

XI CONGRESO INTERNACIONAL DE COSTOS Y GESTION

**XXXII CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL CONTROL DE COSTOS EN
LAS EMPRESAS DEL SECTOR METALMECANICO EN LA REGION
ZULIANA-VENEZUELA**

Tipificación: Comunicación de experiencias profesionales

Autores

Urdaneta Espinosa, Armando^{**}
Rodríguez Medina, Guillermo^{***}**

**Institución:
UNIVERSIDAD DEL ZULIA- VENEZUELA**

Investigadores Activos

Trelew – Patagonia Argentina, Septiembre de 2009

^{****} Magíster en Gerencia de Empresas. Mención: Gerencia Financiera, Profesor Asistente de LUZ, Investigador del C.E.E, Acreditado en el PPI.

^{***} Doctor en Ciencias. Mención Gerencia, Profesor Titular de LUZ, Investigador del C.E.E, Acreditado en el PPI.

**XI CONGRESO INTERNACIONAL DE COSTOS Y GESTION
XXXII CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL CONTROL DE COSTOS EN LAS EMPRESAS
DEL SECTOR METALMECANICO EN LA REGION ZULIANA-VENEZUELA**

Tipificación: Conclusiones o Avance de Proyectos Investigación

RESUMEN

La presente investigación estuvo centrada en analizar las estrategias financieras para el control de costos en las Empresas del Sector Metalmeccánico en la Región Zuliana-Venezuela; ello en virtud de la situación crítica financiera que viven las diversas economías a nivel mundial y de la presión ejercida sobre los costos de producción en las empresas objeto de estudio. Dicha investigación estuvo basada en autores como Horngren y otros (2007), Ehrhardt y Brigham (2007), Gómez (2005), y Del Rio (2004), la metodología aplicada fue analítica con diseño no experimental y de campo, la población estuvo representada por las empresas del sector metalmeccánico inscritas en la cámara petrolera venezolana y en el Registro Nacional de Contratistas, de los cuales se obtuvo información a través de un cuestionario diseñado sobre la base de escalas dicotómicas y de alternativas cerradas, cuya validación estuvo a cargo de varios expertos en el área, y fue aplicado a las empresas que conforman la prueba piloto dado que el proyecto esta en proceso. Los datos fueron procesados y analizados por indicadores reflejados con estadísticos de frecuencia y porcentajes, mediante procedimientos descriptivos organizados en cuadros y gráficos. Los resultados preliminares arrojaron que las estrategias financieras para el control de costos que emplean estas empresas con mayor frecuencia es, el apalancamiento propio y la aplicación de negocios conjuntos con otros entes, así como también basan sus necesidades financieras fundamentalmente en la compra de activos a largo plazo y capital de trabajo operativo con miras a la reducción de los costos ocasionados regularmente en la producción.

Palabras Clave: Estrategias Financieras, Control de Costos, Sector Metalmeccánico.

1.- Introducción.

En los últimos años se han producido profundos cambios en el entorno en el que operan las empresas del sector metalmeccánico y consecuentemente, en las estrategias financieras en respuesta a éstas nueva realidad. Fenómenos como la globalización, la Unión Europea, el progreso tecnológico general y muy en particular, la actual recesión económica mundial, están cambiando las reglas tradicionales en el control de costos planteando nuevas dificultades y riesgos pero también grandes oportunidades que deberán saberse aprovechar.

En Venezuela y por ende en el Estado Zulia, aún el empresario del interior y el microempresario sufren el impacto de la competencia, los estándares productivos de calidad, diseño y precios exigidos por el mercado tienden a ser homogéneos a nivel mundial. Es por ello, que para poder afrontar exitosamente estos cambios las empresas requieren cada vez más utilizar los conocimientos científicos en el proceso productivo y de gestión en general, orientados a la reducción de los costos, incremento del diseño y valor agregado de los productos, generando así estrategias financieras que sean efectivas y adecuadas al contexto económico de las empresas objeto de estudio.

Los enfoques tradicionales de finanzas actualmente ya no responden a las exigencias competitivas de los mercados. Al efecto como elementos condicionantes del sector en cuestión, se puede mencionar: las crecientes dificultades para la importación de materias primas a través de los procedimientos establecidos para la tramitación de divisas, la multiplicación de los problemas laborales, las cargas impositivas adicionales no imputables a los contratos, la inseguridad, la excesiva tramitología, la proliferación de legislaciones con excesivas responsabilidades y penalidades para el sector empresarial, un entorno confuso para la materialización de las inversiones y limitaciones crecientes para ejercer y aprovechar la capacidad exportadora.

Ante esta realidad de problemas presentados las distintas empresas del sector metalmeccánico requieren para obtener los recursos necesarios que les permitan el adecuado desarrollo contar con gerentes que se constituyan en líderes estrategas, capaces de identificar los aspectos que los puede afectar o beneficiar y estar preparados para enfrentar cualquier situación que se les presente con los recursos que cuenta, tratando de conseguir los que no posee y al mismo tiempo desarrollar, resaltar y mantener en el tiempo un efectivo control sobre los costos organizacionales y así afrontar situaciones de coyuntura económica.

De tal manera que, es imperioso el diseño de estrategias financieras que fortalezcan el control de costos requiriendo un replanteamiento de los esquemas para el análisis del desempeño económico de la organización, ello con el fin único desde luego para conservar posiciones de vanguardia y transitar con éxito en la gestión empresarial.

Las ideas expuestas anteriormente revisten pues la importancia de analizar las estrategias financieras para el control de costos en las empresas del sector metalmeccánico en la región Zuliana-Venezuela. Debido a la gran expectativa de cara al 2009, en el que se

prevé un año de ajustes en los proyectos de inversión a consecuencia de las implicaciones de la crisis financiera internacional, el ajuste forzoso en las finanzas del sector público, el posible ajuste de los niveles de presión tributaria sobre el sector empresarial, el sostenimiento de la presión inflacionaria y probables limitaciones en la oferta de divisas.

2.- Estrategias. Apreciaciones Conceptuales.

El estudio de las estrategias desde diversas perspectivas se relaciona con el contexto, tiempo y espacio de aplicación. En tal sentido, existen múltiples conceptos que facilitaran la comprensión de ellas. El desarrollo de estrategias por lo general de acuerdo con Ehrhardt y Brigham (2007), debe partir de la formulación de un plan corporativo global, el cual debe establecer los propósitos macro que demarquen la filosofía de gestión organizacional. Una vez definidos, los objetivos y su alcance, la compañía requiere pues definir una estrategia para conseguirlos.

David (1997) define las estrategias como *“el resultado del proceso de decidir sobre objetivos de la organización, sobre los cambios de estos objetivos, sobre los recursos utilizados para obtener estos objetivos y políticas que deben gobernar la adquisición, uso y organización de estos recursos”*. (p.35)

De igual manera, Stoner (1996), define *“La estrategia como la determinación de propósitos fundamentales a largo plazo y los objetivos de una empresa y la adopción de los recursos necesarios para llevar adelante estos propósitos”*. (p.12)

Por otra parte, Fierro (1994), señala que la estrategia es el proceso general de definir y lograr los objetivos de una organización, es decir, es la respuesta de la organización ante un entorno a lo largo del tiempo. Por lo que las estrategias viene a representar el como se va a utilizar los recursos aportados generando con ello los cursos de acción necesario para el logro de los objetivos propuestos. Por su parte, Horngren y otros (2007), indica que el propósito de las estrategias, *“Es especificar la manera en que una organización acopla sus capacidades con las oportunidades disponibles en el ámbito del mercado para lograr sus objetivos.”*(p.456).

Es así entonces, que las estrategias muestran la dirección, empleo general de recursos y esfuerzos, tratan de delinear exactamente como debe cumplir la empresa sus objetivos, puesto que ésta es la tarea de un número enorme de programas, pero son una referencia útil para guiar el procesamiento y acción de la empresa además de lograr ventaja competitiva con respecto a sus rivales y sostenible en el tiempo. Esta utilidad consiste en la práctica y su importancia es guía en los planes que testifican su consideración por separado para su análisis.

Thompson y Strickland (2004) exponen que:

Reaccionar ante los nuevos desarrollos que surgen en el entorno de las empresas es parte normal y necesaria del proceso de la elaboración de la estrategia. Siempre hay alguna ventana estratégica que se abre, ya sea debido a nuevos desarrollos competitivos, a tendencias del presupuesto en las necesidades y expectativas del comprador, a incrementos o disminuciones inesperados en los costos, a fusiones y adquisiciones entre los principales actores de la industria, a nuevas regulaciones, al hecho de que las barreras comerciales suban o bajen, o a otros incontables acontecimientos que hacen que resulte necesario alterar primero un aspecto y después otro de la estrategia actual.(p.233)

Algunos autores consideran que los objetivos son parte de la estrategia, pero para otros esta se refiere sólo a los medios. Esta divergencia no es tal en la práctica empresarial del sector en estudio, puesto que los medios para alcanzar objetivos constituyen a su vez, objetivos.

2.1.- Clasificación de las estrategias:

Las estrategias según Koontz y Weihrich (2004) persiguen una dirección general, por lo cual se clasifican de la siguiente manera:

- **Estrategia de crecimiento:** Da respuesta a las aspiraciones de ampliación y multiplicación de las actividades y de los beneficios del sistema organizacional.
- **Estrategia de finanzas:** Permite de antemano la forma de adquisición, de determinación de capitales así como la asignación de capital de trabajo y sus derivados.
- **Estrategia de organización:** Se refiere al tipo de módulo organizacional que adopta una empresa.
- **Estrategia personal:** Están orientados a fomentar relaciones humanas con todos los beneficios para el arancel del trabajo que persiguen, sean mejoradas.
- **Estrategia de relaciones públicas:** Establecen comunicación entre el medio interno y externo de la organización, crean una cercanía con el público y son susceptibles a la reglamentación gubernamental.
- **Estrategia de productos y servicios:** Se persigue mediante la atención de las actividades, establecen un indicador de la eficiencia con que la compañía atiende a sus clientes, por consiguiente estas estrategias determinan lo que es y debe hacer una empresa.
- **Estrategia de mercadotecnia:** Son aquellas que se han asignado

para orientar a los administradores, a obtener productos o servicios que satisfagan a los clientes e incentivo para su uso o consumo.

Para Saldivar (1999), establece que es la forma en que la empresa se relaciona con el medio económico y social en el que opera, para el cual es necesario tomar en cuenta cuatro aspectos: objetivos, estructura, entorno y medio ambiente para poder analizarla.

1. **Objetivos:** que constituyen el conjunto de propósitos y metas de tipo económico (rendimiento) financiero, técnico, comercial y social que pretenda alcanzar.

2. **La Estructura,** constituida por los recursos con que cuenta para desarrollar sus funciones, y que incluyen:

a. Los medios físicos de producción: locales, instalaciones, maquinaria, mobiliario y equipo.

b. La tecnología que emplea en sus procesos productivos.

c. La organización y los elementos humanos y los sistemas de trabajo administrativo.

d. La posición comercial; imagen de la empresa, penetración en el mercado, prestigio de marcas, red de distribución, entre otros.

e. Los recursos financieros fijos (capital y créditos a largo plazo).

3. **El Entorno,** del que forman parte las personas y compañías con las que las empresas se relacionan directamente el curso de sus actividades; por ejemplo: los clientes, los proveedores, las instituciones de crédito, los organismos del gobierno y otros.

4. **El Medio Ambiente,** que incluye aquellos elementos externos que en forma indirecta afectan tanto a la propia empresa como a su entorno; por ejemplo: la situación

económica general, la situación política, la reglamentación fiscal, el desarrollo de la tecnología y la evolución de los patrones culturales, costumbres y preferencias de la sociedad en general.

La estrategia de la empresa se expresa por un conjunto de “estrategias funcionales”, congruentes entre sí. De la teoría desarrollada por los diferentes autores se puede analizar que básicamente el principal elemento en una estrategia es el logro de objetivos a corto y largo plazo de cualquier organización a través del medio ambiente, haciendo del entorno su mejor aliado y convirtiendo las amenazas en oportunidades que aseguren la proyección y mantenimiento de la empresa a través del tiempo.

Los objetivos de esta investigación están guiados al análisis de las estrategias financieras para el control de costos en el sector metalmecánico, por ello se hace especial hincapié en las estrategias funcionales sin restar importancia a los otros niveles de formación de una estrategia.

Estrategias funcionales:

La estrategia general de las empresas está soportada por estrategias funcionales o subestrategias que corresponden a cada una de las principales funciones que desarrolla la organización, como son la comercialización, producción, suministro y el personal. De igual manera Thompson y Strickland (2004), argumentan que la estrategia funcional concierne al plan de acción administrativo para manejar una actividad funcional o un proceso importante dentro de un negocio.

A su vez Frances (2001), comenta que en la formulación de la estrategia funcional, para cada función en particular, deben tomarse en cuenta cuatro insumos clave: la estrategia corporativa (incluyendo las estrategias funcionales y el análisis externo funcional de nivel corporativo, si las hay), la estrategia de negocios, el análisis interno funcional y el análisis externo funcional.

Para la formulación de una estrategia funcional se deben analizar las tendencias de la industria y posición de los principales competidores. Una herramienta fundamental es el análisis de las oportunidades y amenazas del entorno pertinente al área funcional. Por lo que, Saldivar (1999) comenta los aspectos más relevantes de cada una de ellas, la forma como afectan los resultados, las finanzas de la empresa y detalla las estrategias: comerciales, de producción, de compras, de personal, y las financieras.

Estrategias Comerciales:

Comprende las decisiones relativas a los productos y servicios que ofrece la empresa y la forma como los promueve y distribuye. Para definirla es necesario entender claramente que es lo que se vende y a quien lo vende, en que se distinguen o destacan sus productos y servicios de la competencia así como la forma de promover las ventas y hacerlos llegar a los clientes.

En síntesis, la estrategia comercial afecta los resultados, por los ingresos y costos asociados a los productos que ofrece y los mercados en que participa. También afecta al balance, en razón de los plazos de pago de los clientes y del tiempo de entrega de los pedidos o terminación del servicio. Por otra parte, la estrategia comercial determina en gran medida las inversiones en activos fijos por las características de los medios de producción, ya que estos dependen de la línea de productos y de las características por las limitaciones de estructura y los recursos disponibles para soportar una cartera de cuentas por cobrar y un inventario de productos terminados, para un volumen de ventas determinado. Block (2001)

Estrategia de producción:

Comprende decisiones acerca del grado o integración de la empresa, la elección de las tecnologías, así como procesos, instalaciones y equipos. Esto depende, en buena medida, del tipo de producto y mercado en que opera, ya que en ciertos casos solamente puede competir con una planta propia altamente integrada y en otros es más conveniente adquirir de terceros algunos de los componentes y servicios que requiere. De acuerdo con Saldivar (1999), la estrategia de producción afecta a la estructura financiera por el monto de las inversiones en activos fijos y los resultados por los costos de fabricación. Los procesos y equipos más avanzados son más costosos pero permiten producir grandes volúmenes a bajo costo, mientras que los métodos tradicionales requieren menores inversiones pero operan con costos de producción más elevados.

Estrategia de compra e inventarios:

Se expresa en relación con los requisitos de calidad, tamaño y frecuencia de los pedidos así como el plazo de pago a los proveedores. Esto influye sobre los resultados ya que afecta los precios de compra, si se hacen pedidos importantes y se paga de contado el precio será menor que si se piden lotes pequeños y se paga a mayor plazo. Saldivar (1999)

Estrategia de personal:

Se manifiesta en los criterios empleados para seleccionar al personal, capacitarlo, remunerarlo y promoverlo a puestos de mayor responsabilidad. Esto determina la capacidad y motivación de quienes trabajan en la empresa, así como su lealtad y eficiencia, y se refleja en los volúmenes, costos de producción y venta, la calidad de los productos, el porcentaje de desperdicios y procesos, y el rendimiento de la materia prima. La estrategia de personal puede afectar de manera significativa las cifras de resultados tanto en costos como en ingresos y márgenes. También se refleja en algunos renglones del balance, por los créditos que se otorguen y las reservas para jubilaciones, retiro de trabajadores y gratificación anual. Ortiz (2001).

Estrategia financiera:

Se configuran con base en las modalidades que se adoptan para obtener créditos y capital, para asignarlos dentro de la empresa. Esto afecta los resultados por los gastos financieros derivados de los créditos, e incide sobre el balance de la forma en que se componen el activo, el pasivo y el capital (autonomía financiera y liquidez). Independientemente de lo anterior las modalidades y mecanismos que se elijan para obtener los recursos donde el volumen de éstos condicionan y limitan la operación de la empresa en dos aspectos básicos:

- En la estructura, por los recursos disponibles para adquirir medios de producción eficientes y recursos humanos capacitados.
- En la estrategia comercial, por las limitaciones de estructura y los recursos disponibles para soportar una cartera de cuentas por cobrar y un inventario de productos terminados, para un volumen de ventas determinado. Saldivar (1999)

Por otra parte, Francés (2001) manifiesta que la función de finanzas constituye el área funcional más centralizada. En la mayoría de los procesos de esta área funcional se logran ventajas importantes al consolidarlos para la corporación en su conjunto. También refleja los principales aspectos que debe tener una estrategia financiera, entre los cuales maneja nueve procesos, como lo son: Inteligencia financiera, formulación de un presupuesto de capital, gerencia de capital y política de dividendos, funciones y adquisiciones, tesorería, financiamiento de deuda en el largo plazo, manejo de impuestos, gerencia del riesgo y relaciones con la comunidad financiera.

La estrategia financiera se define por el apalancamiento de la empresa, por sus fuentes de financiamiento, por las condiciones, monedas de los créditos y otros pasivos; todo esto afecta la estructura financiera, su liquidez, autonomía, solvencia, así como el monto e importancia relativa de los gastos, productos financieros, y el riesgo financiero al que esta sujeta la empresa. Por otra parte, se puede decir, que los factores de la gerencia estratégica determinan la capacidad de la empresa para financiarse con recursos ajenos de crédito y capital.

De estas evidencias, se puede decir, que las estrategias funcionales afectan los resultados de la empresa, ya que están soportadas por estrategias fijadas por cada una de las áreas funcionales que todas forman conjunto y que trabajan sólo con un fin, lograr los objetivos trazados por la empresa y que de manera coordinada deben ser ejecutadas, ninguna debe estar aislada de la otra.

2.2.- Implantación de las estrategias.

Koontz y Weihrich (2004) señala para que planificación estratégica tenga éxito, se debe dar ciertos pasos para implantar las estrategias formuladas. A continuación se presentan recomendaciones que los administradores deben considerar cuando deseen que las estrategias funcionales les den la talla:

1. Comunicación de las estrategias a todos los administradores que toman las decisiones claves; las decisiones deben comunicarse a todo el personal gerencial administrativo que está en posición de tomar decisiones sobre los programas y planes diseñados para ponerlas en práctica, por lo tanto deben estar para estos promotores.

2. Asimismo, las estrategias deben estar bien formuladas por los miembros del comité ejecutivo y por el director general que participaron en su elaboración, deben ser comunicados por escrito; asimismo los altos ejecutivos y los subordinados deben asegurarse de que sean comprendidas por todos los que participan en su implementación.

3. Desarrollo y comunicación de las premisas de planificación: los gerentes deben elaborar premisas (proporciones) críticas para los planes, explicarles a quienes forman parte de la cadena de toma de decisiones y dar instrucciones para desarrollar programas de acuerdo a ellas.

4. Si las empresas no incluyen los presupuestos claves sobre el ambiente en que los planes operan, como es probable que las decisiones se basen en suposiciones y preferencias personales, lo cual conducirán a una colección de planes no coordinados.

5. Seguridad de que los planes de acción contribuyen y reflejan objetivos y estrategias importantes los planes de acción son programas y decisiones operacionales o tácticas, que se presentan en varias partes de una organización, sino reflejan los objetivos y estrategias deseadas los resultados serán esperanzas o intenciones imiteles, sino se pone cuidado en esta parte es muy probable que estos elementos repercutan muy poco o nada sobre las actividades de la empresa.

6. Revisión periódica de las estrategias: las gerencias pueden ser apropiadas si cambian las condiciones del entorno o del sistema interno de la empresa. Por consiguiente deben revisarse periódicamente.

7. La revisión de las estrategias quizás requiera reevaluar el ambiente externo en busca de nuevas oportunidades y amenazas así como el integrarlo con respecto a las fortalezas y debilidades.

En resumen la situación competitiva en la empresa puede sufrir cambios debido a las nuevas fuerzas que requieren de una revisión periódica de las estrategias.

2.3 Fuentes de financiamiento

Las empresas cualesquiera que sea su tamaño y actividad productiva a la cual se dedican, necesitan fondos para su funcionamiento y así poder cumplir el objetivo o misión que motivó su creación. En diversos momentos la pequeña empresa requiere de capital en efectivo. Existe un cierto número de fuentes de financiamiento comúnmente usados, entre los cuales están: ahorros personales, préstamos de bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos de proveedores, préstamos de amigos y parientes, préstamos de entidades estatales. Toda empresa tiene diferentes etapas y dependiendo de la etapa en que se encuentre será el tipo de financiamiento requerido, claro está, es difícil establecer unas reglas comunes y de aplicación general, ya que esa necesidad dependerá en gran medida de las actividades y del entorno económico donde se desenvuelven.

En la actualidad el pequeño empresario y en particular el del sector bajo estudio en esta investigación se encuentra en un conflicto financiero ya que los organismos o instituciones financieras de apoyo tienen limitados recursos presupuéstales para las mismas, además que la crisis generalmente son por dinero, por préstamos por conseguir o conseguidos, cuyos costos de financiamientos siempre serán muy altos en comparación con los ingresos que el microempresario puede generar de su unidad productiva. Entre las estrategias a seguir por la microempresa figuran: buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros se refiere; ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinarias, equipos, terreno, pagar nómina, gastos de administración y tener capacidad de pago a los proveedores a corto plazo por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener liquidez que le ayude a cubrir los pasivos demandados y les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

Por otra parte, la falta de liquidez en las empresas hace que los directivos recurran a las fuentes de financiamiento, estas permiten proveer los recursos para enfrentar sus gastos, obligaciones, ampliar o modernizar sus instalaciones, adquirir activos, iniciar nuevos proyectos, reestructurar sus pasivos, a corto, mediano, y largo plazo, entre otras. Estas fuentes pueden ser internas o externas.

2.3.1 Financiamiento interno

Se consideran financiamiento interno a los fondos obtenidos de las operaciones propias de la organización constituidos por la venta, operación o liquidación de los propios activos y la capitalización de los dividendos.

Activos

Según Díaz (2001), los activos representan los bienes y derechos, propiedad del ente económico, que en la medida de su utilización serán fuente potencial de beneficios presentes y futuros. Ahora bien según el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee por sus siglas en inglés, IASC) en su marco conceptual (2005) manifiesta que los activos son aquellos recursos controlados por la entidad, como resultados de sucesos pasados, de que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Por su parte, Kieso y Weygant (1999), comentan, el activo es el corazón de toda

empresa, siendo los generadores de flujos que posteriormente procederán a utilizarse en el pago de las obligaciones, y para el crecimiento de la empresa. Pudiera concluirse comentando que los activos son los recursos económicos de toda organización, están constituidos por dinero, inversiones a largo plazo, otros bienes tangibles o intangibles, cargos diferidos u otros activos. Tienen la característica principal de servir para su canje por otros activos, producir riqueza para el ente, así como para cancelar las obligaciones o para su distribución entre los propietarios.

Para efectos de la investigación todas estas posturas tienen la misma relevancia, engloban un mismo significado de lo que implica para las empresas objeto de estudio la terminología activos, sin embargo, existe inclinación por los estudios realizados por Kieso y Weygant este los considera para el crecimiento de la empresa, lo cual es parte del proceso de la investigación. Por la otra, el IASC los considera como aquellos que son controlados por las empresas extrapolando las fronteras de la propiedad, otorgando otro sentido a la definición siendo lo característico en esta nueva concepción el control de los activos y prevaleciendo la sustancia económica por encima de lo legal.

Clasificación de los activos

Según Redondo (1998) los activos se clasifican en: circulante, cuentas y efectos por cobrar, inversiones a largo plazo, fijos, intangibles, diferidos y otros activos.

Activo circulante

Corresponden al grupo con mayor liquidez con los que cuenta la empresa para cumplir sus obligaciones inmediatas, y a su vez se clasifican en disponibles, exigibles, realizables, suministros, inversiones temporales y prepagados. Dentro del circulante se encuentra el efectivo, considerando como tal las partidas que se mencionan a continuación:

- Dinero de curso legal, propiedad de la empresa, es decir, dinero de obligatoria aceptación en el país, con las limitaciones que la ley impone según lo especificado en la Ley del Banco Central de Venezuela y la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras.

- Depósitos realizados en bancos, en las cuentas corrientes y de ahorros a favor de la empresa.

- Instrumentos de crédito inmediato: cheques ordinarios, de gerencia, de viajeros, giros postales y telegráficos y otros instrumentos de crédito y cobro inmediato, aceptados por los bancos con los cuales realiza transacciones la empresa. Todos y cada una de las opciones de activos circulante representan para la unidad productiva un modo de financiamiento interno de corto plazo el cual tiene como utilidad primordial el auxilio inmediato de la empresa.

Por otro lado, es pertinente resaltar que según el Marco Conceptual (2005) establece el cambio de terminología de este grupo de activos señalados a: "Activos Corrientes", para todos los recursos controlados con liquidación inmediata de uno o dos ejercicios contables.

Cuentas por cobrar

Según Redondo (1998) estas constituyen los créditos a favor de la empresa, correspondientes a las ventas, prestación de servicios y demás operaciones normales, incluyendo cuentas de clientes no garantizadas, efectos o documentos por cobrar. Es necesario acotar que las cuentas por cobrar están respaldadas por facturas que le permitirán al propietario en un tiempo determinado recuperar el dinero y las ganancias invertidas, además de poder contar con dichos respaldo para poder tener otro tipo de financiamiento como el factoring, el cual se detallará próximamente.

Para Chillida (1999) las cuentas por cobrar que aparecen en el balance general de las empresas son las ventas del ejercicio todavía pendientes de cobros. El cobro está diferido y significa que la empresa concede a sus clientes un plazo para pagar con la finalidad de facilitar las ventas entregando la propiedad del bien o la prestación del servicio con la facilidad de pagar a posteriori el valor del mismo.

Inversiones a largo plazo

Para Redondo (1998), las inversiones a largo plazo se realizan como requisito necesario para mantener o mejorar la eficiencia de las operaciones presentes o futuras del ente inversor. Representan bonos, acciones, edificios y terrenos no usados por la empresa, en muchas ocasiones suele hacerse inversiones en bienes raíces no para usarlos, sino como una forma de obtener rentas. Su conversión en efectivo es más de un año y por lo tanto, podrán ser una fuente de financiamiento.

Se puede evidenciar que estas buscan maximizar el rendimiento del dinero excedente generado en el proceso productivo, si bien es cierto en ocasiones las organizaciones pudieran realizar inversiones con dinero que no fuese excedente, sería una debilidad del proceso de gestión, este pudiera estar utilizándose en su proceso operativo.

Propiedad, planta y equipos.

A juicio de Redondo (1998), estos son bienes de naturaleza permanente, necesarios para desarrollar las funciones de una empresa, los cuales se dividen en tangibles e intangibles. En cuanto a los tangibles, representan la inversión que tiene la empresa en bienes con materia corpórea, como son: terrenos, edificios, maquinarias, instalaciones, muebles, enseres y equipos, es decir, bienes sujetos a depreciación y otro no sujeto a depreciación (terreno).

En este marco Catácora (1998), establece que su naturaleza es permanente, los cuales deben permanecer en el tiempo, utilizarse para el giro del negocio y no existir la intención de venderlos.

Es concluyente comentar que este tipo de activo se genera no para la venta sino para su proceso operativo (en el caso de las empresas en estudio) y pudiera utilizarse como fuente de financiamiento siempre que no interfiera su desincorporación en la realización de las actividades de comercialización a no ser que se venda (con ganancias o pérdidas) para luego sustituirlo por otro de mayor tecnología o mejor operatividad.

En el mismo rubro están los activos intangibles, a juicio de Redondo (1998) lo conforman aquellas cuentas que presentan bienes y derechos jurídicos intangibles (inmateriales), suelen tener un carácter de inversión permanente. Las cuentas principales representadas en este grupo de activos suelen ser: patentes, marcas de fábrica, concesiones, franquicias o derechos de explotaciones, fondos de comercio, entre otros.

Adicional a lo antes expuesto agrega Guajardo (2000), "que estos inmateriales no deben ser considerados como gastos, lo cual le da la potencialidad para generar utilidades, y ayudar a reducir los costos operativos". (p.47). Se puede evidenciar en los planteamientos de los dos autores, a pesar de no tener una estructura física no se les exige de ser clasificados como activos ya que los mismos son aprovechados por las organizaciones en la generación de su proceso operativo.

Cargos diferidos

Estos a juicio de Redondo (1998), son partidas que representan gastos cuantiosos para la empresa, los cuales deben amortizarse en varios períodos; constituidos por gastos de organización y constitución, mejoras en propiedades arrendadas, gastos de investigación de nuevos productos, gastos de instalación, publicidad y propaganda.

Comenta Catácora (1998), estos gastos no ocurren de manera frecuente ya que su desembolso es atribuible a futuros ejercicios económicos, agregando además, los denominados gastos, pero haciendo la salvedad del beneficio generado a las empresas por largos períodos, lo cual a pesar de ser una contradicción deja claro su condición de activos, sólo se denominan gastos dado los grandes desembolsos inmediatos.

Al igual que los intangibles estos no tienen estructura corpórea, pero son activos generadores de beneficios para las organizaciones, por ello autores como Guajardo (2000), lo incluyen dentro de la categoría de intangibles, sufriendo igualmente un proceso de amortización.

Otros activos

Estos según Carrero y Otros (1995) están constituidos por cuentas que representan cualquier otro activo no determinado dentro de las agrupaciones precedentes e incluirán las siguientes partidas: documentos en trámites judiciales, depósitos dados en garantía, préstamos por cobrar funcionarios y empleados, entre otros.

Por lo antes expresado se puede concluir que depende de las políticas utilizadas por la empresa en su proceso de financiamiento interno y de las necesidades a solventar procederá a hacer uso de los activos y lograr de esta manera los recursos necesarios para el desarrollo de sus operaciones o el logro de algunas metas previamente establecidas.

Capitalización de dividendos

La política de dividendos de una empresa, es un plan de acción que deberá seguirse en torno a su decreto y distribución. Debe considerarse tomando en cuenta dos objetivos básicos:

- Maximizar el beneficio de los propietarios de la empresa
- Proporcionarle suficiente financiamiento a la organización.

Ambos objetivos están interrelacionados, y deben alcanzarse en función de los factores influyentes en su formulación. Por otra parte, La Ley del Impuesto sobre la Renta (2001) en su artículo 69, establece que el dividendo se origina cuando al excedente de la renta se les disminuye la renta neta fiscal gravada y la renta derivada de los dividendos percibidos de otras empresas. Al respecto Drows (1994), manifiesta que el establecimiento de una política de dividendos requiere de un equilibrio entre el deseo de los accionistas de recibir parte de las ganancias a través de dividendos en efectivo y el deseo de la organización de reinvertirlas para financiar su crecimiento.

Aunado a lo anteriormente expresado es preciso comentar que las empresas en rápido crecimiento tienen fuertes necesidades de fondos, pagando normalmente bajos dividendos, inclusive en los primeros años de crecimiento no realizando ninguna cancelación para proceder a su capitalización, lo cual pudiera generar un proceso de inconformidad en los accionistas si estos no se cancelan consecutivamente. Igualmente hay organizaciones donde los inversionistas prefieren que se retenga y reinvierta las ganancias en su provecho,

en vez de pagarlas en dividendos siempre y cuando el rendimiento del capital social sea mayor a la tasa de rendimiento que los inversionistas podrían conseguir si recibieran dividendos y los reinvirtieran en alguna otra oportunidad de inversión con un riesgo equivalente.

2.3.2 Fuentes de financiamiento externo

La fuente de financiamiento externo es la búsqueda de fondos por parte de la organización con personas o instituciones fuera de ella, están conformadas por la emisión de acciones y los pasivos.

Es necesario acotar que cuando una sociedad anónima desea financiar uno o varios proyectos, puede hacerlo a través del mercado monetario (prestamos bancarios a corto plazo) a través del mercado de capitales, este implica necesariamente emisión de valores a través del procedimiento de oferta pública (acciones, obligaciones, entre otros) y el mismo se divide entre mercado primario o de emisión y mercado secundario. Becerra (2001)

Emisión de nuevas acciones

El capital social de las empresas según Guajardo (2000) “Esta representado por acciones, las cuales representan la parte proporcional del capital de la sociedad, así como los derechos que confieren a sus accionistas o socios por su participación en la organización” (p.40). Estas acciones se clasifican en comunes y preferentes y como herramienta de financiamiento, tal y como a continuación se explican:

Emisión de acciones comunes:

Para Casal de Altuve (1998) las acciones comunes son aquellas que tienen las mismas características y otorgan los mismos derechos a sus tenedores tales como: voto en asambleas, percibir dividendos decretados en junta directiva, participar en la liquidación, derecho de suscripción en caso de aumentos de capital.

Los accionistas comunes actualmente tienen el derecho de conservar su propiedad proporcional en la organización. Si esta emite acciones comunes adicionales se le debe conceder el derecho de suscribir las nuevas para que puedan mantener su participación accionaria en la compañía. Es importante destacar que como fuente de financiamiento, la emisión de nuevo capital social común y consecuentemente la incorporación de recursos a la empresa es muy importante, ya que se logran los siguientes elementos de financiamiento:

- Solidificación de la estructura financiera de la empresa, pues se incorporan nuevos recursos cuya contrapartida es el capital social.
- Reducción del nivel de apalancamiento, pues los nuevos recursos no provienen de pasivos, sino del capital social.
- Reducción del costo financiero (intereses a cargo) al no contratar nuevos pasivos.
- Reducción de la carga financiera al no impactar al flujo de efectivo de la empresa con amortizaciones periódicas de capital e intereses tal y como se generaría con un pasivo.

Los nuevos accionistas pueden ser incorporados a la administración de la empresa, lo que ejercería presiones para profesionalizar y hacer más eficiente su administración, además de tener nuevas fuentes de ideas y tecnologías. Los inconvenientes principales de una nueva emisión de acciones se resumen en dos principales puntos:

Los recursos obtenidos son más costosos que los provenientes de fuentes de pasivos, ya que los dividendos (costo de capital recibido) no son deducibles de impuestos, y los intereses pagados por los pasivos si lo son. Se reduce el rendimiento de la inversión de

acciones con los nuevos recursos provenientes del capital en relación con recursos provenientes del pasivo.

Para que la emisión de acciones sea una fuente de financiamiento, se requiere de la colocación por medio de una oferta primaria de acciones, sea esta pública o privada. En el marco de ideas de la Ley de Mercado de Capitales (1998) en su artículo 115 establece:

“Las empresas que hagan ofertas públicas de sus acciones deberán repartir entre sus accionistas no menos del 50% de las utilidades netas obtenidas en cada ejercicio económico, después del apartado del impuesto sobre la renta y deducidas las reservas legales, lo cual no menos del 25% deberá ser efectivo, en caso de existir déficit acumulado, las utilidades deberán ser destinadas a la compensación de dicho déficit y el excedente de utilidades será repartido de acuerdo a la forma antes establecida.”

Puede observarse entonces que la emisión de acciones como fuente de financiamiento deberá cumplir con requisitos legales antes de su oferta en el mercado.

Pasivos

Antes de empezar a abordar las fuentes de financiamiento externo es necesario tomar en consideración las cuentas del pasivo, para el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) un pasivo es una obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos, es decir, estas constituyen las obligaciones que la empresa debe afrontar a corto y largo plazo. A juicio de Pérez (2000), “cuando establece la necesidad de las organizaciones de seleccionar diferentes alternativas de financiamiento para sus proyectos, independientemente de cual sea este, lo importante es lo que puedan generar por medio de los pasivos”. (p.56)

Asimismo, una parte de los pasivos están constituidos por pasivos a corto plazo y lo comprende deudas y obligaciones pagaderas por la empresa dentro de un plazo aproximado no mayor de un año. Según Romero (2002), lo constituyen los proveedores, documentos por pagar, acreedores, anticipo de clientes, dividendos por pagar, crédito fiscal, impuestos y derechos por pagar, impuestos y derechos retenidos por enterar, impuesto sobre la renta por pagar, anticipo de los trabajadores, rentas cobradas por anticipado e intereses cobrados por anticipado.

No obstante, a pesar de las opciones representadas en los pasivos a corto plazo, de acuerdo con Ehrhardt y Brigham (2007), este tipo de financiamientos resulta mas riesgoso que el crédito a largo plazo, por lo cual debe existir un manejo equilibrado del mismo en el que no se comprometan a niveles peligrosos los flujos de efectivos operativos de la organización.

Por otra parte el pasivo a largo plazo comprende las obligaciones a pagarse dentro de un plazo mayor de un año, aproximadamente a partir siempre de la fecha de decreto de dividendos. Entre estas se encuentran, las hipotecas por pagar, efectos a pagar, emisión de empréstito, impuestos a pagar y la emisión de bonos.

En cuanto a este tipo de financiamiento Drow (1994), lo resume en préstamos a plazo y bonos. En cuanto al préstamo a plazo, se paga dependiendo del tiempo estipulado para su cancelación, suele negociarse con un banco comercial, una compañía de seguros o una institución financiera. En este tipo de financiamiento, el principal y los intereses se pagan en abonos durante la vida del préstamo.

Por su parte, la emisión de bonos son convenios de deuda a largo plazo emitidos por gobiernos, empresas y cualquier organización previamente autorizada para ello. Cuando se decide emitirlo estos conllevan dos promesas, la de cancelar su valor principal a la fecha de redención y la de pagar los intereses en los convenios previamente establecidos. Las compañías en la búsqueda de fondos pueden hacer uso tanto del financiamiento interno como del externo, evaluando las condiciones presentes en cada una, de manera que puedan seleccionar la opción más aceptable para sus necesidades y requerimiento.

3. Gestión financiera y el Control de Costos.

Según Sánchez (1992) “La gestión financiera requiere conocer el ámbito de acción de la toma de decisiones y sus efectos a corto, mediano y largo plazo, estas representan la necesidad de fondos de un periodo menor e igual a un año, al igual que la distribución de los mismos en los diferentes requerimientos de la organización, así como el ejecútese de las acciones operativas y administrativas”. (Pág. 65)

La gestión, financiera esta íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al costo y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos; enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la riqueza.

En líneas generales la gestión financiera en las organizaciones busca implementar acciones tendientes a lograr una eficiente administración y control de los costos de los recursos económicos asignados o generados por parte de la organización, buscando garantizar su equilibrio y estabilidad económica, siendo el gerente financiero el encargado de este proceso.

Gómez (2005) manifiesta que en la actualidad estamos viviendo un proceso de cambios sustanciales dentro del contexto financiero, ello impulsado por el acortamiento del ciclo de vida de los productos y servicios, el incremento del catalogo de oferta, el aumento de los costos indirectos, la internacionalización de los mercados y una consumidores mejor informados.

Lo expresado por el autor anterior ha conllevado necesariamente a una reducción de los márgenes empresariales y a un estricto monitoreo a los costos organizacionales, para así facilitar una optimización de los mismos y un perfil competitivo en el mercado. Definitivamente la dirección financiera estratégica de las organizaciones debe apoyarse en un adecuado y sistematizado control de costos que este en plena línea con los propósitos globales de la empresa, de modo tal que coadyuve en su gestión económica.

Gitman (2000) plantea que el objetivo de los administradores financieros está basado en lograr los objetivos de los accionistas, de ser así alcanzarán los propios. Por otra parte, Scout y Brigham (2000) comentan que los objetivos financieros se llevan a cabo bajo la responsabilidad del gerente financiero, lo cual maximizará no sólo los beneficios de los accionistas, sino también de los clientes.

Aunado a la información anterior, es pertinente acotar la necesidad de que la gestión tome en consideración el riesgo comercial y económico presente en los proyectos de inversión realizados por la organización, buscando lograr un equilibrio entre ambos, puesto que, si la empresa se enfrenta un nivel bajo de riesgo comercial pudiera ser mucho más agresiva al utilizar las fuentes de financiamientos externas.

Es prioritario considerar que dependiendo de los objetivos en materia financiera trazados por las organizaciones, se dirigirán los esfuerzos para su consecución, por ello la presente investigación se aboca por los planteamientos de Scout y Brigham (2000) ya que en el proceso de gestión se debe buscar la satisfacción de los dueños de la empresa, pero también del generador del proceso de comercialización, es decir, del cliente.

Las organizaciones económicas como entidades diseñadas por las personas para alcanzar fines individuales y colectivos, tienen en estos momentos un gran reto frente a los sistemas de control de costos que aplican en las actividades de su diario funcionamiento, por ello se torna viable establecer algunos puntos de soporte para establecer las herramientas necesarias para tener un buen sistema de inspección y verificación, que en el corto plazo nos dará las luces para evaluar si los procedimientos que se están implementando son los adecuados y los que nos proporcionan el mayor beneficio.

Ya que las organizaciones pueden planificar e implementar cambios en su carácter y estructura fundamental por lo anteriormente dicho, toman gran relevancia los conceptos de eficacia en cuanto afectan las relaciones entre la organización y el entorno y la eficiencia por que afectan la estructura interna y las actividades operativas de la organización.

La gestión financiera esta íntimamente vinculada con la toma de decisiones, relacionada ésta a su vez con el tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos, y enfocadas en dos factores primordiales tal como la maximización del beneficio y el de la riqueza.

Ante esta realidad para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas y que sea realmente eficaz la gestión financiera es precisamente el control de costos, pues garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero, amén de que los costos juegan un papel muy importante para el desarrollo organizacional, ya que son la base de la determinación de ingresos, planeación de utilidades, y control interno administrativo.

Al respecto de lo indicado, el departamento de costos tiene que proporcionar diferentes informes adecuados a las necesidades organizacionales, en distintos grados, según el nivel de responsabilidad que se trate, para así asegurar un efectivo control sobre sus costos ocasionados. Para Del Rio (2004) al preparar Informes y Estados de Costos, hay que tener en cuenta que pueden ser dirigidos a tres niveles de dirigentes (Superiores, Departamentales, y Capataces). Por su parte, Horngren (2007) los denomina (Estratégicos, Tácticos y Operativos)

En definitiva los responsables directivos de un ente deben periódicamente hacer revisiones de sus costos, a través de informes, analizando y discutiendo los distintos problemas que pudieran surgir en la gestión económica empresarial, tomando decisiones de acuerdo con ciertas políticas, estilos de gerencia, planes estratégicos financieros, entre otros, siempre apegados y en línea con los propósitos corporativos fijados.

4.- Estructura Organizacional y Niveles de Responsabilidad.

La estructura organizacional es la distribución de líneas de responsabilidad dentro de una empresa, esta distribución puede estar enfocada a las funciones, al producto o servicio, o al aspecto geográfico del ente de que se trate, sin importar cual sea el nivel organizativo, cada gerente esta a cargo de un centro de responsabilidad, y dependiendo de su nivel jerárquico (Operacional, táctico y/o estratégico) será asimismo el grado de control.

Horngren (2007) señala que los niveles de responsabilidad representados por los distintos centros (Ingresos, Costos, Utilidad y de Inversión) pueden estar estructurado para promover una mejor alineación de las metas individuales y de las metas de la compañía. Por su parte el uso adecuado de los informes de costos, ingresos, beneficios e inversiones ciertamente pueden ayudar a la gerencia a poner en practica y evaluar las estrategias, advirtiendo de modo oportuno sobre fallas en la gestión financiera, revisando el desempeño económico, y retroalimentando finalmente las estrategias empresariales

5.- Resultados de la investigación.

El análisis y discusión de los resultados esta referido a responder al objetivo general de la investigación, el cual es analizar las Estrategias Financieras para el Control de Costos de las Empresas del sector Metalmeccánico de la Región Zuliana-Venezuela.

Dicho análisis se presenta en función de los resultados obtenidos en el estudio piloto, la cual fue aplicada a un total de 4 empresas del sector metalmeccánico en el Estado Zulia-Venezuela. Dichos resultados se presentan considerando las frecuencias absolutas y relativas obtenidas en los cuestionarios de la investigación, en función de los objetivos, dimensiones e indicadores del estudio.

Con relación a los fundamentos de las necesidades financieras de las empresas del sector metalmeccánico del Estado Zulia-Venezuela se obtuvieron los siguientes resultados.

Cuadro N° 1

Necesidades financieras de las empresas del sector Metalmeccánico en la Región Zuliana-Venezuela.

	SI	%	NO	%	TOTAL
COMPRA DE ACTIVOS A LARGO PLAZO	2	50%	2	50%	100%
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	2	50%	2	50%	100%
DEUDA A CORTO PLAZO	1	25%	3	75%	100%
REFINANCIAMIENTO DE DEUDA	1	25%	3	75%	100%
OTRA: ESPECIFIQUE	0	0%	4	100%	100%

Fuente: Urdaneta y Rodríguez (2009) a partir de información suministrada por empresas.

En el cuadro N° 1, al identificar los fundamentos de las necesidades financieras de la organización, se observó que un 50% de las empresas estudiadas acotó estar basadas en compras de activos a largo plazo; del mismo modo un 50% reconoció considerar el capital de trabajo operativo, y un 25% respondió estar de acuerdo con el reconocimiento de la deuda a corto plazo y el refinanciamiento de deuda respectivamente para el establecimiento de requerimientos financieros; lo cual indica que las empresas del sector metalmeccánico le dan una mayor atención a la adquisición del inmovilizado no corriente y al activo a corto plazo para la determinación de las necesidades de fondos para el financiamiento en el desarrollo de sus actividades.

Grafico No. 1

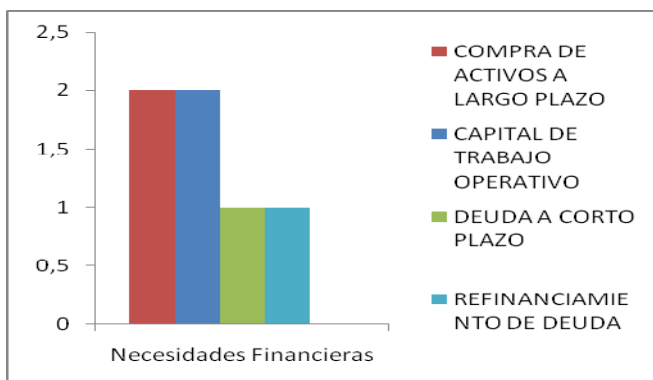


Grafico N° 1. Necesidades Financieras.

Los resultados plasmados en la grafica N° 1, es ratificado por Koontz y Weihrich (2004), quienes afirman que las estrategias de financiamiento se enfocan en permitir de antemano la forma de adquisición, determinación de capitales, así como la asignación de capital de trabajo y sus derivados.

Partiendo de estos resultados se puede conocer que las necesidades financieras del sector Metalmecánico se apoyan referencialmente en los activos del negocio, con menos atención sobre el manejo de la deuda.

Cuadro N° 2

Estrategias financieras desarrolladas para el control de costos en las empresas del Sector Metalmecánico en la Región Zuliana-Venezuela.

	SI	%	NO	%	TOTAL
APALANCAMIENTO PROPIO	3	75%	1	25%	100%
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	0	0%	4	100%	100%
INTERCAMBIO DE ACTIVOS CON OTRAS EMPRESAS	0	0%	4	100%	100%
COMBINACION DE NEGOCIOS CONJUNTOS CON TERCEROS	1	25%	3	75%	100%
OTRA: ESPECIFIQUE	0	0%	4	100%	100%

Fuente: Urdaneta y Rodríguez (2009) a partir de información suministrada por empresas.

En el cuadro N° 2, al investigar respecto de las estrategias financieras para el control de costos desarrolladas en la empresa, se observó que un 75% respondió utilizar el apalancamiento propio, mientras que un 25% reconoció realizar combinaciones de negocios conjuntos con terceros, lo cual denota la prevalencia de un financiamiento interno sustentada en la reinversión de utilidades a través de la capitalización de dividendos,

incorporación de nuevos accionistas, prestamos a propietarios, liberación de reservas propias para contingencias, entre otros.

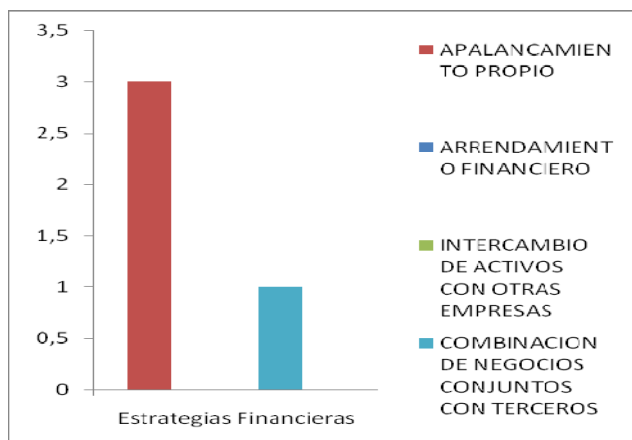


Grafico N° 2. Estrategias Financieras.

Esto es corroborado por Saldivar (1999) quien afirma que las estrategias financieras deben configurarse con base en las modalidades que se adoptan para obtener créditos y capital, para asignarlos dentro de la empresa, considerando para ello la periodicidad con la cual deben ejecutarse. Esto afecta los resultados por los gastos financieros derivados de los créditos e incide sobre el balance de la forma en que se componen el activo, el pasivo y el capital (autonomía financiera y liquidez). Por lo tanto, se puede afirmar que es característico el uso de un financiamiento interno en el control de costos para estas empresas del sector metalmeccánico.

Cuadro N° 3

Inversiones en activos prioritarias para las empresas del Sector Metalmeccánico en la Región Zuliana-Venezuela.

	(1) %	(2) %	(3) %	(4) %	TOTAL
INVENTARIO	0	3	0	1	100%
MAQUINARIAS	4	0	0	0	100%
INMUEBLES PARA LA PRODUCCION	0	1	1	2	100%
VEHICULOS	0	1	2	1	100%

Nota: En el Cuadro la escala de preferencia va del (1) al (4). Donde (1) es el más prioritario y el (4) el menos prioritario.

Fuente: Urdaneta y Rodríguez (2009) a partir de información suministrada por empresas.

En el cuadro N° 3, al analizar las inversiones en activos prioritarias del sector bajo estudio, se observó que el 100% de las unidades encuestadas coincidió en darle preferencia

al rubro de Maquinarias, en un segundo orden se ubico el Inventario con una preferencia del 75%, quedando relegados a un 25% los rubros de Inmuebles para la producción y los Vehículos respectivamente con la menor preferencia.

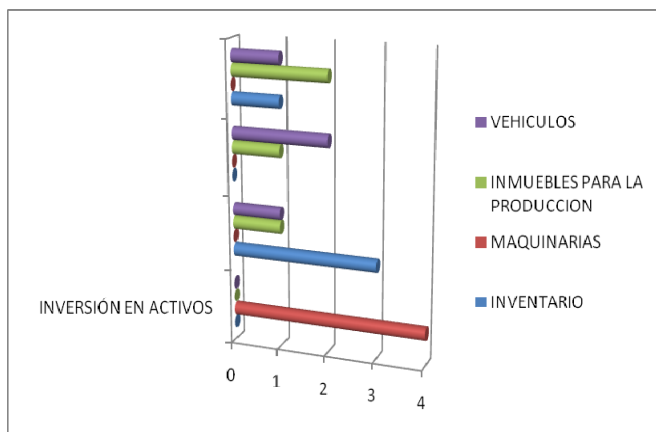


Gráfico N° 3. Inversión en Activos.

Estos hallazgos reflejados en el gráfico N° 3 son importantes a la luz de los planteamientos de Francés (2001) para quien la reinversión del dinero relacionados con la compra de nuevos activos es fundamental para acrecentar el valor del negocio en marcha, pues ello considera el pronóstico detallado del comportamiento de todas y cada una de las partidas financieras relacionadas con la creación de dinero dentro de la empresa, como serán las ventas, costos de ventas, insumos, de personal, así como inversiones temporales, en activos fijos y manejo del efectivo.

Cuadro N° 4

Niveles organizacionales receptores de informes de costos en las empresas del Sector Metalmeccánico en la Región Zuliana-Venezuela.

	SI	%	NO	%	TOTAL
NIVEL ESTRATEGICO	2	50%	2	50%	100%
NIVEL TACTICO	0	0%	4	100%	100%
NIVEL OPERATIVO	3	75%	1	25%	100%
OTRA: ESPECIFIQUE	0	0%	4	100%	100%

Fuente: Urdaneta y Rodríguez (2009) a partir de información suministrada por empresas.

En el cuadro N° 4, los identificar los niveles organizacionales receptores de informes de costos, se encontró que un 50% acotó dirigir los mismos a un nivel estratégico, y un 75% reconoció preparar informes para un nivel operativo, ratificando lo referido por Del Rio

(2004) y Horngren (2007) en relación con los informes de costos por niveles de responsabilidad, prevaleciendo el nivel mas bajo de la empresa y en un según termino el estratégico para dirigir las inversiones de la empresa.

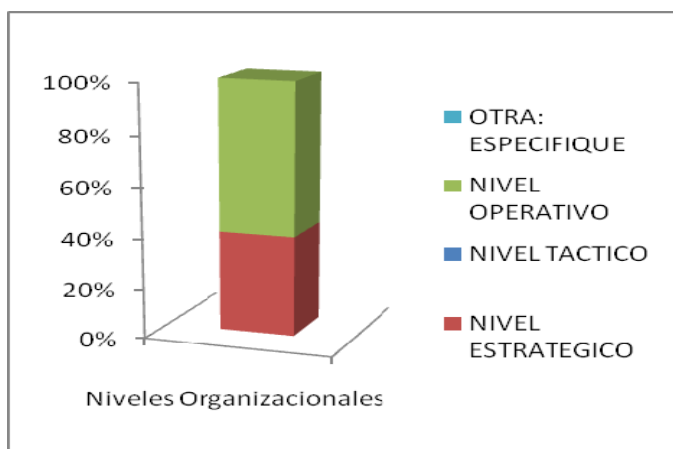


Gráfico 4. Niveles Organizacionales.

De acuerdo con lo encontrado en la grafica N° 4 es clara la participación de los niveles de mandos bajos dentro del control de costos organizacional y la identificación plena de autoridades tal y como están planteados teóricamente. Asimismo esta clase de organización, permite que exista un mayor grado de control y autonomía financiera al evaluar constantemente los diversos niveles de responsabilidad existentes en las empresas del sector.

6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

Las conclusiones del estudio se enfocan en sintetizar los hallazgos obtenidos en el presente trabajo de investigación dirigido a analizar las estrategias financieras para el control de costos en las empresas del sector Metalmecánico en la Región Zuliana-Venezuela.

1. Al identificar los fundamentos de las necesidades financieras de las empresas del sector, se encontró que las organizaciones establecen como referencia básica en primer término la compra de activos a largo plazo y en segunda instancia el capital de trabajo operativo, dándole una menor preferencia al endeudamiento para la determinación de fondos financieros. Estas empresas utilizan este modo de trabajo debido a que es un sector con altos grados de necesidad en inmovilizados para la producción, y también en razón de que el contexto económico venezolano se caracteriza actualmente por un signo monetario débil y de elevadas tasas de interés por lo cual es inconveniente hasta cierto nivel el uso del apalancamiento externo.

2. En relación con el análisis de las estrategias financieras para el control de costos, se halló que las empresas del sector metalmecánico emplean en mayor proporción es el financiamiento interno y en un menor grado la combinación estratégica de negocios con terceros. Es de resaltar en este aspecto que se observó un política desarrollada de reinversión o retención de utilidades que temporalmente pudiera resultar una estrategia general en aras de conseguir el financiamiento requerido, para así aumentar el rendimiento esperado, mantener el precio de las acciones, y disminuir así el costo de financiamiento. De

igual modo el uso de préstamos de los accionistas para con la empresa fue un recurso ampliamente aplicado como fuente de apalancamiento de las operaciones, de lo cual se desprende que el sector durante el tiempo en estudio no considero fuentes financieras externas de modo relevante, considerando los altos costos de capital que en la actualidad circundan los mercados de intermediación venezolanos, obligando a las empresas a crear alternativas de financiación menos onerosas.

3. Al respecto del análisis de las inversiones en activos prioritarias para el sector metalmecánico, se conoció que el destino fundamental de los fondos financieros esta dirigido a la adición de Maquinarias, continuando en segundo orden el inventario, y seguido aunque en menor cuantía inversiones a nivel del inmueble y del parque vehicular, lo cual es consistente con las necesidades financieras estudiadas previamente y confirmando la aplicación del apalancamiento interno de estas unidades económicas analizadas. Se evidencia la tendencia al fortalecimiento de las líneas operativas con fuertes inversiones en tecnología y reposición mínima en los puntos de repedido para las compras de inventario, ello en virtud de las limitaciones actuales del sector para las compras de materias primas importadas debido al control de divisas venezolano.

4. Finalmente al identificar los niveles organizacionales receptores de informes de costos Se denota la identificación plena de niveles de responsabilidad en concordancia con lo establecido en las posturas teóricas consideradas. En la empresas del sector se encontró que los informes de costos se hayan en mayor proporción dirigidos a los rangos directivos operacionales, seguido a continuación del nivel superior y/o estratégico. De ello se desprende que el control de costos se efectúa con mayor frecuencia desde los niveles mas bajos de estas organizaciones, por lo cual es una garantía en el cumplimiento de los objetivos fijados en el plan financiero del ente y en el desarrollo por consiguiente de las estrategias emanada de la gerencia responsable.

7.- BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

- Becerra, R. (2001). **Administración Financiera I**. Material Mimeografiado.
- Block, H. (2001). **Fundamentos de Gerencia Financiera**. México: Editorial McGraw-Hill.
- Casal de Altuve, R. (1998) **Contabilidad Superior**. Venezuela: Departamento de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de los Andes (U.L.A)
- Catácora, C. (1998). **Sistemas y Procedimientos Contables**. Primera Edición. Colombia: Editorial Mc Graw-Hill.
- Carrero, R y Otros (1995) **Contabilidad Intermedia**. Tercera Edición. Venezuela: Editorial Universidad Nacional Abierta (U.N.A.)
- Chillida, C. (1999). **Análisis e Interpretación de Balances**. 2da Reimpresión. Tomo I, Venezuela. Ediciones de la Biblioteca de la Universidad Central de Venezuela. (U.C.V.)
- David, Fred R (1997). **Conceptos de Administración Estratégica**. 5ta. Edición. México. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Del Rio González C. y Del Rio Sánchez C. (2004). **Costos para Administradores y dirigentes**. Segunda Edición. México. Thompson
- Díaz, H. (2001). **Contabilidad General**. Enfoque práctico con aplicaciones informáticas. Primera Edición. México: Editorial Prentice Hall.
- Drows, W. (1994). **Finanzas y Contabilidad para ejecutivos NO t-financieros**. Tercera edición. México: Addison-Wesley Ibero Americana.
- Ehrhardt, Michael y Brigham Eugene (2007). **Finanzas Corporativas**. Segunda Edición. México. Cengage Learning.
- Fierro, A. (1994). **Planeación Financiera Estratégica**. Segunda Edición. Colombia: Universidad Sur colombiana.
- Frances, A. (2001). **Estrategia para la empresa en América Latina**. Ediciones IESA. Venezuela.
- Gitman, L. (2000) **Fundamentos de Administración Financiera**. Tercera Edición. México: Editorial Harla.
- Gómez, L. (2003) (Documento en Línea). **Control de Gestión como Herramienta Fundamental para la Misión Financiera**. Disponible: <http://www.gestiopolis.com> (Consulta: 2009, enero 6).
- Gómez, O. Bravo (2005). **Contabilidad de Costos**. Quinta Edición. Colombia. Mc Graw Hill.
- Guajardo, G. (2000). **Contabilidad Financiera**. Tercera Edición. México: Editorial McGraw-Hill.
- Horgren, C. Datar M, y Foster G. (2007). **Contabilidad de Costos**. Decimosegunda Edición. México. Pearson Prentice Hall.
- Kieso, D. y Weygandt (1999). **Contabilidad Intermedia**. Segunda Edición. México: Editorial Limusa

- Koontz, H. y Weihrich, H (2004). **Elementos de Administración**. Decima Segunda Edición. México: Editorial McGraw-Hill.
- Ley del Impuesto sobre la Renta. (2001) Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 5.566 (Extraordinario) de fecha 28/12/01. Caracas (Venezuela).
- Ley de Mercado de Capitales (1998) Gaceta Oficial de la República de Venezuela, N° 36.565 (Ordinario) de fecha 22/10/98. Caracas. (Venezuela)
- Ortiz A., (2001). **Gerencia Financiera (Enfoque Estratégico)**. Primera Edición. México Editorial McGraw-Hill.
- Pérez, I (2000). **Inversión en Proyectos Autofinanciados**. Segunda Edición. México: Ediciones 2010.
- Redondo, A. (1998). **Curso Práctico de Contabilidad General y Superior**. Tercera Edición. Venezuela. Centro Contable Venezolano.
- Romero, J. (2002). **Principios de Contabilidad**. Segunda Edición. México: McGraw-Hill.
- Sánchez, P. (1992). **Administración Financiera: Calidad y Productividad**. Primera Edición. Venezuela: Editorial FIME.
- Saldivar, A. (1999). **Planeación Financiera de las Empresas**. Primera Edición. México: Editorial McGraw-Hill.
- Scout, B. y Brigham E. (2000). **Fundamentos de Administración Financiera**. Doceava Edición. México: Editorial McGraw-Hill.
- Stoner, F. (1996). **Administración**. Sexta Edición México: Editorial McGraw-Hill.
- Thompson, A. y Strickland, A. (2004). **Administración Estratégica**. Décima Tercera Edición. México: Editorial McGraw-Hill.