

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES**

**RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y
CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME)**

Caso: Sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

**Trabajo Especial de Grado presentado como requisito parcial para optar al
Título de Magister en Ciencias Contables.**

Autor: Licenciada Dauwy El Zailah.

Tutor: Profesora Rosa Aura Casal de Altuve.

Mérida, junio 2021

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi carácter de Tutor del Trabajo de Grado titulado “**Rentabilidad Asociada A Estrategias Financieras Y Control Que Le Permitan La Sustentabilidad A Las Pequeñas Y Medianas Empresas (Pyme) Del Sector Farmacéutico Del Municipio Libertador el estado Mérida**” presentado por la Licenciada Dauwy El Zailah portadora de la cédula de identidad V-19.807.264 para optar al Grado de Magister en Ciencias Contable, considero que dicho trabajo cumple con los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Consejo Técnico del Postgrado en Ciencias Contables.

En la ciudad de Mérida, a los 30 días del mes de junio de 2021.

Dra. Rosa Aura Casal de Altuve

C.I. V- 3.866.563



DEDICATORIA

A la Universidad de Los Andes, por acobijarme a lo largo de mi estadía en esta excelente casa de estudio.

A mi tutora, Profesora Rosa Aura Casal, por compartir sus conocimientos en el área, apoyo incondicional y su orientación en el desarrollo de la investigación.

Al Personal de las farmacias estudiadas en el estado Mérida con una amable atención.

A todas aquellas personas que de alguna forma apoyaron esta investigación.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme las fuerzas para seguir en cada tropiezo de la vida, agradecida por tantas bendiciones.

A mi mamá, gracias a ella busco la excelencia.

A mi hija Shantall, por ser la musa de cada melodía en mi vida e inspiración para cada obra que realizo. Te amo princesa.

A mi Hermana Shirah, por su inigualable apoyo incondicional y por la bondad que la caracteriza, gracias por alentarme a alcanzar esta meta.

A mis amigos de vida, por estar en todo momento, de verdad gracias infinitas.

A todas aquellas personas, que me tendieron su mano para lograr el alcance de esta meta.

ÍNDICE GENERAL

	pp.
LISTA DE CUADROS.....	vii
LISTA DE GRÁFICOS.....	viii
RESUMEN.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	13
Objetivos de la Investigación.....	17
Objetivo General.....	17
Objetivos Específicos.....	17
Justificación de la Investigación.....	18
Alcance y Limitaciones.....	19
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
Antecedente de la Investigación.....	21
Bases Teóricas.....	25
Rentabilidad.....	25
Estrategias Financieras.....	33
Control e Indicadores.....	49
Sustentabilidad.....	59
PYMES del Sector Farmacéutico.....	61
Bases Legales.....	68
Sistemas de Variables.....	72

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de Investigación.....	75
Objeto de Estudio	77
Población y Muestra	80
Técnicas e Instrumentos.....	82
Técnica de Análisis de Datos.....	84
Validez y Confiabilidad de los Instrumentos.....	86

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Diagnostico que Sustenta la Propuesta.....	89
Análisis de los Resultados Obtenidos del Cuestionario Aplicado.....	92

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	122
Recomendaciones.....	130
REFERENCIAS.....	134
ANEXOS.....	140

LISTA DE CUADROS

Nro	Nombre	P.P.
1	Clasificación como PYME	63
2	Operacionalización de variables	74
3	Cliente	92
4	Competidores	93
5	Proveedores	94
6	Leyes y Regulaciones	95
7	Riesgos Económicos	96
8	Inflación	97
9	Producción Interna	97
10	Mercado	98
11	Planificación	100
12	Etapa Conceptual	100
13	Análisis del Entorno	101
14	Definición de Objetivos	102
15	Definición de Metas	103
16	Estrategias Financieras	104
17	Nivel de Crecimiento esperado	105
18	Fuente de Ingresos	106
19	Fuente de Egresos	107
20	Presupuesto	108
21	Planes de Inversión	109
22	Planes de Financiamiento	110
23	Estados Financieros Proyectados	111
24	Participación Gerencial	112
25	Medición de Resultados	113
26	Estrategias Alternativas	114
27	Análisis de Variaciones	115
28	Retroalimentación	116
29	Indicadores Financieros	116
30	Indicadores de Gestión	117
31	Proceso Administrativo	118
32	Toma de Decisiones	119

LISTA DE GRÁFICOS

Nro	Nombre	P.P.
1	Fases de la Administración Estratégica	39
2	Cliente	92
3	Competidores	93
4	Proveedores	94
5	Leyes y Regulaciones	95
6	Riesgos Económicos	96
7	Inflación	97
8	Producción Interna	98
9	Mercado	99
10	Planificación	100
11	Etapa Conceptual	101
12	Análisis del Entorno	101
13	Definición de Objetivos	102
14	Definición de Metas	103
15	Estrategias Financieras	104
16	Nivel de Crecimiento Esperado	105
17	Fuente de Ingresos	106
18	Fuente de Egresos	107
19	Presupuesto	108
20	Planes de Inversión	109
21	Planes de Financiamiento	110
22	Estados Financieros Proyectados	111
23	Participación Gerencial	112
24	Medición de Resultados	113
25	Estrategias Alternativas	114
26	Análisis de Variaciones	115
27	Retroalimentación	116
28	Indicadores Financieros	117
29	Indicadores de Gestión	118
30	Proceso Administrativo	119
31	Toma de Decisiones	120

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES

RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME). Caso: Sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

Autor: Dauwy El Zailah

Tutor: Rosa Aura Casal

Año: 2021

RESUMEN

Para la economía venezolana la PYME, representa la guía del aparato empresarial nacional, aun cuando éstas también se han visto afectadas por la inflación y el cambio consecutivo del cono monetario, siendo el motor de la importación, exportación y fuentes de empleo, que prácticamente sostienen el producto interno nacional. En esta investigación el objeto de estudio son las PYMES del sector farmacéutico, se considera este sector es uno de los referentes de compras más importantes hoy día. Por ser este sector tan vulnerable a la situación económica del país, y dada la importancia de su objeto para la población, se plantea así la necesidad del desarrollo de la presente investigación cuyo objetivo principal es “Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del Estado Mérida”. La metodología utilizada en dicha propuesta está basada en una Investigación de tipo cuantitativo apoyada en la investigación de campo y documental. Se aplicó una encuesta a 22 profesionales y directores relacionadas con el sector farmacéutico. Lo anterior permitió establecer un diagnóstico situacional de las empresas del sector farmacéutico, se puede decir, que el proceso de planificación financiera se realiza de manera deficiente debido a que no se planifican los resultados financieros esperados, como instrumentos para establecer los escenarios financieros en la organización; se cataloga como una gestión reactiva, que actúa de acuerdo a los acontecimientos ocurridos sin anticiparse a ellos, pues no prevé los obstáculos en su entorno, lo que las coloca en una situación de vulnerabilidad ante las amenazas y debilidades que se presentan, pudiendo no generar rentabilidad y en algunos casos, ocasionar su desaparición. Razón por la cual se plantean una serie de recomendaciones que les permitirá la rentabilidad y sustentabilidad financiera.

Palabras clave: Rentabilidad, estrategias financieras, control, sustentabilidad, PYMES del sector farmacéutico.

INTRODUCCIÓN

La situación económica actual de Venezuela ha generado una crisis, en todos los órdenes tanto sociales como políticos, que no tiene parangón en la historia moderna del país, tal como se evidencia en la hiperinflación desbordaba y desproporcionada que se padece en los actuales momentos, lo que genera un clima de miseria y deterioro que sobre pasa los estándares de los países más pobres de la tierra. Esto ha obligado a las diferentes instituciones, tanto públicas como privadas, a que transformen su sistema financiero y a que tengan una visión más emprendedora, articulada con un conjunto de nuevas situaciones que presenta esta economía tan díscola, inestable e inflacionaria de Venezuela.

Para la economía venezolana la Pequeña y Mediana Empresa, en adelante PYME, representa el piloto del aparato empresarial nacional, aun cuando éstas también se han visto afectadas por la inflación y el cambio consecutivo del cono monetario. Sin embargo, desde aproximadamente una década este sector empresarial ha crecido vertiginosamente en las distintas entidades del país, siendo el motor de la importación, exportación y fuentes de empleo, que prácticamente sostienen el producto interno nacional.

PYME representan para Venezuela el ícono de esperanza para el crecimiento y desarrollo del país, están presentes en los diferentes niveles de la economía y, por lo tanto, son el eje del circuito económico, requiriendo que su productividad y competitividad integral sean impulsadas, tratando de despejarse al máximo sus deficiencias.

Por otra parte, hoy, la administración financiera de las entidades debe ser lo más oportuna y estratégica posible, ya que del equilibrio en aspectos como la solvencia y la liquidez depende el potencial de las organizaciones para poder hacer frente a las demandas interna de los mercados y de las imposiciones competitivas globales.

Visto de esta forma, es importante que los gerentes dispongan de instrumentos formales en todas las áreas y que sostengan todas sus acciones en una planificación amplia, evitando la improvisación, sobre todo en lo que respecta a las finanzas, pues

aparte de permitirles operar con un enfoque que se proyecte hacia la calidad, fortalece su imagen y basamentos para apalancarse operativa o financieramente, horizonte sobre el cual deben caminar las pequeñas y medianas empresas.

El financiamiento es una de las decisiones financieras recurrentes en las empresas, debido a la necesidad de motorizar las operaciones, sobre todo en ambientes tan vulnerables de inflación como el venezolano, tal como se señala al principio, en este caso, es de conveniencia adquirir financiamiento con tasas fijas de intereses, pagando cuotas con las ganancias obtenidas. En la actualidad, en Venezuela las empresas están expuestas a los efectos de las coyunturas económicas que tanto afectan a la realidad financiera nacional.

En el estado Mérida ocurre la misma problemática que abrumba a todo el país y en especial a las empresas, por ello las decisiones, en materia de finanzas de las PYME, deben ser productos de dos acciones: primero, evaluaciones integrales de la posición financiera; segundo, seguimiento de procedimientos técnicos que conlleve a los administradores financieros a la selección de la mejor alternativa.

Bajo estas consideraciones se observó que el sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no realiza su gestión financiera siguiendo un procedimiento estratégico, lo que ha traído como consecuencia el incremento de su nivel de endeudamiento; bajos niveles de inventario, pocas posibilidades de crecimiento e incluso, el cierre del negocio en casos extremos; por esta razón la investigación se desarrolló para identificar lineamientos para la selección de estrategias financieras a corto y largo plazo para las pequeñas y medianas empresas del sector farmacéutico.

El trabajo quedó estructurado de la siguiente manera: En el capítulo I, se expone la problemática, su naturaleza, causas, y las interrogantes que se pretenden de la descripción general del tema, las mismas se transformaron en los objetivos específicos, este capítulo también presentó la justificación del estudio y la importancia del mismo.

Como segundo capítulo se presentó el marco teórico, que se corresponde con el camino epistémico que le da sustento y legitimidad a todo el estudio, permitiendo plantear la teoría y revisar autores que han escrito sobre el tema que se propone.

En el tercer capítulo se presentó el marco metodológico. Se dejará claro el tipo de investigación que por la naturaleza de la propuesta será cuantitativa, con énfasis en un tipo de estudio de campo y documental, para lo cual se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario que permitió recabar los datos de la realidad misma donde se orienta el estudio. Entonces, de conformidad al logro de la meta investigativa se efectuó un trabajo de campo descriptivo que tuvo como eje orientador la metodología cuantitativa, lo que permitió diagnosticar la gestión empleada para la selección de financiamiento por las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, además de describir la posición contable financiera de estas entidades, para concretar el producto final.

En un cuarto capítulo se presentaron los resultados obtenidos de las encuestas y se hizo el análisis cuantitativo, por medio de dicho análisis se podrá establecer soluciones reales a la problemática planteada. En el capítulo V, se presentaron las conclusiones, recomendaciones, y por último las referencias utilizadas para el desarrollado del presente estudio, así como los anexos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

En la actualidad, los temas empresariales y económicos son de carácter prioritario, pues gran parte del bienestar social depende de cómo se desarrolla la economía de un país. El auge monetario siempre ha llamado la atención de los actores que participan en las finanzas tanto del sector privado como del público, siendo esta la causa del motivo para la iniciativa de la globalización en materia financiera, ya que, a través de este término, se pueden estandarizar criterios generales que conlleven a soluciones específicas de cada región o país en materia empresarial.

Un término que diferencia o más bien separa la globalización como contexto para todos los países, es la inflación, ya que este importante y protagónico flagelo en cada país, se presenta de manera variada de acuerdo a las políticas monetarias presentadas por su gobierno, dichas políticas pueden ser: por exceso de demanda, producto del uso interno de la reserva monetaria del país y por elevación en los costos de producción, que ocurre por un aumento de salario por decreto oficial, tratando de apaciguar el desespero de los consumidores, aumentando así la escasez de productos por el alto costo de la mano de obra y obligando a que los productos de primera necesidad sean traídos de Colombia y revendidos a precios que sobrepasan los recursos de los venezolanos.

La hiperinflación es un fenómeno monetario que ha sido analizado desde hace más de cien años, la literatura económica disponible señala a Alemania como el primer país donde ocurrió este fenómeno en el año 1923, después de finalizada la Primera Guerra Mundial, causando un caos en la devastada economía europea.

Asimismo, en 1946, Hungría sufrió altas tasas de inflación como consecuencia de la excesiva impresión de dinero para suplir sus mermados ingresos fiscales.

En 1956, Philip Cagan, economista norteamericano, escribió la dinámica monetaria de la hiperinflación, donde la definía como una inflación mensual no menor a 50%. De esta misma manera, el diario el Impulso (10 de agosto 2015) en su artículo denominado “La Hiperinflación”, señala que en América Latina la hiperinflación nunca alcanzó tasas extremas de más de seis cifras de crecimiento anual, como sucedió en aquellos países europeos.

Siguiendo el mismo orden de ideas, la globalización proactiva como sinónimo de una sociedad equilibrada, desde el punto de vista económico, social, cultural y con hincapié en condiciones laborales óptimas de mercado, es el tipo de globalización que Venezuela ha tratado de experimentar desde los últimos tiempos, ya que de manera prudente busca interrelacionarse con diferentes países; no obstante, sería injusto no admitir que se ha avanzado en algunos ámbitos sociales, aunque es más sensato afirmar que el país está caracterizado por estar cerrado a nuevos modelos empresariales y financieros, actitud que lleva a pensar que Venezuela tiene sus propias normas y principios de acuerdo a las necesidades de los empresarios locales, lo que trae como consecuencia la incertidumbre con respecto al éxito de algún inversionista, ya sea extranjero o no, en relación con otros países.

En la actualidad, las empresas privadas en Venezuela están controladas por organismos y entes del Estado que buscan regularizar y sujetar tanto las utilidades de las mismas como su desenvolvimiento en el mercado, según el artículo de Homero Vivas (2012) menciona que tener una empresa privada pareciera ser insostenible, ya que entre aranceles, impuestos, contribuciones, tasas, sanciones y otras variables, el resultado es una disminución del margen de ganancia; por ende existe el agobio social que contribuye al desempleo y estancamiento económico, es allí, donde la participación del Estado entra en juego ya que debería intervenir, no tanto como órgano regulador y sancionador, sino como creador de políticas que propicien las importaciones y exportaciones, en donde su estrategia principal sea el impulsar la inversión y producción nacional.

Esta situación se hace cada vez más presente en la economía nacional, lo que ha convertido en un verdadero reto mantener una PYME en este país, ya que aparte de lo mencionado anteriormente y como resultado de la Hiperinflación, se tiene el uso cada vez más frecuente pero irregular de la moneda extranjera.

Dadas las condiciones que anteceden, se puede inferir que actualmente Venezuela sufre una de peores crisis económicas, generando una presión adicional sobre un mercado con cada vez menos bienes, producto de la escasez de divisas, de una reducida capacidad del aparato productivo y un elevado nivel de consumo.

Existen otros síntomas que pronuncian la crisis como: la falta de transparencia en las cuentas públicas por parte de los gobernantes, los inversionistas internacionales pierden la confianza y no invierte más deteniendo así la oferta y la demanda desaparece porque no hay producción. Otro factor es el bajo nivel de tributación por parte de los ciudadanos y las empresas, la ausencia de regulaciones cambiarias, entre otros.

Resulta oportuno mencionar que financieramente según la Norma Internacional de Contabilidad número 29, en una economía inflacionaria la información sobre los resultados de las operaciones y la posición financiera en moneda local sin Re expresar, no es útil. La pérdida del poder de compra de la moneda a tal ritmo que resulta equívoca cualquier comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos en diferentes momentos del tiempo, incluso dentro de un mismo periodo contable.

Dicho esto, las Pequeñas y Medianas Entidades (PYME), para no usar sus activos no monetarios y que sus empresas continúen en marcha, acceden a la adquisición de pasivos monetarios de tipos no corriente (a largo plazo), para protegerse de la inflación acelerada que se espera en el corto plazo, ya que se considera a Venezuela como el próximo país que entre al listado de naciones que han padecido el fenómeno de la hiperinflación.

Cabe agregar, que en estos momentos las PYMES del sector farmacéutico, se encuentra con un alto grado de vulnerabilidad ante tal situación, ya que su compromiso con la labor social, enmarcada en la política de asegurar el acceso a los

medicamentos, la calidad (inocuidad y eficacia de todos los medicamentos), y el uso racional de los mismos por parte de sus consumidores.

No obstante, es importante destacar del sector farmacéutico lo referente a los precios de las medicinas, que por estar sujetos al régimen regulatorio genera escasez y la misma tal como lo señala Hernández (2016) en la actualidad "estamos que cerramos todas las farmacias, en este estado y el país porque la situación es insostenible" (p. 118). Según Hernández (2016), en Mérida la escasez de medicamentos alcanza a 80%, lo que obliga a declarar un estado de emergencia sanitaria. Por su parte, esto hace que el consumidor se vea obligado a pagar altos precios de medicamentos a grupos cercanos al medio, lo que resulta en acaparamiento y reventa, adicionalmente, no le permite a muchos fabricantes a incentivar la producción de los medicamentos, lo cual contradice la responsabilidad que tiene el Estado con la sociedad, inherente al ámbito de acción de la industria y el logro de mejores condiciones de vida para la población. Esta situación en dicho sector se mantiene y repite desde el año 2016 a la fecha de esta investigación, habiendo variado solo en un pequeño porcentaje debido a las importaciones en muchos casos clandestinos, desde el país vecino Colombia.

En este sentido, se observa que, medicamentos regulados y marcados a precios excesivamente bajos no se encuentran en los anaqueles mientras medicamentos con componentes similares, pero de mejor presentación o dimensión son más accesibles de localizar, esto conlleva a que dicha industria sea cada vez más compleja, y busque alternativas para mantenerse en el mercado sin abandonar su objetivo.

En el estado Mérida, Venezuela, existen muchas empresas del ramo de farmacias y, dichas organizaciones se ven afectadas por la situación total de país y sin más opciones económicas, por situaciones similares este tipo de empresas requieren aún más tomar decisiones que les permita obtener rentabilidad y sostenibilidad, para ello requieren estar dirigidas por gerentes cada vez más capacitados, con un mayor compromiso y con alto nivel de riesgo. Tomando en cuenta lo anteriormente descrito y la situación se plantean las siguientes interrogantes:

¿Cómo sería la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permitan la sustentabilidad a las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida?

Asimismo, se originan algunas otras interrogantes como sistematización del problema:

¿Cómo afectan los factores externos en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del Estado Mérida?

¿Cuál será la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida?

¿Cuál es la incidencia de los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Objetivos específicos

- Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del estado Mérida.
- Señalar la situación actual de la administración financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

- Determinar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Justificación de la investigación

Desde el punto de vista organizacional, el presente trabajo de grado está dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Farmacéutico en el Municipio Libertador del estado Mérida— empresas que tienen por finalidad proporcionar medicamentos e insumos médicos el cual representa un sector muy vulnerable al proceso inflacionario, por lo que se requiere de efectuar un análisis a las estrategias de endeudamiento que le permita la sustentabilidad. De igual forma la banca desempeña un papel importante a la hora de evitar llegar a la hiperinflación, por tal motivo el Estado trata de mantener los lazos estrechos para poder controlar la expansión monetaria y proteger de esta manera el sistema financiero del país así como los ahorros de los consumidores; es relevante la minuciosidad del estudio ya que permite concretar si a largo plazo, con la utilización de instrumentos financieros no corrientes, las empresas seguirían siendo igual, mejor o peor de rentables en el futuro, con esto se diagnóstica la posibilidad de aumentar los pasivos, cuando el país presenta síntomas de una hiperinflación.

Metodológicamente, la investigación constituirá un punto de referencia para nuevas investigaciones que involucren a otro tipo de empresas, pues el problema del endeudamiento como alternativa para contrarrestar la inflación, atañe a todos los sectores del país.

Este trabajo de grado da cumplimiento al logro de los objetivos planteados, en la Maestría en Ciencias Contables, ya que permite un estudio profundo y sistemático de un aspecto tan importante en la administración como lo es el endeudamiento. Desde el punto de vista de las Ciencias Contables, la presente investigación representa una herramienta estratégica de gestión financiera, ya que se requiere del análisis del apalancamiento financiero utilizado como deuda a modo de defensa para aumentar las

posibilidades de inversión, pero tomando en cuenta que representan un riesgo indudablemente, ya que conlleva a altos pagos de interés sobre esa deuda, lo que afecta negativamente las ganancias. Es por esto, que, para determinar si es conveniente o no la adquisición de este tipo de endeudamiento, la salida más razonable, es analizar la incidencia de la mencionada situación para tomar acciones futuras.

El acelerado cambio tecnológico, el dinámico ambiente de negocios y la presencia de la incertidumbre como compañera en todos los entornos de la vida diaria, requiere comprender y desarrollar un nuevo perfil profesional que permita a los Gerentes la adecuada toma de decisiones, así como fortalecer habilidades con las cuales se facilite el control de la gestión realizada.

Alcance y delimitación

En relación con la aplicación del estudio, la delimitación espacial se realiza en el Municipio Libertador del estado Mérida, específicamente en la rama farmacéutica.

Inicialmente como cima jerárquica social, están los propietarios de las mencionadas empresas, ya que da como resultado una mayor certeza de su actuación en cuanto a la toma de decisiones; seguidamente están los contadores públicos internos de las mismas, porque se tiene conocimiento concreto de qué tratamiento contable aplicar; así como también, investigadores y/o profesionales que se dediquen o quieran esbozar sobre el tema, les ofrece un antecedente o noción del mismo.

En términos de alcance temporal, se delimita la investigación al período presente ya que la inflación en Venezuela está alrededor de 3000% según datos del BCV, y fue el indicador inflacionario más alto desde 1996. A partir de esta época, se han notado características particulares que van aunadas a un proceso hiperinflacionario continuo

El alcance de esta investigación contempla el diagnóstico de la situación actual, definir los procesos en cuanto a la definición de la estrategia basada en las perspectivas del manejo de eficaz y eficiente de los recursos, definición de objetivos y el establecimiento y estructuración del endeudamiento de la empresa.

La investigación se realizó sobre el área de la administración de las empresas farmacéuticas del Municipio Libertador del estado Mérida.”, con el fin de realizar un proceso de recopilación y análisis de datos que permitan el diseño de estrategias de endeudamiento para contrarrestar el proceso de hiperinflación que los afecta.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Son muchos los aportes que sobre este tema han hecho muchos investigadores, los cuales cada uno ha aplicado un enfoque y metodología diferente, esto en gran medida se debe a la importancia que tienen el estudio de las PYME para la vida productiva de un país. En la presente investigación el caso de estudio fueron las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida. Para el desarrollo de este capítulo, se realizó una vasta búsqueda de información relacionada con el problema objeto de estudio y sus posibles soluciones, con la finalidad de que sirvieran de base para sustentar los planteamientos formulados. De igual manera, se hizo un análisis de diversos autores que han escrito acerca del tema tratado, bien sea a través de libros, documentos, investigaciones, artículos o cualquier otro material que pudiera apoyar la presente investigación; así como también, se refieren en este capítulo algunos de los resultados alcanzados en investigaciones anteriores.

Antecedentes de la investigación

Como primer paso del marco teórico, se efectuó una revisión en trabajos previos, para confirmar que el tema en estudio es relevante de acuerdo con el tratamiento que otros investigadores han dado a problemas similares; es decir se construyeron los antecedentes de la investigación; lo que explica Tamayo y Tamayo (2007) como sigue: “Todo hecho anterior a la formulación del problema que sirve para aclarar, juzgar e interpretar el problema planteado, constituye los antecedentes del problema”(p.149).

En este sentido, los antecedentes de la investigación permitieron aclarar el panorama en estudio, tomando como referencia los resultados alcanzados y las teorías

que emplearon para su interpretación, además, determinan qué tan importante es tomar en consideración la exploración del tema estudiado, guiando los pasos metodológicos a emprender. De allí que a continuación se presentan los siguientes hallazgos:

Castillo (2015), en la Universidad Centro-occidental Lisandro Alvarado presentó para la Maestría en Gerencia Financiera, el trabajo de grado denominado: *Evaluación de las alternativas de financiamiento ofrecidas por la banca para las PYMES en Barquisimeto estado Lara en el periodo 1998 – 2011*. Esta investigación tuvo como finalidad la evaluación de las alternativas de financiamiento ofrecidas por la banca para las Pymes en Barquisimeto estado Lara en el período 1998 - 2011. Una vez realizado los análisis a los datos se obtuvo como conclusión que solo se ofertan dos alternativas de inversión préstamos y pagarés, la diferencia existente entre las dos alternativas de inversión radica fundamentalmente en el plazo de financiamiento que oscila entre uno y tres años, hasta un máximo de cinco años.

La investigación antes descrita ofrece explicaciones actualizadas sobre la teoría del financiamiento, así como teoría sobre las PYME, lo cual es una contribución teórica para el trabajo que se ejecuta, además de demostrar que en la actualidad es importante que se maneje con estrategia el impulso financiero de las PYMEs.

Flores (2015), realizó un trabajo de grado para optar a la Maestría en Administración de Empresas, Mención Finanzas en la Universidad de Carabobo, que lleva por título: *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del estado Aragua*, Este estudio tuvo como propósito principal evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del estado Aragua. Del análisis de los datos, junto con la revisión de las fuentes documentales y considerando la metodología establecida se pudo concluir que las PYME objeto de estudio carecen de un proceso de planificación financiera sólido y enfoques orientados a la optimización de los recursos y capacidades internas y externas, para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras dirigidas a la sostenibilidad

y crecimiento, lo cual las coloca en situación de riesgo frente a las condiciones de cambios políticos, sociales y económicos del país,

Esta investigación se convierte en un antecedente para la que se desarrolla porque enfoca varios elementos a considerar en la presente investigación como lo son: las estrategias financieras, las PYME, la sostenibilidad entre otros aspectos, se pudo observar aspectos mitológicos útiles para la investigación por lo que representó un gran aporte; además de ofrecer un repertorio secundario útil para armar el marco referencial de este trabajo de grado.

Laya (2015), como requisito para ser titulado como Magister en Administración de Empresas, mención Finanzas ante la Universidad de Carabobo, Campus La Morita, presentó como trabajo de grado el denominado: Lineamientos para la selección de fuentes de financiamiento a corto plazo para las pequeñas y medianas empresas: Laboratorios Farmacéuticos. A través de una investigación de campo, se pudo determinar que generalmente estas empresas cobran solo para pagar los proveedores, sin aprovechar los beneficios que estos conceden; es decir, los laboratorios no han establecido una política financiera que prolongue los pagos y acelere la cobranza, por lo que generalmente la liquidez que ingresa está comprometida por la acreencias, lo que reduce la capacidad de inversión de estas entidades, de este modo los índices inflacionarios y los efectos de los condicionantes actuales hace insostenible la situación financieras de estas empresas.

Como consecuencia directa, se pudo observar que en estas empresas, no se diseñan estrategias para reducir el impacto; lo que conlleva a afirmar que el endeudamiento es respuesta a un desconocimiento técnico de un verdadero proceso de administración financiera. Esta investigación, colabora como antecedente a la presente ya que la comprobación de la realidad de la gestión financiera de los laboratorios farmacéuticos en estudio no deja duda de la necesidad de que sean orientados al respecto, por lo que Laya formuló una propuesta que introducirán lineamientos para que estén en capacidad de seleccionar fuentes de financiamiento de manera más eficiente y que dé cabida al control de los riesgos, cosa que se puede evaluar en la investigación en estudio.

Asimismo, Galván (2012) por su parte, realizó un trabajo de grado para optar al título de Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, mención: Gerencia Financiera, titulado: Gestión financiera en la industria farmacéutica venezolana en la Universidad del Zulia en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, concluyó que las estrategias de inversión llevadas a cabo por las empresas analizadas disminuyen su capacidad operativa al no elaborar y aplicar las respectivas estrategias generadoras de beneficios, donde la inversión total de una empresa se ve reflejada en el activo.

En cuanto al análisis de las fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo de la industria farmacéutica venezolana, detectó lo siguiente: No utilizan, convenio de crédito o financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, factorización de cuentas por cobrar (Factoring), gravamen abierto, garantías de acciones y bonos, préstamos con codeudor, crédito de habilitación o avío, y créditos hipotecarios. Así mismo, otras conclusiones fue que en pocas ocasiones utilizan fuentes de financiamiento sin garantías específicas, pasivos acumulados, línea de crédito, anticipo de clientes y préstamos privados.

En este mismo orden de ideas, Valera (2006) presentó su trabajo titulado Estrategias financieras para la administración del capital de trabajo en las empresas del sector farmacéutico del estado Zulia, realizado en la Universidad del Zulia. En cuanto a los resultados observados se pudo determinar que las empresas del sector acostumbran mantener niveles óptimos de inventario, con el fin de satisfacer la demanda de sus clientes y para obtener la mayor rotación de inventario otorgando crédito y descuentos por pronto pago a los clientes. En relación con las fuentes de financiamiento no posee obligaciones a corto plazo con respaldo jurídico ya que sus obligaciones se encuentran respaldadas por facturas. Acostumbran a utilizar el crédito bancario como fuente de financiamiento a corto plazo, del cual se pudo constatar que se utiliza semestralmente, de igual forma se logró observar que estos recursos son destinados al pago de proveedores.

Al respecto, es importante resaltar que el estudio antes descrito, sirve como antecedente al estudio que se lleva a cabo, puesto que el mismo va dirigido al

apalancamiento que las empresas farmacéuticas usan para pagos internos, tomando en cuenta que sufren una época hiperinflacionaria.

Bases teóricas

Según los señalamientos de Méndez (2004), las bases teóricas consisten en: “Profundizar en uno o varios enfoques teóricos que tratan el problema que se explica, a partir de los cuales se espera avanzar en el conocimiento planteado, o para encontrar nuevas explicaciones que modifiquen o complementen el conocimiento inicial” (p.54). Esta segunda sección, presenta los contenidos teóricos obtenidos a través del análisis exhaustivo de los enfoques, teorías o conocimientos afines que se relacionan con el problema investigado y por ende con las variables existentes. En este caso se citará algunos conceptos importantes como lo son: la rentabilidad, estrategias financieras, control de gestión, sustentabilidad y PYME del sector farmacéutico.

Rentabilidad

La rentabilidad constituye uno de los elementos importantes a la hora de efectuar un análisis a las estrategias financieras, por cuanto las empresas se constituyen con la finalidad de obtenerse ganancias para sus propietarios. En el caso particular de la problemática que se quiere medir en esta investigación, la rentabilidad juega un papel importante en la misma, ya que parte del hecho de la inversión que se efectúa en una empresa en pro de la utilidad que se desea obtener, sin embargo, con la utilización de estrategias financieras y controles adecuados para tal inversión, se estudia el efecto que este uso tiene sobre la rentabilidad, aunado a esto, un ámbito hiperinflacionario con restricciones de costos y escasez. El autor Zamora (2011) expresa que la Rentabilidad es:

La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es

la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (2011, p.134)

Por tanto, partiendo del punto de vista de Zamora (2011), las PYMES del sector farmacéutico deben estar atentas al análisis de los factores antes mencionados como lo son: los medios, humanos, materiales, pero en especial los financieros, sobre todo si partimos del análisis de una economía inflacionaria en la que muchas fuentes tradicionales de financiamiento han desaparecido de la realidad económica nacional. La rentabilidad de las PYMEs es un punto importante que muchos analistas y expertos en gestión empresarial llevan estudiando e investigando, ya que, si estas empresas empiezan a crecer, generando más dinero y sabiendo mantenerlo, además de manejarlo, la economía del país mejorará notablemente y dará mayor salida profesional, además de unos ingresos más altos.

Cualquier persona tiene una idea de lo que es la rentabilidad, pero una definición de ella se hace muy difícil hasta el punto de que la inmensa mayoría eluden dar una definición de este concepto. Se limitan a poner fórmulas. Para Díaz (2012), Entenderemos por Rentabilidad “La remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica” (p. 69). Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Díaz (2012) considera que “Se debe tener en cuenta en el cálculo de la rentabilidad –o rentabilidades- los precios de reposición, con las variables anteriores, ya que si la rentabilidad no lo tiene en cuenta se producirá la descapitalización económica, y posteriormente financiera de la compañía”. (p. 69)

La rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión –

principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen. Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión, beneficios de personal, Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

Díaz (2012) manifiesta que la rentabilidad se calcula a partir de diferentes elementos. El primero y principal es el beneficio en sus distintas acepciones (antes y después de impuestos). Además, los márgenes respecto a las principales magnitudes (Compras, personal, ...). Considera importante relacionar el beneficio con los elementos que propician ese beneficio (Activo: total, productivo, inmovilizado, Financiación: Pasivo a corto, pasivo a largo, fondos propios, patrimonio neto). También los clásicos como el beneficio sobre oficinas, empleados, inversiones, coste de ventas, Igualmente se estima relevante, y que aporta información del máximo interés, vincular el beneficio con aspectos como la liquidez y la solvencia.

Y ello es así porque existe una relación directa y temporal de los beneficios con la liquidez y con la solvencia. También son interesantes aspectos que relacionen los beneficios con la capacidad de inversión de la compañía. Existen algunos factores que inciden en la rentabilidad de una empresa, algunos de ellos externos y otros internos de los cuales se hablará a continuación

Factores externos que inciden en la rentabilidad de una empresa

Para Jones, G. y Hill, C. (2005) en el análisis externo “Se busca identificar factores que afecten al negocio (llámese producto, unidad estratégica de negocios, línea de productos, entre otras), de manera positiva o negativa, con el fin de potenciarlos o minimizarlos de acuerdo con su efecto” (p.45).

Michael Porter, (1998) ofrece un esquema de factores externos a considerar cuando se decida analizar la rentabilidad de una empresa.

- a) Competidores potenciales, que significan amenazas de ingresos para participar de las ganancias del mercado.
- b) Proveedores, que intentan ejercer su poder negociador aumentando precios de insumos, dando menor calidad u ofreciendo un mal servicio.
- c) Compradores, que tratan de bajar el precio y presionan para que se mejore la calidad y el servicio.
- d) Productos sustitutos que intentan desplazar del mercado a los competidores originales, para manejar altas rentabilidades.
- e) Competidores del sector, que intentarán ganar una participación cada vez mayor del mercado.

Cabe resaltar que hay otros factores que influyen de manera decisiva en los niveles de competencia de las empresas, donde encontramos; el entorno macroeconómico, la apertura comercial, la política fiscal, las expectativas del mercado, la confianza en el gobierno, y en una forma más agresiva se encuentra la Hiperinflación. Por ser esta la que hoy día representa una de las amenazas más fuertes para las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del Estado Mérida, a continuación, se describe este fenómeno presente en Venezuela.

La Hiperinflación como factor determinante en la rentabilidad de las PYMES

Hablar hoy día de las pequeñas y medianas empresas, implica de por sí, tocar una serie de aspectos que por la situación económica que tiene Venezuela sea necesario abordar, sobre todo a la hora de realizar un análisis a las mismas. Es así como la autora considera conveniente destacar dentro de los factores externos que influyen en la rentabilidad; lo referente a la Hiperinflación por ser este un aspecto económico externo que afecta grandemente a cualquier sector económico en este país.

Según Navas y Canelones (2012), la hiperinflación es el último estadio del proceso inflacionario que “se caracteriza porque la tasa de inflación anual alcanza niveles que superan los tres dígitos hasta cuatro o cinco dígitos en términos relativos”. (p. 76) Expresan además los autores que se produce una caída precipitada del poder adquisitivo del dinero y se verifican subidas de niveles de precios en tiempos cada vez más cortos pudiéndose llegar a una situación de estancamiento

económico, paralización de la producción de bienes y servicios caracterizada por altos niveles de desempleo y de inflación. A esta situación económica tan grave se le conoce como estanflación y ha sido la situación a la que se han tenido que enfrentar en los últimos años no solo los consumidores, sino que ha sido un factor al cual se han tenido que enfrentar los empresarios de tal forma de mantenerse en el tiempo y sobrevivir a sus avatares.

Considera la autora que la situación antes descrita afecta grandemente a las PYMES del sector farmacéutico del estado Mérida entre otras cosas porque el costo de reposición y el flujo de caja se ven enormemente afectadas a tal punto de llevar a muchas empresas de este sector a su cierre definitivo por ser esta situación una de las principales causas de cierre de empresas venezolanas, lo que lleva a estas a reinventarse y priorizar las finanzas.

Cada vez son más las empresas que caen en el error de vender a pérdida. La estructura de costo debe ser dinámica y revisarse casi a diario. Los empresarios deben tener claro el segmento de mercado al que se dirigen, entender qué necesite ese cliente, qué compra, cuándo lo compra, para poder satisfacer esas necesidades y evitar quedar fuera del mercado.

En virtud de la historia de períodos hiperinflacionarios en el mundo, Benavente (2018), manifiesta que la hiperinflación de Venezuela está determinada más por un factor ideológico, y se asemeja más a Zimbabwe porque esta crisis ha estado dominada por una fuerte caída del Producto Interno Bruto (PIB), se ha destruido el aparato productivo por medidas populistas, se ha agravado la escasez de productos, dificultades en el manejo del dinero en efectivo, y la pérdida de poder adquisitivo que lleva a un empobrecimiento extremo de la mayoría de la población. El financiamiento monetario del déficit y el cierre parcial o completo colocan al país en una espiral que se retroalimenta del aumento de la inflación, de la pérdida acelerada del poder adquisitivo (menos clientes para las empresas), de menos productos y servicios por cierre de empresas (mayor escasez) y de más aumentos de bonos por parte del gobierno lo que incrementará la masa monetaria.

Según Puente (2021, p.5): “Son muchas las consecuencias que se padecen en Venezuela por la Hiperinflación una de ellas es la escasez de dinero en efectivo ya sean bolívars o dólares, complica hasta el extremo las transacciones más elementales y produce con frecuencia escenas desagradables por su falta de disponibilidad”. Manifiesta también que la hiperinflación se ha devorado tres conos monetarios durante los últimos seis años, Las piezas en efectivo representan hoy apenas 2% de toda la liquidez monetaria en el país. La autorización oficial sobre el uso del dólar ha paliado la escasez, pero no ha resuelto el problema: es muy difícil obtener cambios para billetes de 10 o 20 dólares. A esta situación se ha arribado porque el Gobierno se ha empeñado en financiar el déficit fiscal de las cuentas del Estado a través de la emisión de dinero inorgánico. Agrega Puente que: “Venezuela es la única economía del mundo en hiperinflación en este momento” (2021, p7). La emisión del propio billete, la tinta y los mecanismos de seguridad para imprimirlos terminan siendo más costosos que el valor nominal de cada pieza.

Para la autora (2021), toda esta situación monetaria, ha traído consigo el uso de una moneda extranjera como prioridad y referencia para las transacciones comerciales. Pero la autorización del uso del dólar, tal como lo manifiesta Puente (2021) “no ha mejorado las cosas en una economía que sufre sanciones internacionales y una industria petrolera quebrada por el despilfarro y la corrupción” (p. 3). No existe en el país un sistema de transacciones internacionales, como Western Unión, que agilice las remesas de la diáspora. Ante los cuellos de botella generados por su propia impericia, el gobierno ha impulsado los sistemas de pago digital, que ahora están muy extendidos. Algunos de ellos, incluso, funcionan para los programas de subsidios estatales, como sistema Patria o la Billetera Móvil. A ellos se suma el uso de criptomonedas y los sistemas de pago por internet. El comercio se ha ido habituando al sistema, con transferencias acreditadas con fotografías que se envían por wasap. La clase media atiende sus necesidades haciendo pagos con el sistema automatizado Zelle, de la banca internacional.

Leonardo Vera (2021), en una publicación en el diario digital El País ha manifestado que “la economía venezolana produce pocos dólares, debido a que hay

muy poca inversión extranjera en el país...Hay países donde el dinero electrónico ha avanzado mucho y los requerimientos de efectivo son bajos” (p.8),

La dolarización que está en curso no es un proceso oficial. No se trata de una substitución absoluta de dólares por bolívares luego de un cálculo matemático. Habitualmente esos procesos se dan luego de un acuerdo con la Reserva Federal de los Estados Unidos, que es quien imprime los billetes una vez que una nación decide dolarizar su economía. Las autoridades venezolanas están sancionadas por el Departamento del Tesoro. Los dólares que ingresan a Venezuela tienen un origen variado: repatriación de capitales, remesas, exportaciones privadas, lo poco que pueda entrar por la producción de oro y petróleo, y finalmente, lo que entra por lavado de dinero.

Toda esta situación que genera la hiperinflación, ha hecho que tanto las empresas farmacéuticas como las demás empresas y sectores económicos del país , se acojan a este cambio monetario no reflejado en las diferentes legislaciones de Venezuela, y está llevando al sector a buscar nuevas alternativas de financiamiento, utilización de la moneda extranjera sin los verdaderos soportes económicos y en fin, tratar de subsistir para poder lograr su sustentabilidad obteniendo un mínimo de rendimiento que le permita lograrlo.

Es de hacer notar que existen documentos internacionales que dan apoyo a las empresas de países con hiperinflación, contando en este caso con la NIIF para PYMES, en su sección 31 numeral 2 denominada hiperinflación donde se destaca lo siguiente:

Esta Sección no establece una tasa absoluta a partir de la cual se considera a una economía como hiperinflacionaria. Una entidad realizará ese juicio considerando toda la información disponible, incluyendo, pero no limitándose a, los siguientes indicadores de posible hiperinflación:

- (a) La población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o en una moneda extranjera relativamente estable. Los importes de moneda local conservados son invertidos inmediatamente para mantener la capacidad adquisitiva.
- (b) La población en general no toma en consideración los importes monetarios en términos de moneda local, sino en términos de una moneda

extranjera relativamente estable. Los precios pueden establecerse en esa moneda.

(c) Las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso si el periodo es corto.

(d) Las tasas de interés, salarios y precios se vinculan a un índice de precios.

(e) La tasa acumulada de inflación a lo largo de tres años se aproxima o sobrepasa el 100 por ciento. (2013, s/p)

Dicho esto, es propicio añadir que la hiperinflación en Venezuela sobrepasa lo estimado, aun cuando los entes encargados como el Banco Central de Venezuela no lo quieran admitir. En las últimas tres décadas se ha presentado un efecto inflacionario que consecuentemente ha afectado a la economía y su población. En virtud de que la renta petrolera que anteriormente subsanaba este fenómeno, hoy día ya no es posible ya que los ingresos por este concepto han tendido a desaparecer por lo que los gobernantes han tenido que recurrir a emisiones inorgánicas de dinero para cubrir su indisciplina fiscal; tal como se ha mencionado anteriormente así como también han tenido que recurrir a mecanismos como el endeudamiento que produce como consecuencias inmediatas, la devaluación con resultados similares a la emisión de dinero inorgánico.

Visto este análisis es evidente suponer que las pequeñas y mediana empresas tienen un reto cada vez más fuerte para mantener sus empresas y producir la rentabilidad que es si uno de los objetivos más importantes de los inversionistas al iniciar sus negocios.

Factores internos que inciden en la rentabilidad de una empresa

Jones, G. y Hill, C. (2005), establecen que en el análisis interno “Se deben considerar todos los aspectos que se manejan en la organización, recursos humanos, recursos físicos, recursos financieros, recursos técnicos y tecnológicos, riesgos, entre otras” (p.42).

Al considerar todas las circunstancias y agentes que intervienen en rentabilidad de una empresa, el esquema de Porter, sumando a otras técnicas gerenciales, dan

elementos muy valiosos para diseñar estrategias que se acerquen lo más posible a la toma de decisiones eficientes para las PYME del sector de estudio. Para estas organizaciones en particular, se requiere diseñar estrategias competitivas y para eso se necesita entender su entorno y su negocio, así como el de los competidores y este enfoque de análisis, además de formular la estrategia corporativa, contribuye además a planear las finanzas, el marketing, el análisis de valores y muchos otros aspectos de la vida cotidiana de un negocio.

Estrategias financieras

Las estrategias financieras son definidas por Galeano, V. (2011) como la “elección de los caminos a seguir para el logro de los objetivos financieros y, por ende, necesita ser organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado” (p.5). En el área de las finanzas, la formulación del conjunto apropiado de estrategias resulta fundamental para cualquier negocio, ya que toda actividad requiere la presencia de recursos financieros. Los tipos de estrategias financieras son aspectos claves que responden a las estrategias o políticas que desde el punto de vista financiero deberán regir el desempeño de la organización, en las que pudieran agruparse, dependiendo del efecto que se persiga con ésta, a largo y a corto plazo.

Estrategias financieras a largo plazo

Según Van Horne, J. (2003), la estrategia financiera comprende tres decisiones fundamentales que las organizaciones deben considerar: inversión, financiamiento y dividendos. Cada una de éstas debe relacionarse con los objetivos de la organización; la combinación óptima de las tres maximizará el valor de la organización para los accionistas.

Sobre la inversión. En este caso, corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo. El crecimiento interno de cada empresa u organización, obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de

que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio. En estos casos generalmente las decisiones hay que tomarlas considerando alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes. El crecimiento externo se lleva a cabo siguiendo la estrategia de eliminar competidores generalmente mediante fusiones y/o adquisiciones horizontales, o sea, de la misma naturaleza del negocio en cuestión, o como resultado de la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control en estos casos mediante fusiones y/o adquisiciones verticales, o sea, de diferente naturaleza del negocio, pero que asegure la cadena de producción – distribución correspondiente. Otra forma obedece a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento.

Sobre el financiamiento o la estructura financiera: La definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. En tal sentido, vale destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que, en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes. Evidentemente, funcionar con financiamiento ajeno es más económico, pero con su incremento aumenta el riesgo y a su vez aumentan los llamados costos de insolvencia, de modo que el ahorro fiscal logrado por el uso de deudas podría reducirse por el aumento de los referidos costos de insolvencia. Ahora bien, el criterio a seguir para la definición de esta estrategia financiera es el de alcanzar el mayor resultado por bolívar invertido, sea contable o en términos de flujo. Se recomienda el

uso del método de las rentabilidades con base el flujo de efectivo, en tanto coadyuva a la eficiencia además desde la perspectiva de la liquidez.

Sobre los dividendos y/o reparto de utilidades: Las empresas definen su estrategia de dividendos y/o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que pueden mencionarse: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos. Este tipo de estrategia se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes. La definición en cuanto al reparto de utilidades de la empresa habrá de realizarse con sumo cuidado, tratando de no violentar la estructura financiera óptima ni los parámetros de liquidez requeridos para el normal funcionamiento de la empresa, y, por ende, de sus objetivos estratégicos.

Estrategias financieras a corto plazo

Según Gitman L, 2012 las estrategias financieras para el corto plazo, deben considerar los aspectos siguientes:

Sobre el capital de trabajo. El capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia. 1. *La estrategia agresiva* presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño. 2. *La estrategia conservadora* contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más

relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra; este tipo de estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez. 3. *La estrategia intermedia* contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables. Los criterios generalmente reconocidos para la definición de esta estrategia son el capital de trabajo neto y la razón circulante.

Sobre el financiamiento corriente: El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no. Finalmente cabe destacar que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente apunta hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo – rendimiento adoptado por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

Sobre la gestión del efectivo: Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son: 1) *Reducir el inventario* tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados. 2) *Acelerar los cobros* tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. 3) *Retardar los pagos* tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

En relación con la investigación objeto de estudio, las estrategias financieras que se adopten son de vital importancia para la optimización de las operaciones y el crecimiento del negocio, visto que la sostenibilidad de las PYME está relacionada con la capacidad actual de la organización para generar suficientes recursos para conseguir la visión. Para que una organización tenga sostenibilidad financiera debe tener una dirección estratégica clara, una administración adecuada e infraestructura financiera y poder demostrar la efectividad e impacto para apalancar otros recursos.

Es así como, para ser económicamente sostenible una organización debe tener más de una fuente de ingresos, poseer más de una forma de generar ingresos, disponer de una planificación estratégica financiera y de acción regularmente, disponer de sistemas financieros adecuados al mercado, contar con una autonomía financiera y tener una buena imagen pública.

Son muchos los factores a evaluar sobre el análisis de las estrategias financieras por lo que a continuación se presenta lo que Van Horne y Wachowicz (1998) señalan al respecto:

- Análisis de la rentabilidad de las inversiones y del nivel de beneficios.
- Análisis del circulante: liquidez y solvencia.
- Fondo de rotación, análisis del equilibrio económico-financiero.
- Estructura financiera y nivel general de endeudamiento, con análisis de las distintas fuentes de financiación incluyendo autofinanciación y política de retención y/o reparto de utilidades.
- Costos financieros.
- Análisis del riesgo de los créditos concedidos a clientes (p.32).

Para lograr con éxito este análisis de estrategias es conveniente que las empresas comiencen por lograr una buena administración estratégica de la cual se hablará a continuación:

Administración estratégica

Cualquier empresa que desee tener éxito y busque beneficios, debe someterse a un sistema formal de dirección estratégica. Garza, A. (2007) define a la

administración estratégica de la siguiente manera: "Es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos" (p.1). El proceso de dirección estratégica requiere una planificación, un proceso continuo de toma de decisiones, decidiendo por adelantado qué hacer, cómo hacerlo, cuándo hacerlo y quién lo va a hacer.

Esta toma de decisiones estratégicas es función y responsabilidad de directivos de todos los niveles de la organización, pero la responsabilidad final corresponde a la alta dirección. Es esta quien establecerá la visión, la misión y la filosofía de la empresa. La visión de la empresa es el resultado de un proceso de búsqueda, un impulso intuitivo que resulta de la experiencia y la acumulación de la información. La misión es la que define la razón de ser de la empresa, que condicionará sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas.

Según, Markides C, (2000) el propósito es "Proporcionar una visión clara a la hora de definir en qué mercado está la empresa, quiénes son sus clientes y con quién está compitiendo. Sin una misión clara es imposible practicar la dirección estratégica" (p.23). Por su parte, la filosofía de la empresa define el sistema de valores y creencias de una organización.

Está compuesta por una serie de principios, que se basan en saber quiénes somos y en qué creemos, es decir, en sus ideas y valores; y cuáles son sus preceptos, así como conocer nuestros compromisos y nuestras responsabilidades con nuestro público, tanto interno como externo. Así pues, la filosofía de la empresa es la que establece el marco de relaciones entre la empresa y sus accionistas, empleados, clientes, proveedores, gobierno, sociedad en general.

Según Garza, A. (2007) El proceso de administración estratégica se puede dividir en cinco componentes diferentes, los cuales son:

- *Selección de la misión y las principales metas corporativas.* En esta primera etapa se debe: Definir la filosofía y misión de la empresa o unidad de negocio. Y establecer objetivos a corto y largo plazo para lograr la misión

de la empresa, que define las actividades de negocios presentes y futuras de una organización.

- *Análisis del ambiente competitivo externo* de la organización para identificar oportunidades y amenazas;
- *Análisis del ambiente operativo interno* para identificar fortalezas y debilidades de la organización;
- *Selección de estrategias* fundamentadas en las fortalezas de la organización y que corrijan sus debilidades, con el fin de tomar ventaja de oportunidades externas y contrarrestar las amenazas externas; en esta etapa la organización debe formular diversas estrategias posibles y elegir la que será más adecuada para conseguir los objetivos establecidos en la misión de la empresa, así mismo, deberá desarrollar una estructura organizativa para conseguir dicha estrategia.
- *Implementación de las estrategias*. En esta etapa se debe: En primer lugar, asegurar las actividades necesarias para lograr que la estrategia se cumpla con efectividad, y en segundo lugar controlar la eficacia de la estrategia para conseguir los objetivos de la organización.

A continuación, en el siguiente gráfico se muestran las fases y componentes de la administración estratégica



Gráfico 1. Fases de la administración estratégica. Elaboración propia basada en Garza (2007)

Es importante destacar de estas fases, lo referente al análisis tanto interno como externo que debe realizarse a fin de determinar adecuadamente las estrategias administrativas:

Análisis interno Jones, G. y Hill, C. (2005), establecen que en el análisis interno “Se deben considerar todos los aspectos que se manejan en la organización, recursos humanos, recursos físicos, recursos financieros, recursos técnicos y tecnológicos, riesgos, entre otras”(p.42), de acuerdo a ello la organización deben responder a las siguientes preguntas: ¿Qué aspectos me diferencian de la competencia?, ¿En qué la supero?, ¿En cuáles estamos igualados?, ¿En cuáles me supera?, al responder este tipo de preguntas se conocerán las fortalezas y debilidades. a) *Fortalezas*: Son los elementos positivos que los integrantes de la organización perciben (sienten) que poseen y que constituyen recursos necesarios y poderosos para alcanzar los objetivos (el fin de la organización, empresa). b) *Debilidades*: Son los elementos, recursos, habilidades, actitudes técnicas que los miembros de la organización sienten que la empresa no tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización.

Análisis externo Jones, G. y Hill, C. (2005) Exponen que en el análisis externo “Se busca identificar factores que afecten al negocio (llámese producto, unidad estratégica de negocios, línea de productos, entre otras), de manera positiva o negativa, con el fin de potenciarlos o minimizarlos de acuerdo con su efecto” (p.45). En este mismo sentido estos autores exponen que del análisis externo se desprenden dos componentes muy importantes con los cuales se puede observar el entorno de la organización como lo son: a) *Oportunidades*: Son aquellos factores, recursos que los integrantes de la empresa sienten (perciben) que pueden aprovechar o utilizar para hacer posible el logro de los objetivos. b) *Amenazas*: Se refiere a los factores ambientales externos que los miembros de la empresa sienten que les puede afectar negativamente, los cuales pueden ser de tipo político, económico, tecnológico. son,

normalmente todos aquellos factores externos a la organización que se encuentran en el medio ambiente mediato y, en algunas ocasiones inmediato.

A partir de un exhaustivo tratamiento de las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, es posible comenzar con el proceso de planificación estratégica de la organización. Una vez definidas las potencialidades, riesgos, fallas, virtudes de la organización, es posible comenzar con un proceso de planificación estratégica, que permite orientarse hacia la consecución de los objetivos trascendentes de la organización. Lo importante es que el análisis tanto interno como externo, bien elaborado, permite orientar a la organización hacia el largo plazo: que es lo que se quiere y cuáles son las estrategias que se van a utilizar para la consecución de dichos objetivos, a través de determinadas tareas, procesos, procedimientos, entre otras

Para completar el análisis de los factores externos, Porter (1998), plantea un modelo para determinar las consecuencias de la rentabilidad de un mercado a largo plazo, por medio de la evaluación de sus objetivos y recursos frente a cinco fuerzas que rigen la competitividad. Desarrolla el modelo del diamante de competitividad que relaciona las cuatro fuentes de ventajas competitivas que se derivan de la ubicación de las empresas, sectores y sus interrelaciones. Según Porter: El poder colectivo de las cinco fuerzas determina la capacidad de beneficio de un sector. Éste puede ser intenso en algunos sectores donde la rentabilidad que la empresa reciba sobre la inversión no sea muy grande y suave en otros sectores donde existen rentabilidades elevadas. El fin de la estrategia de una empresa es encontrar un posicionamiento contra estas fuerzas o cambiarlas a su favor. (p.20) El modelo de las fuerzas competitivas de Porter es probablemente una de las herramientas más de uso frecuente de la estrategia de negocio. El modelo de Porter es particularmente fuerte en la interiorización del pensamiento estratégico. Las cinco fuerzas del modelo de Porter es una herramienta develadora de la estrategia de una Unidad de Negocio utilizada para hacer un análisis de la atractividad (valor) de una estructura de la industria.

Vista la administración estratégica como elementos integrados de los procesos de análisis de las posibles estrategias financieras es importante aclarar lo que se considera las finanzas dentro del mundo de las estrategias financieras:

Finanzas

Gitman, L. (2012) las define como: El arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas (p.3).

Las finanzas estudian múltiples aspectos y elementos relacionados con todo el proceso de la obtención y administración del dinero o capital, buscan mejorar las fuentes de las que se obtiene dinero y busca optimizar su utilización, que se puede derivar en su gasto o inversión. Asimismo, las finanzas contienen un conjunto de principios, técnicas y procedimientos, que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros de una empresa, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones.

Por lo que se puede decir que, el componente financiero, al igual que en el resto de las funciones empresariales, es una característica deseable para todo tipo de organización; en el caso de las PYME, se plantea en esta investigación que a medida que se logre un mayor uso y coordinación de las herramientas de gestión financiera puede lograrse un mejor desempeño, traducido en resultados superiores a nivel de inversiones y acceso a fuentes variadas de financiamiento, el cual será definido a continuación.

Planificación estratégica financiera

La planeación financiera es un elemento de la administración financiera que se puede definir como una técnica o herramienta que realiza una evaluación futura, proyectada o estimada de una empresa en términos de rentabilidad, liquidez y

equilibrio estructural, para la toma acertada de decisiones. Según Gitman (2012): “La planeación financiera estratégica especifica el monto de fondos requeridos, los costos esperados, la estructura de financiación y las fuentes a recurrir, todo esto a nivel corporativo, es decir incluirá todas las unidades de negocios o departamentos” (p.307).

La planificación financiera es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa., la cual incluye la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr esas proyecciones. Para la planificación financiera la empresa debe definir lo qué espera a futuro y debe tomar en cuenta los factores que influyen en esa proyección, para establecer situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de generar los planes financieros:

a) *A corto plazo* comprende la elaboración del presupuesto anual, se conoce como plan financiero táctico, está integrado por todos los presupuestos anuales de producción, ventas, compras, inversiones a corto plazo, salarios, entre otros generalmente abarca un año o menos.

b) *A largo plazo* es el diseño del plan estratégico que contiene los resultados o proyecciones a mediano y largo plazo (generalmente 3 a 5 años. Por lo que se puede decir que la planificación financiera traduce en términos financieros los objetivos a corto y a largo plazo de la empresa. Una buena planificación financiera genera salud económica de la empresa por lo tanto debe maximizar el valor del negocio, a su vez reduce el riesgo, la ineficiencia y la pérdida de oportunidades del negocio, creando múltiples alternativas de acción.

Etapas de la planificación financiera De acuerdo con Pérez (2012) la planeación financiera estratégica comprende las siguientes etapas:

Etapas 1. Evaluación: Consiste en evaluar el entorno externo (mercados futuros, tecnologías nuevas, competencia) y el ambiente interno (fortalezas y debilidades) de la empresa. Esta etapa es la de diagnóstico.

Etapas 2. Establecimiento de objetivos: Los objetivos son los lineamientos corporativos bajo los cuales trabaja una empresa. Antes de determinar las estrategias es necesario definir todos los objetivos los cuales deberán ser viables y cuantificables. El objetivo principal de las empresas con fines lucrativos, es el obtener el máximo rendimiento posible de los recursos y obtener ganancias. Los objetivos financieros actúan como guías y son susceptibles de ser modificados para adaptarse a los posibles cambios. Algunos aspectos que deben cubrir los objetivos financieros son: a) Rendimiento sobre la inversión, b) Índice de endeudamiento total (apalancamiento financiero), c) Relación de capital de trabajo, d) Relación del pasivo a plazo mayor de un año respecto al activo fijo, e) Dividendo por acción, f) Porcentaje de dividendos sobre las utilidades. g) Porcentaje de utilidad bruta o de contribución marginal sobre las ventas. h) Porcentaje de utilidad sobre ventas. i) Tasa de interés sobre créditos. j) Mezcla o de composición de los créditos bancarios.

Etapas 3. Determinación y selección de las estrategias financieras: Consiste en seleccionar las mejores alternativas de acuerdo a los objetivos financieros que persiga la empresa. La base fundamental para el establecimiento de estrategias financieras y para la posterior toma de decisiones es la información financiera, la cual proviene de los estados financieros de la compañía. Desde el punto de vista financiero, la empresa deberá seleccionar aquellas estrategias que representen una ventaja competitiva, que sean factibles y que sean consistentes con la misión y visión de la empresa. También tiene que considerar su estructura, el riesgo que puede manejar y la capacidad de generación de flujos de efectivo.

Etapas 4. Implementación y control Una vez que se han seleccionado las estrategias, se deben hacer revisiones intermedias para determinar si los resultados que se van obteniendo están en función de los objetivos que se establecieron.

Definición de Financiamiento. El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros, por lo que se constituye en una de las funciones principales que realizan las unidades económicas, Moreno y Rivas (2003) explican:

Los financiamientos a corto plazo representan en muchas empresas un pasivo circulante significativo. En épocas de inflación, cuando la moneda pierde su poder de compra, la empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar su capital de trabajo. Los financiamientos a corto plazo son usados en la empresa para obtener efectivo para hacer frente a la demanda del mercado y a los ciclos de producción y venta cambiantes durante el año. (p.44)

Desde esta perspectiva, el nivel de financiamiento a corto plazo está determinado en forma importante por el nivel requerido de capital de trabajo, las cuales fluctúan dependiendo de las necesidades del mercado y por la inflación cuando esta alcanza índices significativos. Otro elemento importante a considerar al decidir un financiamiento es el comportamiento de las ventas y la cobranza, lo cual garantizará el nivel adecuado de liquidez y solvencia, aunque en la mayoría de las farmacias del Municipio Libertador del estado Mérida, se presentan ventas de contado, lo que responde a fuentes de liquidez recurrentes.

Explican Moreno y Rivas, que "... el inicio de la planificación financiera de corto plazo es estimar los flujos de efectivo (ingresos y egresos) del negocio"(2003, p. 126). Un gerente financiero estima sus necesidades netas de efectivo previendo sus cobros más otras entradas menos las salidas de estimadas, si el saldo fuese negativo, buscará la manera de obtener financiamiento adicional, y que, en el caso de un ámbito hiperinflacionario, al efectuarse las salidas, el valor de las entradas no es sustentable. Estas fuentes son usualmente líneas de crédito, crédito comercial (posponer el pago de una factura) e incluso, vendiendo cuentas por cobrar, el cual es una variante de financiamiento consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente, esta modalidad es conocida como factoring.

Tipos de financiamiento

- Financiamiento a corto plazo Según Moreno y Rivas (2010) el financiamiento a corto plazo puede ser definido como: “Aquellas deudas originalmente para programadas para reembolsarse dentro de un año. Existe una gran variedad de créditos a corto plazo disponible para las empresas, por lo cual el administrador financiero debe conocer las ventajas de cada uno de ellos” (p.23). Para las empresas en general, es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo, debido que este es básico para sostener gran parte de los activos corrientes, como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. Son salidas inmediatas de pagos próximos. Dentro de este tipo de financiamiento el más frecuente es el Financiamiento a corto plazo por fuentes bancarias los cuales son ofrecidas por las instituciones financieras, como los son las líneas de crédito y el convenido de crédito. Para Moreno y Rivas (2010) una línea de crédito es un acuerdo formal o informal que se celebra entre el banco un prestatario donde se describe el saldo mínimo que el banco le concederá acreditando dicha cantidad a una cuenta de la empresa. Por su parte, se puede entender según los señalamientos de Castillo (2006), como una línea de crédito formal que es usada a menudo por las grandes empresas, cuya diferencia es que esta línea es garantizada, donde el banco asegura una cantidad específica de fondos.
- Financiamiento a Largo Plazo. De acuerdo con Sánchez (2004), el préstamo a largo plazo: “Es el contrato mediante el cual una institución financiera u organismo especializado facultado para ello, denominado prestamista, cede una suma de dinero a una persona natural o jurídica, denominada prestatario, a una tasa de interés determinada, por un plazo que excede el término de un año” (p.89). Entre las partes se establece un contrato donde se describe totalmente la naturaleza de la deuda, las fechas para realizar el servicio de la deuda (abonos a capital e intereses), fecha de vencimiento final, la tasa de interés, las garantías, entre otras los plazos oscilan entre 3 y 10 años, amortizables en cuotas periódicos de capital e intereses. Visto de esta forma,

para acceder a este tipo de préstamos se debe acudir a instituciones financieras, como bancos comerciales, bancos de inversión, bancos hipotecarios, bancos universales y, en menor proporción a las entidades de ahorros y préstamos; o a algunos organismos específicos, como las compañías de seguro, fondos de pensión, fondos de ahorro, entre otros. Según de las explicaciones de Sánchez (2004), las diferentes opciones de financiamiento a largo plazo presentan ciertas ventajas: se tiene que estos contratos pueden ser modificados o renegociados lo que permite una flexible elaboración del contrato, ajustándolo a las necesidades del prestatario; lo que influye en una mejor programación del flujo de efectivo. Asimismo, algunas de las fuentes de financiamiento ofrecen años muertos o de gracia, lo cual constituye una ventaja para que el beneficiario del préstamo pueda percibir ganancias derivadas de la adquisición o inversión realizada y, los arreglos se pueden dar en un breve período de tiempo. Sin embargo, el mismo autor revela algunas desventajas de estos acuerdos, como los son las altas tasas de interés, restricciones a las pequeñas y medianas empresas y una alta salida de efectivo, debido a las amortizaciones dentro del plazo fijado.

Debido a los grandes y apresurados cambios en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan la necesidad de poseer conocimientos de alto nivel que les permitan tomar decisiones rápidas y oportunas, ello requiere la aplicación de herramientas útiles para gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos. Generalmente en las organizaciones se presentan problemas financieros que resultan difíciles de manejar; enfrentar los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, conflictos para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros.

Para ello, es indispensable que los gerentes de las empresas conozcan los principales indicadores económicos y financieros y su respectiva interpretación, lo cual conlleva a profundizar y a aplicar el análisis financiero como base primordial para una toma de decisiones financieras efectiva. Esto sugiere la necesidad de

disponer de fundamentos teóricos acerca de las principales técnicas y herramientas que se utilizan actualmente para alcanzar mayor calidad de la información financiera, mejorar el proceso de toma de decisiones y lograr una gestión financiera eficiente. Asimismo, Hernández, J. (2005), define el análisis financiero como “una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos” (p.56). Este análisis se basa en la interpretación de los sucesos financieros ocurridos en el desarrollo de la actividad empresarial, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas; aunado a que contribuye a examinar la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros. Al respecto, Brigham y Houston, (2006) señalan que:

El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas. (p.23)

En este contexto, los objetivos del análisis financiero están encaminados a analizar las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de la empresa; evaluar su situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos preestablecidos; verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva. Los insumos principales para el análisis financiero son el estado de resultado y el balance general del período o períodos que se consideran. Utilizando los datos que se encuentran en estos estados pueden calcularse diferentes razones que permiten la evaluación de determinados aspectos del funcionamiento de la empresa. Según Gitman L. (2012):

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información, las cuales se pueden dividir en cuatro grupos básicos: razones de liquidez y actividad, razones de endeudamiento, razones de rentabilidad, y razones de cobertura o reserva. Los primeros dos grupos de razones dependen en muy alto grado de los datos que se toman del balance general, en tanto los otros dos grupos dependen en gran parte de los datos que aparecen en el estado de resultado. Como regla general, los insumos necesarios para un buen análisis financiero incluyen, por lo menos, el estado de resultado y el balance general. (p.179)

Ciertamente, los objetivos del análisis financiero se fundamentan en la medición del nivel de solvencia, liquidez, rentabilidad y, en general, la situación financiera actual de la empresa; por ello, el cumplimiento cabal de estos objetivos está sujeto a la calidad de la información contable y financiera utilizada para su aplicación. De ahí que para el desarrollo del análisis financiero se requiere del cálculo de indicadores o razones financieras, que permiten realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera del negocio. Desde esta perspectiva, en el enfoque de la investigación propuesta, los indicadores financieros como herramienta de control fortalece la gestión de negocios de las PYME, ya que análisis de las razones financieras, utiliza la información obtenida de los Estados Financieros y presenta una perspectiva más amplia de la situación financiera de la empresa. Puede, por ejemplo, precisar la rentabilidad de la empresa, su capacidad para cumplir con sus deudas de corto plazo, establecer hasta qué punto la empresa se está financiando con pasivos y si la gerencia está utilizando sus activos en forma eficaz. En tal sentido, los controles internos, como modelos referenciales, fomentan la eficiencia, reducen el riesgo de pérdida de valores de los activos y ayudan a garantizar la fiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y normas vigentes

Control e indicadores

El control es una actividad que forma parte de la vida cotidiana, del ser humano, conscientemente o no. Es una función que se realiza mediante parámetros establecidos con anterioridad, y el sistema de control es el fruto de la planificación y,

por tanto, apunta al futuro. Se refiere a la utilización de registros e informes para comparar lo logrado con lo programado.

Para FUNDIL (2008), “Es una función que se realiza mediante parámetros establecidos con anterioridad, y el sistema de control es el fruto de la planificación y, por tanto, apunta al futuro” (p.25). Resulta imposible imaginarse una organización desprovista de control. En las organizaciones modernas hay muchos factores que hacen indispensable el control. Tal es el caso de: el ambiente cambiante del ente, complejidad, errores, delegación.

El control de gestión comprende una actividad gerencial, la cual se encarga de asegurarse del cumplimiento de la misión, objetivos, planes, programas y metas de una organización, de forma que dentro de los mismos se encuentre inmersa la calidad de dichas actividades y se lleven a cabo de una manera eficaz y eficiente. Según González y De la Vega (2005), el control de gestión es: “un proceso mediante el cual los directivos aseguran la obtención de recursos y su utilización eficaz y eficiente en el cumplimiento de los objetivos de la organización” **(P. 19)**, con la finalidad de poder realizar un seguimiento y control, además de corregir las posibles desviaciones o detectar las ya ocurridas. Para FUNDIL (2008), el control de gestión es:

La actividad encargada de vigilar la calidad del desempeño, el cual se debe concentrar fundamentalmente en el ámbito económico financiero, en el conjunto de medidas y en los indicadores, que se deben trazar para que todos visualicen una imagen común de eficiencia. El control de gestión tiene que ver con la planificación, ejecución y dirección, y mide la calidad del desempeño a través de indicadores. (p.11)

Por su parte, manifiesta Rodríguez (2014) que “el control de gestión sirve para determinar a tiempo las desviaciones en el proceso de ejecución de las operaciones del plan-presupuesto e implementar los correctivos” (p. 205). Al respecto Rodríguez (2014) expresa que es a los directivos, gerentes, jefes o autoridades a quienes les corresponde establecer los indicadores para medir y evaluar su propia gestión, para asegurar el cumplimiento de los planes, proyectos y metas establecidos y, en general, la eficacia, productividad, calidad e impacto de su gestión; y en segundo lugar, a la entidad controlada la cual se hace a posteriori basado en auditorías.

Desde este punto de vista, la función de control en la empresa puede entenderse como la evaluación, fiscalización y valoración de las actividades que se desarrollan en ella, así como procurar que la toma de decisiones adoptadas se cumpla y los objetivos propuestos se consigan y si no es así, corregir las desviaciones observadas.

Ahora bien, el proceso de control, como herramienta de gestión tiene lugar al ir convirtiendo en acción las estrategias de la unidad de negocio, ya que es el medio que permite visualizar el desempeño logrado y retroalimentar el proceso de planificación. Se puede decir entonces, que básicamente un control de gestión o sistema de medición bien concebido, permite a una organización monitorear y evaluar su desempeño de manera integral en relación a los objetivos estratégicos y medir la alineación entre la estrategia y el desempeño de la organización, la medición no puede entenderse sólo como un proceso de recoger datos, sino debe insertarse adecuadamente en el proceso de toma de decisiones. Mallo, C. y Merlo, J. (1995) expresa que el sistema de control de gestión moderno se transforma en un:

...Sistema de Información - Control superpuesto y enlazado continuamente con la gestión que tiene por objetivo definir los objetivos compatibles, establecer las medidas adecuadas de seguimiento y proponer las soluciones específicas para corregir las desviaciones. (p. 23)

Otras opiniones se dan al concepto de control de gestión, Beltrán, J. (2003), señala que: El control de gestión es un sistema de información estadístico, financiero, administrativo y operativo que, puesta al servicio de la directiva de la organización, le permite tomar decisiones acertadas y oportunas, adoptar las medidas correctivas que correspondan y controlar la evolución en el tiempo de las principales variables y procesos (p. 5). El control de gestión es un proceso que, satisface las necesidades actuales de las empresas, cualquiera que sea su tamaño porque puede ser capaz de coordinar los aspectos expuestos anteriormente, englobar las funciones organizacionales, no limitándose sólo a las operativas, y transformándose en una herramienta valiosa para el funcionamiento de la empresa.

Uno de los puntos esenciales y claves para llevar bien la rentabilidad de una empresa es tener un control de gestión financiero exhaustivo, preciso y con muy poco

margen de error. Dentro de los principales problemas que se enfrentan las PYME es no conocer los pagos que deben realizar, sobre todo en el ámbito de las facturas, ni tampoco si los cobros o la previsión de estos van a cubrir todos los pagos, desde los sueldos de los empleados, como también los posibles accidentes o problemas que vayan surgiendo.

Conocer realmente la necesidad de los pedidos y del stock es también necesario, ya que comprar muchos productos que al final no se van a vender, conseguirá que pierdas mucho dinero, de la misma manera que si, en el caso de que uno de tus artículos tenga mucha demanda, no cubrirla puede hacer que las ganancias se reduzcan. En este sentido las PYMES deben establecer buenos controles financieros que les permita la fluidez del dinero y disponibilidad de caja adecuada, el instrumento principal para este control lo podrá constituir el “Estado de flujo de caja”, por lo que el personal administrativo debe estar al día actualizando la información que le permita establecer el control por este concepto.

Un elemento aliado para el control de gestión de las empresas modernas, lo constituye la tecnología, haciendo que todos los trámites se hagan de una manera más rápida, ahorrando tiempo y dinero. Conviene estar al tanto de todas las herramientas que las PYMEs pueden utilizar para obtener el máximo beneficio de ellas.

Las tecnologías van a ayudar a la empresa a la hora de conocer cómo les va a tus competidores, además de poder conocer de primera mano las estrategias más novedosas dentro de tu sector. Las herramientas a las que puedes acceder también darán la posibilidad de ver cuáles son los clientes que deben pagos, o aquellos que llevan a raja tabla todos los pagos y cobros, algo esencial para que la economía de la empresa esté al día en todo momento. Y como no hablar de los sistemas administrativos que coadyuven a tener información oportuna que facilitará el control y por ende la toma de decisiones oportuna en caso de desviaciones.

Otro elemento muy necesario de controlar es el de fidelizar a los clientes que ya tiene la empresa. Aunque pueda parecer extraño, ganar un cliente va a salir mucho más caro en ciertos aspectos, que mantener a uno para que no se vaya a la competencia. Es importante ofrecerles a los clientes satisfechos diferentes ofertas

para que no se sientan desatendidos por la empresa y que se sientan contentos, para esto se requiere un permanente monitoreo

Esto es una doble estrategia, ya que se conseguirá, por un lado, que aquellos que ya tienes registrado, vuelvan a comprar, teniendo una ganancia extra, pero con total seguridad, estos, al sentirse bien tratados por la empresa y por todo lo que esta les ofrece, harán publicidad de la PYME farmacéutica, por lo tanto, esta tendrá clientes nuevos prácticamente sin mover un dedo, saliendo mucho más barato de lo que se pensaba y siguiendo, con esta nueva clientela.

Indicadores de gestión

No se puede hablar de control de gestión sin nombrar los indicadores de gestión, Francés A. (2001), sostiene que los indicadores “Son variables asociadas a los objetivos, que se utilizan para medir su logro y para la fijación de metas. Constituyen un elemento central en el control de gestión” (p.50). De hecho, los indicadores son criterios de referencia para vigilar, controlar, hacer seguimiento y evaluar las acciones emprendidas por la organización. De allí, la importancia de que la información proveniente de los indicadores sea confiable, oportuna, íntegra y relevante.

Al respecto, Beltrán, J (2003) señala que los indicadores de gestión son, información, es decir, agregan valor, no son sólo datos. Por lo tanto, deben tener los atributos propios de la información como son: exactitud, forma, frecuencia, origen, temporalidad, relevancia, integridad y oportunidad. Visto que, los indicadores de gestión miden el cumplimiento de los objetivos de una organización, valorando la conducta de su ámbito interno en este proceso y a fin de que puedan ser tomadas las acciones pertinentes, con base en esta información, es necesario en todo momento identificar las responsabilidades y las áreas claves asignadas a los individuos en la organización para cumplir con este proceso.

Beltrán (2010) define un indicador como “la relación entre las variables cuantitativas o cualitativas, que permite observar la situación y las tendencias de cambio generadas en el objeto o fenómeno observado, respecto de objetivos y metas previstas e influencias esperadas” (p. 38).

El principal objetivo de los indicadores es poder evaluar el desempeño del área, mediante parámetros establecidos en relación con las metas, así como observar la tendencia en un lapso de tiempo durante un proceso de evaluación. Con los resultados obtenidos se pueden plantear soluciones o herramientas que contribuyan al mejoramiento o aplicar correctivos que conlleven a la consecución de la meta fijada; a su vez, sirven para definir políticas, propósitos, estrategias y metas que aseguren la consolidación de los objetivos y misión de las instituciones en el ámbito de sus especialidades.

Los indicadores están representados por variables de medición que pueden ser valores, unidades, índices, series, estadísticas, entre otras que permiten, por una parte, expresar cuantitativamente los valores necesarios para diagnosticar y evaluar los recursos previstos y empleados, en función de los objetivos y metas logradas, y por la otra, medir y evaluar el grado de efectividad de la producción institucional.

Para Beltrán (2010), “los indicadores de gestión contribuyen a la evaluación, no sólo de los aspectos internos de las organizaciones, sino también de aquellos logros que traspasan la esfera interna institucional, por cuanto éstos son, ante todo, información, tanto en forma individual como cuando se presentan agrupados” (P. 65). Esta información es necesaria por cuanto hoy en día son muchos los factores que afectan el desempeño de la organización, de las áreas que componen la organización y de las personas que componen el área. En tal sentido, según Beltrán (2010) Los indicadores de gestión pretenden:

- Buen sistema de información.
- Correspondencia con el objetivo a cumplir.
- Relevancia de la información requerida.
- Fundamentado en estadísticas, encuestas y otros instrumentos de medición, tomando en cuenta que un sistema de indicadores debe:
 - Elaborar objetivos y estrategias: Los objetivos deben cuantificarse para poder asignarles indicadores.
 - Definir los indicadores para los factores clave de éxito.
 - Diseñar la medición.
 - Medir, probar y ajustar el sistema de indicadores.
 - Estandarizar y formalizar; es decir, elaborar y divulgar el manual de indicadores. (p.35)

Según Acevedo (2001), un indicador debe ser:

- Entendible, es decir, conceptualmente claro, comprensible, fácilmente reconocido por todos aquellos que lo usan.
- Mensurable, expresado en unidades de medida que se entiendan fácilmente.
- Cierto, que se pueda comprobar mediante información confiable.
- Oportuno, que pueda obtenerse en el momento en que se requiera.
- Sensible, que refleje cambios de las situaciones.
- Controlable, dentro de la estructura de la organización. (p.88)

Composición de un indicador de gestión

Según Beltrán (2010): Un indicador correctamente compuesto tiene las siguientes características:

- La identificación y diferenciación, la cual debe definir claramente su objetivo y utilidad.
- Se debe tener muy clara la fórmula matemática para el cálculo de su valor, lo cual implica la identificación exacta de sus factores y la manera como ellos se relacionan.
- La manera como se expresa el valor de determinado indicador está dada por las unidades, las cuales varían de acuerdo con los factores que se relacionan.
- Es fundamental que el indicador se encuentre documentado en términos de especificar de manera precisa los factores que se relacionan en su cálculo. (p. 42)

Clasificación de los indicadores

Beltrán (2010) manifiesta que “existen diversos tipos de indicadores de gestión, los hay puntuales, acumulados, de control, de alarma, de planeación, de eficacia, eficiencia, temporales, permanentes, estratégicos, tácticos, operativos, entre otras” (p. 44). Importante es destacar los indicadores de eficacia o de eficiencia por ser los de uso más frecuente, los cuales se especifican a continuación:

El *indicador de eficacia* mide el logro de los resultados propuestos, indicando si se hicieron las cosas que se debían hacer, es decir, los aspectos correctos del proceso; se enfoca en el qué se debe hacer. Por tal motivo, en el establecimiento de un indicador de eficacia es fundamental conocer y definir los requerimientos del cliente del proceso, para comparar lo que entrega el proceso contra lo que él espera. De lo

contrario, se puede estar logrando una gran eficiencia en aspectos no relevantes para el cliente.

Los *indicadores de eficiencia*, por su parte, miden el nivel de ejecución del proceso, se concentran en el cómo se hicieron las cosas y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso.

Para Serna (2008, p.8), los indicadores pueden clasificarse en:

1. Indicadores genéricos o de desempeño (*lagging* indicador). Son aquellos que miden resultados de objetivos de corto plazo sobre cuyo resultado puede modificarse muy poco. Ejemplo de ello son los indicadores financieros, por cuanto una vez se obtienen muy poco puede hacerse para hacer cambios, si no se afectan los factores que causaron este resultado.
2. Indicadores impulsores o motores de desempeño (*Leading indicators*). Conjunto de indicadores que impulsan o lideran acciones para generar resultados en el largo plazo. Ejemplo, es el caso de indicadores e índices relacionados con el desempeño de la organización frente al usuario y el mercado. Índices relacionados con el mejoramiento en productividad de la organización y los relacionados con la generación de conocimientos de la organización. Los impulsores de desempeño generan resultados en el largo plazo, pero exigen acciones de intervención en el corto plazo.

Condiciones que deben reunir los indicadores: Serna (2008) manifiesta que:

Los indicadores deben presentar ciertas condiciones para poder caracterizarlos como tal, entre las cuales se mencionan las siguientes:

1. Debe ser relevante, es decir que aporte información imprescindible para informar, controlar, evaluar y tomar decisiones.
2. Debe ser inequívoco, es decir, que no permita interpretaciones contrapuestas.
3. Debe tener pertinencia, la información debe estar disponible en el momento en que se deben tomar las decisiones.
4. Debe tener objetividad, los indicadores deben evitar estar condicionados por factores externos.
5. Debe tener sensibilidad, un indicador debe construirse con una calidad tal, que permita identificar automáticamente cambios en la bondad de los datos.
6. Debe ser preciso, su margen de error debe ser aceptable”. (p.36)

Validación de los indicadores: Según Fernández, (2010), “la validación de los indicadores tiene por objeto comprobar que estos son útiles y rentables, y para ello se

debe comparar la utilidad de los resultados alcanzados y su coste de obtención con los objetivos inicialmente previstos y para los cuales se habían desarrollados dichos indicadores”. (p. 42). El investigador considera de gran importancia la validación de los indicadores de gestión, en virtud de que, al procederse de esta forma, se tendrá la certeza de que estos instrumentos tan importantes para la gestión pública puedan lograr su objetivo y se conviertan en garantes de resultados confiables para la institución.

Indicadores financieros

Debido a los grandes y apresurados cambios en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan la necesidad de poseer conocimientos de alto nivel que les permitan tomar decisiones rápidas y oportunas, ello requiere la aplicación de herramientas útiles para gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos. Generalmente en las organizaciones se presentan problemas financieros que resultan difíciles de manejar; enfrentar los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, conflictos para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros.

Para ello, es indispensable que los gerentes de las empresas conozcan los principales indicadores económicos y financieros y su respectiva interpretación, lo cual conlleva a profundizar y a aplicar el análisis financiero como base primordial para una toma de decisiones financieras efectiva. Esto sugiere la necesidad de disponer de fundamentos teóricos acerca de las principales técnicas y herramientas que se utilizan actualmente para alcanzar mayor calidad de la información financiera, mejorar el proceso de toma de decisiones y lograr una gestión financiera eficiente. Asimismo, Hernández, J. (2005), define el análisis financiero como “una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos” (p.56). Este análisis se basa en la interpretación de los sucesos financieros ocurridos en el desarrollo de la

actividad empresarial, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas; aunado a que contribuye a examinar la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros. Al respecto, Brigham y Houston, (2006) señalan que:

El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas. (p.23)

En este contexto, los objetivos del análisis financiero están encaminados a analizar las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de la empresa; evaluar su situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos preestablecidos; verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva. Los insumos principales para el análisis financiero son el estado de resultado y el balance general del período o períodos que se consideran. Utilizando los datos que se encuentran en estos estados pueden calcularse diferentes razones que permiten la evaluación de determinados aspectos del funcionamiento de la empresa. Según Gitman L. (2012):

El análisis de razones es el punto de partida para desarrollar la información, las cuales se pueden dividir en cuatro grupos básicos: razones de liquidez y actividad, razones de endeudamiento, razones de rentabilidad, y razones de cobertura o reserva. Los primeros dos grupos de razones dependen en muy alto grado de los datos que se toman del balance general, en tanto los otros dos grupos dependen en gran parte de los datos que aparecen en el estado de resultado. Como regla general, los insumos necesarios para un buen análisis financiero incluyen, por lo menos, el estado de resultado y el balance general. (p.179)

Ciertamente, los objetivos del análisis financiero se fundamentan en la medición del nivel de solvencia, liquidez, rentabilidad y, en general, la situación financiera

actual de la empresa; por ello, el cumplimiento cabal de estos objetivos está sujeto a la calidad de la información contable y financiera utilizada para su aplicación.

De ahí que para el desarrollo del análisis financiero se requiere del cálculo de indicadores o razones financieras, que permiten realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera del negocio. Desde esta perspectiva, en el enfoque de la investigación propuesta, los indicadores financieros como herramienta de control fortalece la gestión de negocios de las PYME, ya que análisis de las razones financieras, utiliza la información obtenida de los Estados Financieros y presenta una perspectiva más amplia de la situación financiera de la empresa. Puede, por ejemplo, precisar la rentabilidad de la empresa, su capacidad para cumplir con sus deudas de corto plazo, establecer hasta qué punto la empresa se está financiando con pasivos y si la gerencia está utilizando sus activos en forma eficaz. En tal sentido, los controles internos, como modelos referenciales, fomentan la eficiencia, reducen el riesgo de pérdida de valores de los activos y ayudan a garantizar la fiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y normas vigentes.

Sustentabilidad

La naturaleza de innovación de todo proceso se mide por su capacidad para cambiar las lógicas –procedimientos, modos de pensamiento– y los sentidos– contenidos y significados– imperantes. Su acción debe, entonces, estar dirigida a producir los cambios en la dinámica económica y social –modos y medios de producción, así como las formas de distribución de lo producido–, de manera que ésta se haga económicamente sustentable y sustentada, al tiempo que incide radicalmente, a través de la educación para la sustentabilidad, en los mecanismos de formación y reproducción de los valores y actitudes de la población; pues sólo de esta manera es posible fundar culturalmente los cambios. (Fergusson-Laguna, 2000). Visto así, el concepto de desarrollo sustentable engloba, al mismo tiempo, los siguientes significados:

- Sustentabilidad lógica, que permite la vida y genera la base material de la economía y la sociedad.

- Sustentabilidad económica o gestión adecuada de los bienes, congruente con las metas de la sustentabilidad económica en un marco de solidaridad internacional.
- Sustentabilidad social o distribución adecuada y justa de los costos y beneficios entre la población actual y las generaciones futuras –solidaridad intergeneracional–, en un marco de sustentabilidad económica.

La sustentabilidad del desarrollo, no puede ser planificada o decretada; no se atenderá a una serie de normas dispuestas por un Estado o por constructores de modelos. Si se produce, ésta será orgánica y evolutiva; surgirá de la imaginación, de la intuición, de los experimentos y de las acciones de muchos individuos. (Fergusson-Laguna).

La sustentabilidad es una visión misma de la realidad como conjunto de relaciones entre las actividades humanas y su dinámica, la biosfera y su evolución. Surge, así, la necesidad de una nueva visión del ser humano y de la sociedad, fundada en un desarrollo colectivo auto centrado, capaz de poner en movimiento las energías de los pueblos interesados en su propio devenir y, todo ello, con el fin de satisfacer las necesidades esenciales de una sociedad solidaria con sí misma y con los demás.

Buscar la sustentabilidad centrandó la atención en las reglas de instalación, de construcción de una nueva territorialidad, significa insertar en los proyectos de ordenación territorial y urbana, en los proyectos socioeconómicos, unos requisitos, unas variables, unos límites que de por sí producen una instalación de alta calidad ambiental, sin necesidad de descontaminar, de trasladar vertidos, restaurar ecosistemas, crear "reservas de naturaleza" o histórico-culturales, es decir, sin necesidad de "sostener"; en contraste con un modelo de desarrollo al que hay que "sostener" técnicamente desde afuera y a un alto costo, con prohibiciones, vínculos, normas, tasas, instalaciones, maquinarias, restauraciones e incentivos a la conservación. Un modelo así, sin tales soportes, vive en crisis, dado que su propia lógica de crecimiento produce incesantemente y de forma acumulativa: desequilibrios, degradación, limitación de recursos y desigualdad. (Fergusson-Laguna, 2000, p. 31)

El desarrollo sustentable apunta a un proceso de integración en el individuo, de su "cuerpo biológico" con su "cuerpo de creencias" y su "cuerpo psico-emocional", sobre los que se fundamenta su relación consigo mismo, con los demás y con su

entorno natural. La cuestión económica en el desarrollo sustentable es, al margen de su evidente centralidad discursiva, una variable más, junto con muchas otras – pobreza, democracia, paz, ciencia, tecnología, arte, salud, educación, ambiente– que afecta la dinámica socio-económica y el desarrollo.

Una tarea impostergable del desarrollo sustentable, es potenciar las posibilidades y consolidar el derecho de los pueblos a inventar sus modos de gestión económica, tecnológica y científica. Se trata, entonces, de restituir el control humano sobre los medios y modos de producción, creando un ambiente social en el que sea posible una nueva relación hombre-técnica que abra espacio para la innovación.

Según Fergusson-Laguna, la "sustentabilidad" del desarrollo remite, en el terreno de las justificaciones valorativas, a dos componentes altamente controversiales: uno, el impacto social de los programas y acciones del modelo tecno-económico imperante –sus efectos sobre la calidad de vida, el empleo, la distribución de la riqueza, la administración de la justicia, las políticas sociales, entre otras.– y otro, sus implicaciones ecológicas –su impacto en la calidad del agua, del aire, de los suelos y sobre la conservación de la diversidad biológica, así como sus efectos sobre los sistemas culturales autóctonos–.

Así, pues, podría asumirse el desarrollo sustentable, en el espíritu de la Constitución de 1999, como una estrategia política (Fergusson-Laguna, 2000) para "mejorar las condiciones de vida de la población, aplicando modalidades de gestión económica, social y tecno-científica, que permitan enfrentar los problemas y abordar sus soluciones sin comprometer el futuro" (p.42).

Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del sector farmacéutico

Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen más de 95% de las entidades económicas. Estas empresas contribuyen en gran medida al producto interno bruto (PIB) de la mayoría de los países del mundo. Además, a ellas se atribuyen el desarrollo económico de las naciones, la creación constante de empleos (80% de los nuevos puestos) y la generación de innovaciones. Su importancia ha sido reconocida a nivel internacional por académicos, emprendedores, políticos y otros

grupos interesados en el desarrollo de los países. Todos ellos coinciden en que el mundo avanza rápidamente hacia economías cuyo dinamismo está fuertemente vinculado a la existencia de una masa crítica de PYMES: cuanto mayor sea la proporción de PYMES en una economía, mayor será la flexibilidad de ésta, ya que dichas organizaciones se pueden adaptar rápidamente a los cambios en el entorno. De esta manera, cada día se incrementa el interés por comprender más y mejor la forma en la que se dinamizan las economías; en otras palabras, existe un interés creciente acerca de cómo emprender, dirigir y desarrollar PYMES

Para la investigadora el acrónimo PYME, hace referencia a una empresa compuesta por un número reducido de trabajadores y con un volumen de ingresos netos moderado. Así mismo, las PYMES pueden desarrollar actividades comerciales en cualquier tipo de sector o actividad, bien sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

Para Culshaw (2012), el término pequeña y mediana empresa (PYME) tiene un significado diferente, según los países al respecto dice lo siguiente:

En Venezuela, la legislación establece que son PYMES las empresas de hasta cien trabajadores. Sin embargo, algunas leyes han redefinido el concepto y agregan otros parámetros; por ejemplo, la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT) establece que son PYMES las compañías que perciben menos de 100.000 unidades tributarias al año. La Unión Europea (UE) las define como empresas que emplean, al menos, 250 trabajadores y con un balance general inferior a 43 millones de euros. La UE establece la siguiente subdivisión: microempresa (entre 1 y 10 empleados), pequeña empresa (entre 11 y 50 empleados) y mediana empresa (entre 51 y 250 empleados). (p. 37)

Pero los parámetros cambian según los países, las PYMES forman parte importante de la economía mundial; muchas tienen potencial de alto crecimiento y su propósito es alcanzar gran retorno de la inversión. Son grandes empleadoras, generalmente dan cierta estabilidad al mercado laboral y tienen flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Entre los aspectos en contra están la falta de profesionalización de su gerencia, lo que en

parte se está revirtiendo en los últimos años con los cambios generacionales y la introducción de nuevas tecnologías

Las PYMEs suelen ser menos complicadas en comparación con las grandes empresas, por su propia naturaleza administrativa, sin embargo, presentan múltiples dificultades. De manera general y relativamente universal, los criterios de número de trabajadores, activos de la empresa y facturación anual constituyen los pilares básicos a partir de los cuales se establece su definición. En relación con el concepto de pequeñas y medianas empresas. El Comité de Juntas de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2001) las define como:

Las entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas, haciendo referencia principalmente a las entidades que por regulación interna, sus estados financieros con propósito de información general deben ser divulgados al público en general, e igualmente publican sus estados financieros con propósito de información general para usuarios externos, entendiéndose éstos como los propietarios que no están vinculados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales o las agencias de calificación crediticia. (s/p)

No obstante, bajo el criterio de armonización contable nacional con los pronunciamientos internacionales, se ha configurado una conceptualización de la PYME de uso estándar en Venezuela, emitida por la Federación de Colegios de Contadores Públicos a saber: “Para la clasificación como Pequeña o Mediana, a los fines de la determinación de la fecha de aplicación de los Principios de Contabilidad de Aceptación General en Venezuela (VEN – NIF), definidos en el (BA VEN – NIF N° 0) la entidad no debe superar cualquiera de los valores siguientes:

Cuadro 1
Clasificación como pequeña o mediana empresa (2007)

SECTOR	PARÁMETRO	VALOR
Industrial	Trabajadores	250
	Ingresos netos	750.000 UT
Comercial	Trabajadores	500
	Ingresos netos	1.000.000 UT
Servicio	Trabajadores	100
	Ingresos netos	500.000 UT
Agrícola o Pecuario	Trabajadores	50
	Ingresos netos	300.000 UT

Elaboración propia basada en el BA VEN – NIF N° 0

Para Culshaw (2012) “la mayoría de las empresas de América Latina son pequeñas y medianas (PYMES), dirigidas por padres de familia y transmitidas de generación en generación” (p.36). Generalmente, surgen de iniciativas que se van formalizando y creciendo con grandes esfuerzos. Las estadísticas reflejan que la mortalidad de esas empresas es alta; particularmente, en los dos o tres primeros años de fundadas. Muchas empresas se crean por necesidad, ante una situación difícil del entorno; por ejemplo, personas desempleadas que no encuentran trabajo y finalmente deciden montar negocios como salida de la coyuntura. Otras empresas responden a proyectos más innovadores, cuyos inventores optan por desarrollarlos en forma autónoma. La PYME que surge a partir de proyectos innovadores es la que más aprovecha las oportunidades: es capaz de abrir mercados y sumarse a las cadenas globales de suministro. El apoyo del Estado es importante para ella; pero, si no lo consigue, no se queda en ese plano, sino que se concentra en lograr el apoyo de actores sociales privados, como financistas de capital de riesgo o socios. Las grandes empresas —de más de cien empleados— representan en Venezuela algo más del veinte por ciento del sector privado.

Manifiesta Culshaw (2012), que nueve millones de venezolanos trabajan en PYMES, de los cuales 3,5 millones lo hacen en PYMES formales, según un estudio presentado por Richard Obuchi, economista y profesor del IESA. El informe agrega que las micro, pequeñas y medianas empresas generan 73 por ciento del empleo del país. La realidad nacional muestra un predominio de emprendimientos, microempresas y PYMES «por necesidad», de escasa inversión, dedicadas principalmente al sector comercio (especialmente venta de alimentos), peluquería, estética y transporte y sector farmacéutico. Las iniciativas de negocios innovadores o de tecnología avanzada son menos frecuentes, pero existen y luchan por abrirse camino; en los últimos años, algunas lo logran fuera de las fronteras nacionales. La situación de Venezuela —con muchas regulaciones, altos impuestos y políticas que tienden a favorecer al sector público sobre el privado— ha ocasionado el cierre de gran parte del parque empresarial privado. Las grandes empresas se mantienen porque cuentan con sólidas estructuras que resisten los embates del entorno, pero

muchas PYMES carecen de recursos y han tenido que «bajar sus santamarías». Las PYMES innovadoras sufren más, porque requieren inversiones mayores y los financistas privados no están dispuestos a desembolsar grandes sumas en esta coyuntura nacional... En medio de las dificultades prosperan algunas redes de apoyo, como el Ecosistema Nacional de Emprendimiento, extendido (aunque tímidamente) a la microempresa y la PYME, creado en julio de 2011 e integrado por universidades, centros de estudio, consultoras y financistas privados.

En Mérida, específicamente en el Municipio Libertador, las entidades farmacéuticas se identifican como PYMES con las definiciones que suministra tanto Culshaw y la IASB, lo cual se puede constatar que 100% de las farmacias son pequeñas y medianas empresas, importante dato para la investigación que se lleva a cabo.

Sector farmacéutico

Este sector suele ser uno de los ejemplos típicos en PYME para explicar la conducta de un mercado. Esta aseveración la hace la autora en virtud que, por investigación previa, se pudo determinar que las farmacias cumplen una a una las características de las Pequeñas y Medianas Empresas, además de considerar este sector es uno de los referentes de compras más importantes hoy día.

Es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades. Aunque la farmacia se ha considerado la primera referencia en la salud, hoy día ha dejado de ser un lugar de enfermedad, donde el paciente iba para adquirir su medicación, para convertirse en un punto de autocuidado de la salud y el bienestar, allí se entra como paciente y si se hacen bien las cosas, se sale como cliente. El público espera de la nueva farmacia un lugar de descubrimiento, de experiencias donde pueda encontrar, amparado por el conocimiento del boticario y su equipo, el asesoramiento, los servicios y el surtido óptimo para mantener o incluso mejorar su capital salud.

Para De la Fuente (2012), la farmacia se define como “un establecimiento sanitario privado de interés público, sujeto a la planificación sanitaria que establecen

las Comunidades Autónomas” (p. 10). Como establecimiento sanitario tiene la finalidad de contribuir a la salud de la comunidad, por lo que el farmacéutico titular-propietario, asistido de ayudantes o auxiliares, deberá prestar una serie de servicios básicos a la población (adquisición, custodia y conservación y dispensación de productos sanitarios, vigilancia, control y custodia de recetas, elaboración de fórmulas magistrales, entre otras)

Manifiesta De la Fuente (2012) que el servicio sanitario que la farmacia presta no es realizable sin un simultáneo ejercicio comercial a través del cual al proporcionar a la sociedad unos bienes o servicios se obtengan a cambio una ganancia o beneficio económico, como cualquier otra empresa. Este carácter de (PYME) no desmerece la naturaleza y función sanitaria de la misma, dicha actuación empresarial implica la obtención de la máxima rentabilidad, ha de captar recursos materiales y humanos del exterior y generar un valor añadido hacia el cliente. Considera el autor que “Para ello es necesario organizar dichos recursos y orientar la política hacia el cliente” (p. 10). Desde aquella farmacia tradicional, en la que se adquirían los medicamentos para paliar enfermedades (con un espacio de venta reducido y una gran “rebotica”), la farmacia se va adaptando poco a poco a una sociedad en la que la medicina preventiva, el cuidado personal, el bienestar y en definitiva, la salud son uno de sus pilares culturales. La farmacia tendrá que aportar a este mercado soluciones, ya que es el establecimiento natural donde satisfacer las necesidades de salud de la sociedad.

En este camino de cambio surge un problema, la farmacia sigue centrada casi exclusivamente en el medicamento y el cliente no siempre percibe la farmacia como una alternativa para comprar sus productos de prevención de la salud o belleza. Al respecto considera De la Fuente (2012) que “En este entorno hostil se debe crear un nuevo modelo de farmacia, centrado en la salud, donde el cliente no venga solo cuando esté enfermo sino también para sentirse bien” (p. 11).

Para la autora actualmente se está dando un nuevo modelo donde la farmacia se gestiona como una empresa y el personal es parte diferencial de la misma. El cambio comienza con un nuevo planteamiento, y ha sido un reto en los últimos años para que

los dueños de estas PYMES traten de que ante los clientes la farmacia no se vea como un “lugar enfermedad”, en el que solo se dispensan medicamentos, sino que la farmacia sea un “lugar salud”, en el que la belleza, la higiene, la vitalidad, el bienestar, son “productos” imprescindibles dentro del stock. Para ello es clave conocer mejor al cliente y descubrir sus motivaciones de compra. Al respecto considera De la Fuente que las mismas deben estar en capacidad de responder a las necesidades reales de sus clientes, creando también servicios que aporten valor añadido para la salud y por lo tanto mejorar su rentabilidad.

Para Peñaloza y Torrez (2007) “Desde hace aproximadamente cinco años este sector en el estado Mérida ha estado atravesando un proceso de transformación al conformarse cadenas de farmacias tanto de capital nacional, como local que parecen responder a distintas formas de cooperación empresarial” (p. 34). Aun cuando no está exento de inconvenientes, esta estrategia tiene su propia dinámica que le permite obtener provecho sin necesariamente destruir al contrario y aprovechar las sinergias, reducir la incertidumbre y otros costos de transacción, acceder a información, tecnologías, lograr economías de escala, aumentar la eficiencia y la rentabilidad. En fin, facilitar la competitividad empresarial, y al mismo tiempo genera externalidades positivas en el aparato productivo y en amplios sectores de la población en términos de empleo, de ingresos y de bienestar social.

Al respecto Peñaloza y Torrez (2007) opinan que “este sector minorista se caracteriza por un alto grado de competencia y con poca lealtad por parte del consumidor, quien elige por los precios que se ofrecen y los servicios que se prestan, las mismas manifiestan que el sector farmacéutico se encuentra en la categoría comercio y servicio, sector que por sus propias características es uno de los más regulados por el estado. Según la Corporación de Salud Seccional Mérida, el número de farmacias en funcionamiento en el municipio Libertador es 30% del total del estado. De tal manera que las farmacias compiten a través de descuentos y servicio al cliente. Los precios para un grupo importante de medicamentos están regulados, por el Estado. Para el resto existen los llamados precios sugeridos. A través de esta política de precios la Superintendencia de Mérida pretende limitar el poder de

negociación, sobre todo de las droguerías (distribuidores), y favorecer al comprador, toda vez que en este tipo de productos el elemento precio juega un papel determinante debido al tiempo y esfuerzo que el consumidor está dispuesto a dedicar en la búsqueda de mejores posibilidades de compra, lo que se supone obliga a los negocios minoristas a mantener precios atractivos para su clientela. A lo anterior se suma una mayor presión procedente de la competencia planteada por los mayoristas, que en nuestro caso le llamamos droguerías. Éstas se han integrado conformando cadenas y desatado una intensa competencia, lo que viene a hacer más difícil la situación de las farmacias independientes quienes no disponen de suficiente poder financiero y de marketing para competir con los grandes grupos. También es importante señalar que el Ministerio de Sanidad derogó la disposición de colocar a menos de 500 metros una farmacia de otra, lo cual ha generado alta competencia y hasta canibalismo en el sector. En respuesta a esa situación, tanto en Mérida como en el ámbito nacional, en un primer momento las farmacias incorporaron a su mezcla de productos toda clase de golosinas y chucherías. En principio esto pareció desvirtuar el concepto de negocio sin mejorar sustancialmente los márgenes de rentabilidad ni evitar el rezago del sector. No obstante, los cambios continuaron y desde hace aproximadamente cinco años el sector farmacéutico merideño ha comenzado a transformarse como consecuencia de la llegada de nuevos competidores. Más recientemente se evidencia otro tipo de reacomodos en farmacias emblemáticas, Antiguas sedes han sido remodeladas, han ampliado su cartera de productos, ofrecen mejores precios y servicios, con un personal adiestrado y más profesional, cuyo nombre está apalancado por grupos nacionales.

Bases legales

Desde hace mucho tiempo Venezuela ha estado sumergida en una profunda crisis económica. En vista de esta situación, el Estado ha tratado de reactivar la economía y para ello, ha implementado políticas para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y así de esta manera generar fuentes de empleo y reactivar el aparato

productivo. Antes de saber si los emprendedores tienen una pequeña o mediana empresa deben constituir una sociedad mercantil y de acuerdo al número de trabajadores que posea esa sociedad y según el ingreso que reciba al final de un ejercicio económico, desde el punto de vista jurídico pudiera considerarse como microempresa, pequeña o mediana empresa. En la actualidad el gobierno venezolano trata de hacer una distinción clara entre el microempresario y la pequeña y mediana industria. Así cuando estemos en presencia de una pequeña y mediana empresa que sobrepase el criterio establecido en el Decreto con Fuerza de Ley para la Creación Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro financiero, En vista del aumento del desempleo y la depreciación del aparato productivo venezolano, la pequeñas y medianas empresas son una buena alterativa para todas aquellas personas que entran al mercado laboral. En este apartado de la investigación, se trata todo lo concerniente al aspecto legal para el estímulo y desarrollo de las PYME en Venezuela, enmarcadas dentro de una serie de decretos y leyes de vital importancia y entre las cuales podemos citar:

- a) Constitución de la República Bolivariana de Venezuela: Un primer fundamento legal de esta investigación se encuentra expresado en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2009), que expresa en su Artículo 308, lo siguiente:

El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

La Carta Magna crea, como se puede evidenciar en este artículo, la base para el fomento de la actividad empresarial y en el contexto de la economía moderna, la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), es un subsector estratégico de la economía nacional que agrupa a un conglomerado de organizaciones mercantiles.

- b) Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Promoción. En la Gaceta extraordinaria N° 6.151, de fecha martes 18 de noviembre de 2014, se publica el Decreto presidencial N° 1.413 como lo señala en su exposición de motivos: "pretende desarrollar la misión constitucional del Estado de protección y promoción de la pequeña y mediana industria, con el fin de contribuir con el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular y asegurándole la capacitación, la asistencia técnica y el oportuno financiamiento."; esto en concordancia con el artículo 308 de la Constitución y tal como se expresa en el artículo 1 de la ley:

La pequeña y mediana industria viene siendo reconocida como fuente de generación de empleos y de inversiones. Constituyéndose así en un elemento dinamizador de la economía, al propiciar el desarrollo nacional equilibrado que conlleve a una distribución más equitativa de la riqueza y en consecuencia, a una mayor estabilidad social. Esta importancia ha motivado que los países la materialicen en políticas y legislaciones específicas, dirigidas a promover y desarrollar este sector industrial.

Según la "Ley de estímulo y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa" de Venezuela en el Título I Artículo 2 define a las pequeñas y medianas empresas como:

Definiciones. Para todos los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que responda a los siguientes parámetros y características: 1. Mediana empresa: Plantilla de personal entre cincuenta (50) y ciento cincuenta (150) empleados. Facturación anual entre cien mil (100.000) y ciento cincuenta mil (150.000) unidades tributarias. 2. Pequeña empresa: Plantilla de personal entre cinco (5) y cincuenta (50) empleados. -Facturación anual entre diez mil (10.000) y cien mil (100.000) unidades tributarias. 3. Microempresa: · Plantilla de personal no superior a cinco (5) empleados. · Facturación anual entre quinientas (500) y diez mil (10.000) unidades tributarias. Parágrafo 1. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de plantilla de personal y facturación anual diferente a los indicados, el factor determinante para dicho efecto será el de la plantilla de personal.

La intención clara de esta Ley surge de la importancia que el Estado venezolano percibió de este sector del aparato productivo y según la definición anterior, en Venezuela, la PYME constituye un significativo porcentaje dentro del parque industrial y empresarial, representando así un elemento de gran importancia en la economía nacional y un importante motor para el empleo

Al ser la PYME una empresa, el emprendedor tiene que cumplir con todas las obligaciones del comerciante. En efecto, debe asentar en el Registro de Comercio todos los documentos previstos en el artículo 19 del Código de Comercio, tales como: las firmas de comercio personales o sociales, los escritos donde se modifica el documento constitutivo estatutario, los escritos donde se disuelva una sociedad o donde se liquide o en la cual se vendan acciones o cuotas de participación, los poderes que los comerciantes otorgan a sus factores o dependientes. También debe llevar la contabilidad de la empresa; es decir, tiene que llevar un libro Diario en el cual el emprendedor de la pequeña y mediana empresa debe asentar de manera cronológica todas las operaciones sean activas o pasivas, de crédito o al contado que realiza diariamente. Debe llevar un libro de Inventario para que el emprendedor realice una estimación económica de los bienes que tenga al comenzar su giro y al final de cada año. También debe llevar el libro Mayor en el que se abrirán las cuentas con cada persona con la que el emprendedor tenga negocios. En fin, tiene que cumplir con todas las obligaciones derivadas del ejercicio del comercio. Debe celebrar las Asambleas (Ordinarias y Extraordinarias en el caso de que la PYME sea una sociedad), tiene que presentar los balances, estados de ganancias y pérdidas, inventarios, así como inscribir en el Registro Mercantil todas las actuaciones anteriormente señaladas y aquellas indicadas en el artículo 19 del Código de Comercio.

Otras de las principales obligaciones del emprendedor son las relativas a la materia laboral. Evidentemente si el emprendedor no tiene factores o dependientes en su empresa no puede asegurar su éxito en la actividad que está emprendiendo. El hecho de que sea un microempresario o un pequeño o mediano empresario no lo

exime del cumplimiento de las normas laborales. Es deber insoslayable e impostergradable del emprendedor o emprendedores comenzar de buena forma la relación de trabajo con todos sus trabajadores, respetando las condiciones generales del trabajo, las reglas relativas a la relación de trabajo subordinado y las obligaciones derivadas con la terminación de la relación de trabajo. En cuanto al Derecho Colectivo los emprendedores tendrán la obligación de negociar colectivamente con el sindicato de trabajadores siempre que cumplan ciertos requisitos exigidos por la normativa laboral vigente en el país.

La Ley Orgánica del Trabajo de las Trabajadoras y Trabajadores (2012), no exime a los microempresarios ni a las PYME de mantener una relación de trabajo con sus trabajadores, vemos con mucha preocupación como en la actualidad algunos patronos utilizan otras figuras jurídicas para simular la relación de trabajo. Hay que dejar claro que independientemente de la figura jurídica que vincula a esos trabajadores con las PYME, o de la denominación de la actividad desarrollada, estaremos en presencia de una relación de trabajo. El artículo 65 de la Ley Orgánica del Trabajo de las Trabajadoras y Trabajadores establece lo siguiente: “Se presumirá la existencia de una relación de trabajo entre quien preste un servicio personal y quien lo reciba. ...”. El artículo 66 de la precitada Ley, plasma lo siguiente: “La prestación de servicio en la relación de trabajo será remunerada”. Si en una vinculación jurídica entre una pyme con un trabajador se dan: a) La prestación del servicio, b) la dependencia técnica, económica o jurídica y c) la remuneración, estaremos en presencia de una relación de trabajo y por ende tendrán los emprendedores que cumplir con las obligaciones pautadas por la normativa laboral”

Sistema de variables

Según Arias (2006), un sistema de variables es “ El conjunto de características cambiantes que se relacionan según su dependencia en función de una investigación ” (p.109). En tal sentido el sistema de variables está constituido por el conjunto de variables establecidas en los objetivos específicos de la investigación. Partiendo

desde este punto de vista Rodríguez (2006), define la variable como: "... Una expresión conceptual que amerita una definición para su entendimiento en el marco en que se va a manejar la investigación " (p.5).

Al respecto, Arias (2006) expresa que es "Una característica o cualidad; magnitud o calidad que puede sufrir cambios y que es objeto de análisis, medición, manipulación o control en una investigación" (p. 57). Pero es conveniente destacar que en una investigación no es suficiente con definir las variables, se debe además determinar los indicadores que permitirán medir el comportamiento de las variables y de esta manera lograr su operacionalización.

Para Sabino (2002), la operacionalización consiste en " el proceso de encontrar los indicadores que permiten conocer el comportamiento de la variable " (p. 82) Partiendo de esta base conceptual, se procederá a presentar la operacionalización de variables que sustenta el presente trabajo de investigación.

Cuadro 2

Operacionalización de variables

Objetivo General: Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas (T) e Instrumentos (I)	Ítems
1. Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del Estado Mérida	-Hiperinflación y Rentabilidad. Financiamiento externo -PYMES del Sector Farmacéutico.	-Clientes -Proveedores -Competidores -Leyes Inflación -Riego económico -Producción Interna -Mercado	T. Revisión documental I: ROD T. Encuesta I: Cuestionario	PARTE 1 Ítems del 1 al 8
2. Señalar la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.	-Estrategias de financiamiento. -Administración Financiera. -Rentabilidad. -Sostenibilidad - PYMES del Sector Farmacéutico	-Planificación Administrativa -Conceptualización -Entorno -Objetivos-Metas de -Plan de Financiamiento -Plan de Inversión -Presupuesto.	T: Observación I: ROD T. Encuesta I: Cuestionario	Cuestionario Parte II Ítems del 9 al 22
3 Determinar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.	-Proceso de Control -Influencia del buen diseño de indicadores de gestión. Estrategias Financieras -Gestión eficaz.	-Herramientas de Control -Manuales de Control Interno.	T: Observación I: ROD T. Encuesta I: Cuestionario	Cuestionario Parte III Ítems del 23 al 30

Fuente: El Zailah 2021

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico es el procedimiento a seguir para alcanzar el objetivo de la investigación, está compuesto por el diseño, tipo, y la modalidad de la investigación, fases de la investigación, población y muestra, técnica e instrumento de recolección de datos, validación del instrumento y análisis de los resultados. Arias (2006) expone que “la metodología del proyecto incluye el tipo de investigación, las técnicas y los procedimientos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “como” se realizará el estudio para responder al problema” (p.45).

Tipo de investigación

En el compendio del presente marco metodológico se detallan la forma en la cual se ha realizado el estudio para dar respuesta al problema planteado al inicio de la investigación. Según Morales, citado por Tamayo y Tamayo (2007) plantea al respecto que “la metodología constituye la médula del plan, se refiere a la descripción de las unidades de análisis o de investigación, las técnicas de observación y de recolección de datos, los instrumentos, procedimientos y las técnicas de análisis” (p.175).

De acuerdo a las características que presenta este trabajo de investigación “Rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permitan la sustentabilidad a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME). Caso: sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida”, tiene un enfoque cuantitativo porque para obtener la información pertinente al estudio será necesario realizar y analizar encuestas y comparar los datos obtenidos. Méndez (2004), define

la investigación cuantitativa como “la que trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede”. (p. 17)

Cabe considerar, por otra parte, que se requerirá de una extensa revisión bibliográfica, así como también de la consulta de leyes e instrumentos legales que permitan sustentar y argumentar los conceptos y opiniones emitidos.

El diseño metodológico es no experimental, ya que la investigación se realizó, sin que el investigador manipule ninguna variable. Al respecto Hernández (2010), establece que: “La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es la investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (p.155). Así mismo, de acuerdo a las características que presentará este trabajo de grado, el tipo de investigación es de campo y nivel descriptivo; por basarse en la recolección de datos, tomados directamente en sitio de estudio, referidos a las estrategias financiera y su incidencia en la sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector farmacéutico, conducentes a la obtención de información específica para llegar a las conclusiones y recomendaciones pertinentes. Al respecto, Hernández señala que “un diseño de carácter descriptivo tiene como objetivo, indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables y proporciona su descripción” (p. 193).

De igual manera, en esta investigación también se llevó a cabo el análisis documental; la investigación documental es definida por la Universidad Pedagógica Experimental “Libertador” [UPEL] (2.006), como: “...el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos. ” (p.15). Para la realización del presente trabajo, este tipo de investigación contribuyó a profundizar sobre el contenido de la investigación a fin a ampliar y precisar las teorías que sustentan la investigación, así

como también se realizó una revisión de antecedentes relacionados con este tema a fin de verificar los intentos que se han hecho por resolver el problema que se está investigando. Para obtener esta información se asistió a centros de documentación, tales como Internet y se procedió al respectivo análisis de la misma y a discriminar la información que realmente pudiera aportar datos significativos sobre el tema planteado.

PYMES del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) hacen referencia a una empresa compuesta por un número reducido de trabajadores y con un volumen de ingresos netos moderado. Así mismo, las PYMES pueden desarrollar actividades comerciales en cualquier tipo de sector o actividad, bien sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

Para Culshaw (2012), el término pequeña y mediana empresa (PYME) “Son las empresas de hasta cien trabajadores (p. 37). Las PYMES forman parte importante de la economía mundial; muchas tienen potencial de alto crecimiento y su propósito es alcanzar gran retorno de la inversión. Son grandes empleadoras, generalmente dan cierta estabilidad al mercado laboral y tienen flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Entre los aspectos en contra están la falta de profesionalización de su gerencia, lo que en parte se está revirtiendo en los últimos años con los cambios generacionales y la introducción de nuevas tecnologías

Las PYMEs suelen ser menos complicadas en comparación con las grandes empresas, por su propia naturaleza administrativa, sin embargo, presentan múltiples dificultades. De manera general y relativamente universal, los criterios de número de trabajadores, activos de la empresa y facturación anual constituyen los pilares básicos a partir de los cuales se establece su definición. En relación con el concepto de pequeñas y medianas empresas. El Comité de Juntas de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) (2001) las define como:

Las entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas, haciendo referencia principalmente a las entidades que por regulación interna, sus estados financieros con propósito de información general deben ser divulgados al público en general, e igualmente publican sus estados financieros con propósito de información general para usuarios externos, entendiéndose éstos como los propietarios que no están vinculados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales o las agencias de calificación crediticia. (s/p)

Para Culshaw (2012) “la mayoría de las empresas de América Latina son pequeñas y medianas (PYMES), dirigidas por padres de familia y transmitidas de generación en generación” (p.36). Generalmente, surgen de iniciativas que se van formalizando y creciendo con grandes esfuerzos. Las estadísticas reflejan que la mortalidad de esas empresas es alta; particularmente, en los dos o tres primeros años de fundadas. Muchas empresas se crean por necesidad, ante una situación difícil del entorno; por ejemplo, personas desempleadas que no encuentran trabajo y finalmente deciden montar negocios como salida de la coyuntura. Otras empresas responden a proyectos más innovadores, cuyos inventores optan por desarrollarlos en forma autónoma. En Mérida, específicamente en el Municipio Libertador, las entidades farmacéuticas se identifican como PYMES con las definiciones que suministra tanto Culshaw y la IASB, lo cual se puede constatar que 100% de las farmacias son pequeñas y medianas empresas, importante dato para la investigación que se lleva a cabo.

En esta investigación el objeto de estudio son las PYMES del sector farmacéutico, las farmacias cumplen una a una las características de las Pequeñas y Medianas Empresas, además de considerar este sector es uno de los referentes de compras más importantes hoy día. Es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades.

Aunque la farmacia se ha considerado la primera referencia en la salud, hoy día ha dejado de ser un lugar de enfermedad, donde el paciente iba para adquirir su medicación, para convertirse en un punto de autocuidado de la salud y el bienestar, allí se entra como paciente y si se hacen bien las cosas, se sale como cliente. El

público espera de la nueva farmacia un lugar de descubrimiento, de experiencias donde pueda encontrar, amparado por el conocimiento del boticario y su equipo, el asesoramiento, los servicios y el surtido óptimo para mantener o incluso mejorar su capital salud.

Para De la Fuente (2012) la farmacia se define como “un establecimiento sanitario privado de interés público, sujeto a la planificación sanitaria que establecen las Comunidades Autónomas” (p. 10). Como establecimiento sanitario tiene la finalidad de contribuir a la salud de la comunidad, por lo que el farmacéutico titular-propietario, asistido de ayudantes o auxiliares, deberá prestar una serie de servicios básicos a la población (adquisición, custodia y conservación y dispensación de productos sanitarios, vigilancia, control y custodia de recetas, elaboración de fórmulas magistrales, entre otras)

Manifiesta De la Fuente, que el servicio sanitario que la farmacia presta no es realizable sin un simultáneo ejercicio comercial a través del cual al proporcionar a la sociedad unos bienes o servicios se obtengan a cambio una ganancia o beneficio económico, como cualquier otra empresa. Este carácter de (PYME) no desmerece la naturaleza y función sanitaria de la misma, dicha actuación empresarial implica la obtención de la máxima rentabilidad, ha de captar recursos materiales y humanos del exterior y generar un valor añadido hacia el cliente.

En este camino de cambio surge un problema, la farmacia sigue centrada casi exclusivamente en el medicamento y el cliente no siempre percibe la farmacia como una alternativa para comprar sus productos de prevención de la salud o belleza. Al respecto considera De la Fuente que “En este entorno hostil se debe crear un nuevo modelo de farmacia, centrado en la salud, donde el cliente no venga solo cuando esté enfermo sino también para sentirse bien” (p. 11).

Para Peñaloza y Torres (2007) “Desde hace aproximadamente cinco años este sector en el Estado Mérida ha estado atravesando un proceso de transformación al conformarse cadenas de farmacias tanto de capital nacional, como local que parecen responder a distintas formas de cooperación empresarial” (p. 34). Aun cuando no está exento de inconvenientes, esta estrategia tiene su propia dinámica que le permite

obtener provecho sin necesariamente destruir al contrario y aprovechar las sinergias, reducir la incertidumbre y otros costos de transacción, acceder a información, tecnologías, lograr economías de escala, aumentar la eficiencia y la rentabilidad. En fin, facilitar la competitividad empresarial, y al mismo tiempo genera externalidades positivas en el aparato productivo y en amplios sectores de la población en términos de empleo, de ingresos y de bienestar social.

Al respecto Peñaloza y Torrez (2007) opinan que este sector minorista se caracteriza por un alto grado de competencia y con poca lealtad por parte del consumidor, quien elige por los precios que se ofrecen y los servicios que se prestan, las mismas manifiestan que el sector farmacéutico se encuentra en la categoría comercio y servicio, sector que por sus propias características es uno de los más regulados por el Estado. Según la Corporación de Salud Seccional Mérida, el número de farmacias en funcionamiento en el municipio Libertador es 30% del total del Estado. De tal manera que las farmacias compiten a través de descuentos y servicio al cliente.

Población y muestra

La población, según Padua (1979), “es una palabra utilizada técnicamente para referirse al conjunto total de elementos que contiene un área de interés analítico. Lo que constituye la población total está delimitado, pues, por problemáticas de tipo teórico” (p. 76). Para capturar los datos de la realidad, es necesario que los investigadores se apoyen en un conjunto de personas portadora de los mismos elementos; no obstante, en la escogencia de dichos informantes, debe tenerse en cuenta que los mismos deben tener características compartidas que garanticen que la proporción de datos propios de una misma realidad; es decir el universo que se incluya en el diseño debe estar reunido dentro del objeto y estar relacionado directamente con el problema en estudio. A este conjunto de informantes se le denomina población.

Indica Tamayo y Tamayo (2005): “Se considera como población la totalidad del fenómeno a estudiar” (p. 76). Este universo debe incluir a todas las personas que protagonizan al problema y para efectos de este trabajo de investigación está constituida por las farmacias de contribución especial, ubicadas en el Municipio Libertador del estado Mérida, siendo representada por la máxima autoridad de la vida financiera de estas entidades, por ser quien identifica las necesidades de financiamiento.

La población representa el universo donde todos sus componentes poseen características específicas, en este caso está conformado por todas las Farmacias del Municipio Libertador del estado Mérida quienes para efecto del cuestionario están representados por la persona que desarrollan trabajos contables y financieros en cada una de ellas.

Muestra: Según Balestrini, M. (2006) “la muestra se puede definir como una parte representativa de una población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo” (p.141). En este caso se lleva a cabo un muestreo no probabilístico de tipo intencional, el cual es definido por Arias (2006), como: aquel donde los elementos son escogidos en base a criterios o juicios preestablecidos por el investigador” La muestra a utilizar en la presente investigación es no probabilística intencional, el cual es definido por Hernández y otros, (2010) como: “un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” (p.241). Y, se dirige a sujetos específicos seleccionados por las particularidades del estudio, información de que se dispone y disponibilidad de participación en el estudio. En tal sentido, la muestra de la investigación quedó constituida por veintidós (22) PYMES del sector farmacéutico del municipio Libertador del estado Mérida, representadas por las personas encargadas del área administrativas y contables en cada una de ellas.

Entre las variables consideradas en la selección se tienen: ubicación en el casco central del Municipio, edad de la empresa, reputación en la zona, y disponibilidad para suministrar información, entre otros, ya que estas variables pueden predecir un

buen desempeño, dada su experiencia y aprendizaje. Arias (2006), define la muestra como: “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p. 83).

Técnicas e instrumentos para la recolección de información

Para desarrollar cualquier tipo de investigación es necesario precisar qué técnicas se van a utilizar y mediante que medios se van a ampliar dichas técnicas para ejecutar con mayor exactitud la investigación que se realiza. Palella, S. (2010) señala que “...Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información” (p.115). Con respecto a los instrumentos Palella señala que “...Son cualquier recurso del cual pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. Evidentemente, es mediante una adecuada construcción de los instrumentos de recolección, que la investigación alcanzará el equilibrio necesario entre teoría y hechos. Por consiguiente, para esta investigación las técnicas e instrumentos seleccionados son: la encuesta la cual se aplicará a través de un cuestionario de preguntas estructuradas y la técnica de la observación documental o bibliográfica las cuales serán descritas posteriormente.

Cabe considerar, que Balestrini, M. (2006:), haciendo referencia a investigaciones que introducen un diseño de campo indica lo siguiente: Necesariamente, se deben situar también técnicas vivas o de relaciones individuales y de grupo, que se dedican a la observación de la realidad; también exigen respuestas de los sujetos estudiados, empleando procedimientos estandarizados, se interrogan a las personas en entrevistas orales o por escrito con el uso de encuestas, entrevistas, cuestionarios o las medidas de actividades (p.152).

La encuesta

Definida por Arias (2006) como “Una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos a cerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular” (p. 72). Es importante destacar, que la encuesta puede ser oral o escrita, lo que permite entonces que esta sea a través de una entrevista o de un

cuestionario. Hoy en día la palabra encuesta se usa más frecuentemente para describir un método de obtener información de una muestra de individuos. En tal sentido, el instrumento que se utilizó durante la aplicación de la técnica de la encuesta, fue el cuestionario, el cual permitió obtener información general, directa y objetiva de los informantes con preguntas puntuales y específicas sobre el tema, para lo cual se diseñó un formato, mediante el cual se recogió la información relacionada a los tópicos antes señalados (Ver Anexo 1) Dependerá de la confiabilidad de la información adquirida. Así mismo, en la investigación de campo la encuesta puede variar desde recopilar información para definir el problema (estudios exploratorios), hasta arrojar resultados. Lo que la autora pretende en este caso es hacer uso del Cuestionario el cual es definido por Arias (2006) como

La modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita, mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario auto administrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador. (p. 74)

Se diseñó un cuestionario de preguntas del tipo *cerrada*, de tipo dicotómica ya que solo se ofrecen dos opciones de respuesta en este caso Si o No. Las interrogantes planteadas están en correspondencia con los objetivos específicos de la investigación y acorde a la operacionalización de las variables y definición de indicadores.

En tal sentido, se plantea un cuestionario de 30 preguntas distribuidas en 3 partes. En la Parte I se realizan 8 preguntas para dar respuesta al objetivo específico 1, en la Parte II se realizan 14 preguntas para dar respuesta al objetivo específico 2 y en la parte III 8 preguntas para dar respuesta al objetivo específico 3.

Este método, es definido por Hernández y Otros (2010) como un “...conjunto de ítem presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos a los que se les administra” (p.256).

La observación

Un recurso indispensable para el buen desenvolvimiento de este proyecto es la observación, la cual, como lo expresa Padua (1979), permitirá fundamentar cada parte del proceso de la indagación, ya que “es la técnica de investigación por excelencia; es

el principio y la validación de toda teoría...” (p. 49). En este orden de ideas, y aplicando lo expuesto por Padua por medio de una guía de observación, se empleará la observación documental.

Observación documental

Se refiere a la investigación bibliográfica realizada en diversos tipos de escritos, tales como libros, documentos académicos, actas o informes, revistas, documentos personales (biografías, diarios, cartas, manuales, casos y archivos), entre otros.

Se empleó la revisión bibliográfica, debido a que forma parte integral de toda investigación, a objeto de facilitar el desarrollo y comprensión del sistema. Bavaresco A, (2006): considera que “es casi imposible que un estudio escrito carezca de soporte documental, pues conviene siempre revisar lo que ha ocurrido o acontecido en diferentes lugares y tiempo, tanto con las mismas variables o con diferentes; de estudios de reputados autores, artículos científicos o experimentos inéditos” (p.99). El instrumento que se utilizó para la aplicación de esta técnica fueron los registros anecdóticos. Al respecto Palella, S. (2010) afirma que: “permiten recoger hechos incidentales de manera objetiva. (p.126).

Bisquerra, L. (2004) sustenta que la técnica de revisión documental se refiere a “La búsqueda, recopilación, valoración, crítica e información sobre temas específicos, tiene un valor intrínseco en sí mismo, debido principalmente, a que permite la difusión de una visión panorámica del problema a todos los interesados en el tema” (p.86).

Técnica de análisis de los datos

En esta sección se presentan las técnicas de análisis y de interpretación de los resultados obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos correspondientes, destacando la forma como han sido organizados para darle respuesta al problema planteado ya que, para la realización de cualquier investigación, es necesario definir con claridad las técnicas que se utilizaron para analizar los datos obtenidos durante el proceso de recolección de los mismos. La información se procesó en atención a los objetivos de la investigación propuestos en el capítulo I, estos objetivos surgieron

producto de una observación previa que lleva a detectar el problema presentado en las PYMES del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Al determinarse los objetivos generales y específicos, la autora realizó un análisis de los antecedentes de la investigación, encontrados producto de otros trabajos relacionados que le dan pie para afianzar la investigación. Se procedió a compilar las bases conceptuales derivadas de fuentes bibliográficas, bases legales, documentos y otros, sólo a manera referencial. Luego de tenerse definido la base conceptual y legal, se plantea la metodología adecuada, tipo de investigación, población, entre otros elementos a seguir para dar pie al proceso de investigación, para ello se contó con textos especializados en metodología que le permitió a la autora concretar el capítulo en cuestión.

Se utilizó el análisis de contenido, en relación con la revisión documental y bibliográfica; en tanto que, para el análisis de la información recabada a través de la encuesta, se utilizó el análisis inferencial, descriptivo y cualitativo.

En esta etapa de la investigación Balestrini, M. (2006) señala: “tal como lo refiere Selltíz, Johana y otros, el propósito del análisis es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcionen respuestas a las interrogantes de la investigación” (p.169) desarrollándose este a través de un análisis cuantitativo y un análisis cualitativo como se describe a continuación.

Análisis cuantitativo: Los resultados provenientes del cuestionario fueron analizados, ítem por ítem, y graficados medianamente la técnica de análisis de datos cuantitativa. La técnica cuantitativa según Sabino, C. (2006), consiste en “...recoger toda la información numérica resultante de la investigación, para luego evaluar el comportamiento de cada variable que aparezca en él, precisando la forma en que actúa individualmente”. (p.25). El análisis de los resultados obliga en la investigación a establecer categorías, ordenarlos, resumirlos y obtener resultados en función de las interrogantes y objetivos planteados por la investigación. Así, después de recopilar la información, se procesó para que luego se sometiera al análisis, usando procesos estadísticos y matemáticos que faciliten su conteo y aplicación. Según lo antes expuesto, para la presente investigación se utilizó la estadística descriptiva y las

frecuencias absolutas y porcentuales de la información recabada en el cuestionario que se aplicó. Así, las técnicas empleadas permitieron presentar los datos en cuadros de frecuencias y mediante el uso de gráficas, los cuales sirvieron de apoyo para el análisis y elaboración de conclusiones del diagnóstico y recomendaciones.

Análisis de contenido: Se realizó para caracterizar las situaciones y expresar la calidad de los hallazgos de la investigación, considerando las respuestas que no puedan ser expresadas cuantitativamente y el análisis interpretativo; este se efectuó en función de la información obtenida de los registros anecdóticos, para así evaluar los resultados en forma parcial, que facilitó la comprensión global de la información, para emitir juicios críticos y conclusiones. Así de esta manera, se confrontó los resultados obtenidos en las revisiones con los planteamientos expuestos en el marco teórico, a fin de determinar su veracidad. Ello reafirmó la interpretación de la información obtenida de la realidad objeto de estudio.

Validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

Para obtener las respuestas que permitieran cumplir con los objetivos de la presente investigación, fue necesario elaborar un cuestionario que permitiera la recolección de información. Sin embargo, el diseño y aplicación de dicho instrumento implica la obtención de una validez y confiabilidad del mismo. Para Hurtado (2000) “los instrumentos son válidos de acuerdo con el grado en que mide todo lo que pretende medir, mide todo lo que el investigador quiere medir y si mide sólo lo que se quiere medir” (p. 414).

Hernández y col. (1998), definen la validez como "el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir" (p. 236). De este modo, el cuestionario diseñado se sometió a la validez de contenido de expertos en tres áreas, a saber: Gestión Financiera de PYMES, lingüística y metodología, con la finalidad de que validasen dicho instrumento, emitiendo juicios técnicos para su desarrollo. A los efectos de la presente investigación, la validación del instrumento se realizó a través de la revisión por parte de tres (3) expertos en contenido, redacción y metodología, a

los cuales se les entregó los instrumentos de recolección de datos, la descripción del proyecto de investigación y un planilla descriptiva de la evaluación del instrumento, (Incluida en los anexos y la operacionalización de las variables, estableciendo que los instrumentos presentaban las características adecuadas en cuanto a claridad y redacción de los ítems formulados, relación con el propósito y objetivo de estudio.

El instrumento de evaluación enviado a los expertos para la evaluación del cuestionario, consta de una escala evaluativo que expresa en el punto 1 si el ítem excelente, en el punto 2 si es bueno y el punto 3 si es regular y punto 4 si es rechazado o deficiente. Por último, el instrumento proporciona un espacio para colocar las observaciones que los expertos consideran convenientes con respecto a las preguntas del cuestionario y la guía de observación.

Confiabilidad

Asimismo, la confiabilidad de la información o de los datos es un concepto que según Hernández y otros. (2010), refiere al “grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce iguales resultados”. (p.235). Es por ello, que la confiabilidad de los instrumentos que se utilizaran para recabar la información en esta investigación, será determinada por la ausencia del margen de error, el cual se obtuvo mediante el análisis de la información contenida en el cuestionario, de manera tal, que dicho cuestionario al ser consultado de primera fuente constituye información de tipo confiable de ser analizada e interpretada en la presente investigación. La confiabilidad se calcula luego de establecer la validez hay diversos procedimientos para calcular la confiabilidad de un instrumento, la cual se conoce al producir el coeficiente de confiabilidad, cuyos valores oscilan entre cero (0) y uno (1), es decir de confiabilidad nula (0) a confiabilidad total (1). Para la presente investigación, la confiabilidad del instrumento se estimó a través del coeficiente de Cronbach. El coeficiente a de Cronbach puede ser calculado sobre la base de: a) la varianza de los ítems o b) la matriz de correlación de los ítems (Correlación de Pearson entre todos los ítems, todos contra todos, de a pares), con las siguientes fórmulas:

a) Mediante la varianza de los ítems y la varianza del puntaje total.

$$\alpha = \left[\frac{K}{K-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

S_i^2 : Es la suma de varianzas de cada ítem.

S_t^2 : Es la varianza del total de filas (puntaje total de los jueces).

K: Es el número de preguntas o ítems.

Para
la

b) Mediante la matriz de correlación de los ítems.

$$\alpha = \frac{np}{1+p(n-1)}$$

Donde:

n: Es el número de ítems.

p: Es el promedio de las correlaciones lineales entre cada uno de los ítems.

presente investigación, la confiabilidad del instrumento se estimó a través del coeficiente de Cronbach, utilizando el programa SPSS (Statistical Package For Social Sciencies), el cual arrojó un valor de 0,96 lo que significa que el instrumento es altamente confiable, de acuerdo a los criterios de decisión

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Diagnóstico que sustenta la propuesta

A continuación, se presenta el análisis e interpretación de los resultados del cuestionario aplicado a un grupo de personas que desarrollan trabajos contables y financieros en las farmacias del Municipio Libertador del estado Mérida. Estos resultados, son los que permiten conocer y evaluar los elementos objeto de estudio sobre las estrategias financieras aplicadas a los procesos de rentabilidad de las PYME del sector.

Según, Ander, E. (1992), el propósito del análisis es: “Señalar y comparar las observaciones llevadas a cabo en forma tal, que se materialice los resultados de la investigación, con el fin de proporcionar respuesta a las interrogantes de las mismas o sea a los problemas formulados y/o planteados” (p.57), es decir, que a través del análisis de los resultados se hace más fácil y clara la comprensión del problema en estudio lo cual da pie al establecimiento de la siguiente fase de la investigación como lo es el desarrollo de las conclusiones y recomendaciones

Las técnicas que se utilizaron en la presente investigación para la recolección de la información fueron: la *revisión documental* y la *encuesta*, instrumentada por medio del *cuestionario*. Estos instrumentos fueron aplicados a un grupo de personas que desarrollan trabajos contables y financieros en las farmacias del Municipio Libertador del estado Mérida, con la finalidad de contar con un diagnóstico diáfano y explícito sobre la situación real en aspectos referentes a la Rentabilidad, Control de Gestión y Estrategias financieras, logrando así esgrimir una serie de recomendaciones sustentada en necesidades reales para las PYMES de ese sector.

Del análisis realizado, a través de la aplicación del instrumento (Ver anexo 1: Cuestionario), se pudo conocer información relevante acerca de la problemática planteada, de manos de los actores directos del proceso. Al realizar el análisis de los resultados, se pudo tener una idea más clara de las variables en estudio, tales como elementos externos como la hiperinflación reinante en estos momentos en Venezuela, y la legislación vigente; los elementos internos tales con la administración financiera, el control de gestión, entre otros elementos de interés, permitiendo de esta manera establecer, cuáles son las estrategias financieras a seguir para la rentabilidad y sustentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Para tal efecto se diseñó una encuesta adecuada al instrumento escogido para la recolección de datos (cuestionario), para que, de una manera sencilla y clara, los involucrados en el área contables y financieros en las farmacias del Municipio Libertador del estado Mérida, dieran respuesta, con la mayor exactitud a fin de lograr confiabilidad de la información adquirida.

La información se planteó y procesó en atención a los objetivos de investigación propuestos, así mismo, se utilizó el análisis de contenido, en relación a la revisión documental y bibliográfica; en tanto que, para el análisis de la información recabada, se utilizó el análisis inferencial, descriptivo y cualitativo. Aunque la finalidad de la investigación, está dada por la obtención del objetivo general que consiste en: Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, es a través de los objetivos específicos que se planteó el desarrollo del cuestionario aplicado.

En tal sentido, se muestran los resultados que dan respuesta al primer objetivo específico que consiste en “Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del estado Mérida”, se obtuvieron los resultados a través de la Parte I del cuestionario que consta de ocho (8) preguntas, por medio de las cuales se pretende diagnosticar los factores externos que influyen en el

desarrollo de estrategias financieras, esto apoyado del proceso de revisión documental la cual será presentada posterior a los resultados de la encuesta y cuyo análisis se dilucidó es bases teóricas y bases legales de este trabajo de investigación.

El segundo objetivo específico que consiste en “Señalar la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida”, se obtuvieron los resultados de la investigación a través de la Parte II del cuestionario que consta de catorce (14) preguntas, por medio de las cuales se pretende diagnosticar y/o describir la situación actual de la Administración Financiera que permite la rentabilidad y sostenibilidad de las PYMES del sector farmacéutico.

En cuanto al tercer objetivo, que pretende “Determinar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida”, para dar una visión más certera del mismo; se planteó en cuestionario Parte III, ocho (8) preguntas para que fueran respondidas por las personas seleccionadas vinculado al proceso contable administrativo de las PYMES del sector farmacéutico.

Con el cuarto objetivo, se pretende “Establecer las estrategias financieras aplicables a las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida”. La autora a través de un análisis a las bases teóricas planteadas en el capítulo II pretende establecer en las recomendaciones una serie de estrategias para que sean tomadas en cuenta por el personal administrativo y contable de las PYMES del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.

Se utilizaron gráficos en barras para reflejar con mayor claridad los resultados obtenidos de la encuesta a la población en estudio, además se presentan dichos resultados en la escala escogida para cada respuesta de acuerdo a las opciones si o no. En el análisis de los resultados, además de considerar los objetivos específicos, se tomó también en cuenta el marco teórico de la presente investigación, utilizándose entonces la técnica de investigación documental.

Esta técnica permite complementar el diagnóstico previamente arrojado por los resultados de la aplicación del cuestionario, toda vez que en ésta los datos obtenidos

son directamente extraídos del contexto de las PYMES del Sector Farmacéutico. Además, se consideró el análisis de las leyes vigentes para la fecha de la realización de la investigación (2021), relacionadas con el tema, cuyo uso y aplicación es indispensable para el análisis de estrategias financieras que permitan la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas del sector en estudio.

**Factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras
aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el
Municipio Libertador del estado Mérida**

Este apartado consta de ocho (8) preguntas, por medio de las cuales se pretende diagnosticar lo señalado anteriormente.

Pregunta 1

¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias financieras, se considera la influencia de los Clientes de la empresa farmacéutica?

Cuadro 3
Clientes

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

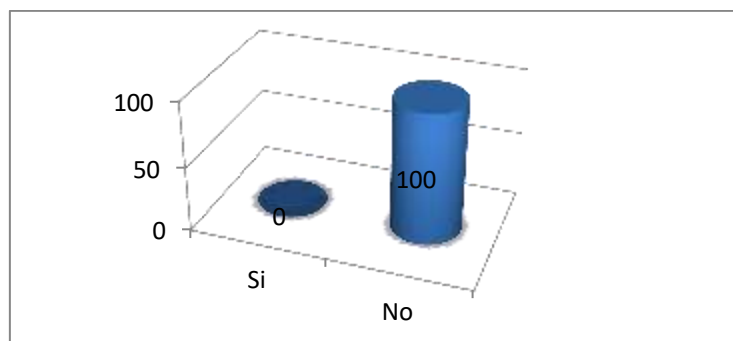


Gráfico 2. Clientes. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de los encuestados coincide en afirmar que en el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias financieras no se considera la influencia de sus

clientes. Hay que tener en cuenta que, aunque estas empresas están orientadas al mercado local y la mayoría de sus actividades comerciales se concentran en Pequeñas y Medianas Empresas, en pequeños locales, de acuerdo a la teoría estas organizaciones deben preocuparse del cliente, conocer sus necesidades, que le permitan descubrir nuevas oportunidades de generación de valor. Tal como lo señala Falcón, J. (2002) “Los clientes son la base esencial de un negocio”. (P.19)

Preguntas 2

¿Es evaluada la influencia de los competidores, en el cumplimiento de las estrategias y tomar decisiones acordes con la empresa farmacéutica?

Cuadro 4
Competidores

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	7	31.82
No	15	68.18
TOTAL	22	100,00

Fuente: Elaboración propia (2021)

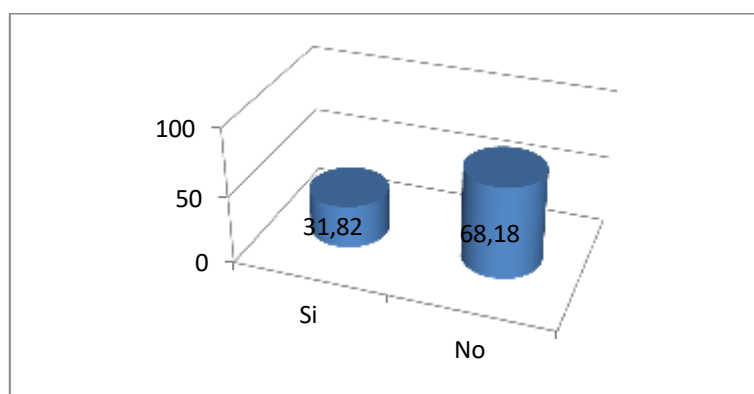


Gráfico 3. Competidores. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar en este grafico 68.18% de los encuestados no considera la influencia de los competidores, en el cumplimiento de sus estrategias y tomar decisiones, mientras que 31.82% restante de la muestra opino que si lo considera. Estos resultados muestran que las PYME estudiadas en su mayoría no consideran la influencia de los competidores, en el cumplimiento de sus estrategias y toma de

decisiones, por lo que se puede decir que no se abocan a indagar de manera permanente acerca de las empresas de su entorno. Según Porter M, (1998) los “Competidores potenciales, significan amenazas de ingresos para participar de las ganancias del mercado” (p.9).

Pregunta 3

¿Se consideran los proveedores como un factor influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 5
Proveedores

Alternativa	Absoluto	Relativo %
Si	4	18.18
No	18	81.82
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

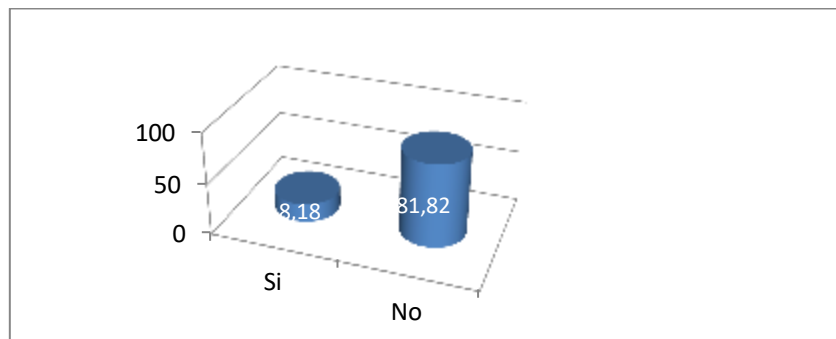


Gráfico 4. Proveedores. Fuente: Elaboración propia (2021)

Los datos muestran que 81.82% de los encuestados manifestó que no se consideran a los proveedores como un factor influyente en el desarrollo estratégico de sus negocios, mientras que 18.18% opinó que sí. Por lo que se evidencia que la mayoría de las personas que trabajan en la administración y contabilidad de las PYME objeto de estudio no consideran a los proveedores como un factor influyente en el desarrollo estratégico de sus negocios. Con estos datos resulta claro, que la mayoría no los incluyen como un factor importante en el desarrollo de su gestión para garantizar el suministro los productos que venden, así como tomar las decisiones de financiamiento más adecuadas. Tal como lo señala Falcón, J. (2002) “Para asegurar

una óptima calidad y confiabilidad en los productos es necesario tener buenos proveedores”. (P. 27)

Pregunta 4

¿Las leyes y regulaciones gubernamentales son consideradas como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 6
Leyes y regulaciones

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	22	100
No	0	0
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

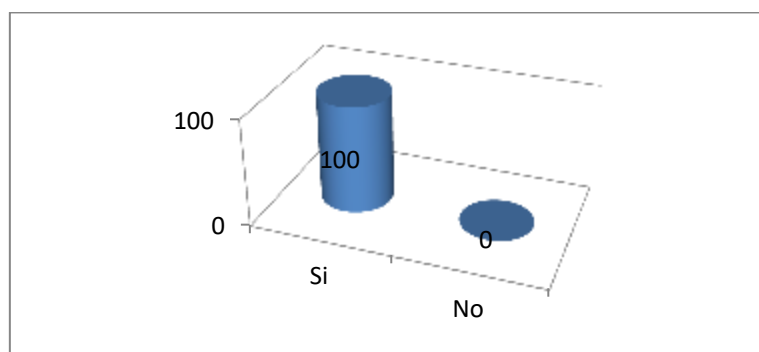


Gráfico 5. Leyes y regulaciones. Fuente: Elaboración propia (2021)

Del total de los sujetos encuestados 100% opinó que las leyes y regulaciones gubernamentales si son consideradas como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico. Según los la opinión de los encuestados este factor siempre es considerado como de alto impacto para maximizar sus oportunidades y confrontar sus amenazas al momento de planificar financieramente. En concordancia con lo indicado por David, F. (2003), el cual afirma que los factores políticos, gubernamentales y legales representan una oportunidad o amenazas claves para las pequeñas y grandes organizaciones. Esto en concordancia con la realidad de nuestro país donde cada vez más una serie de regulaciones de tipo tributario, laboral, para fiscal entre otros azota fuertemente al sector empresarial.

Pregunta 5

¿La empresa evalúa constantemente los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 7
Riesgos económicos

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

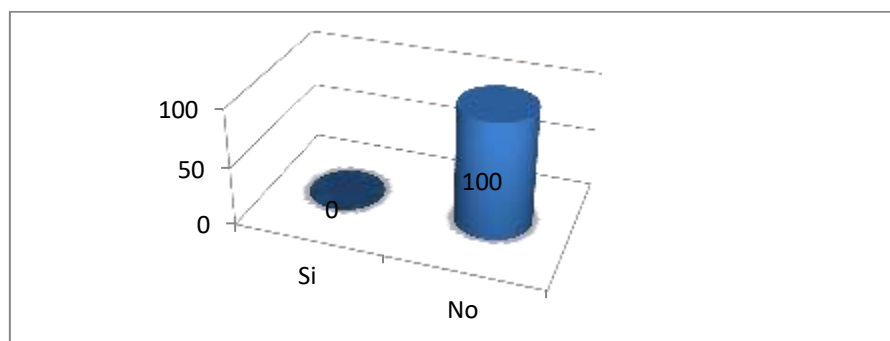


Gráfico 6. Riesgos económicos. Fuente: Elaboración propia (2021)

Los datos muestran que 100% de los encuestados opinó que las PYME del sector farmacéutico no evalúan los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico, enfrentando la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y riesgo. En todo caso, la falta de información y el no poder prever a ciencia cierta los resultados y consecuencias de determinadas acciones, ponen en jaque la posición de los gerentes de estas organizaciones. En este orden de ideas, Falcón, J. (2002) indica que “uno de los mayores retos que debe enfrentar el gerente es el tener que tomar decisiones en condiciones de incertidumbre y riesgo” (p. 28)

Pregunta 6

¿Se incluye la inflación como factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 8
Inflación

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

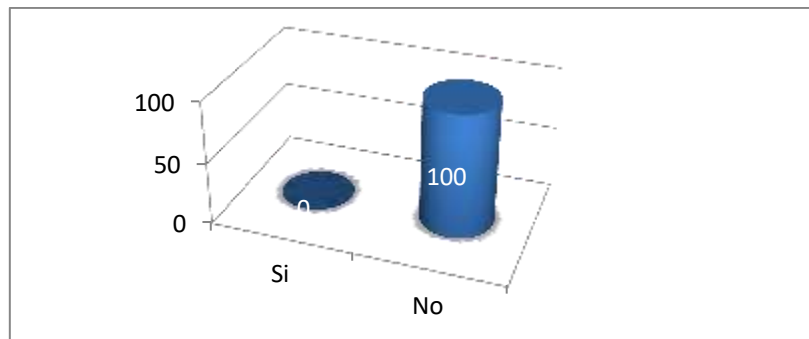


Gráfico 7. Inflación. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar 100% de los encuestados opinan que no incluye la inflación como factor externo influyente en el desarrollo estratégico. Con estos resultados se evidencia que las PYME del sector farmacéutico no incluye la inflación como factor externo influyente en el desarrollo estratégico, en contraposición con Mascareñas, J. (2010) el cual expresa que “la inflación no solo afecta los precios de venta de los productos, sino también la estructura financiera de la entidad, las cuales tiene un comportamiento diferente ante períodos de inflación y debe ser analizado su impacto”. (P. 33)

Pregunta 7

¿La producción interna del país se incluye como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 9
Producción interna

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

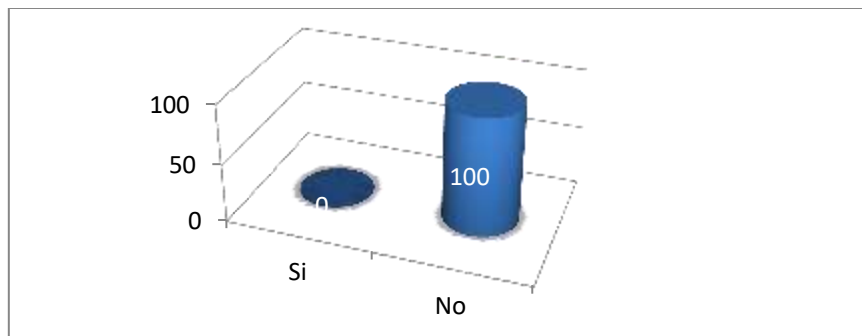


Gráfico 8. Producción interna. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar 100% de los encuestados opinó que la producción interna del país no se incluye como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico. Estos resultados resaltan que las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no incluyen la producción interna como un factor externo influyente para el desarrollo de sus lineamientos estratégicos, a fin de planificar las medidas necesarias para minimizar los riesgos referentes a las dificultades y obstáculos que puedan afectar su desempeño en el abastecimiento de productos nacionales e importados que comercializan.

Pregunta 8

¿El mercado es considerado como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 10
Mercado

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

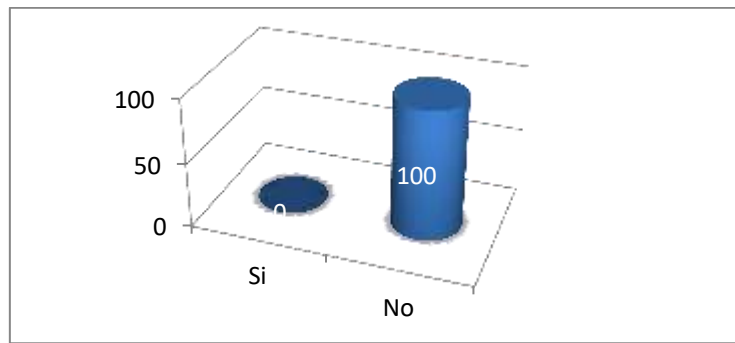


Gráfico 9. Mercado. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar 100% de los encuestados manifiesta que el mercado no se incluye como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico. Esto evidencia que las empresas en las que trabajan las personas encuestadas, no incluyen al mercado como un factor influyente, sin embargo la teoría establece que la investigación de mercado es necesaria para desarrollar el Análisis FODA y es una herramienta de análisis estratégico que ayuda a la toma de decisiones y logro de los objetivos; de no hacerlo, las PYME del sector farmacéutico tienen una desventaja competitiva, ya que no puede identificar de qué manera está siendo percibidos por el mercado y la competencia. En este sentido la autora, se apoya en Carrasquero, D (2004), el cual establece que “El estudio del mercado permite analizar el comportamiento pasado y proyectar a futuro de la demanda de un bien, analizando los factores de diversa índole que influyen sobre sus consumidores” (p.1)

Situación actual de la administración financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

Para dar respuesta a esta parte se cuenta con catorce (14) preguntas para que sea respondida por las 22 personas que trabajan en la PYME del sector farmacéutico.

Pregunta 9

¿Es considerada la planificación dentro de la administración estratégica de la empresa farmacéutica?

Cuadro 11

Planificación

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

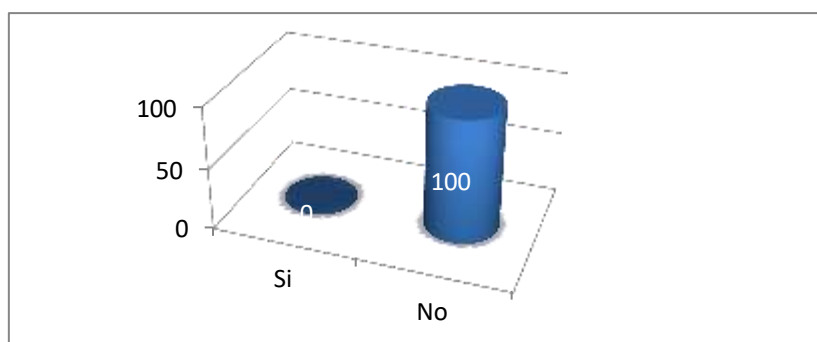


Gráfico 10. Planificación. Fuente: Elaboración propia (2021)

En este ítem 100% de los encuestados respondió que no se considera la etapa de planificación dentro del proceso de Administración Financiera de la empresa. Esto significa, en términos generales que no es considerada la etapa de planificación en las PYME del sector farmacéutico que representan las personas encuestadas, al respecto Ackoff, R. (1992), asegura que esta etapa “sirve para anticiparse a las acciones que son necesarias realizar y la forma en la que se hará, para conseguir que la empresa obtenga los resultados que se espera en el tiempo establecido” (p.13).

Pregunta 10

¿Es considerada la etapa conceptual como herramienta de análisis estratégico de la empresa farmacéutica?

Cuadro 12

Etapa conceptual

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

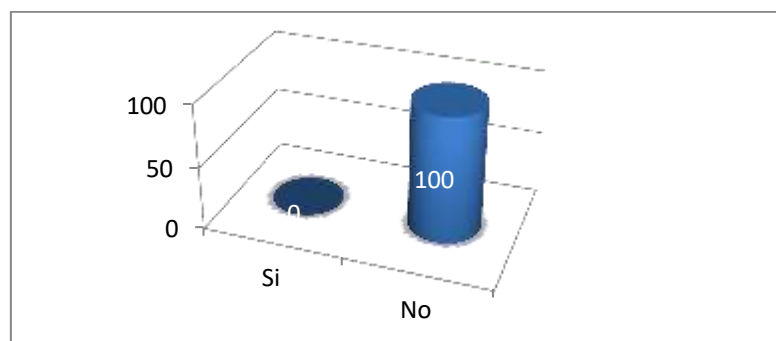


Gráfico 11. Etapa conceptual. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de los encuestados afirman que no consideran la etapa conceptual como herramienta de planificación financiera. Este resultado indica que las PYME representadas por las personas evaluadas, no incorporan el marco conceptual como herramienta de planificación financiera. Al respecto Gitman, L. (2012), afirma que “La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos” (p.117).

Pregunta 11

¿Dentro del proceso de planificación financiera se realiza el análisis del entorno la empresa farmacéutica como parte integral del proceso?

Cuadro 13
Análisis del entorno

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

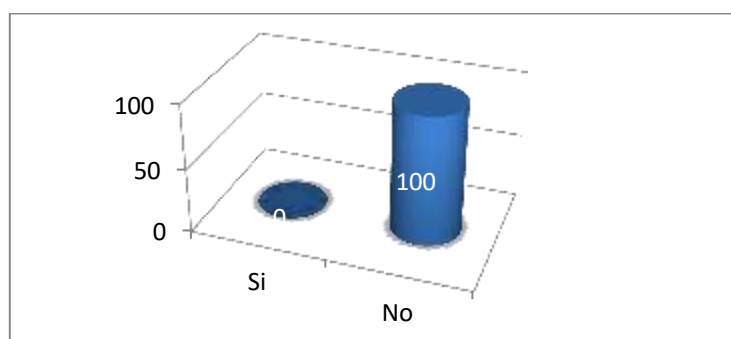


Gráfico 12. Análisis del entorno. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de la muestra encuestada opina que no realiza el análisis el entorno como parte integral del proceso del plan financiero. A partir de estos resultados se puede inferir que estas empresas nunca realizan un diagnóstico y análisis del entorno externo en su proceso de planificación, tal vez porque las variables del entorno no están bajo el control de quien toma las decisiones, pero esto impide que se deban incluirlos como insumos para elaborar sus planes y presupuestos financieros, ya que ninguna organización puede abstraerse del medio en que desenvuelve. Tal como lo señala Francés, A. (2005) al afirmar que para la formulación de la estrategia, “se requiere realizar previamente un análisis del entorno con el propósito de identificar las oportunidades y amenazas para la empresa, este estudio se denomina Diagnóstico externo y en este análisis se incluyen aspectos económicos, tecnológicos, físicos, sociales, políticos y ambientales” (p.45).

Pregunta 12

¿En el análisis de las estrategias financieras de la empresa farmacéutica, se consideran los objetivos, tomando en cuenta su objetividad?

Cuadro 14
Definición de objetivos

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

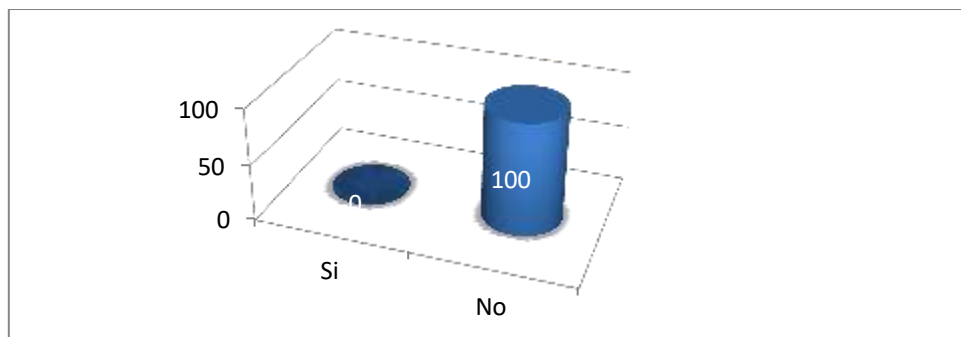


Gráfico 13. Definición de objetivos. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar, 100% de los encuestados afirman que no definen los objetivos considerando la objetividad de los mismos. En este sentido, se evidencia que las personas encuestadas representantes de la PYME del sector farmacéutico, no definen los objetivos considerando la objetividad de los mismos. Lo cual se puede discurrir como un aspecto negativo para el proceso de planificación de estas organizaciones, ya que el desarrollo de los objetivos es un nivel fundamental en la toma de decisiones dentro del proceso de planificación financiera. Afirma Burbano, J. (2005), que “Los objetivos contribuyen a asegurar el crecimiento y propiciar la estabilidad financiera con el fin de lograr la permanencia de la organización en el tiempo” (p.23)

Preguntas 13

¿La empresa farmacéutica establece sus metas a alcanzar a la hora de analizar sus estrategias financieras?

Cuadro 15
Definición de metas

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

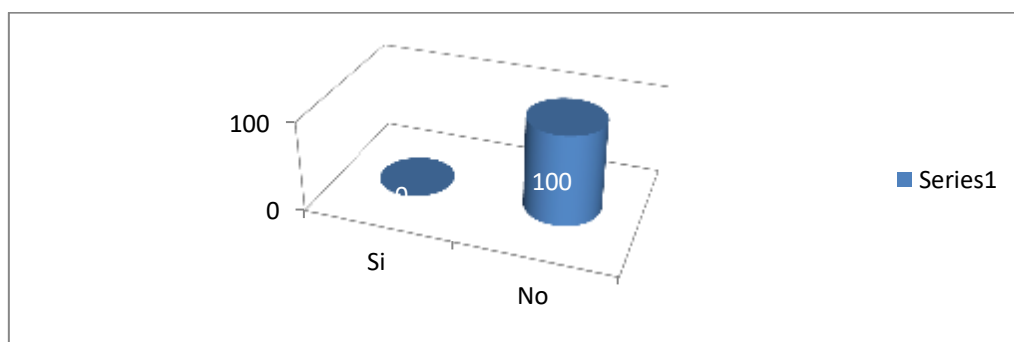


Gráfico 14. Definición de metas. Fuente: Elaboración propia (2021)

Según las cifras presentadas en el gráfico, 100% de los encuestados expresa que dentro del plan financiero no se establecen las metas a alcanzar en las variables financieras de la empresa. Comparando los resultados presentados, se puede decir

entonces que los gerentes de estas empresas no establecen las metas a alcanzar en las variables financieras, es decir, no le están dando una alta prioridad a este aspecto dentro del plan financiero, para que de manera integral todos trabajen por el logro de los objetivos a un corto, mediano y largo plazo. Para David, F. (2003) las metas son puntos de referencia o aspiraciones que las organizaciones deben lograr, con el objeto de alcanzar en el futuro, objetivos a un mediano y largo plazo.

Pregunta 14

¿En el proceso de análisis de estrategias financieras de la empresa farmacéutica se consideran elementos de la administración financiera?

Cuadro 16
Estrategias financieras

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	6	27.27
No	16	72.73
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

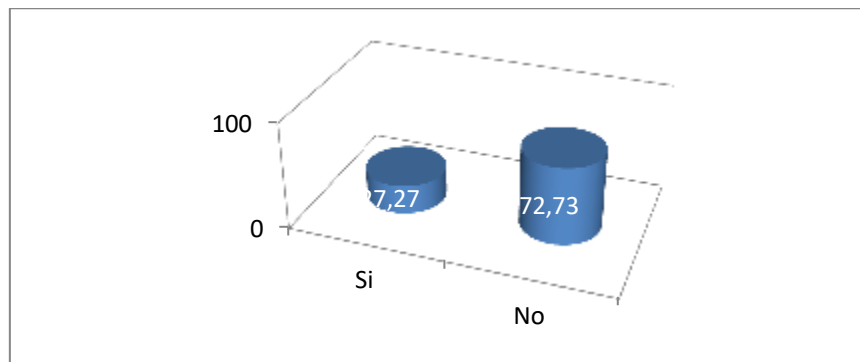


Gráfico 15. Estrategias financieras. Fuente: Elaboración propia (2021)

En este ítem se evidencia que 27.27% de la muestra consideran las estrategias financieras como parte integral del proceso del plan financiero, mientras que el otro 72.73% de la muestra opina que no. Dichos resultados dejan ver que estas empresas poco identifican sus estrategias financieras para impulsar el logro de los objetivos y metas financieras de sus organizaciones. Al respecto Van Home, J. (2003) afirma hay tres grandes decisiones financieras que las empresas deben tomar para definir sus

estrategias las cuales son: “Decisiones sobre las inversiones, la decisión sobre los financiamientos, y la decisión sobre los dividendos. Cada una debe considerarse en relación con su objetivo; una combinación óptima de las tres creará valor” (p.4).

Pregunta 15

¿Dentro del proceso de Análisis de las estrategias financieras de la empresa farmacéutica, se considera el nivel de crecimiento esperado del negocio?

Cuadro 17

Nivel de crecimiento esperado

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

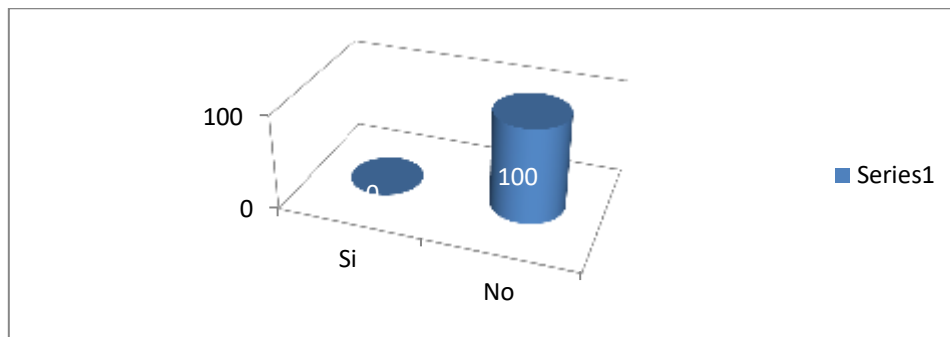


Gráfico 16. Nivel de crecimiento esperado. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de los encuestados respondieron que no establecen el nivel de crecimiento esperado del negocio dentro del proceso del plan financiero para el período que se proyecta. Estos resultados implican que las personas que laboran en la administración y contabilidad de las PYME encuestadas respondieron que sus representadas, no estiman el nivel de crecimiento esperado para aumentar el valor de sus empresas y la riqueza de sus accionistas dentro de su plan financiero. Van Home, (2003), afirma que este el nivel de crecimiento “se usan para medir el impacto de la estrategia en el objetivo básico financiero de la empresa, el cual consiste en aumentar el valor de la empresa y la riqueza de accionistas” (p.155)

Pregunta 16

¿Las fuentes de ingreso se identifican y cuantifican como parte fundamental del proceso de Administración estratégica de la empresa farmacéutica?

Cuadro 18
Fuente de ingresos

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

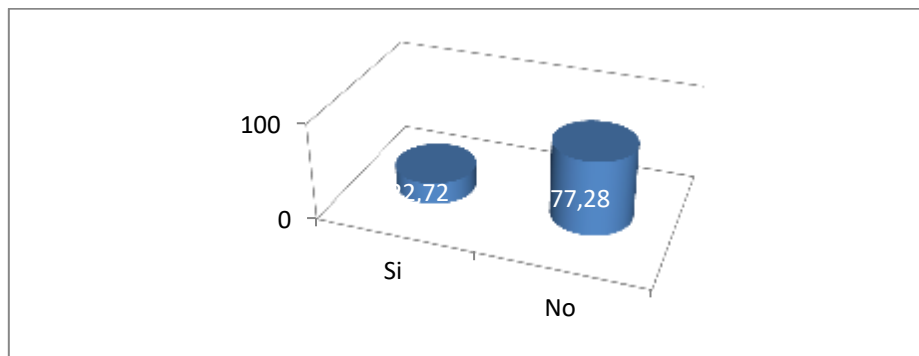


Gráfico 17. Fuentes de ingreso. Fuente: Elaboración propia (2021)

72.28% de los encuestados respondieron que no se identifican y cuantifican las fuentes de ingresos como parte fundamental del proceso del plan financiero, adicionalmente, 22.72% afirma que sí. Tomando en consideración estos resultados, se puede decir que la mayoría de las PYME en las que laboran las personas encuestadas, no identifican y cuantifican las fuentes de ingresos como parte fundamental del proceso del plan financiero. En otras palabras, según estos datos, le dan poca importancia a la necesidad de planificar los ingresos y otros recursos financieros requeridos para llevar a cabo los objetivos del plan financiero, y sostener su operación en el corto, mediano y largo plazo. En relación a este punto los autores Bodie y Merton, M. (2003), afirman que “Para evitar las dificultades por falta de

liquidez, las empresas necesitan pronosticar sus salidas y entradas cuidadosamente” (p.91).

Pregunta 17

¿Las fuentes de egresos se identifican y cuantifican como parte fundamental del proceso de Administración estratégica de la empresa farmacéutica?

Cuadro 19
Fuente de egresos

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

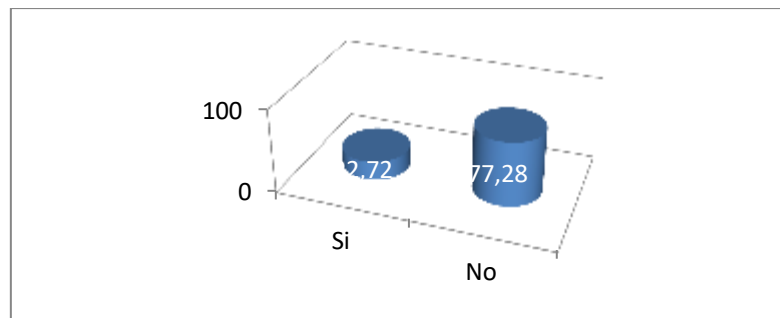


Gráfico 18. Fuente de egresos. Fuente: Elaboración propia (2021)

Al igual que los resultados anteriores, 77.28% de los encuestados respondieron que las empresas donde laboran no identifican y cuantifican las fuentes de egresos como parte fundamental del proceso del plan financiero, mientras que 22.72% restante selecciono la opción sí. Puede decirse entonces que la mayoría de las empresas donde laboran los encuestados, no identifican y cuantifican las fuentes de egresos como parte fundamental del proceso del plan financiero Al respecto, la teoría establece que se debe identificar los egresos totales conformados por los pagos a proveedores de bienes y servicios en general, pago de nómina, pago de pasivos de corto y de largo plazo que se venzan durante el período presupuestado, así como erogaciones por conceptos extraordinarios. Por lo que se debe hacer énfasis que las

empresas podrían tener más sustentabilidad y rendimiento si proyectan su flujo de efectivo que les permita tener un capital de trabajo adecuado.

Pregunta 18

¿El Presupuesto es proyectado siguiendo las premisas establecidas como herramienta de la planificación financiera de la empresa?

Cuadro 20
Presupuesto

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

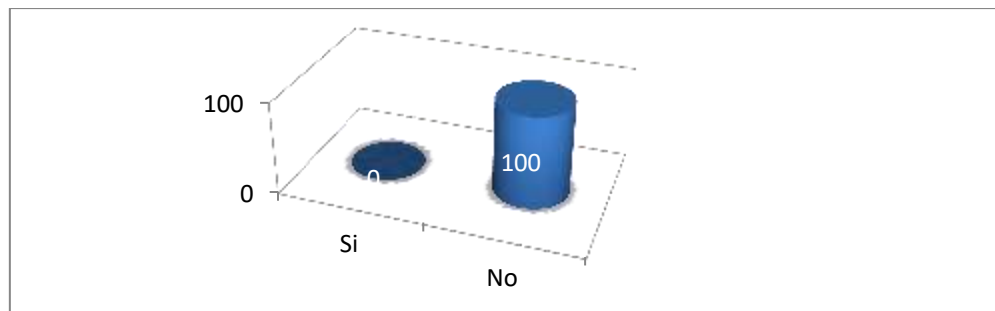


Gráfico 19. Presupuesto. Fuente: Elaboración propia (2021)

100 % de la muestra coincide con la opción no es proyectado el presupuesto siguiendo las premisas establecidas como herramienta de la planificación financiera de la empresa. A través de estos resultados se puede deducir que las PYME que representan los encuestados, categóricamente, no proyectan el presupuesto siguiendo las premisas establecidas como herramienta de la planificación financiera de la empresa. Lo que representa una debilidad ya que una correcta formulación del presupuesto con una estructura sistemática, basada en premisas permite establecer pronósticos y metas financieras a alcanzar. En concordancia con lo anterior Burbano. (2005) sostiene que el presupuesto puede adaptarse a cualquier organización (lucrativa o no lucrativa, de servicios o manufacturera) independientemente del tamaño, de las circunstancias o condiciones especiales.

Pregunta 19

¿La empresa farmacéutica considera los planes de inversión a la hora de analizar y planificar las estrategias financieras?

Cuadro 21
Planes de inversión

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

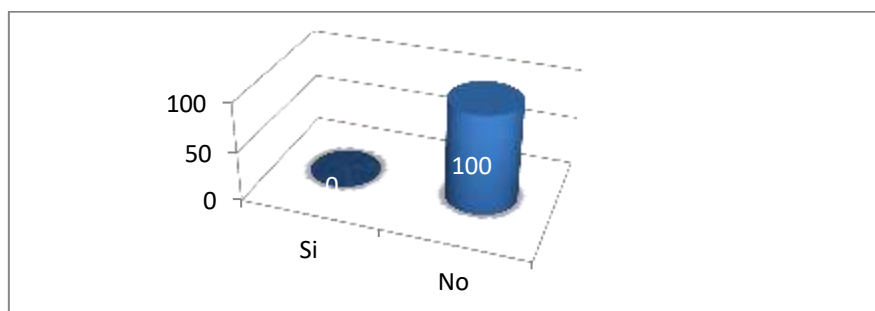


Gráfico 20. Planes de inversión. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de los encuestados afirman que no son considerados dentro del proceso de la planificación financiera los planes de inversión a ejecutar. Evidentemente, a través de estos resultados se puede inferir que las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no incluyen los planes de inversión en su proceso de planificación financiera, lo cual indica que poco identifican sus necesidades de inversión para crecer, ampliar sus instalaciones, obtener mayores utilidades, entre otros. Lo que es un inconveniente para dicha empresa tomando en consideración a Córdoba, M. (2006), al afirmar que “Las organizaciones que no estudian y planifican las inversiones no pueden proyectarse hacia un futuro productivo, ya que, mediante las inversiones una organización puede crecer empresarialmente, ampliar sus instalaciones, obtener mayores utilidades” (p.151).

Pregunta 20

¿Son analizados y tomadas en cuenta las opciones de financiamiento dentro del análisis de las estrategias financieras?

Cuadro 22
Planes de financiamiento

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

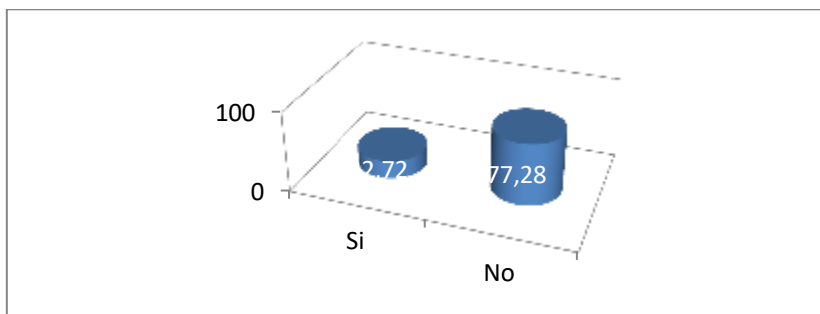


Gráfico 21. Planes de financiamiento. Fuente: Elaboración propia (2021)

Según los datos arrojados por los encuestados, 77.28% de la muestra coincide en que las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no se diseña el plan de financiación de la empresa dentro del proceso del plan financiero, mientras que 22.72% restante, afirma que si lo incluyen. De esto puede interpretarse que, a juicio de los consultados, en la mayoría de las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, analizadas no es incluido el diseño del plan de financiamiento dentro del plan financiero. Esto se interpreta que la identificación de las fuentes de financiamiento no se planifica de una forma sistémica siguiendo las premisas para el diseño del plan financiero. Para Chillida, C. (1999) la estrategia de financiamiento, es definida como la adoptada por las diferentes empresas, para proveerse de fondos y poder financiar sus operaciones y proyectos (p. 123).

Pregunta 21

¿La empresa farmacéutica elabora estados financieros proyectados a la hora de elaborar los planes de estrategias financieras?

Cuadro 23
Estados financieros proyectados

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

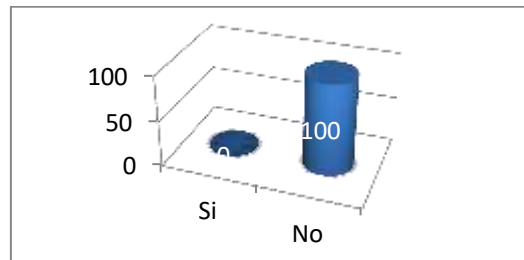


Gráfico 22. Estados financieros proyectados. Fuente: Elaboración propia (2021)

En lo que respecta a este Ítem se puede observar que 100% de los encuestados respondieron que la empresa no elabora los estados financieros proyectados, como parte del proceso del plan financiero. Esto evidencia que las PYME del sector farmacéutico que representan los encuestados no elaboran estados financieros proyectados para la planificación financiera de sus negocios, lo cual está en contraposición a lo que establece, la teoría, ya que son una técnica básica para implementar estrategias financieras de acuerdo con diversos escenarios. tal como lo afirma, Gitman, L. (2012): “Estos, estados Financieros pro forma permiten a las organizaciones calcular las razones financieras proyectadas de acuerdo con diversos escenarios para implementar estrategias”.(P. 55)

Pregunta 22

¿Es tomada en cuenta la participación de todos los gerentes y operativos a la hora de elaborar los planes estratégicos de la empresa farmacéutica?

Cuadro 24
Participación gerencial

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

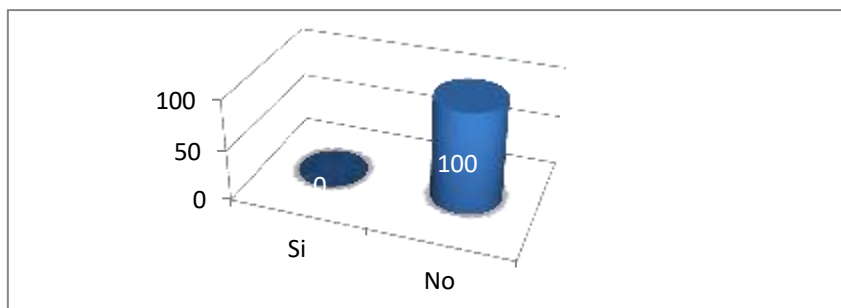


Gráfico 23. Participación gerencial. Fuente: Elaboración propia (2021)

En este ítem 100% de los encuestados opina que la participación gerencial no es parte integral del proceso de planificación financiera de las PYME del Sector Farmacéutico objeto de estudio. Según estos resultados, se puede decir que, en la mayoría de estas empresas, el propietario asume la función administrativa del negocio, esto determina que las decisiones más relevantes de la empresa sean tomadas solo por este

Procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

Por intermedio de ocho (8) preguntas clave, se intenta dilucidar como es vista por los trabajadores involucrados con los procesos contables y administrativos de las PYME del Sector Farmacéutico del Municipio Libertador del Estado Mérida.

Pregunta 23

¿La empresa farmacéutica utiliza la medición de resultado (rentabilidad) como indicador para el control estratégico del cumplimiento de la planificación financiera?

Cuadro 25
Medición de resultados

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

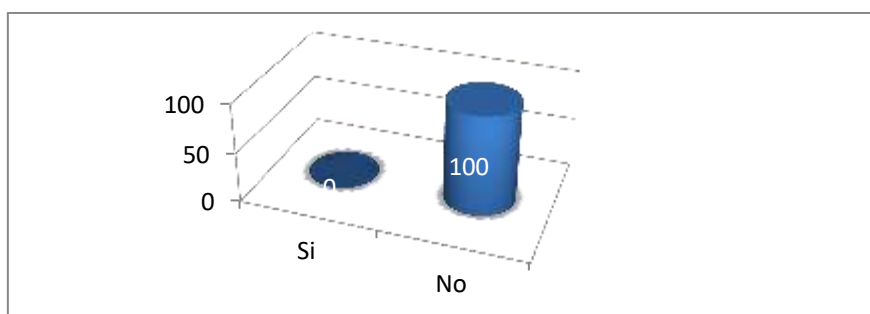


Gráfico 24. Medición de resultados. Fuente: Elaboración propia (2021)

La grafica refleja que 100% de los encuestados opina que la medición de resultados no es un indicador usado como herramienta de control estratégico. Dichos resultados dejan ver que la medición de resultados no es un indicador usado como herramienta de control estratégico en el cumplimiento de la planificación financiera de las empresas objeto de estudio, es decir no incorporan este mecanismo para controlar la ejecución de las acciones diseñadas para el logro de objetivos y metas financieras. Respecto a este punto Breale, R. (2007) señalan que “Para la aplicación de un control financiero adecuado es necesario diseñar herramientas que faciliten la medición y registro de los resultados que se están obteniendo con la aplicación del plan; para luego ser comparados, lo cual permitirá determinar si el plan se dirige al logro de sus objetivos” (P. 13).

Pregunta 24

¿La empresa farmacéutica utiliza como herramienta de control estratégico en la ejecución de la ejecución financiera, la formulación de estrategias alternativas?

Cuadro 26
Estrategias alternativas

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

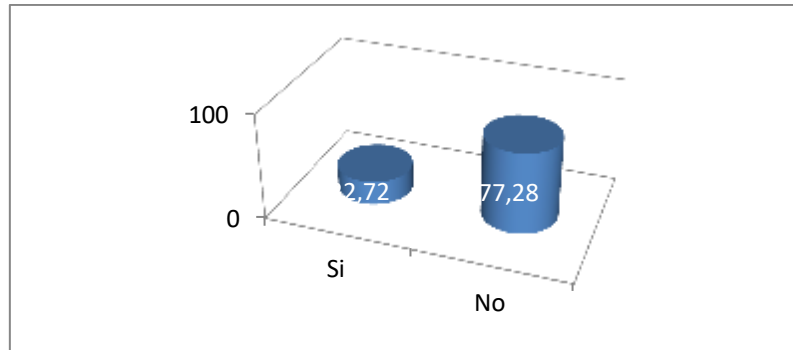


Gráfico 25. Estrategias alternativas. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar 77.28% de los encuestados opinó que la formulación de estrategias alternativas no es una herramienta de control a ser aplicada en la ejecución estratégica de la planificación financiera de las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, mientras que 22.72% restante afirma que sí. Tal resultado, conlleva a afirmar que la mayoría de las empresas que representan las personas encuetadas no formulan estrategias alternativas como una herramienta de control a ser aplicada en la ejecución estratégica de la planificación financiera, con la finalidad de replantear las acciones para corregir la presencia de alguna deficiencias en el logro de los objetivos o cuando ocurren cambios importantes en los factores competitivos o en otros elementos del entorno, por lo que se podría inferir, que estas empresas se dirigen en forma reactiva ante las circunstancias y eventos coyunturales presentados. Parafraseando a. Van Home, (2003), la planificación es un proceso para desarrollar objetivos empresariales y elegir un futuro curso de acción para lograrlos, emprender actividades para traducir los planes en acciones y re planear sobre la marcha para corregir la presencia de algunas deficiencias.

Pregunta 25

¿Se considera el análisis de las variaciones como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera?

Cuadro 27
Análisis de variaciones

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

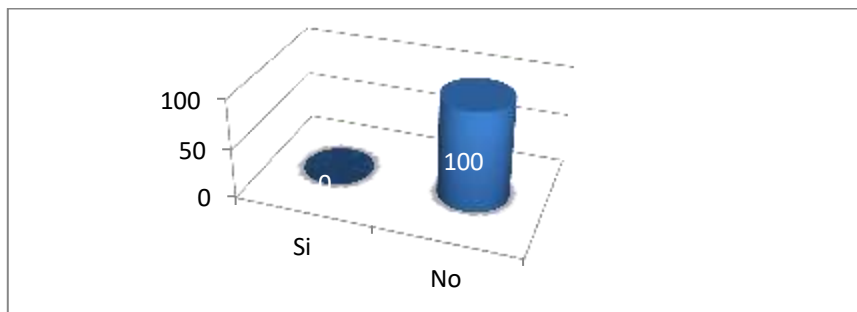


Gráfico 26. Análisis de variaciones. Fuente: Elaboración propia (2021)

100% de los encuestados opinó que el análisis de las variaciones no es utilizado como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera. Estos resultados reflejan que las PYME del sector farmacéutico que representan los encuestados, no utilizan el análisis de las variaciones como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera, lo que demuestra que sus resultados financieros no son comparados con los estándares fijados en la planeación para detectar desviaciones o variaciones, hallar las causas de las mismas y tomar las medidas correctivas correspondientes. Lo cual se contrapone a lo que establecen las diversas teorías, en este sentido afirma Ramírez, D. (2002): “la acción del control, demanda que los resultados sean medidos y comparados con los estándares fijados en la planeación y así se pueden detectar desviaciones o variaciones, hallar las causas de las mismas (investigaciones) y tomar medidas correctivas a tiempo”. (p. 65)

Pregunta 26

¿Se cumple con el proceso de retroalimentación como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera?

Cuadro 28
Retroalimentación

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

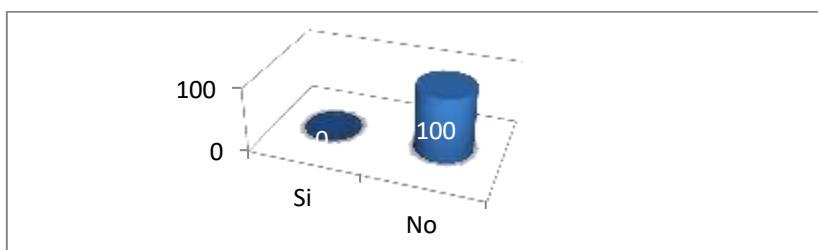


Gráfico 27. Retroalimentación. Fuente: Elaboración propia (2021)

Se puede apreciar que 100% afirma que no se cumple con el proceso de retroalimentación en el proceso de control de la ejecución de la planificación financiera. Esto evidencia que las PYME objeto de estudio, no incorporan el proceso de retroalimentación, el cual le suministra información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de planeación para eliminar errores, fallas y vicios en los equipos de trabajo, las personas y procesos.

Pregunta 27

¿La empresa farmacéutica utiliza los indicadores financieros como herramientas de control estratégico?

Cuadro 29
Indicadores financieros

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

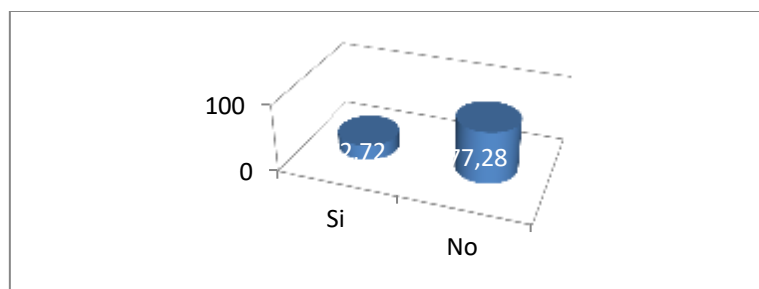


Gráfico 28. Indicadores financieros. Fuente: Elaboración propia (2021)

77.28% de los encuestados opinó que la empresa no utiliza los indicadores financieros como herramientas de control estratégico, mientras que 22.72% selecciono la alternativa sí. Dichos resultados dejan ver que, en su mayoría, no se usan los indicadores financieros como herramientas de control estratégico, para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones financieras de la empresa y convertirlos en referencias o estándar para el control de la gestión. lo que se puede considerar con una debilidad para la toma de decisiones y se contrapone a la teoría de autores como Van Horne J. (2003), el cual indica “que para evaluar la situación y el desempeño financiero de una empresa se utilizan herramientas mediante el análisis de razones financieras”. (p.22)

Pregunta 28

¿La empresa farmacéutica utiliza los indicadores de gestión como herramientas de control estratégico?

Cuadro 30
Indicadores de gestión

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	5	22.72
No	17	77.28
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

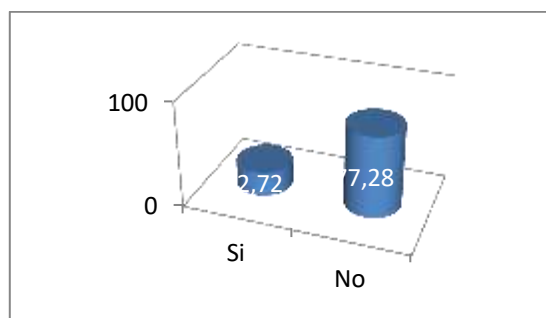


Gráfico 29. Indicadores de gestión. Fuente: Elaboración propia (2021)

77.28% de los encuestados opinó que la empresa no utiliza los indicadores de gestión como herramientas de control estratégico, mientras que 22.72% selecciono la alternativa sí. Esto indica que la mayoría de las PYME seleccionadas para el estudio, no cuentan con un sistema de gestión de indicadores que alimenten el proceso de toma de decisiones para el alcance de las metas y hacer posible la mejora continua. Para Beltrán (2010) un indicador puede definirse como “la relación entre las variables cuantitativas o cualitativas, que permite observar la situación y las tendencias de cambio generadas en el objeto o fenómeno observado, respecto de objetivos y metas previstas e influencias esperadas” (p. 38). Los indicadores están representados por variables de medición que pueden ser valores, unidades, índices, series, estadísticas, entre otras que permiten, por una parte, expresar cuantitativamente los valores necesarios para diagnosticar y evaluar los recursos previstos y empleados, en función de los objetivos y metas logradas, y por la otra, medir y evaluar el grado de efectividad de la producción de la empresa.

Pregunta 29

¿El proceso administrativo es evaluado periódicamente como herramienta de control financiero de la planificación?

Cuadro 31

Proceso administrativo

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

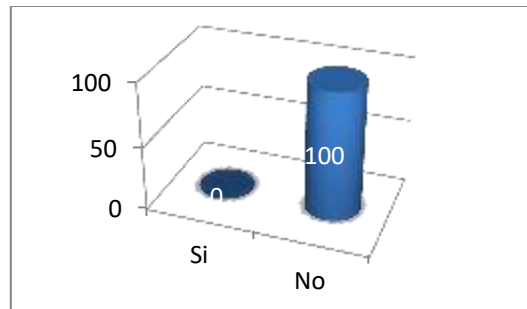


Gráfico 30. Proceso administrativo. Fuente: Elaboración propia (2021)

De acuerdo con la información obtenida 100% de la muestra opina que el proceso administrativo no es evaluado periódicamente como herramienta de control financiero de la planificación. Estos resultados dejan ver que las PYME del sector farmacéutico representadas por los encuestados, no le dan ninguna importancia al control y seguimiento de los procesos administrativos, para garantizar el logro de los objetivos y metas planificadas. Al respecto Melgar, J. (2011) dice que “es una herramienta preventiva de los efectos negativos que ocasiona la mala coordinación, relación y la valuación de los elementos que forman la gestión gerencial. Su contribución es que permite anticiparse ante las amenazas que se presentan” (p.1).

Pregunta 30

¿La toma de decisiones sobre la ejecución estratégica de la planificación financiera, son tomadas de manera oportuna, considerando información obtenida del proceso de control?

Cuadro 32

Toma de decisiones

Alternativa	Absoluto	Relativo (%)
Si	0	0
No	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Elaboración propia (2021)

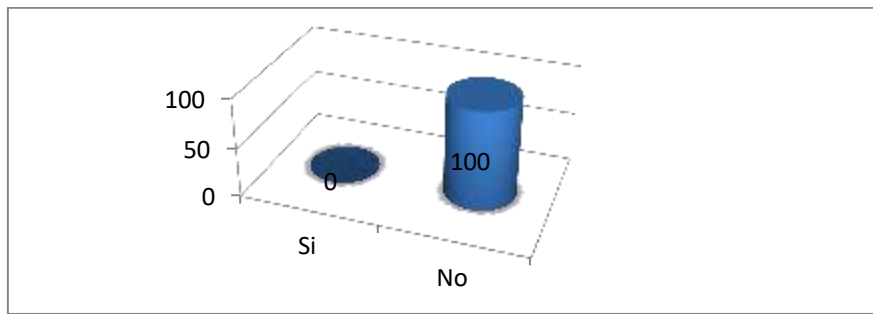


Gráfico 31. Toma de decisiones. Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede observar 100% de los encuestados opina que las PYME representada por los encuestados, no toma de decisiones sobre la ejecución estratégica de la planificación financiera, de manera oportuna, considerando información obtenida del proceso de control. Dichos resultados dejan ver que las PYME representadas por los encuestados, no tienen un proceso formal de toma de decisiones de manera oportuna considerando información obtenida del proceso de control para asegurar que las actividades reales se ajusten o van acorde con las actividades planeadas. Al respecto Falcón. (2002) plantea que: "la toma de decisiones es el proceso de identificación de un problema u oportunidad y la selección de una alternativa de acción entre varias existentes, es una actividad diligente clave en todo tipo de organización" (p. 29)

Rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida

Luego de analizados los resultados del cuestionario, de acuerdo a las variables establecidas, y después de la revisión bibliográfica por la observación documental se puede llegar al siguiente análisis: Las PYME del sector farmacéutico, constituyen un grupo de empresas de alto porcentaje referencial en virtud de su aporte a la satisfacción de las necesidades de la población que las requiere. Pero estas empresas por sus características, demandan de un cuidado extremo en cuanto a los factores que le permitan obtener rentabilidad y la sustentabilidad en el tiempo. Estos factores a

cuidar, como se pudo observar en el cuestionario, son internos y externo a dichas entidades.

Se puede decir, que los factores externos (tales como la hiperinflación, el mercado, los proveedores, las regulaciones entre otros), no son controlados ni vigilados por la mayoría de las empresas en análisis, lo que pone en gran riesgo su rentabilidad y sustentabilidad, generándose la necesidad de dejar entre las recomendaciones, la vigilancia y planificación que se debe realizar permanentemente de sus influencias en el accionar diario de las PYME del sector farmacéutico.

Es también de hacer notar que revisados los resultados en el ámbito interno, se pudo observar que el proceso de planificación financiera se realiza de manera deficiente debido a que no se planifican los resultados financieros esperados, existe ausencia de preparación de planes y objetivos estratégicos a corto, mediano y largo plazo, ni los presupuesto, mucho menos los estados financieros proyectados, como instrumentos para establecer los escenarios financieros en la organización, toda vez que la mayoría de estas empresas son gerenciadas por sus propios dueños quienes en la mayoría de los casos no tienen formación en estas áreas administrativas, convirtiéndose en gestores administrativos empíricos, que se limitan a solucionar los problemas a la medida que estos van ocurriéndose lo que las coloca en alta vulnerabilidad.

De acuerdo a lo anteriormente dicho, se puede catalogar como una gestión reactiva, que actúa de acuerdo a los acontecimientos ocurridos sin anticiparse a ellos, pues no consideran los obstáculos en su entorno.

Sin embargo, hay que destacar que el diagnóstico evidencia que hay importantes oportunidades para todos los involucrados de mejorar la eficiencia, incrementar la integridad y la transparencia, y aportar valor a la gestión financiera de las PYME la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida para garantizar su sostenibilidad y crecimiento.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de efectuado el análisis e interpretación de los resultados en el Capítulo IV del cuestionario aplicado al personal administrativo y contable de las PIME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, complementados con los resultados derivados del marco teórico, y considerando los objetivos de la investigación, se hizo posible dar cumplimiento al objetivo general de la investigación al Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, en concordancia con los objetivos planteados en la investigación, por lo que se procede a emitir las siguientes conclusiones:

Conclusiones

Con respecto al objetivo específico 1, se identificaron los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del estado Mérida, dando como resultados las siguientes conclusiones:

1. A través de la investigación se pudo detectar que, existen factores externos no controlables por el empresario del sector farmacéutico que influyen directamente en la rentabilidad de la PYME, como son los, clientes, los proveedores, condiciones macroeconómicas del país, el entorno político, debilidad del mercado interno, alza de precios, inflación, tipo de cambio, entre otros. En este sentido, se identificaron que los factores principales incidentes

en la rentabilidad de las PYME, los constituyen en primer lugar la hiperinflación y sus consecuencias, lo cual puede constituir una fuerte amenaza no sólo produciendo baja o nula rentabilidad, sino incluso llevar a su desaparición si no se toman las medidas adecuadas para contrarrestarla, en segundo lugar y con igual efecto lo trae para este sector las políticas relacionadas con las leyes gubernamentales.

2. La hiperinflación en Venezuela, como uno de los factores externos, influyen en la forma de reaccionar de los demás aspectos como lo son los proveedores y consumidores. El reaccionar de los consumidores ante la hiperinflación, pueden afectar los ingresos, los precios y la necesidad de compra del consumidor. Por la investigación se determinó que, los gerentes y administradores de las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no cuenta con los conocimientos adecuados ni las herramientas teóricas apropiadas para realizar la toma de decisiones en estas empresas bajo esa condición, por lo que se convierte en una administración empírica, al no tener en cuenta el entorno en el cual se opera. Esto conlleva a que no exista un direccionamiento estratégico, en donde los negocios siguen un crecimiento lento baja rentabilidad, sin competitividad, y sin una planeación adecuada y, por ende, baja sustentabilidad.

En relación con objetivo específico 2: Señaló la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida. y se comprobó lo siguiente

1. La etapa de planificación, no es considerada dentro del proceso de planificación financiera de las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, lo cual indica que no se toman en cuenta las premisas de la planificación para el diseño del proceso financiero. Esta etapa sirve para anticiparse a las acciones que son necesarias realizar y la forma en la que se hará, para conseguir que la empresa obtenga los resultados que se

espera en el tiempo establecido. De hecho, es importante que antes de iniciar el proceso de la planificación estratégica y financiera integrada, definir varios temas que influirán sobre cómo la organización se moverá hacia adelante, a qué ritmo, quién estará involucrado, quién será responsable de qué componente y qué fondos serán necesarios para el proceso de planificación.

2. Con respecto, al marco conceptual no se incorpora como herramienta del proceso de planificación financiera. En este aspecto, es el gerente quien está obligado a participar activamente en la alineación de los conceptos administrativos, para articular el plan de gestión estructuradamente, es decir, que exista coherencia entre visión, misión, objetivos y políticas, dando cabida a la aceptación y el compromiso por parte del personal operativo. Sin embargo, la carencia de capacitación en el tema financiero para los dueños de PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida hace que éstos, no encuentren en el proceso de planeación financiera un apoyo estratégico a la hora de dirigir y gestionar su empresa. Aun cuando, el marco conceptual de la planeación financiera es un aspecto importante porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos en forma programada y sistémica.
3. Por su parte los encargados de la gestión financiera, no hacen análisis de su entorno es decir, de los factores externos que lo afectan, como son las tendencias económicas, sociales, políticas, competitivas y todas aquellas variables del entorno que se necesitan para realizar las proyecciones financieras, así como los hechos o eventos que podrían de forma significativa beneficiar (Oportunidades) o dañar (Amenazas) a la organización en el futuro.
4. No se hace una definición de los objetivos financieros dentro de los fundamentos del planeamiento estratégico, toda vez que se corresponde con el hecho de que estas PYME no están alineados con los elementos intervinientemente en la planificación, formulación, ejecución y control financiero para plasmar lo que se pretende llevar a cabo a corto, medianos y

largo plazo. asimismo, no se establecen las metas que contribuyen a asegurar el crecimiento y propiciar la estabilidad financiera esperada.

5. Las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, poco identifican sus estrategias financieras para impulsar el logro de los objetivos y metas financieras de sus organizaciones. Entendiéndose como estrategia financiera la planificación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio de tal forma que las mismas sean más rentables. Además, es muy importante elegir buenas estrategias para lograr que las PYME del sector farmacéutico, tengan una buena condición financiera que permita ser candidata a créditos y ser una buena opción para los inversionistas, que al ver una empresa sólida financieramente llama la atención para invertir en ella y convertirse en accionista.
6. No se estima el nivel de crecimiento esperado para aumentar el valor de las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida y la riqueza de sus accionistas dentro de su plan financiero. El nivel de crecimiento es un factor que influye en la vitalidad de una empresa, estimula las iniciativas y aumenta la motivación del personal y de los ejecutivos. Es por ello que los objetivos de crecimiento deben incluirse en la mayor parte de las estrategias empresariales, para estimar el crecimiento de las ventas, de la cuota de mercado, del beneficio o del tamaño de la organización, entre otros.
7. Respecto a la identificación y cuantificación de las fuentes de ingresos como parte fundamental del proceso del plan financiero, se observa que este tipo de empresa le da poca importancia a la necesidad de planificar los ingresos, egresos y otros recursos financieros requeridos para llevar a cabo los objetivos del plan financiero, y sostener su operación en el corto, mediano y largo plazo. De allí pues que tienen debilidades para estimar el nivel de liquidez necesario para cubrir sus obligaciones respecto a las actividades operacionales. Igualmente, al no tener claridad de los egresos, no se ubica la

liquidez adecuada que le permita accionar en el mercado en mejores condiciones ante proveedores y competidores.

8. En lo referente, a la formulación del presupuesto, no se utilizan herramientas financieras adecuadas para pronosticar los resultados a corto y largo plazo, existe carencia de procesos de formulación del flujo de efectivo para determinar las necesidades futuras de dinero, así como la carencia en el uso de esos pronósticos para monitorear y evaluar el desempeño en el cumplimiento de las metas financieras. No obstante, una correcta formulación del presupuesto con una estructura sistemática, basada en premisas permite establecer pronósticos y metas financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.
9. Difícilmente se analiza la composición y el tipo de activos que tiene la empresa, no se establece la combinación ideal de financiamiento a corto y largo plazo y no se analizan las opciones de financiamiento disponibles, sus costos y sus implicaciones a largo plazo. Esta situación representa una gran limitante para la pequeña empresa encontrándose en una posición vulnerable donde las decisiones no se toman de manera analítica sino circunstancial y, por otro lado, la toma de decisiones sobre inversiones y sobre financiamiento son actividades que se llevan a cabo en función de las necesidades mediatas de la empresa y de las oportunidades que se presentan. Los Planes de Financiamiento son cada vez más complicados identificar en este sector, dado que la hiperinflación limita cada vez más la posibilidad de obtener financiamientos bancarios adecuados, la regulación bancaria actual donde el encaje legal es cada vez más alto limitan a las instituciones bancarias disponer de recursos para préstamos; aunado a esto el Estado por medio de sus instituciones como el INAPYMI ha desarrollado planes de financiamiento dirigidas a atender las necesidades de este sector de la economía, pero esto a tenido un revés en los últimos tiempos dada la politización de su otorgamiento y la tardanza en la respuesta, lo que genera que este tipo de financiamiento se haga ineficiente e inadecuado.

10. En lo que respecta, a la elaboración de los estados financieros proyectados, como parte del proceso del plan financiero, estas empresas en su mayoría, no elaboran los estados financieros proyectado, esto evidencia que se le da poca prioridad a este elemento de la planificación financiera del negocio, siendo una técnica básica que permite a la organización estudiar los resultados esperados de diversas acciones y enfoques. Este tipo de análisis se puede utilizar para pronosticar las consecuencias de diversas decisiones en la implementación, permitiéndole a las organizaciones calcular las razones financieras proyectadas de acuerdo con diversos escenarios para implementar estrategias.
11. En cuanto a la participación gerencial, se puede decir que en la mayoría de PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida el propietario asume la función administrativa del negocio, esto determina que las decisiones más relevantes de la empresa sean tomadas por este. Considerando la importancia de la planeación financiera en la elaboración de planes de negocios para la creación de empresas competitivas que sean sostenibles en el tiempo y la gestión de las mismas, nos abre la puerta para reflexionar sobre la necesidad de desarrollo de nuevas competencias formales (aspectos financieros), en los líderes a fin de asegurar la toma de decisiones responsable e informada. Como se dijo anteriormente, en ese sector y por tener características de PYME, quien gerencia es el propietario y en su mayoría actúan por intuición y no por conocimientos gerenciales ni administrativos, y dadas estas mismas características se aplica a profesionales de la contaduría quienes en la mayoría de los casos realizan su labor de forma externa a la empresa.

Las conclusiones en relación con el objetivo 3: La determinación de los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, Las cuales se detallan a continuación:

1. Las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, no incorporan mecanismos de medición de resultados que permitan controlar la ejecución de las acciones diseñadas para el logro de objetivos y metas de la gestión financiera, punto que llama la atención ya que es un área focal del negocio por la cual se debe velar para lograr la supervivencia de la empresa,
2. En cuanto a la formulación de estrategias alternativas, hay ausencia de planes alternativos como una herramienta de control a ser aplicada en la ejecución estratégica de la planificación financiera, con la finalidad de replantear las acciones para corregir la presencia de alguna deficiencias en el logro de los objetivos o cuando ocurren cambios importantes en los factores competitivos o en otros elementos del entorno, por lo que se podría inferir, que estas empresas se dirigen en forma reactiva ante las circunstancias y eventos coyunturales presentados.
3. Adicionalmente, no manejan el análisis de las desviaciones entre los resultados esperados y los resultados realmente obtenidos, con el fin de analizar sus causas e introducir las correcciones pertinentes, para asegurar el cumplimiento eficiente de los objetivos, metas, de la empresa sobre una base mensual. Sin embargo, el uso de esta herramienta le proporcionaría la información financiera requerida para comparar el desempeño real con el desempeño planificado mostrando cada diferencia como variación favorable o desfavorable del desempeño y así tomar las medidas correctivas necesarias.
4. En cuanto al análisis financiero, no se calculan indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad, entre otros, siendo esta una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa. Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización, ya que

aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

5. Por otra parte, en cuanto a los indicadores de gestión, tampoco incorporan mediciones como complemento para valorar los procesos y resultados de los planes, de las áreas funcionales de las empresas: producción, mercadeo, recursos humanos y finanzas. Estos indicadores cualitativos, son grandes aliados en para la mejorara continua y desarrollo de ventajas competitivas, facilitando la toma de decisiones operacionales y estratégicas;
6. Con respecto al proceso de toma de decisiones sobre la ejecución estratégica de la planificación financiera, no se maneja de manera oportuna considerando información obtenida del proceso de control. A pesar de la importancia de tomar decisiones en el campo financiero, estas organizaciones difícilmente llevan a cabo un análisis formal sobre la pertinencia de las decisiones financieras implementadas.

Para finalizar, de acuerdo a los resultados de este diagnóstico se puede decir, que el proceso de planificación financiera se realiza de manera deficiente debido a que no se planifican los resultados financieros esperados, existe ausencia de preparación de planes y objetivos estratégicos a corto, mediano y largo plazo, como instrumentos para establecer los escenarios financieros en la organización;

En tal sentido, se puede catalogar como una gestión reactiva, que actúa de acuerdo a los acontecimientos ocurridos sin anticiparse a ellos, pues no consideran los obstáculos en su entorno. Se puede discurrir que en determinados momentos el actuar por reacción en este sector le ha permitido seguir, pero sin embargo gerenciar este tipo de empresas bajo ese formato, puede en determinado momento no ser el adecuado por lo que las coloca en una situación de vulnerabilidad ante las amenazas y debilidades que se presentan, pudiendo no generar rentabilidad y en algunos casos, ocasionar su desaparición.

Sin embargo, hay que destacar que el diagnóstico evidencia que hay importantes oportunidades para todos los involucrados de mejorar la eficiencia, incrementar la integridad y la transparencia, y aportar valor a la gestión financiera de las PYME la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida para garantizar su sostenibilidad y crecimiento.

Recomendaciones

Después del análisis de los resultados y establecidas las conclusiones de la investigación, la autora hace las siguientes recomendaciones para mejorar el desempeño de las mismas:

1. Por ser la economía venezolana hiperinflacionaria, se debe escuchar y leer a diversos e importantes personeros estudiosos de la economía. Actualmente muchos coinciden en lo fundamental que es considerar las siguientes recomendaciones para las PYME del sector farmacéutico del municipio Libertador del estado Mérida: Adquirir activos productivos, adquirir productos que se necesiten a futuro, formarse y educarse para tomar decisiones de manera informada, comprar dólares ya que a la fecha no hay perspectiva económica de que estos bajen, usar el crédito que esté disponible, manejo adecuado del efectivo ya que este pierde valor rápidamente, mantenerse informado para adelantarse a eventos importantes como aumentos de costos y especialmente modificaciones de política fiscal y monetaria, aumentos de salarios y regulaciones de precios, acumular inventarios, cuidar los recursos humanos calificados ya que en época de crisis estos son escasos.
2. Realizar un diagnóstico externo donde se evalúe el ambiente económico, político, social, cultural, tecnológico y competitivo, entre otros, ya que ninguna organización puede abstraerse del medio en que desenvuelve, en los planes y presupuestos debe tener en cuenta los aspectos del entorno.
3. Formular una misión y visión clara y específica en el área financiera. Definir los objetivos financieros que deben ser claros, realistas, medibles y congruentes entre sí.

4. Definir metas financieras que expresen los resultados específicos a lograrse en relación a los objetivos financieros; éstas deben ser cuantificables y delimitadas en cuanto al tiempo de consecución. Además, deben ir acompañadas de uno o más indicadores que le den a las PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida, un elemento para medir el progreso hacia el logro de la implementación del plan financiero.
5. Diseñar estrategias financieras para garantizar el desarrollo de las operaciones de la empresa y asegurar la operatividad de la misma, haciendo énfasis en las decisiones sobre inversión según la situación de la empresa, estructura financiera, reparto de utilidades, capital de trabajo; esto es, administración de efectivo, inventarios, cuentas por cobrar y pasivos a corto plazo. Así como, seleccionar las estrategias financieras, alternativas a utilizar: ofensivas, adaptativas, reactivas o defensivas.
6. Precisar con mayor detalle los objetivos financieros referidos a las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo; determinando la cantidad de recursos financieros necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus planes de operación y expansión. Así mismo, seleccionar las diferentes fuentes de financiamiento para obtener los recursos necesarios para la inversión.
7. Elaborar los presupuestos necesarios para llevar a cabo las estrategias, acordes con el entorno y las capacidades presentes y futuras de la empresa. En este punto se deben tener presente las metas financieras y no financieras que conducirán al alcance de los objetivos.
8. Elaborar flujos de cajas proyectados para corto y mediano plazo, con los datos y valores reales que permitan determinar las necesidades de liquidez e identificar los egresos que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de las finanzas.
9. Alimentar continuamente el estado de situación financiera y el estado de rendimiento financiero para obtener los reportes reales de desempeño financiero.
10. Utilizar técnicas que midan la creación o destrucción de valor, tal como el índice de Valor Económico Agregado (EVA), la cual es una herramienta que permite calcular la rentabilidad generada por la empresa teniendo en cuenta el nivel de

riesgo con que opera”. La gerencia basada en valor se relaciona con el diseño y aplicación de una estrategia que integre los procesos de la organización hacia la búsqueda de la mejor utilización de los recursos disponibles, de tal forma que los resultados a generar sean superiores al esperado. La adopción de la misma, faculta a la gerencia para estar totalmente consciente de que su principal objetivo es la maximización del valor, tener reglas claras para tomar decisiones; y ser capaz de analizar y entender de forma conveniente cuáles son las variables de desempeño que generan valor en la empresa.

11. Utilizar indicadores financieros como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas. Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad. Para esto es conveniente elaborar un manual que tenga las indicaciones necesarias para desarrollar el uso de indicadores y las posibles interpretaciones de acuerdo a los resultados.
12. Hacer revisiones de sus estados financieros y planes financieros para hacer los ajustes correspondientes que permitan que las empresas tengan una razonable liquidez y rentabilidad, para fortalecer y mantener una posición estable en el mercado nacional. Para ello es recomendable ubicar a un profesional en el área contable financiera que diseñe dicho plan de acción y que interprete adecuadamente los estados financieros.
13. Desarrollar programas de formación para el personal que lidera en la empresa, en aspectos financieros que den competencias formales a fin de asegurar la toma de decisiones responsable e informada desde la concepción de los planes. Para lo cual puede apoyarse en las competencias del contador para definir la estrategia, aprender sobre las herramientas contables y, sobre todo, generar y utilizar la

información financiera como una verdadera herramienta de gestión o a través de los programas y escuelas para emprendedores.

14. Utilizar las herramientas ofrecidas por la tecnología de información que permiten realizar la gestión financiera de manera eficiente y con todas las posibilidades de tomar decisiones y mediciones en el camino que ayuden a alinear la estrategia financiera para el crecimiento.
15. Diseñar herramientas que faciliten la medición y registro de los resultados que se están obteniendo con la aplicación del plan y realizar las evaluaciones mediante la comparación con los resultados esperados en el plan inicial; esta comparación permitirá determinar si el plan se dirige al logro de sus objetivos, o si existen desviaciones que deben ser corregidas para el adecuado cumplimiento de lo planificado.
16. En referencia al proceso de seguimiento y control, se recomienda el Cuadro de Mando Integral, el cual es una herramienta utilizada para monitorear todos los elementos importantes en el diseño de las estrategias seleccionadas en la Matriz DOFA, facilitando el proceso de planeamiento, introduciendo mediciones que indican si la implementación y ejecución de las estrategias están contribuyendo a mejorar los resultados, no solo en base a indicadores financieros tradicionales, ya que constituye un modelo de mapa estratégico que sirve para reorientar el sistema gerencial y enlazar efectivamente el corto plazo con la estrategia a largo plazo, vinculando de manera interdependiente cuatro procesos o perspectivas: financiera, clientes, procesos internos y capacidades.

Referencias

- Abad J. Francisco D. (1997). *Control de Gestión*. Bogotá: Interconect Editores.
- Acevedo V. Daniel E. (2003). *Nuevos Enfoques de Gestión y Resultados*. 1era Edición. Edit. Quirón Caracas – Venezuela:
- Acevedo V. Daniel E. (2004). *Metodología del Control de Gestión: de Indicadores de gestión a la Toma de Decisiones*. 1era Edición. Edit. Quirón Caracas – Venezuela:
- Ackoff, R. (1992). *Planificación de la empresa del futuro*. México: Limusa. Noriega Editores S.A
- Arias Fidias G. (2006). *El Proyecto de Investigación. Guía para su Elaboración*. Edit. Episteme. Caracas, Venezuela:
- Balestrini, M (2006). *Como Se Elabora un Proyecto de Investigación*. Editorial Consultores y Asociados. Segunda Edición. Caracas – Venezuela.
- Bavaresco, A. (2006). *Proceso Metodológico en la Investigación*. (Cómo hacer un diseño de investigación). Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.
- Beltrán J. Jesús M. (2003). *Indicadores de Gestión*. Bogotá. Editores 3R (Primera edición)
- Beltrán J. Jesús M. (2010). *Indicadores de Gestión*. Bogotá. Editorial 3R Editores Ltda. (Segunda edición).
- Benevente Hector (2018). *Las empresas deben enfocarse en sobrevivir en Hiperinflación. Publicación Gerencial 01/10/2018*
- Bisquerra, R. (2004). *Métodos de Investigación Educativa*. Editorial CEAC Educación. Barcelona, España.
- Brigham, E. Y Houston, J. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera* (10ª ed.). México. Cengage Learning Editores. 831 pp
- Blanco I. Francisco (2000). *El Control Integrado de Gestión*. México: Limusa Noriega Editores S.A.
- Brealey, R, Y Otros (2007). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Quinta Edición. McGrawHill. España
- Bodie, Z. Y Merton R. (2003) *Finanzas*, Editorial Prentice Hall, primera edición. México
- Burbano, J. (2005) *Presupuestos: Enfoque de Gestión, planeación y control de Recursos*. Tercera Edición. Editorial McGraw-Hill. Bogotá, Colombia.

- Carrasquero, D. (2004). *Estudio de mercado y de factibilidad de producto*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/estudio-de-mercado-y-de-factibilidadde producto/>
- Castillo, y. (2015). *Evaluación de las Alternativas de Financiamiento ofrecidas por la banca para las PYMES en Barquisimeto Estado Lara en el periodo 1998 – 2011*. Trabajo de grado no publicado. Universidad Centro occidental Lisandro Alvarado.
- Chiavenato Idalberto (1999). *Introducción a la Teoría General de la Administración*, México, Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Chillida, C. (1999). *Análisis e Interpretación de Balance*. Tomo I. Segunda Edición. Editorial Biblioteca. Universidad Central de Venezuela. Caracas – Venezuela
- Colmenares D. Ramón A. (2008), “*Diseño de un modelo de indicadores de medición de gestión para la dirección de recursos humanos de la Universidad del Zulia*”. Zulia Venezuela.
- Congreso de la República de Venezuela. Código de comercio. Gaceta extraordinaria Nro. 475 del 21 de noviembre de 1975
- Constitución (2009) *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5908. Febrero 19, 2009.
- Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ediciones ECOE Bogotá
- Culshaw Fabiana (2012) *PYMES venezolanas con potencial de punta de lanza*. Publicación volumen XVII octubre-diciembre 2012. Debates IESA. Disponible en virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/wp-content/uploada/2013/10/04
- David, Fred. (2003). *Conceptos de administración estratégica*, Pearson educación, decimoprimer edición. México
- Dávila Mauricio (2001). *La Auditoria Comprensiva. Un Moderno Concepto en la Auditoria*. Pearson Educación de México, S.A México.
- De la Fuente Luis; Sánchez Juan. (2012) “*Gestión de Farmacia*”. Disponible en www.clubdelafarmacia.com
- Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Promoción. En la Gaceta extraordinaria N° 6.151, de fecha martes 18 de noviembre de 2014
- Díaz Miguel (2012) *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Biblioteca virtual. Disponible en <http://www.eumed.net/libros/gratis/2012/1229/index>.
- Falcón, J. (2002) *Gerencia y toma de decisiones*, Editorial CEC. Caracas. Venezuela

- Febres C. Idania M. (1999). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México. Editorial Mac Graw-Hill Interamericana.
- Federación de Colegios de Contadores Públicos (2007). *Definición de Pequeñas y Medianas Entidades. Boletín de Adopción VEN – NIF N° 1° (BA VEN – NIF 1)*. Venezuela.
- Ferguson Laguna (2000). *La filosofía de la Sustentabilidad*, Caracas, Edición de la Universidad Central de Venezuela. (2000)
- Fernández, Alfonso (2010). “*Indicadores de gestión y cuadro de mando integral*”. Editado por: Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias.
- Flores; Nancy (2015). *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del estado Aragua*. Trabajo de grado para optar al título de Magister en Administración mención Finanzas de la Universidad de Carabobo (2015)
- Francés, A. (2001). *Estrategia para la empresa en América Latina*. Caracas: Ediciones IESA
- Fundil (2008). *Control de Gestión*. Material de apoyo de cursos de formación. Caracas- Venezuela.
- Galeano, V. (2011). *Las estrategias financieras como herramienta en la toma de decisiones*. Editorial Goya Paraguay.
- Galbán, R (2012). *Gestión Financiera en la Industria Farmacéutica Venezolana*. Trabajo de grado no publicado. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.
- Garza A. (2007) *Proceso de Administración estratégica y creación de la estrategia*. Documento en línea. Disponible en <http://www.gestropolis.com> Consulta mayo 2021
- Gitman, L. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Editorial Pearson Educación. Decimosegunda edición. México.
- González S. y De la Vega Y. *Los sistemas de control de gestión estratégica para las organizaciones*. En: www.monografias.com/trabajos15/sistemas-control.shtml-101k. Fecha de consulta: 23 de agosto 2005.
- Harrington, H. (1992). *Mejoramiento de los Procesos de la Empresa*. Madrid; Mc. Graw-Hill.
- Hernández R.; Fernández C. y Baptista P. (2002). *Metodología de la Investigación*. Edit. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. México D.F.
- Hernández R.; Fernández C. y Baptista P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Edit. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. México D.F.

- Hernández, J. (2005). *Análisis Financiero. Perú*. Disponible en: www.gestiopolis.com/canales5/fin/anfinancier.htm. Consulta: 07 de junio de 2021
- Hurtado de B. Jaqueline (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. Edit. Sypal. Caracas Venezuela.
- Hurtado de B. Jaqueline (2008). *Metodología de la Investigación. Una comprensión Holística*. Edit. Quirón, S.A. Caracas Venezuela.
- Jones, G. Y Otros. (2005). *Administración Una Perspectiva Global*. Editorial Mc Graw Hill Interamericana, México
- Laya, A (2015) *Lineamientos Para La Selección De Fuentes De Financiamiento A Corto Plazo Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas Del Sector Farmacéutico*. Trabajo de grado no publicado. Universidad de Carabobo, Campus La Morita. Valencia, Venezuela.
- Ley orgánica del Trabajo, Los Trabajadores y las Trabajadoras. Decreto 8938 swl 30 de abril del 2012
- Markides, C. (2000). *En la estrategia está el éxito*. Editorial Norma, Colombia.
- Mascareñas, J. (2007): *La Estructura de Capital Óptima*. [En línea]. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/jmas/mon/17.pdf>. Consulta: junio 17, 2015.
- Mallo, C Y Merlo J (1995). *Control de gestión y control presupuestario*. McGraw-Hill. España
- Melgar, J. (2011) *Auditoría Administrativa una necesidad permanente de la empresa moderna*. <http://www.ilustrados.com/tema/5486/Auditoriaadministrativa-necesidad-permanente-empresa-moderna.html>
- Méndez, C. (2004). *Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación* (5a. ed.). Colombia: Mc Graw – Hill.
- Morales Rafael (2006) *Propuesta de un plan estratégico gerencial en la planificación educativa dirigida a los directores de la escuela básica*. Revista de Postgrado FACE-UC. Vol. 5 N° 9. Julio-diciembre 2011 / 35-63
- Moreno, J. & Rivas, S. (2003). *La administración financiera del capital de trabajo: texto del siglo XXI*. (2ª ed.). México: CECSA.
- Navas P y Canelones O. (2012) *Conceptos básicos de las Instituciones Financieras en Venezuela*. Valencia Venezuela, Cosmográfica -IPAPEDI
- Ramírez M. (2000). *Metodología para la Gerencia. Análisis e interpretación de indicadores*. Trabajo de grado Universidad Bicentenario de Aragua.
- Ramírez, D. (2002). *Contabilidad Administrativa*. Sexta edición. McGrawHill. México

- Rodríguez, R. (2006) *Operacionalización de variables*. Caracas. IUPC
- Rodríguez, L. (2014) *Actividad Financiera en Venezuela*. Universidad de Carabobo. Dirección de Medios y Publicaciones. Valencia Venezuela.
- Robbins S. (1994) *Administración*. México. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana.
- Pacheco, Juan C. y Otros. (2002) *Indicadores Integrales de Gestión*. (McGraw-Hill). 1ra Edición. Colombia Bogotá.
- Padua, Jorge (1979). *Técnicas de Investigación Aplicadas a las Ciencias Sociales*. Edit. El Colegio Nacional. Fondo de Cultura Económica. México.
- Palella, S. (2010). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas. FEDUPEL, Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Parente Manuel (2021). *La hiperinflación en Venezuela*. Publicado en el País el día 26 de marzo del 2021
- Peñaloza Marlene; Torrez Elizabeth. (2007) “*Aproximación a la cooperación inter empresarial. Un análisis desde las farmacias del estado Mérida, Venezuela*”. Fórum empresarial. (diciembre 2007). Disponible en <https://revista.upr.edu>. Consulta mayo 2021
- Pérez Juan; Veiga Carballo. (2000) “*Control de la gestión empresarial*”. Madrid España. Editorial ESIC.
- Pérez T., Ruy (1998). *¿Existe el Método Científico?* Edit. El Colegio Nacional. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
- Pérez, J. (2012) *Conferencia Planeación financiera*. [Documento en línea] disponible en <http://es.slideshare.net/posgradoscancun/conferencia-deplaneación-financiera>. [Consultado 12 de mayo 2021].
- Porter, M. (1998). *Sobre Competición*. Harvard Business. Escuela Prees. Bostón. Estados Unidos
- Puente, Juan M. (2021) *Consecuencias de la hiperinflación en Venezuela*. Diario Digital El País. (marzo 2021)
- Sabino, Carlos A. (1992) *El Proceso de Investigación*. Editorial Panapo. Caracas – Venezuela.
- Sabino, Carlos A. (2006) *Como hacer una tesis* Editorial Panapo. Caracas Venezuela.
- Sánchez, I. (2004). ***Financiamiento a Largo Plazo – Préstamos***. [Documento en línea]. Disponible: http://www.inosanchez.com/files/mda/mdc/MC02_FINANCIAMIENTO_A_LP_PRESTAMOS.pdf
- Serna, H. (2008). “*Indicadores de Gestión. Cómo Diseñar un Sistema Integral de Indicadores de Gestión*”. Bogotá. Editorial 3R Editores Ltda.

- Tamayo, A. (2007). *Metodología de la Investigación*. Editorial Lamus, S.R.L. Caracas, Venezuela.
- Tamayo y Tamayo, M. (2005). *El Proceso de la Investigación Científica* (5a. ed.). Caracas: LIMUSA Noriega Editores
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006). *Manual de trabajos de grado de especialización y maestrías y tesis doctorales*. Editorial FEDUPEL Caracas.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2010). *Manual de trabajos de grado de especialización y maestrías y tesis doctorales*. Editorial FEDUPEL Caracas.
- Valera, A (2006). *Estrategias financieras para la administración del capital de trabajo en las empresas del sector farmacéutico del estado Zulia*. Maracaibo, Universidad del Zulia.
- Van Horne, J., Wachowicz, J. (1998) *Fundamentos de administración financiera*. Décima Edición. Universidad de Stanford: Prentice Hall.
- Van Horne, J. (2003) *Administración financiera*, Prentice Hall Hispanoamericana, D. F., México.
- Vera Leonardo (2021) *Hiperinflación en Venezuela*. Publicación en el Diario Digital el País (21 04 2021)
- Zamora, A (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*. México: Académica Española.

ANEXOS

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES**

CUESTIONARIO

Dirigido personas pertenecientes a PYME del sector farmacéutico del municipio Libertador del Estado Mérida, que tengan disponibilidad para suministrar información, involucrados en el proceso administrativo de estas empresas, con la finalidad de esclarecer puntos específicos relacionados con el estudio adelantado por la investigadora Dauwy El Zailah, conformando el sustento instrumental del trabajo **RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) Caso: sector farmacéutico del municipio libertador del estado Mérida**, a presentarse como trabajo de investigación, requisito para optar al grado de Magister en Ciencias Contables. Pedimos su valiosa colaboración al respecto, por lo que agradeceríamos se tome unos minutos para responder al encuestador. Agradeciendo de antemano su aporte para la aplicación de este instrumento,

Licenciada Dauwy El Zailah
C.I. 19.807.264

Instrucciones:

- Responda la pregunta que considere correcta.
- Marque con una X en la casilla que corresponda a la pregunta seleccionada.
- No borre la respuesta una vez contestada.
- Utilice lápiz grafito.
- La nomenclatura de posibilidad de respuesta del cuestionario es:
Si
No

CUESTIONARIO

Ítem	Interrogantes	Si	No
PARTE 1: Objetivo 1 Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del Estado Mérida			
1	¿En el proceso de evaluación de cumplimiento de las estrategias financieras, se considera la influencia de los Clientes de la empresa farmacéutica?		
2	¿Es evaluado la influencia de los competidores, en el cumplimiento de las estrategias y tomar decisiones acordes con la empresa farmacéutica?		
3	¿Se consideran los proveedores como un factor influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
4	¿Las leyes y regulaciones gubernamentales son consideradas como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
5	¿La empresa evalúa constantemente los riesgos económicos del entorno como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
6	¿Se incluye la inflación como factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
7	¿La producción interna del país se incluye como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
8	¿El mercado es considerado como un factor externo influyente en el desarrollo estratégico de la empresa farmacéutica?		
PARTE II: Objetivo 2 Señalar la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.			
9	¿Es considerada la Planificación dentro de la Administración Estratégica de la empresa farmacéutica?		
10	¿Es considerada la etapa conceptual como herramienta de análisis estratégico de la empresa farmacéutica?		
11	¿Dentro del proceso de Planificación Financiera se realiza el análisis del entorno la empresa farmacéutica como parte integral del proceso?		
12	¿En el análisis de las estrategias financieras de la empresa farmacéutica, se consideran los objetivos, tomando en cuenta su objetividad?		
	¿La empresa farmacéutica establecen sus metas a alcanzar		

13	a la hora de analizar sus estrategias financieras?		
Ítem	Interrogantes	Si	No
14	¿En el proceso de análisis de estrategias financieras de la empresa farmacéutica se consideran elementos de la Administración Financiera?		
15	¿Dentro del proceso de Análisis de las estrategias financieras de la empresa farmacéutica, se considera el nivel de crecimiento esperado del negocio?		
16	¿Las fuentes de ingreso se identifican y cuantifican como parte fundamental del proceso de Administración estratégica de la empresa farmacéutica?		
17	¿Las fuentes de egresos se identifican y cuantifican como parte fundamental del proceso de Administración estratégica de la empresa farmacéutica?		
18	¿El Presupuesto es proyectado siguiendo las premisas establecidas como herramienta de la planificación financiera de la empresa?		
19	¿La empresa farmacéutica considera los planes de inversión a la hora de analizar y planificar las estrategias financieras?		
20	¿Son analizados y tomadas en cuenta las opciones de financiamiento dentro del análisis de las estrategias financieras?		
21	¿La empresa farmacéutica elabora estados financieros proyectados a la hora de elaborar los planes de estrategias financieras?		
22	¿Es tomada en cuenta la participación de todos los gerentes y operativos a la hora de elaborar los planes estratégicos de la empresa farmacéutica?		
PARTE III: Objetivo 3 Determinar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.			
23	¿La empresa farmacéutica utiliza la medición de resultado (rentabilidad) como indicador para el control estratégico del cumplimiento de la planificación financiera?		
24	¿La empresa farmacéutica utiliza como herramienta de control estratégico en la ejecución de la ejecución financiera, la formulación de estrategias alternativas?		
25	¿Se considera el análisis de las variaciones como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera?		
26	¿Se cumple con el proceso de retroalimentación como herramientas de control estratégico en la ejecución de la planificación financiera?		

27	¿La empresa farmacéutica utiliza los indicadores financieros como herramientas de control estratégico?		
Ítem	Interrogantes	Si	No
28	¿La empresa farmacéutica utiliza los indicadores de gestión como herramientas de control estratégico?		
29	¿El proceso administrativo es evaluado periódicamente como herramienta de control financiero de la planificación?		
30	¿La toma de decisiones sobre la ejecución estratégica de la planificación financiera, son tomadas de manera oportuna, considerando información obtenida del proceso de control?		

VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
Solicitud de Validación dirigida a expertos

Mérida, 22 de junio de 2021

Ciudadano:

Presente.

Dada su reconocida formación en el área de la investigación y metodología, ocurro ante Ud., con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración en la validación del instrumento de recolección de datos para la investigación **RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) Caso: sector farmacéutico del municipio libertador del estado Mérida**, a presentarse como trabajo de investigación, requisito para optar al grado de Magister en Ciencias Contables.

A tal efecto, se anexa copia de las generalidades relacionadas con el trabajo, así como facsímiles de los instrumentos; de igual modo, se incorporan la hoja de evaluación y la carta de validación de los mismos. Los aspectos a tomar en consideración son: pertinencia, relevancia, construcción y precisión de las preguntas.

Agradeciendo de antemano su valiosa cooperación,

Atentamente,

Licenciada Dauwy El Zailah
C.I., 19.807.264

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de investigación y metodología, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de investigación titulado **RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) Caso: sector farmacéutico del municipio libertador del estado Mérida**, el cual presentará la Licenciada Dauwy El Zailah, titular de la Cédula de Identidad N° 19.807.264, como requisito para optar al grado de **Magister en Ciencias Contables**.

Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los 22 días del mes de junio del año 2021

Validado por: Ana Margarita Durán Ruiz

C.I. N°: V-8.031.068

Profesión: Contador Público. Magister en Ciencias Contables

Lugar de Trabajo: Profesora FACES ULA

Cargo que desempeña: Profesora Asistente.

Firma:

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de Lingüística y Redacción, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de investigación titulado **RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) Caso: sector farmacéutico del municipio libertador del estado Mérida**, el cual presentará la Licenciada Dauwy El Zailah, titular de la Cédula de Identidad N°19.807.264, como requisito para optar al grado de **Magister en Ciencias Contables**.

Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los 22 días del mes de junio del año 2021.

Validado por:

C.I. N°:

Profesión:

Lugar de Trabajo:

Cargo que desempeña:

Firma:

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES**

VALIDACIÓN

En mi carácter de experto en el área de Administración de PYMES, valido los instrumentos de medición a utilizar en el trabajo de investigación titulado **RENTABILIDAD ASOCIADA A ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y CONTROL QUE LE PERMITAN LA SUSTENTABILIDAD A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) Caso: sector farmacéutico del municipio libertador del estado Mérida**, el cual presentará la Licenciada Dauwy El Zailah, titular de la Cédula de Identidad N° 19.807.264, como requisito para optar al grado de **Magister en Ciencias Contables**. Hago constar que dichos instrumentos cumplen con los requisitos y méritos suficientes para ser aplicados en la investigación y ser sometidos a la presentación pública y evaluación respectiva.

En la ciudad de Mérida, a los 22 días del mes de junio del año 2021.

Validado por:

C.I. N°:

Profesión:

Lugar de Trabajo:

Cargo que desempeña:

Firma:

FORMATO PARA LA EVALUACIÓN DEL CUESTIONARIO

Objetivo General	Objetivos Específicos	ITEM	ÓPTIMA	BUENA	REGULAR	RECHAZ.
Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del Estado Mérida	1	Parte I				
	2	Parte II				
	3	Parte III				

OBSERVACIONES:

NOMBRES Y APELLIDOS:

FIRMA

INSTRUMENTO PARA LA VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

CRITERIOS	APRECIACIÓN CUALITATIVA			
	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del Instrumento				
Claridad en la redacción de los ítems				
Pertinencia de las categorías				
Relevancia del Contenido				
Factibilidad de la Aplicación				

OBSERVACIONES

Validado por _____ C.I. N° _____

Ciudad y Fecha _____

Firma _____

Operacionalización de Variables

Objetivo General: Analizar la rentabilidad asociada a estrategias financieras y control que le permita la sustentabilidad a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector farmacéutico del Municipio Libertador del Estado Mérida.

Objetivos	Variables	Indicadores	Instrumentos y Técnicas	Ítems
1. Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas a la rentabilidad de las PYMES del sector farmacéutico en el Municipio Libertador del Estado Mérida	-Hiperinflación y Rentabilidad. Financiamiento externo -PYMES del Sector Farmacéutico.	-Clientes -Proveedores -Competidores -Leyes Inflación -Riego económico -Producción Interna -Mercado	T. Revisión documental : Cuestionario T. Encuesta	PARTE 1 Ítems del 1 al 8
2. Señalar la situación actual de la Administración Financiera que permita la rentabilidad y sostenibilidad de las PYME - sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.	-Estrategias de financiamiento. -Administración Financiera. -Rentabilidad. -Sostenibilidad - PYMES del Sector Farmacéutico	-Planificación Administrativa -Conceptualización -Entorno -Objetivos-Metas -Plan de Financiamiento -Plan de Inversión -Presupuesto.	T: Observación I: Cuestionario T. Encuesta	Cuestionario Parte II Ítems del 9 al 22
3. Determinar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de la PYME del sector farmacéutico del Municipio Libertador del estado Mérida.	-Proceso de Control -Influencia del buen diseño de indicadores de gestión. Estrategias Financieras -Gestión eficaz.	-Herramientas de Control -Manuales de Control Interno.	T: Observación Documental I: Cuestionario T. Encuesta	Cuestionario Parte III Ítems del 23 al 30

Fuente: El Zailah 2021