

ASPECTOS FINANCIEROS QUE INCIDEN EN LAS EXPORTACIONES DE EMPRESAS FAMILIARES VENEZOLANAS

Jenny Romero*
Lissette Hernández**
Neida Bracho***

* Msc. en Gerencia de Empresas. Docente – Investigador adscrita al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad del Zulia. Miembro PPI. E-Mail: Jennyfrb@yahoo.com.

** Msc. Gerencia de Empresas, Msc. Macroeconomía y Política Económica. Docente – Investigador adscrita al Instituto de Investigaciones Económicas la Universidad del Zulia. Miembro PPI. E-Mail: lissettehf@yahoo.es

*** Msc. Macroeconomía y Política Económica. Docente Investigador adscrita al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad del Zulia. E-Mail: neidabracho@hotmail.com

Esta investigación persigue estudiar los mecanismos de financiamiento utilizados en las exportaciones no tradicionales de las empresas familiares venezolanas, la metodología corresponde a una investigación descriptiva y de campo. Entre los resultados destacan: poca disposición a utilizar las fuentes externas de financiamiento debido a que compromete el control de la empresa en manos de terceros, en cuanto a las instituciones financieras se evidenció un mayor uso de las fuentes privadas que las de naturaleza pública, ello derivado de la lenta capacidad de respuesta de éstas. Por último, se señala como principal obstáculo para las exportaciones la política de control cambiario.

Palabras clave: Empresa familiar, financiamiento, exportaciones no tradicionales.

Recibido: 15 - 05 - 2008

Aceptado: 18 - 09 - 2008

Summary

The propose investigation persecutes to study the used mechanisms of financing in the nontraditional exports of the Venezuela familiar companies; the methodology corresponds to a descriptive investigation and of field. Between the results they emphasize: little disposition to use the outsourcing of financing because it jeopardizes the control of the company into the hands of third, as far as the financial institutions demonstrated a greater use of the private sources that those of public nature, it derived from the slow capacity of answer of these. Finally, the policy of exchange control is indicated like main obstacle for the exports.

Key words: Familiar company, financing, nontraditional exports.

FINANCIAL ASPECTS OF THE PROCESS OF INTERNATIONALIZATION IN THE VENEZUELAN FAMILIAR COMPANIES

Jenny Romero *
Lissette Hernández **
Bracho Neida ***

* Msc. in Business Management. Faculty - Researcher attached to the Institute for Economic Research at the University of Zulia. Member PPI.
E-Mail: Jennyfrb@yahoo.com.

** Msc. Business Management, Msc. Macroeconomics and Economic Policy. Faculty - Researcher attached to the Institute for Economic Research at the University of Zulia.. Member PPI.
E-Mail: lissettehf@yahoo.es

*** Msc. Macroeconomics and Economic Policy. Faculty Researcher attached to the Institute for Economic Research at the University of Zulia.
E-Mail: neidabracho@hotmail.com

1. INTRODUCCIÓN

La empresa familiar es un tema de reciente aparición en el escenario académico, su noción comprende dos ámbitos de naturaleza distinta, la empresa y la familia, cuyas interacciones ejercen influencia en la gestión de la empresa, pues la familia involucra un sistema basado en las emociones y la empresa lo respalda en la racionalidad del mercado, estos rasgos le otorgan el calificativo de unidades económicas potencialmente conflictivas que enfrentan innumerables retos.

En el ámbito latinoamericano se ha venido observando en los últimos años una preocupación por el abordaje de los problemas de la empresa familiar y el avance del proceso de globalización en el cual se encuentra inmersa. Concretamente en Venezuela los antecedentes sobre esta área de investigación son prácticamente inexistentes. No obstante, se cuenta con un cúmulo de información vinculada de forma indirecta a la empresa familiar como los estudios sobre las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Los cuales destacan que más del 90% del tejido empresarial venezolano corresponde a este sector (Romero et al., 1999). Además de revelar el carácter familiar y la débil competitividad puesta de manifiesto en el mercado internacional, medida a través de las exportaciones no tradicionales.

Lo anteriormente expresado se explica en cierta medida por la situación actual por la que atraviesan las exportaciones no petroleras correspondientes al sector privado venezolano, cuyo monto en términos relativos ha venido disminuyendo, pues en el año de 2006 se ubica en el orden del 10%, versus un 14.01% en el 2005, un 18.75% en el 2004, 20.60% para el 2003, un 25.80% en el 2002, 25.40% para el 2001, 27.01% durante el 2000, 21.02% para 1999 y 30,70% en 1998 (Aristimuño y asociados, 2006; Banco Exterior, 2004). Estos porcentajes denotan gran preocupación, dado que el país ha venido acentuando la dependencia del petróleo, afianzado su carácter monoexportador, en detrimento del sector exportador no tradicional; con lo

cual se frena la tan anhelada diversificación del aparato productivo promulgada en el Plan Estratégico de Comercio Exterior 2004-2007.

Las cifras revelan que las empresas venezolanas enfrentan grandes dificultades para internacionalizarse a través de la promoción de exportaciones, cuestión que está asociada a factores del entorno en el cual interactúan, así como también a factores inherentes a sus propias capacidades y recursos. Con respecto a este último aspecto, es necesario resaltar el papel que los recursos financieros juegan en el proceso de internacionalización, dado que éstos constituyen los medios a través del cual pueden optimizar procesos, desarrollar tecnologías, mejorar las estrategias de mercadeo y posicionamiento en el ámbito internacional.

Ahora bien, satisfacer las necesidades financieras para promover una expansión internacional en el sector de las empresas familiares es una tarea difícil, pues por un lado, cuentan con limitados recursos financieros para hacer frente a los requerimientos de una política de crecimiento mundial, como la que demanda la exportación de bienes y servicios, y por el otro, evidencian una conducta de resistencia a abrir el capital de la empresa a socios ajenos a la familia que podrían aportar los fondos necesarios para dicho crecimiento, situación que constituye un freno al desarrollo de la actividad internacional. En efecto, con frecuencia se afirma que el predominio de la esfera familiar vuelve a los empresarios más conservadores y temerosos a asumir los retos que implica el mercado internacional, ya que lo que está en juego es el patrimonio de la familia, por este motivo existe una tendencia a retrasar en la medida de lo posible esta decisión o simplemente conformarse con abarcar sólo el mercado local.

Por lo tanto, esta investigación persigue estudiar los mecanismos de financiamiento utilizados en las exportaciones no tradicionales de las empresas familiares venezolanas

2. ASPECTOS TEÓRICOS DEL FINANCIAMIENTO.

Algunos autores señalan que la razón fundamental por la cual la empresa familiar inicia tardíamente su internacionalización es debida a una actitud reacia frente a dicho proceso (Gudmundson et al., 1999. En Cañas et al., 2000). Tal comportamiento se explica por el elevado nivel de riesgo que percibe el empresario en el empleo de los recursos que requiere para promover su expansión.

La actitud conservadora con relación al problema del financiamiento puede explicarse a través de la teoría de Pecking Order, la cual se basa en un orden de preferencia establecido internamente en la organización, a la hora de elegir las fuentes que financiarán la actividad exterior, fijando como primera alternativa la autofinanciación, como segunda, la utilización de fuentes externas ajenas y como última, el recurso de fuentes de capital externo propio. Entre los argumentos se explican por un lado, el rechazo del empresario a introducir en la empresa cualquier agente que participe o intervenga en su gestión y por el otro lado, el costo de las diversas fuentes que evolucionarían de forma creciente al pasar de una fuente a otra de las ya mencionadas (Myers y Majluf, 1984. En Cañas et al., 2000).

En el siguiente apartado se presentan los fundamentos teóricos que respaldan el análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas familiares, examinadas de acuerdo a su origen (interna y externa) y al tiempo (corto y largo plazo).

En este sentido, el financiamiento de la exportación se relaciona con aspectos involucrados con la obtención de recursos financieros para tal actividad, estas fuentes pueden ser de carácter interno y externo a la empresa (Daniels y Radebaugh, 2000). A su vez, tales fuentes pueden ser de naturaleza pública y/o privada.

El financiamiento se considera interno cuando las empresas se financian con recursos propios o de los socios. Entre los más comunes se destacan: Utilidades

no distribuidas, aumento de capital, pasivos laborales o acumulados y el arrendamiento financiero.

En tanto las fuentes de financiamiento externas, son todas aquellas operaciones a través de la cual la empresa solicitante obtiene recursos financieros de terceros, bien para capital de trabajo, activos circulantes, temporales y permanentes ó para inversiones. El mismo puede ser clasificado en corto y largo plazo (Chiavenato, 1999). Entre ellas destacan el mercado de capitales, fondos provistos por terceros, bancos privados, fondos provistos por el Estado.

Con relación a la fuente pública, el financiamiento a las exportaciones es emprendido por el Estado venezolano a través de la banca y diferentes entes y organismos que se han trazado como objetivo fomentar y apoyar a la pequeña y mediana empresa en cuanto a los planes expansivos de producción y exportación, tales como el Banco Industrial de Venezuela (BIV), Banfoandes, Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), entre otros; sin embargo, se ha creado una plataforma especial para fomentar las actividades de exportación a través del Banco de Comercio Exterior (BANCOEX).

La fuente de financiamiento de origen privado está relacionada con los particulares, la banca privada, nacional e internacional, financistas, consorcios, grupos económicos y capitales privados, los cuales facilitan los recursos para quienes lo requieran. En este apartado básicamente se aborda lo relacionado con la banca privada internacional, pues en el anterior se mencionó una gama de instrumentos financieros utilizados por la banca nacional. Entre las instituciones de carácter multilateral de mayor importancia están: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Por otro lado, Weston y Copeland (1995), definen el financiamiento a corto plazo como la deuda originalmente programada para ser reembolsada dentro de un año. Igualmente menciona que existen tres fuentes principales de fondos con vencimientos a corto plazo como son el crédito comercial entre empresas, los

préstamos provenientes de bancos comerciales y el papel comercial.

Mientras que el financiamiento a largo plazo es una forma de obtener recursos de terceros (bancos comerciales) a plazos superiores a un año. Normalmente se ubican a través de fondos especiales de instituciones públicas, de recursos captados en el exterior, pagarés, obligaciones y de recursos propios (Chiavenato, 1999). Este tipo de financiamiento se concede mayormente para la adquisición de propiedad inmueble, fábricas y equipos que van a ser de utilidad y pagaderos por varios años. Según Weston y Copeland (1995), esta modalidad va dirigido a la inversión en activos a largo plazo, principalmente propiedades, plantas y equipos y proyectos de expansión de infraestructura. Las fuentes de financiamiento de largo plazo comprenden: Acciones comunes y preferentes, bonos, arrendamiento financiero y el financiamiento directo.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

La metodología empleada se baso en un diseño de investigación no experimental, de tipo descriptivo-transversal. La técnica utilizada para la recolección de la información, fue el cuestionario y la observación directa del investigador. Las características definitorias de la población objeto de estudio lo constituyeron básicamente dos criterios: En primer lugar, se consideraron las empresas que han realizado o estén llevando a cabo procesos de exportación; en segundo lugar, la propiedad de la misma está en manos de uno o más grupos familiares. Por otra parte, se hizo necesario la selección de sectores de actividad económica con experiencia en exportación, para ello se eligieron cuatro sectores: Camarones, confección, cueros y pieles y resinas plásticas (Ver tabla no. 1)

**TABLA Nº 1
EMPRESA FAMILIARES-SECTORES**

SECTORES	NO DE EMPRESAS
Empresas familiares exportadoras del sector confección, que mantienen actividades comerciales importantes en Venezuela, resultado del censo realizado a todas las empresas del sector de acuerdo a información de Exportadores de Venezuela (AVEX), el Directorio de Exportadores del Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), y Cámara Venezolana del Vestido (CAVEDIV)	10
Empresas familiares exportadoras inscritas en la Cámara Venezolana del Calzado y sus Componentes (CAVECAL)	10
Empresas familiares manufactureras exportadoras procesadoras de resinas plásticas ubicadas en el Estado Zulia, inscritos en la Asociación Venezolana de Plásticos.	9
Empresas camaroneras que exportan en el estado Zulia, que se encuentran inscritas en el Registro de Actividades Susceptibles de Degradar el Ambiente (RASDA) de la Dirección Estatal Ambiental Zulia del Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales	7
TOTAL DE EMPRESAS	36

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 - 2005.

4. ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS.

En esta sección se plasman los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento dirigido a las empresas familiares exportadoras venezolanas pertenecientes a los sectores: confección, calzado y sus componentes, procesadoras de resinas plásticas y empresas camaroneras.

Considerando para ellos los siguientes aspectos:

Rasgos Generales de las empresas familiares, Acceso a los incentivos de exportación, características del financiamiento público y privado y trabajos en el proceso de exportación.

4.1. RASGOS GENERALES DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

En el estudio se determinaron las fuentes de financiamiento de naturaleza pública y privada utilizadas por las empresas familiares, así como una

serie de características generales de las empresas objeto de estudio que permiten conocer aspectos relativos a la actividad productiva desempeñada, tamaño de los sectores investigados, generación familiar que gerencia la empresa, entre otros. Asimismo, se abordaron los aspectos legales y operativos que influyen en el financiamiento de las exportaciones de tales establecimientos, como también se analizó el acceso a los recursos financieros y los obstáculos presentes en el proceso de exportación de tales empresas.

Dentro de las características generales de las empresas encuestadas se señala que la modalidad de internacionalización más utilizada constituye la exportación e importación de bienes y servicios. La mayoría se encuentra realizando actividades de exportación, no obstante, en los sectores de la confección y el calzado, un 50% de los empresarios encuestados manifestó no estar realizando tal actividad, dado la pérdida de condiciones de competitividad de estos rubros en el mercado internacional

TABLA 2.
ACTIVIDAD EXPORTADORA EN EJECUCIÓN SEGÚN SECTORES. CIFRAS ABSOLUTAS Y RELATIVAS

SECTORES	SI	NO	TOTAL	FR SI	FR NO	TOTAL
Confección	5	5	10	50%	50%	100%
Calzado y sus componentes	5	5	10	50%	50%	100%
Procesadoras de resinas plásticas	9	-	9	100%	-	100%
Empresas camaroneras	7	-	7	100%	-	100%
TOTAL	26	10	36	72%	28%	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

El tamaño de las empresas familiares en un 64% se encuentra en el estrato de la pequeña y mediana empresa, ya que poseen un número de empleados que se ubica entre once y cien trabajadores. Los años de fundación de los establecimientos

considerados, tienen una antigüedad promedio de 10 años, es decir, la mayoría corresponde a organizaciones jóvenes, que se iniciaron a comienzo de la década de los noventa, lo que evidencia que el 69% de las empresas familiares objeto de estudio

son gerenciadas por la primera generación, en otras palabras, que están siendo dirigidas por el fundador únicamente o éste con sus hijos. En el caso de la segunda generación representa el 31%, además los resultados muestran que esta transferencia de propiedad ha operado en sectores de mayor tradición como confección, calzado y plástico.

4.2. ACCESO A LOS INCENTIVOS DE EXPORTACIÓN Y ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

En cuanto a la utilización de los incentivos tributarios diseñados por el Estado venezolano para promocionar las exportaciones, se observó que aproximadamente el 89% de los empresarios no hacen uso del Draw Back, ello debido al lento proceso administrativo que hace que sean entregados con cierto retraso, aspecto que los desmotiva a seguir colocando su producto en el mercado internacional, con lo cual se pierde todo el esfuerzo gubernamental. Es importante destacar, que sólo una minoría de los encuestados (11%) pertenecientes al sector calzado y en menor medida a la confección manifestó haber empleado este mecanismo. Similar comportamiento tienen los empresarios con respecto a la recuperación del crédito fiscal, en el cual se aprecia que sólo el 33% de los empresarios (sector calzado y confección) hacen uso de dicho incentivo, pues alrededor de un 67% contestaron que no lo utilizan. Dentro de las razones esbozadas por las empresas que no han aprovechado la recuperación del crédito fiscal está: desconocimiento de la existencia de este incentivo, la consideración de que el tiempo de recuperación de éste es muy tardío y falta de recursos económicos para constituir la garantía que se solicita. Ciertamente, constituir una garantía les representa una salida de dinero inmediata y lo que obtendrían al final del proceso es un certificado especial de reintegro tributario, el cual sólo podrá ser cedido o utilizado para el pago de: tributos nacionales, sanciones tributarias y costos procesales.

Existe un bajo nivel de utilización de los acuerdos de integración firmados por la República, pues el 44%, de las empresas no aprovecha los beneficios económicos que se derivan de éstos, pudiéndose inferir que existen fallas en la promoción y difusión de los mismos. Sin embargo, se pudo determinar que dentro de las alternativas presentadas los más importantes lo constituyen: La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con una participación del 20%, seguido de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con un 17%, el Grupo de los Tres (G-3) con un 11% y finalmente, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con 8% del total. Además, los sectores de mayor participación en acuerdos y convenios de exportación son confección y calzado, los cuales presentan mayor tradición productiva en el país, por otra parte, la selección de estos acuerdos se enmarca en el área latinoamericana producto de la cercanía geográfica y similitud cultural de la región.

4.3. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO PÚBLICO

A corto plazo las fuentes de financiamiento públicas se encuentran subutilizadas, esto evidencia que los entes financiadores no son demandados en su mayoría, excepto Bancoex al cual concurren en mayor grado. Tal situación se deba quizás a la apreciación de los empresarios respecto al acceso a las fuentes de financiamiento público, dado que los mismos consideran que el proceso es complicado, esto en parte a la percepción que se tiene de los requisitos y trámites exigidos son exagerados así como el tiempo de solicitud lento. Sin embargo, se destaca que el principal instrumento demandado es la carta de crédito en un 30%, instrumento utilizado por excelencia en las operaciones de comercio exterior por su fácil tramitación, además de ser transferible en el futuro (Rodner, 1997). Asimismo, se determinó que a la hora de solicitar un crédito público a corto plazo la tasa de interés constituye el elemento más atractivo, pues la mayor parte de los encuestados coincidió en más de un 60%.

TABLA Nº 3
FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

ENTES O INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES	SECTORES			
	CONFECCIÓN	CALZADO Y SUS COMPONENTES	PROCESADORAS DE RESINAS PLÁSTICAS	EMPRESAS CAMARONERAS
BANFOANDES	-	-	22%	-
BANCOEX	70%	20%	-	-
FONCREI	30%	-	-	-
Ministerio de producción y comercio	-	-	-	-
BIV	-	-	-	-
Otros	-	10%	-	-
Ninguna	-	70%	78%	100%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

El comportamiento del financiamiento público a largo plazo es muy similar al del corto plazo, diferenciado particularmente en lo referente a los elementos atrayentes para solicitar fondos a las instituciones financieras como es el plazo del crédito, el cual ofrece condiciones más ventajosas a las empresas cuyo destino es empleado generalmente para la ampliación de la capacidad instalada (80%).

Otras de las razones que explica la poca utilización de las fuentes de financiamiento público por parte del empresario familiar se debe a la preferencia de éste a financiarse con fondos propios, lo cual sustenta la teoría de pecking order que sostiene que este es un comportamiento financiero típico de las empresas familiares, pues fija como primera alternativa la autofinanciación, como segunda, la utilización de fuentes externas ajenas y por último, el recurso de fuentes de capital externo propio. Entre los argumentos que explican esta

tendencia se tiene el rechazo del empresario a introducir en la empresa cualquier agente que participe o intervenga en la gestión.

4.4. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO PRIVADO

Con respecto a los mecanismos de financiamiento privado se observa que existe una tendencia de las empresas analizadas a hacer una combinación de los recursos privados de naturaleza propia y externa o proveniente de terceros. Es conveniente acotar, que la proporción de estas fuentes varía de acuerdo a los sectores investigados; así se evidencia que tanto el sector de la confección como el de resinas plásticas emplean en mayor proporción los fondos externos privados, pues constituyen el 60% y 57% de los recursos a corto plazo. En el caso de las empresas del calzado y camaroneras los resultados son similares, prevaleciendo la fuente propia en un 70%, mientras

que la externa se ubica en un 30%. Es importante resaltar que estas combinaciones expresan un comportamiento típico de las empresas familiares, donde el financiamiento con fondos propios adquiere

una gran relevancia, debido fundamentalmente a la creencia de que usando fondos externos se limita el control de la empresa familiar.

TABLA 4:
TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PRIVADO A CORTO PLAZO SEGÚN SECTORES. CIFRAS RELATIVAS

TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	SECTORES			
	CONFECCIÓN	CALZADO Y SUS COMPONENTES	PROCESADORAS DE RESINAS PLÁSTICAS	EMPRESAS CAMARONERAS
Propia	40%	70%	43%	70%
Externa	60%	30%	57%	30%
Ns/nr	-	-	-	-
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

Con relación a los entes del sector privado proveedores de recursos financieros a las empresas familiares, se destaca que es la banca privada nacional la institución a la cual concurren mayoritariamente los sectores encuestados, dado que más del 50% de las preferencias se dirigen hacia estos organismos, pues tal como lo destacan Block y Hirt (2001), los bancos ocupan una posición básica en los mercados de dinero a corto plazo. Su influencia es mayor de lo que parece, porque éstos proporcionan fondos espontáneos que surgen de las relaciones comerciales habituales con sus clientes; por otra parte, los proveedores constituye la segunda fuente de financiamiento, alcanzando alrededor del 30% del total; al respecto Van Horne (1993) afirma que éste surge de las transacciones de negocios ordinarios, representa un instrumento de financiamiento importante debido a la flexibilidad y discrecionalidad con la que se maneja, éste cobra importancia en la medida que se expande la empresa y se contrae cuando el negocio decae.

Respecto a las fuentes de financiamiento internas utilizadas por las empresas familiares objeto de estudio, se observa en la tabla no.5 que el aumento de capital es la más relevante de las opciones presentadas en los sectores de la confección, plástico y camaronero a corto plazo, constituyéndose esta fuente en aquellos montos de dinero aportados por los accionistas que amplían el valor inicial del capital. En el caso de las empresas del sector calzado se aprecia que existe un manejo de las obligaciones que tiene la organización con los trabajadores y con el Estado, en este sentido, es importante destacar que ni las prestaciones sociales ni los impuestos retenidos son una fuente de financiamiento, pues no implican entrada de dinero, más bien representa un diferimiento del desembolso de dinero, práctica común en las empresas venezolanas y que implica la aplicación de una serie de sanciones por parte del Ejecutivo Nacional (García, 2005)

TABLA Nº 5
FUENTES INTERNO DE FINANCIAMIENTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	SECTORES			
	CONFECCIÓN	CALZADO Y SUS COMPONENTES	PROCESADORAS DE RESINAS PLÁSTICAS	EMPRESAS CAMARONERAS
Prestaciones sociales	-	42%	-	14%
Impuestos retenidos por pagar	-	25%	-	-
Utilidades no distribuidas	-	25%	33%	43%
Aumento de capital	100%	8%	67%	43%
Otro	-	-	-	-
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

En cuanto a las fuentes de financiamiento externas privadas se observa que son claramente diferenciados los instrumentos empleados dependiendo del sector, para el caso de los sectores confección y calzado destaca el uso de las cartas de crédito, el cual constituye el instrumento de financiamiento a corto plazo por excelencia, mientras que para el sector de procesamiento del plástico son las líneas de crédito y los pagarés, en tanto que las empresas camaroneras tienen especial predilección por estos últimos (71%), y como segunda opción utilizan las líneas de crédito. Quizás el uso de estas modalidades para estos dos sectores se deba a que su tramitación es más fácil y rápida, y los requisitos a presentar son menores en las instituciones financieras en las cuales las empresas tienen depositados sus recursos.

Con respecto a la percepción que tienen los empresarios en relación al acceso a las fuentes de financiamiento privadas externas, se aprecia que en términos generales el proceso es adecuado, ya que más del 50% de los empresarios encuestados así lo expresan, cabe señalar, que esta tendencia se acentúa más en el sector de la confección, pues

alcanza un 70%. Es importante destacar, que existe un porcentaje que en promedio se ubica en un 30% que considera que el proceso es complicado, debido fundamentalmente a los excesivos trámites exigidos por las instituciones financieras.

Entre los elementos beneficiosos que se derivan del financiamiento privado se tiene que es el monto a financiar el aspecto más atractivo para los empresarios encuestados, los cuales coincidieron en esta opción en un 63% en promedio, se debe subrayar que la mayor parte éstos manifestó que las sumas eran más elevadas que las ofrecidas por el sector público, en segundo lugar destaca las tasas de interés con un 18% aproximadamente.

La modalidad de financiamiento interno a largo plazo que más utiliza las empresas familiares es el aumento de capital, con un 76% en promedio, ésta es una fuente de financiamiento típica que se caracteriza por el aporte de nuevos fondos de capital por parte de los socios, en segundo lugar, se destaca la reinversión de utilidades, que se ubica en las preferencias con un 14%; no obstante, esta opción lleva un costo implícito de capital,

representado por el costo de oportunidad de los dividendos e intereses que dejan de percibir los accionistas.

Al considerar los tipos de instrumentos de financiamiento privado externos, se observó que son los préstamos bancarios a largo plazo, con un promedio de 67% de utilización en los sectores de la confección, calzado y plástico los que presentan mayor preferencia. Se debe subrayar que algunos de estos empresarios manifestaron, que debido a las excelentes relaciones con las entidades financieras con las cuales mantienen vínculos comerciales, sus préstamos a corto plazo fueron renovados por más de un año, convirtiéndose en préstamos a largo plazo.

4.5. TRABAS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN VENEZOLANO

Con relación a los obstáculos al proceso de exportación, la infraestructura aduanera del país resultó como uno de los aspectos a tener en cuenta, pues en promedio es considerada como adecuada en 58% y deficiente en 34%, respectivamente. No obstante, el problema más grave detectado es la lentitud administrativa que opera en las mismas, que hace perder la oportunidad de realizar negocios en condiciones competitivas, sumándole costos al proceso.

**TABLA 6:
CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LOS ENTES ENCARGADOS DE LOS PROCESOS DE
EXPORTACIÓN SEGÚN SECTORES. CIFRAS RELATIVAS**

SECTORES	RÁPIDA	ADECUADA	LENTA	NO APLICA	TOTAL
Confección	-	20%	80%	-	100%
Calzado y sus componentes	-	30%	60%	10%	100%
Procesadoras de resinas plásticas	-	33%	67%	-	100%
Empresas camaroneras	-	14%	86%	-	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

Por último, se señala como otro freno al proceso de exportación, el control cambiario decretado a inicios del año 2003 en Venezuela, producto del paro petrolero acaecido en el 2002, y que actualmente se mantiene. Bajo este escenario la mayoría de los empresarios (78%) manifestaron que el nivel de impacto de dicha medida fue alto, debido a que dependen de componentes importados además de verse obligados a cambiar sus ingresos en divisas por moneda nacional (ver tabla 7)

**TABLA 7:
IMPACTO DEL CONTROL DE CAMBIO EN LOS NIVELES DE EXPORTACIÓN
SEGÚN SECTORES. CIFRAS RELATIVAS.**

SECTORES	ALTO	MEDIO	BAJO	TOTAL
Confección	60%	20%	20%	100%
Calzado y sus componentes	70%	10%	20%	100%
Procesadoras de resinas plásticas	60%	30%	10%	100%
Empresas camaroneras	29%	-	71%	100%

Fuente: Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 – 2005.

5. CONCLUSIONES.

Una vez finalizado el análisis y la discusión de los resultados se plantean las siguientes conclusiones:

La empresa familiar logra conjugar dos sistemas sociales: la familia, cuya esencia es el amor, en donde se engendran los valores del individuo, y la empresa, orientada básicamente hacia una finalidad de naturaleza económica. La mezcla de los sentimientos que supone el amor y la razón que exige las decisiones de mercado hacen que estas organizaciones tengan unas características muy especiales, poco estudiadas en nuestro contexto, que las hace potencialmente conflictivas con tendencia al riesgo y al deterioro de ambas instituciones. Al mismo tiempo estas particularidades constituyen sus mayores fortalezas, pues el alto grado de compromiso, el trabajo incansable de sus miembros y la visión de largo plazo que en ellas prevalece las convierten en empresas altamente exitosas, capaces de incursionar en mercados muy competitivos y globalizados.

En este sentido, algunos investigadores de este campo han señalado que son muchas las razones por las cuales una empresa familiar opta por internacionalizarse, no obstante, consideran que éstas se ven afectadas por una serie de factores que pueden dificultar o favorecer este proceso. En efecto, el predominio de la esfera familiar los hace más reacios a

asumir los retos que implica la globalización, En parte, la explicación de tal comportamiento se debe al hecho de no contar con recursos suficientes (financieros, humanos, tecnológicos, entre otros) para insertarse en el mercado internacional.

Con relación a las características de las empresas estudiadas se determinó que la mayor parte de éstas pertenece a las pequeñas y medianas empresas, particularmente a los sectores productivos investigados: confección, calzado, plástico y camaronero, cuya actividad exportadora data en promedio diez años, por lo que se configuran como unidades económicas jóvenes, con poca experiencia en el proceso de exportación, gerenciadas en su mayoría por la primera generación de propietarios.

Para que la empresa familiar pueda emprender el proceso de internacionalización de manera eficiente es necesario que se dote de los conocimientos y habilidades precisas para poder llevarla a cabo con cierta garantía de éxito.

La principal modalidad de financiamiento con fondos propios a corto y largo plazo la constituye el aumento de capital, es decir, montos de dinero aportados por los accionistas que amplían el valor inicial del capital.

Con respecto a las fuentes externas se pudo evidenciar que para el caso de las empresas estudiadas es la banca privada nacional la opción más empleada por los diferentes sectores encuestados, siendo los instrumentos de mayor demanda a corto plazo, las cartas de crédito y las líneas de crédito, mientras que a largo plazo los préstamos bancarios prevalecen como primera opción.

Las fuentes de naturaleza gubernamental presentan una baja participación, derivada de la percepción que se tiene que la burocracia gubernamental es lenta, lo que hace que se sumen nuevos costos al proceso de financiamiento, haciéndolo menos competitivo. Otra de las razones de la escasa contribución de los organismos gubernamentales está referida a las deficiencias en los medios de información utilizados, pudiéndose inferir que existen fallas en la promoción y difusión de los acuerdos de integración, incentivos tributarios y programas de financiamiento.

Por último, se señala como uno de los obstáculos de mayor impacto al proceso de exportación, el control cambiario decretado a inicios del año 2003 en Venezuela, producto del paro petrolero acaecido en el 2002, y que actualmente se mantiene en vigencia. En este sentido, la mayoría de los empresarios manifestó que la repercusión de dicha medida fue alta, debido a que dependen de componentes importados, además de verse obligados a cambiar sus ingresos en divisas por moneda nacional

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Aristimuño H. y Asociados. (2006). "Exportaciones venezolanas concentran 85,3% en un solo producto". Publicación on line. Disponible en: www.cadenaglobal.com. Consultada: 24/ 01/ 2006.
- Banco de Comercio Exterior (Bancoex) (2004). Informe. Material editado y suministrado por la misma entidad bancaria.
- Block, S. y Hirt, G. (2001). Fundamentos de gerencia financiera. Novena edición. Colombia: Editorial Irwin McGraw - Hill Interamericana S.A.
- Cañas, L.; Fuentes, G.; Sánchez, S. y Vallejo, M. (2000). Elementos determinantes del proceso de internacionalización en la empresa familiar. Trabajo presentado en el I Congreso Nacional de Investigación sobre Empresa Familiar. España-Valencia, 28 y 29 de septiembre.
- Chiavenato, A. (1999). Iniciación a la administración financiera. Serie iniciación a la administración. México: McGraw-Hill.
- Gallo, M y Colaboradores (2004). **Internationalization Via Strategic Alliances In Family Businesses**. Working Paper No. 540 January, 2004. IESE Business School - Universidad De Navarra.
- García, I. (2006). Mecanismos de financiamiento a las exportaciones de las empresas familiares del sector de cueros y pieles. Trabajo especial de grado para optar al título de magíster en Gerencia de Empresas, mención Financiera. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Maracaibo, Venezuela.
- Daniels, J. y Radebaugh, L. (2000). Negocios internacionales. México: Editorial Pearson Educación.

Programa de investigación: Financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela: 2004 - 2005. Facultad de Ciencias Económicas. División de Postgrado Universidad del Zulia.

Rodner, J. (1997). Elementos de finanzas internacionales. Editorial Arte. Caracas, Venezuela.

Romero, J.; Acosta, A.; Morales, M.; Bohórquez, E. y García, M. (1999). Cuadernos de Investigación. Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Año 1.

Van Horne, J. (1997). Administración financiera. México: Prentice-Hall.

Weston, F. y Copeland, T. (1995). Finanzas en administración. México: Mc Graw Hill/ Interamericana de México, S.A.