

Las fuentes de financiamiento a corto plazo y su administración en la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) en la región zuliana. (Sector confección, 1998-1999)

Hernández Fernández, Lissette E. *
Romero de Cuba, Jenny F.
Portillo Medina, Rafael A.
Hernández Fernández, Ridelis C.

Resumen

Este artículo tiene como objetivo analizar las fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las pequeñas y medianas industrias (PYMI) del sector confección en la región zuliana durante el período 1998-1999. Con esta finalidad se diseñó un instrumento encuesta para ser aplicado a los administradores y tesoreros de las PYMI's, mediante un censo de las pequeñas y medianas empresas de la confección incluidas en los registros de la Cámara de Industriales, la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA) y el Grupo Industrial Zuliano de la Confección y Textil (GRIZUCONTEX), constituyendo cuarenta (40) empresas en total. De este estudio se identifican como principales fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las PYMI de la confección, en orden de importancia, las cuentas por pagar o crédito de proveedores, los préstamos bancarios y los pasivos acumulados; además de mencionar algunos lineamientos para el manejo eficiente de las fuentes de financiamiento a corto plazo.

Palabras clave: Pequeñas y Medianas Industrias (PYMI), fuentes de financiamiento, pasivos acumulados, préstamos bancarios, cuentas por pagar.

Recibido: 00-12-04. Aceptado: 01-02-19

* Autor para la Correspondencia. Teléfonos: +58 61 596585 - 86; e-mail: lissettehf@hotmail.com. Celulares: +58 14 6170964 - +58 14 3614356
Instituto de Investigaciones. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. La Universidad del Zulia (LUZ).
Maracaibo-Venezuela. Apartado Postal 526. Teléfonos: 58 61 596585-86. Fax.: 58 61 596501-13.

Sources of Short-Run Financing and the Management of Small and Medium Sized Industries (PYMI) in the Zulia Region (Clothing Industry, 1998-1999)

Abstract

The objective of this article is to analyze the sources of short-run financing utilized by Small and Medium Sized Industries (PYMI) in the clothing sector during the period 1998-1999 in the Zulia Region. A survey questionnaire was designed and applied to managers and financial officers in a total of 40 PYMI, based on a census of these industries found in the registry of the Industrial Council, the Corporation for the Development of Small and Medium-Sized Industry, (CORPOINDUSTRIA), and the Textile and Clothing Industry Council (GRIZUCONTEX). From this study we found that the primary sources of short-run financing used by Clothing and Textile PYMI, in order of importance, are accounts receivable and supplier credits, bank loans, and accumulated debts. We also mention some guidelines for the efficient handling of short-run financing sources.

Key words: Small and medium-sized industries (PYMI), financing sources, accumulated debts, bank loans, accounts receivable.

Introducción

El entorno macroeconómico ha impactado en términos superlativos el desenvolvimiento de las PYMI en general, sin embargo, sus repercusiones se han manifestado de manera distintiva por sectores de actividad.

En las PYMI del sector confección los resultados han sido los siguientes:

1. La fuerte recesión de los años 1998-1999 se ha traducido, entre otras implicaciones, en un mayor deterioro del ingreso o salario de la población y en una disminución del consumo, lo que a su vez ha mermado sustancialmente las ventas del sector, en un 50% al cierre de 1999 (CONINDUSTRIA, 1999), comprometiendo la permanencia en el tiempo de dichas empresas.
2. La disminución en las ventas se traduce en una baja en la producción, evidenciada

en un aumento de la capacidad ociosa cercana a un 70% a finales del '99 (CONINDUSTRIA, 1999).

3. Esta situación de reducción en las ventas y aumento de la capacidad ociosa obligó al cierre de muchas empresas, según cifras de CONINDUSTRIA hasta septiembre de 1999 habían cerrado 270 empresas de la confección, dejando cesante (desempleados) a más de 40.000 personas.
4. La sobrevaluación del bolívar, que en 1999 osciló en un 40% ha tenido un efecto mortal sobre las empresas de este sector (CONINDUSTRIA, 1999). Por una parte resta competitividad a las exportaciones, por lo cual no se puede cubrir la caída de la demanda nacional con ventas a exterior; y por la otra, abarata el costo de las mercancías importadas: de acuerdo a información disponible por la Cámara Ve-

nezolana de la Confección, más del 80% de los productos del sector textil confección son de origen importado. De allí la puesta en vigencia de los precios mínimos de referencia⁽¹⁾ como mecanismo de protección a este sector.

5. El uso indiscriminado y recurrente de ilícitos aduaneros, ha coadyuvado a la saturación del mercado de la confección por mercancía importada. Los mecanismos utilizados en la violación del régimen aduanero son: subfacturación (declaración de menores cantidades de las que realmente ingresan), subvaloración (fijación de un precio inferior a su valor real), violación de pago de impuestos, utilización de códigos arancelarios falsos para pagar menos impuestos, ingresos de mercancías a precios dumping, y el "bicycle-teado", es decir, introducir mercancías en un país para luego exportarlas nuevamente, y así hacerse acreedores de aranceles preferenciales derivado de acuerdos regionales; en el caso venezolano la ropa se introduce primero por Panamá o República Dominicana.
6. La dificultad del sector confección para acceder favorablemente a financiamiento y programas de refinanciamiento de deudas por créditos contraídos con instituciones financieras privadas.

Este último punto fue el que motivó a que este artículo estudiara el problema del financiamiento a las PYMI del sector confección durante el bienio 1998-1999, caracterizado por una aguda recesión y la presencia de fuertes desequilibrios macroeconómicos. De allí la importancia de contrastar a través de la evidencia empírica cuáles han sido las variables del entorno macroeconómico de estos años de mayor incidencia sobre el financiamiento, y los instrumentos financieros de cor-

to plazo empleados para satisfacer las necesidades de recursos monetarios.

1. Las fuentes de financiamiento a corto plazo y las PYMI: 1998-1999

Para la determinación de las fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las PYMI del sector confección en la región zuliana se diseñó una encuesta a ser aplicada a los administradores y tesoreros de este tipo de unidades económicas consideradas en los registros de la Cámara de Industriales, la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), y el Grupo Industrial Zuliano de la Confección y Textil (GRIZUCONTEX), constituyendo cuarenta (40) empresas en total.

Del registro y análisis de la información proporcionada por la encuesta se tienen los siguientes resultados:

a) Características Generales:

Las PYMI encuestadas corresponden al sector de la confección, dedicadas a la manufactura de prendas de vestir. De las cuarenta (40) que en su inicio constituían el censo, sólo catorce (35%) colaboraron en el suministro de la información, nueve (22,5%) bajaron la santidad o desaparecieron y, dieciséis (40%) no permitieron ser encuestadas (Tabla I).

Se constata la gravedad de la situación económica del país, cuando en la región zuliana de cuarenta (40) empresas que constituyen la población objeto de estudio en esta investigación, un 22,5% cerraron sus puertas.

Del total de empresas que fueron encuestadas un 57,1% corresponde a las pequeñas empresas y un 42,8% a las medianas empresas; clasificación realizada siguiendo la definición de la Oficina Central de Estadística e

Tabla I
Relación de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana que constituyen la Población Objeto de Estudio, según el Suministro de la Información

PYMI's	Cifras Absolutas	Porcentaje
PYMI's Entrevistadas	14	35%
PYMI's que no Proporcionaron Información	16	40%
PYMI's que Cerraron o Desaparecieron	9	22,5%
PYMI's que no Disponen de Información Financiera a Nivel Regional	1	2,5%
Total	40	100%

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Informática (OCEI) de "pequeña y mediana industria", la cual considera como variable "el número de trabajadores". Dentro de las medianas empresas 28,6% se ubican en el estrato inferior y 14,3% en el estrato superior (Tabla II).

En general, estas empresas se dedican a la manufactura de prendas de vestir, como: ropa casual para damas, caballeros y niños; además de la fabricación de uniformes industriales, ejecutivos y escolares.

Es importante destacar que, dada la política gubernamental vigente a partir de 1996, de someter a licitación la fabricación de uniformes escolares como parte del programa social que lleva ese nombre, todas las empresas entrevistadas sin excepción, han incursionado en ese ramo como segunda línea de producción, además de las que fueron creadas con este fin.

Asimismo, en estas empresas la responsabilidad del manejo de las actividades monetarias y financieras las centraliza en un 85,7% de ellas el Departamento Administrativo y Contable, y en el restante 14,3% son realizadas por una persona designada para este tipo de actividad.

b) Variables del Entorno Macroeconómico de mayor Impacto sobre las PYMI's:

La evidencia empírica ha permitido verificar que la tendencia experimentada por el sector confección a nivel nacional se repite en la región zuliana, donde las variables macroeconómicas de mayor influencia sobre las PYMI's, de acuerdo al porcentaje de selección (Tabla III) y su jerarquización siguiendo la mediana ⁽²⁾ y recorrido ⁽³⁾ (Tabla IV), son en orden de importancia las siguientes:

1. La inflación que afecta el costo de los insumos y el precio de los bienes que se comercializan.
2. La tasa de interés, que debido a sus altos niveles ha elevado el costo del dinero, imposibilitando el acceso al financiamiento bancario de carácter privado.
3. La recesión, manifestada a través de la baja en el nivel de actividad económica que ha conducido al cierre de múltiples empresas. De la población objeto de estudio un 22,5% cerraron, pudiéndose inferir como una de las causas que explican este comportamiento la recesión profundizada durante los años 1998-1999.
4. La sobrevaluación del tipo de cambio ha estimulado el ingreso de prendas de vestir

Tabla II
Clasificación de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana,
según la definición de la OCEI

PYMI's	Cifras Absolutas	Porcentaje
Pequeña (Entre 5 y 20 trabajadores)	8	57,1%
Mediana Inferior (Entre 21 y 50 trabajadores)	4	28,6%
Mediana Superior (Entre 51 y 100 trabajadores)	2	14,3%
Total	14	100,0%

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla III
Variables del Entorno Macroeconómico de Mayor Impacto sobre las PYMI's
del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Variables	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Inflación	78,6	21,4	100
Tasa de Interés	78,6	21,4	100
Recesión (Caída del PIB)	71,4	28,6	100
Importaciones	64,3	35,7	100
Tipo de Cambio	50,0	50,0	100
Déficit Fiscal	35,7	64,3	100

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla IV
Jerarquización de las Variables del Entorno Macroeconómico de Mayor Impacto
sobre las PYMIS del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Variables	Mediana	Recorrido
Inflación	2	2
Tasa de Interés	2	3
Recesión (Caída del PIB)	2	3
Tipo de Cambio	2	5
Importaciones	3	5
Déficit Fiscal	5	2

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

a la región zuliana que compiten con la producción regional, y es lo que se conoce como importaciones (quinta variable seleccionada como de impacto sobre este tipo de empresas).

Asimismo, destacan como las áreas de las PYMI's más afectadas por el entorno macroeconómico, el financiamiento y las ventas, ambas con un 93%; la producción figura con un 43%. Dicha tendencia tiene su explicación en la influencia de la tasa de interés sobre el financiamiento; y la inflación, el tipo de cambio y las importaciones en la evolución de las ventas (Tabla V).

En términos de la jerarquización de estas áreas, los estadísticos utilizados muestran un consenso entre los encuestados en clasificar a las tres (3) áreas en el mismo nivel de jerarquía, para ellos éstas han sido influidas de igual manera por el entorno macroeconómico (Ver Tabla VI).

2. Fuentes de financiamiento a corto plazo:

De acuerdo al porcentaje de selección las fuentes de financiamiento a corto plazo mayormente utilizadas por los pequeños y medianos establecimientos de este sector son: las cuentas por pagar, también conocida como crédito comercial o crédito de proveedores,

los préstamos bancarios y los pasivos acumulados con un 86%, 78,6% y 57% respectivamente (Tabla VII).

Lo anterior unido al análisis de los estadísticos empleados en la jerarquía (Tabla VIII), permite concluir que las cuentas por pagar o crédito de proveedores constituyen la principal fuente de financiamiento a corto plazo empleada por las PYMI durante 1998-1999; esto se explica dadas las facilidades para su otorgamiento en términos de los requisitos exigidos y el período de aprobación, lo que implica que la decisión con respecto al crédito se dé con relativa celeridad (Van Horne, 1.993). Sin embargo, se pudo inferir de las entrevistas que el efecto de la recesión sobre el incremento de impagables (pérdida por cuentas malas) por un lado, y la extensión en el período de pago (extensión en el período de las cuentas por cobrar desde la perspectiva del vendedor), ha sido determinante en el momento de aprobar un crédito comercial; lo que quiere decir, que durante esta etapa del ciclo económico el crédito comercial sigue siendo la fuente de más fácil acceso, pero su otorgamiento se hace con mayor cautela y precaución.

El crédito comercial es seguido en orden de jerarquía por los préstamos bancarios y los pasivos acumulados, los cuales se ubican en un mismo nivel (2^{do} nivel jerárquico ex re-

Tabla V
Áreas de las PYMIS del Sector Confección más afectadas por el Entorno Macroeconómico 1998-1999

Area	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Financiamiento	93,0	7,0	100,0
Ventas	93,0	7,0	100,0
Producción	43,0	57,0	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla VI
Jerarquización de las Áreas de las PYMI del Sector Confección más afectadas por el Entorno Macroeconómico 1998-1999

Area	Mediana	Recorrido
Financiamiento	2	2
Ventas	2	2
Producción	2	2

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla VII
Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo Empleadas por las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Fuentes de Financiamiento (2)	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Cuentas por Pagar (Crédito Comercial o de Proveedores)	86,0	14,0	100,0
Préstamos Bancarios	78,6	21,4	100,0
Pasivos Acumulados	57,0	43,0	100,0
Papeles Comerciales ⁽¹⁾	0,0	100,0	100,0

(1) Es una fuente de financiamiento a corto plazo no aplicable a las PYMI's. Es un instrumento de financiamiento típico de las grandes empresas.

(2) Entre otras fuentes de financiamiento empleadas se señaló el incremento del capital de los socios y la reinversión de utilidades (Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo).

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla VIII
Jeraquización de las Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo Empleadas por las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1989-1999

Fuentes de Financiamiento	Mediana	Recorrido
Cuentas por Pagar (Crédito Comercial o de Proveedores)	1	2
Préstamos Bancarios	2	2
Pasivos Acumulados	2	2

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

sado a través de la mediana). Es relevante destacar que la importancia dada en este bienio a los préstamos bancarios está relacionada directamente con el financiamiento otorgado en períodos previos, y no se debe confundir con la idea de que en este período fue relativamen-

te alto el uso del crédito bancario como mecanismo de financiamiento.

Por tanto, su importancia se deriva de las maniobras y negociaciones que los empresarios han tenido que realizar para lograr la reestructuración de sus deudas (refinanciamien-

to), o acceder a los recursos necesarios para el pago de intereses y amortización del capital; esto último muchas veces se logra a través del "mercado informal de préstamos", lo cual lo hace más oneroso.

Por su parte, los pasivos acumulados se ubican en este nivel jerárquico, debido a que se constituyen en una fuente natural y espontánea de financiamiento a través de los pasivos laborales e impuestos acumulados. Es una fuente de financiamiento que todas las empresas del sector formal obtienen espontáneamente.

De igual forma los empresarios señalaron, entre otras fuentes de financiamiento, el aumento del capital de los socios y la reinversión de las utilidades, ambas clasificadas dentro de las fuentes de financiamiento de largo plazo.

En torno al uso del papel comercial como fuente de financiamiento a corto plazo, es necesario señalar que este es un instrumento típico de las empresas grandes con una alta solidez e imagen en el mercado, ya que su negociación se realiza a través del mercado de

capitales; por esta razón no figura dentro de las fuentes empleadas por las PYMI.

3. Criterios empleados para la selección de las fuentes de financiamiento a corto plazo:

Entre los criterios considerados en el momento de elegir las fuentes de financiamiento (señaladas en la sección anterior) que proporcionarán a las empresas los recursos monetarios necesarios para su funcionamiento⁽¹⁾, destacan de acuerdo al porcentaje de selección los siguientes: plazos para la cancelación y rapidez en la aprobación del financiamiento con un 100% ambas, seguidas de los requisitos exigidos para el financiamiento con un 64%, y por último figuran la tasa de interés y la rapidez en la entrega del dinero solicitado con un 43% (Tabla IX).

Asimismo, de acuerdo a las estadísticas de jerarquía (Tabla X), el criterio seleccionado como el principal en la decisión de la fuente de financiamiento a emplear, es la rapidez en la aprobación del financiamiento, seguido en or-

Tabla IX
Criterios Empleados para la Selección de las Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo por parte de las PYMI del Sector Confeción en la Región Zuliana 1998-1999

Criterios (1)	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Tota
Plazos para la Cancelación	100,0	0,0	100,0
Rapidez en la Aprobación del Financiamiento	100,0	0,0	100,0
Requisitos Exigidos para el Financiamiento	64,0	36,0	100,0
Tasas de Interés	43,0	57,0	100,0
Rapidez en la Entrega del Dinero Solicitado	43,0	57,0	100,0

(1) Entre otro de los criterios señalado destaca el servicio y flexibilidad en las condiciones de financiamiento.
Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla X
Jerarquización de los Criterios Empleados para la Selección de las Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo por Parte de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana. 1998-1999

Criterio	Mediana	Recorrido
Rapidez en la Aprobación del Financiamiento	1	3
Plazos para la Cancelación	2	2
Tasas de Interés	2	3
Requisitos Exigidos para el Financiamiento	3	4
Rapidez en la entrega del Dinero Solicitado	3	4

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

den jerárquico por los plazos para la cancelación, tasas de interés, requisitos exigidos para el financiamiento y rapidez en la entrega del dinero solicitado, respectivamente.

Dicho comportamiento es congruente con la decisión de la fuente de financiamiento señalada en la sección anterior, pues la fuente que resultó como primaria en esta etapa receptiva son las "cuentas por pagar o crédito comercial o crédito de proveedores", de allí que los principales criterios sean la rapidez en su aprobación y el plazo para cancelación. El crédito comercial tiene como características fundamentales la celeridad en la aprobación del crédito, la baja exigencia en términos de requisitos, y los plazos para la cancelación (Van Horne, 1993), los cuales estarán en función de los términos del crédito preestablecidos por la empresa y las referencias previas como clientes de la empresa.

De igual forma se observan en los niveles tercero y cuarto de jerarquía, las tasas de interés y los requisitos exigidos, los cuales han sido importantes en la selección de la fuente, pero su incidencia no permitió elegir el préstamo bancario como mecanismo de obtención de recursos para la empresa. Como se recordará, las tasas de interés durante 1998 –

1999 fueron relativamente altas (Ross, 1999), imposibilitando acceder al préstamo bancario, lo que se complica con la exigencia de colaterales no disponibles por las pequeñas y medianas empresas.

En este mismo orden de ideas los encuestados mencionaron como otro de los criterios el "servicio y la flexibilidad en las condiciones de financiamiento". En un crédito de proveedores es más fácil y presenta menos trabas negociar la extensión del plazo de pago para una fecha futura (flexibilidad) que en un préstamo bancario, que de lograrse se castiga con pago de intereses por mora (Van Horne, 1993).

4. Tipos de Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo:

a) Pasivos Acumulados:

Entre este tipo de pasivos registran un mayor porcentaje de selección (Tabla XI) los impuestos acumulados y los pagos derivados de la seguridad social con un 43% ambos, seguidos de los sueldos acumulados con un 28,6% y la Ley de Política Habitacional con 21,4%. De estos cuatro (4) tipos de pasivos figuran en orden de jerarquía como más usados

Tabla XI
Pasivos Acumulados Empleados por las PYMI del Sector Confección
en la Región Zuliana. 1998-1999

Tipo de Pasivo	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Impuestos Acumulados	43,0	57,0	100,0
Pagos Derivados de la Seguridad Social	43,0	57,0	100,0
Sueldos Acumulados	28,6	71,4	100,0
Ley de Política Habitacional	21,4	78,6	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

por las PYMI's los impuestos acumulados en primer lugar, los cuales tienen fechas establecidas para ser enterados al fisco (ISLR, y el IVA, p.e); los pagos derivados de la seguridad social en segundo lugar (prestaciones sociales, fondo de jubilaciones y pensiones, etc), los que tradicionalmente son pagados con retrasos que oscilan entre tres (3) y seis (6) meses.

En los niveles tres y cuatro se tienen los sueldos acumulados y la Ley de Política Habitacional, instrumentos menos utilizados (Ver Tabla XII).

b) Cuentas por Pagar (Crédito Comercial o de Proveedores):

Para verificar el uso de las "cuentas por pagar" como mecanismo de financiamiento de los pequeños y medianos establecimientos, es necesario analizar en primer lugar la "Política de Compras de las PYMI" (Tabla XIII).

De manera general las compras de las empresas pueden realizarse de contado (cancelación inmediata), a crédito (considerando determinados términos o condiciones que rigen el otorgamiento del mismo), o mediante una equilibrada combinación de ambas (un porcentaje de las compras se hacen al contado y otro mediante el financiamiento de otras empresas). Un 21,4% de las PYMI encuestadas durante 1998-1999 realizan sus compras sola-

mente al contado, es decir que no aprovechan el beneficio de financiar las compras con el crédito otorgado por proveedores; un 23,6% compra solamente a crédito, lo que se traduce en la posibilidad de utilizar para otros fines en el presente los recursos requeridos en el futuro para cancelar dichos créditos. Y un 50% declararon el empleo de una combinación de ambas por sus empresas, para el nivel óptimo de éstas es necesario hacer un estudio comparativo de los costos que acarrea para la empresa hacer uso del crédito comercial y las compras al contado.

Asimismo, entre los criterios más importantes señalados por las empresas encuestadas como los solicitados para la concesión de un crédito comercial a éstas, resaltan los plazos para la cancelación con un 71,4%, la experiencia crediticia con la empresa con un 43% y los descuentos por pronto pago con un 28,6% (Tabla XIV).

Otro de los criterios de larga recurrencia, y puesto muy en boga durante los años 1998 - 1999 es la exigencia de colaterales que garanticen el crédito, sobre todo por el riesgo de pérdidas por cuentas malas, también denominadas incobrables o impagables.

De acuerdo a la jerarquización de los criterios, los encuestados identificaron como principal requisito exigido la "experiencia

Tabla XII
Jerarquización de los Pasivos Acumulados Empleados por las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana. 1998-1999

Tipo de Pasivo	Mediana	Recorrido
Impuestos Acumulados	1	1
Pagos Derivados de la Seguridad Social	2	1
Sueldos Acumulados	3	2
Ley de Política Habitacional	4	0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XIII
Política de Compras de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1998 – 1999

Compras	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Contado	21,4	78,6	100,0
Crédito	28,6	71,4	100,0
Combinación de Ambas	50,0	50,0	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XIV
Criterios Empleados en el Otorgamiento del Crédito Comercial a las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1998 – 1999

Criterios (1)	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Plazos para la Cancelación	71,4	28,6	100,0
Experiencia Crediticia con la Empresa	43,0	57,0	100,0
Descuentos por Pronto Pago	28,6	71,4	100,0
Nexos Personales con los Directivos de la Empresa	7,1	92,9	
No se han establecido Criterios	0	100,0	100,0

(1) Entre otros criterios mencionados destaca la solicitud de colaterales

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

crediticia con la empresa”, seguido por los plazos para la cancelación, y los descuentos por pronto pago se ubica en un tercer lugar (Tabla XV), dado a que no todas las empresas dentro de los términos del crédito usan los “descuentos por pronto pago”. Esta práctica

se utiliza con mayor frecuencia en el financiamiento de empresas grandes.

Por otra parte, también es importante conocer el tipo de empresa que otorga el financiamiento a las PYMI's de la confección; a este respecto los pequeños y medianos esta-

Tabla XV
Jerarquización de los Criterios Empleados en el Otorgamiento del Crédito Comercial a las PYMI del sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Criterio	Mediana	Recorrido
Experiencia Crediticia con la Empresa	1	1
Plazos para la Cancelación	1	2
Descuentos por Pronto Pago	2	1
Nexos Personales con los Directivos de la Empresa⁽¹⁾		

(1) Estadísticamente es considerada como una variable "out larger" (variable extraña), ya que solo fue seleccionada por un entrevistado; por tanto no se le puede calcular ni mediana, ni recorrido.

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

blecimientos identificaron a la gran empresa con un 64,3% y, a la mediana empresa con un 57,1% de selección (Tabla XVI).

Teóricamente, las PYMI's deben recibir el crédito comercial de las grandes empresas. Sin embargo, en este caso se entiende que a la población de empresas de este estudio las financie además de las grandes empresas, la mediana empresa, debido a que el mayor porcentaje de éstas está constituido por "pequeñas empresas" (57,1%).

c) El Crédito Comercial Neto:

Paralelamente, al análisis de las cuentas por pagar de las PYMI's (financiamiento que reciben) también debe abordarse el estudio del financiamiento que estas ofrecen (cuentas por cobrar), particularmente en esta fuerte etapa recesiva donde las ventas han caído verticalmente, y como única salida para mantener el nivel de ventas se tiene la extensión de un crédito. Por tanto, la diferencia entre las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar es lo que se conoce como "crédito comercial neto".

En la Tabla XVII se observa que el volumen de compras a crédito diarias (crédito comercial) de las empresas encuestadas se distribuye así: un 50% de las empresas realiza compras a crédito que oscilan entre cero y tres

millones diarios, un 28,6% por más de cinco millones, y un 21,4% no realiza compras a crédito sino de contado. Como contraparte un 92,9 % de empresas realiza ventas a crédito por montos que fluctúan entre cero y tres millones, y el restante 7,1% de PYMI's realiza ventas estrictamente de contado.

De esto se deriva que los montos que financian las PYMI's son inferiores a los montos que recibe como financiamiento, lo que puede explicarse bien sea por sus niveles de producción, o por el riesgo de incobrables que hace que se establezcan límites al financiamiento interempresarial.

De igual modo se pueden revisar los plazos para la cancelación de cuentas por pagar y las cuentas por cobrar de las PYMI's. En la Tabla XVIII se constata como los plazos concedidos al crédito comercial (cuentas por pagar) se establecen entre uno y tres meses (de 30 a 90 días) reflejado en el 64,2% de los establecimientos, y el 35,7% de diferencia representa a las empresas que realiza compras de contado (21,4%), más un 7,1% al que se le conceden plazos entre 30 y 180 días, y un 7,1% a las que se les fijan plazos de 30 a 60 días.

Por el contrario, los plazos establecidos por estas PYMI's para la cancelación de sus cuentas por cobrar en el 92,5% de empresas

Tabla XVI
Tipo de Empresa que Otorga el Crédito Comercial a las PYMI del Sector
Confección en la Región Zuliana. 1998-1999

Tipo de Empresa (1)	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Microempresa	0,0	100,0	100,0
Pequeña Empresa	7,1	92,9	100,0
Mediana Empresa	57,1	42,9	100,0
Gran Empresa	64,3	35,7	100,0

⁽¹⁾ Existe un 21,4% (tres) de las PYMI's encuestadas que realizan sus compras de contado.

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XVII
Volumen de Compras y Ventas a Crédito de las PYMI del Sector Confección
en la Región Zuliana 1998-1999

Volumen Compras o Ventas	Porcentajes						Total
	Menor a 500.000	Entre 1 Mill. y 3 Mill.	Entre 1 Mill. y 3 Mill.	Entre 3 Mill. y 5 Mill.	Más de 5 Mill.	Otra (s)	
Compras a Crédito	28,6	7,1	14,3	0,0	28,6	21,4 ⁽¹⁾	100,0
Ventas a Crédito	50,0	14,3	28,6	0,0	0,0	7,1 ⁽²⁾	100,0

⁽¹⁾ Corresponde a pequeños y medianos establecimientos que realizan compras de contado.

⁽²⁾ Está referido a una PYMI que realiza ventas estrictamente de contado.

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XVIII
Comparación de los Plazos para la Cancelación de las Cuentas por Pagar
y las Cuentas por Cobrar de las PYMI del Sector Confección
en la Región Zuliana 1998-1999

Plazo para la cancelación Plazo de Cuenta	Porcentajes							Total
	Menor a 30 días	Entre 30-45 días	Entre 45-60 días	Entre 60-90 días	Entre 90-180 días	Mayor de 180 días	Otra(s)	
Cuentas por Pagar	0,0	35,7	21,4	7,1	0,0	0,0	35,7 ⁽¹⁾	100,0
Cuentas por Cobrar	14,3	50,0	28,6	0,0	0,0	0,0	7,1 ⁽²⁾	100,0

⁽¹⁾ Este porcentaje está distribuido de la siguiente manera: 21,4% que realiza compras de contado, 7,1% que seña como plazo entre 30 y 180 días y el restante 7,1% entre 30 y 60 días.

⁽²⁾ Este porcentaje esta referido a un 7,1% que corresponde a ventas estrictamente de contado.

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

oscila entre uno y 60 días, es decir, máximo dos (2) meses, lo que se traduce en una política positiva dado a que logran financiarse por mayor tiempo que el que ellas proporcionan. El 7,1% diferencia está referido a aquellas empresas que realizan ventas estrictamente de contado.

d) Préstamo Bancario:

De las fuentes de financiamiento a corto plazo, el préstamo bancario se constituye en la vía más expedita para la obtención de los recursos monetarios necesitados por los pequeños y medianos establecimientos para capital de trabajo, compra de maquinaria y equipos, y nuevas inversiones, dado que las cuentas por pagar constituyen un tipo de financiamiento a la compra de bienes. Aunque el papel comercial, al igual que el préstamo bancario proporciona recursos monetarios, su uso no es factible para la pequeña y mediana empresa, ya que su negociación es a través del mercado de capitales.

Las instituciones financieras transfieren los recursos monetarios de las unidades superavitarias a las unidades deficitarias (intermediación), en función de las tasas de interés, garantías o colaterales, plazos, entre otras.

Para el bienio de análisis las PYMI's encuestadas seleccionaron como modalidades del préstamo bancario adquirido el pagaré convencional con un 57,1% y la línea de crédito con un 50% (Tabla XIX).

Y como criterios para su otorgamiento figuran la tasa de interés y las garantías o colaterales con 100% ambas, el plazo para la cancelación con un 71,4% y el monto del préstamo con un 64,3% (Tabla XX); de su jerarquización se deriva el orden en que son considerados los criterios o requisitos exigidos en el momento de evaluar su obtención, donde des-

taca en primer lugar la tasa de interés, seguida en orden jerárquico por el plazo para la cancelación, el monto del préstamo, y por último las garantías o colaterales (Ver Tabla XXI).

Es menester destacar que dado el comportamiento de la tasa de interés durante este período, la razón que explica el hecho que figure el préstamo bancario como alternativa de financiamiento durante estos años responde no a la adquisición de nuevos préstamos, sino a la permanencia de préstamos de períodos previos que tienen vigencia dado a modalidades de refinanciamiento ofrecidas una vez que se quiebra su capacidad de solvencia.

Dicho comportamiento se refleja cuando se consulta sobre la frecuencia de uso del préstamo bancario durante 1998-1999 (Tabla XXII), en la que la opinión del 85,1% de las PYMI's fue que disminuyó, y tan sólo un 14,3% afirmó su aumento. Dicha respuesta es objeto de preocupación dado que permite inferir una alta probabilidad de uso de esta fuente por parte de estas empresas, lo que difícilmente pudo contratarse en condiciones favorables a ellas, lo que podría conducirla al círculo vicioso de tener que estar endeudándose recurrentemente para el pago de los intereses y amortización de deudas contraídas anteriormente.

Asimismo, en la Tabla XXIII se observa como el tipo de garantía o colateral mayormente exigido en el otorgamiento de un préstamo bancario es la garantía real, referido al aval en término de edificios, terrenos, maquinaria y equipos, destacando con un 100% de selección; pudiéndose también lograr el financiamiento avalado a través de los inventarios y cuentas por cobrar, reseñado por un 14,3% de empresas.

Tabla XIX
Tipo de Préstamo Bancario Utilizado por las PYMI del Sector
Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Tipo de Préstamo	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Pagaré Convencional	57,1	42,9	100,0
Línea de Crédito	50,0	50,0	100,0
Contrato de Crédito Revolvente	0,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XX
Criterios considerados para el Otorgamiento de un Préstamo Bancario a las PYMI
del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Criterios	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Tasa de Interés	100,0	0,0	100,0
Garantía o Colaterales	100,0	0,0	100,0
Plazo para la Cancelación	71,4	28,6	100,0
Monto del Préstamo	64,3	35,7	100,0
Saldos Compensadores	0,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XXI
Jerarquización de los Criterios Considerados para el Otorgamiento de un Préstamo
Bancario a las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Criterios	Mediana	Recorrido
Tasa de Interés	1	1
Plazo para la Cancelación	2	1
Monto del Préstamo	2	2
Garantía o Colaterales	3	3

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XXII
Frecuencia en el Uso del Préstamo Bancario por parte de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana 1998-1999

Frecuencia	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Aumento	14,3	85,7	100,0
Disminuyó	85,7	14,3	100,0
Permaneció Constante	0,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

Tabla XXIII
Tipo de Garantías o Colaterales exigidos a las PYMI del Sector Confección como requisito para el Otorgamiento de un Préstamo Bancario 1998-1999

Tipo de Garantía	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
Garantía Real (Edif. Terrenos, Maq. Y Equipos)	100,0	0,0	100,0
Garantía Financiera (Acciones y Bonos)	0,0	100,0	100,0
Garantía sobre las Cuentas por Cobrar (Pignoración y Factoraje)	14,3	85,7	100,0
Garantía sobre Inventario	14,3	85,7	100,0

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

5. Características del financiamiento requerido por las PYMI del sector confección en la región zuliana

Luego del diagnóstico acerca de las fuentes de financiamiento empleadas durante el bienio 1998 – 1999 y sus principales debilidades se consideró necesario indagar, a través de los tesoreros y administradores de las PYMI's consultadas, las diferentes características del financiamiento requerido por estas empresas, dada su evidente necesidad de recursos (Ver Tabla XXIV):

- La modalidad del financiamiento elegido en un 100% por las empresas fue el “préstamo bancario”.

- En relación al monto necesitado se concluye que un 7,0% de empresas se eccionó menor o igual a cinco (5) millones; un 14,3% entre 5 y 10 millones, el mismo porcentaje (14,3%) entre 10 y 20 millones, un 35,7% entre 20 y 50 millones y un 28,6% requiere más de 50 millones. De lo que se deriva que un 64,3% requiere préstamos por más de 20 millones.
- Dado el monto del préstamo, la tasa de interés y los plazos reflejan la siguiente tendencia: un 57,1% de las PYMI's señaló que las **tasas de interés** deben oscilar entre 10% y 15%; un 35,7% de empresas entre 15% y 20%, o sea, que el 92,8% están de acuerdo con tasas entre 10% y 20%, las cuales son tolerables dado el nivel de actividad actual, y el restante 7,1% en re 20 y

Tabla XXIV
 Necesidades de Financiamiento de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana
 (Modalidad, Monto, Plazo, Interés, Destino, Tipo de Fuente) Año: 2000

	1	2	3	4	5	6	7
Modalidad	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario
Monto	Entre 20 y 50 Mill.	Entre 20 y 50 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 20 y 50 Mill.	Menor o igual a 5 Mill.	Entre 10 y 20 Mill.
Plazo	Entre 1 y 3 años	Más de 3 años	Menor o igual a 1 año	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y 3 años	Menor o igual a 1 año	Más de 3 años
Tasa de Interés	Entre 10 y 15%	Entre 15 y 20%	Entre 15 y 20%	Entre 15 y 20%	Entre 15 y 20%	Entre 10 y 15%	Entre 20 y 25%
Destino	Compra de Maq. y Mat. Primas	Ampliación y Mejoras	Aumentar la Producción	Aumentar la Producción	Capital de Trabajo, Reposición Maq. y Equipos	Capital de Trabajo	Compra Mat. Primas y Equipos
Tipo de Fuente	Privada	Pública y Privada	Pública	Pública	Privada	Pública	Pública

Sigue

Tabla XXIV
Necesidades de Financiamiento de las PYMI del Sector Confección en la Región Zuliana
(Modalidad, Monto, Plazo, Interés, Destino, Tipo de Fuente) Año: 2000 (Continuación)

	8	9	10	11	12	13	14
Modalidad	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario	Préstamo Bancario
Monto	Más de 50 Mill.	Entre 20 y 50 Mill.	Más de 50 Mill.	Más de 50 Mill.	Más de 50 Mill.	Entre 20 y 50 Mill.	Entre 10 y 20 Mill.
Plazo	Más de 3 años	Menor o igual a 1 año	Entre 1 y 3 años	Más de 3 años	Más de 3 años	Más de 3 años	Entre 1 y 3 años
Tasa de Interés	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 15 y 20%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%
Destino	Capital de Trabajo y Cancelación de Pagaré	Aumentar la Producción	Capital de Trabajo, Maq. y Equipos	Compra de Maq. Equipos y Mat. Primas	Compra de Maq. Equipos y Mat. Primas	Compra de Maq. Equipos y Mat. Primas	Capital de Trabajo
Tipo de Fuente	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública	Pública o Privada

Fuente: Cálculos Propios con base a la Encuesta.

25%. Y los **plazos** deben ser de acuerdo al 42,8% de las empresas mayores de tres (3) años, un 28,6% seleccionó entre 1 y 3 años, y el restante porcentaje de empresas (28,6%) menores o iguales a un año.

- El uso o de destinos de los fondos estará dirigido en mayor proporción a capital de trabajo, compra de maquinaria y equipos y ampliación o mejoras.
- En relación al tipo de fuente señalaron preferentemente de carácter público.

Este conjunto de características, complementado con sondeos en el resto de sectores (distintos de la confección en la región zuliana) proporciona una buena orientación en el diseño de políticas de financiamiento de carácter público, si se tiene como objetivo tratar de relanzar o reactivar el papel de las PYMI's a nivel regional; pudiéndose reaplicar el mismo instrumento en las diferentes regiones.

6. Lineamientos generales para el manejo eficiente de las fuentes de financiamiento a corto plazo

Esta sección se centrará en recomendar algunos lineamientos para el manejo eficiente de las cuentas por pagar y los préstamos bancarios, como elementos fundamentales de la estrategia de financiamiento a corto plazo adoptada por las PYMI's durante la fuerte etapa recesiva que ha caracterizado a la economía venezolana, y profundizada durante el bienio 1998-1999.

Acerca del manejo de los pasivos acumulados (sueldos y seguridad social, e impuestos acumulados), dado que son fuentes de generación espontánea de financiamiento, de común uso en las empresas formales, no necesitan de otra política más que precisar las fechas de cancelación de dichos pasivos y aprovechar

en esos lapsos las oportunidades de inversión (a corto plazo) que el mercado presenta.

Asimismo, no se trabajará con los “zapales comerciales” debido a que no constituyen una fuente de financiamiento de corto plazo para las PYMI, resultado de que éstas son fuentes típicas de empresas sólidas financieramente y con una alta imagen en los mercados nacionales y/o internacionales capaces de cumplir con los requisitos exigidos por la Comisión Nacional de Valores (CNV) para tener acceso a una oferta pública.

De allí que a continuación se precisen los lineamientos generales para el manejo de las cuentas por pagar y el préstamo bancario.

6.1. Préstamos Bancarios

Para una administración eficiente del uso de los préstamos bancarios es necesario que en el contexto global en que operan las instituciones financieras se cumplan las siguientes condiciones que la garantizan:

1. Es prioritario alcanzar la “estabilidad macroeconómica que oriente la economía hacia el crecimiento”, que se traduzca en niveles de tasas de interés que reactiven el proceso de acumulación de capital (inversión), permitiendo la fijación temporal de tasas de interés preferenciales para las PYMI's abatidas por la recesión, que necesitan programas de refinanciamiento de sus deudas y recursos para el fortalecimiento del proceso productivo, y tasas preferenciales permanentes para “empreendedores”.
2. Incentivar el fortalecimiento y desarrollo de los mercados financieros, propiciando el establecimiento de instituciones financieras (públicas, privadas o mixtas) orientadas

tadas a las PYMI, con un recurso humano especializado en el sector, con alta sensibilidad del contexto en que se desenvuelve la empresa mediana y pequeña, y con un sistema de normas adaptadas a la realidad de las PYMI que encaucen el crédito con un mejor discernimiento:

Actualmente en lo referente a las instituciones financieras de carácter público se tiene: que el Banco Industrial de Venezuela (BIV) ha estado promocionando créditos para las PYMI a tasas preferenciales (29%), exigiendo garantías o colaterales en una relación 2:1, enrevesados trámites y altos costos de transacción (tiempo, dinero y costo de oportunidad); condiciones que la aniquilan con fuente de financiamiento para las PYMI.

Por otra parte, El Fondo de Crédito Industrial (FONCREI) actúa como banca de segundo piso, responsabilizándose de asesorar a los diversos empresarios de las zonas industriales para que puedan hacer sus proyectos y canalizarlos a través de la banca comercial.

Asimismo, existen dificultades para acceder a los créditos del Fondo de Cooperación y Financiamiento de Empresa Asociativas (FONCOFIN) dado los engorrosos trámites.

Y otra de las fuentes de financiamiento constituida por la Corporación para el Desarrollo Industrial (CORPOINDUSTRIA) fue eliminada por mandato presidencial en Mayo de este año. En el ámbito regional el "Fondo Rotatorio para la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria" (FONFIDEZ), además de los requisitos exigidos y los montos de los préstamos (hasta 20 millones), se encuentra altamente saturado por las demandas de todos los municipios de la región, debido a que se dedica no sólo a la atención de la pequeña y mediana empresa, sino también a la artesanía y microempresas, subsectores en los que se ha focalizado.

De allí la propuesta ⁽⁵⁾ de "Unificar los Fondos Públicos Nacionales y Regionales de Financiamiento Industrial", en respuesta a que existen a nivel nacional, regional y local un buen número de organismos financieros que trabajan en forma aislada y dispersa, en muchos casos en direcciones opuestas sin una visión compartida. Para solucionar esta limitante, se considera posible estructurar dos (2) subsistemas de financiamiento, uno a nivel nacional y otro a nivel regional, y su articulación conformaría el "Sistema Nacional de Financiamiento Industrial".

Los mecanismos institucionales y jurídicos, y la normativa del sistema no facilitan el crédito a la pequeña y mediana empresa, teniendo un gran peso en esto la exigencia de "Colaterales". Al respecto es necesario, tal y como ha sido mencionado en anteriores capítulos, que se constituya el "Sistema Nacional de Garantías Recíprocas" a través de la "Ley Nacional de Fondos y Sociedades de Garantías", cuyo objetivo es proporcionar a los integrantes básicos que lo constituyen: pequeñas y medianas empresas, entidades financieras y entes públicos nacionales, regionales o municipales, las garantías necesarias, en forma de avales, para captar capital de las fuentes comerciales o financieras (Tezak, 2000).

Este sistema estará conformado por el Fondo Nacional de Garantías Recíprocas y las Sociedades Regionales de Garantías Recíprocas (Aprobados en Gaceta Oficial No. 36969 del 09 de Junio del 2000).

El Fondo Nacional de Garantías Recíprocas será una institución de reafianzamiento de avales de las Sociedades de Garantías Recíprocas del país, del sector de las pequeñas y medianas empresas, con la fortaleza financiera y tecnológica para ser el principal soporte del Sistema Nacional de Garantías Recípro-

cas para las PYMI's de Venezuela; tendrá como objetivos:

- Fortalecimiento Patrimonial a las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) a través de suscripción de capital accionario.
- Realizar operaciones de 2do aval y/o reafianzamiento.
- Otorgar líneas de crédito para programas y proyectos específicos de apalancamiento del sector de la PYMI.
- Promocionar nuevas Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR).
- Dar apoyo técnico al funcionamiento de las Sociedades de Garantías Recíprocas dentro del sistema de crédito nacional, entre el empresariado, las instituciones financieras y los gobiernos regionales.
- Realizar alianzas estratégicas a los efectos del fortalecimiento financiero patrimonial y tecnológico de la sociedad con otros Fondos Nacionales de Garantías Recíprocas (FNGR) Internacionales y/o Organismos Financieros Multilaterales.

Entre las modalidades de fianzas a otorgar, se encuentran:

- Fianzas de Fiel Cumplimiento.
- Fianzas Rotativas con Proveedores.
- Fianzas para Programas Asociativos.

La puesta en práctica de este Sistema proporcionará los siguientes beneficios (Tezak, 2000):

Para las PYMI:

- Posición más favorable en la negociación del crédito.
- Puede mejorar plazo y tasa de interés (Disminuye costos de transacción).
- Se obtiene más rápido su crédito.
- Obtiene una mucho mejor relación patrimonio-crédito.

Para los Entes Financieros:

- Diversifica la cartera de crédito.

- Disminuye el riesgo, pues la garantía es líquida (Noventa días contra tres años) sin gastos judiciales ni rescate y venta de activos.
- Amplía su base de clientes.
- Disminuye sus costos operativos (La evaluación la hace la S.G.R).

De alcanzarse las ideas previas, relacionadas con el marco global en que operan las instituciones financieras, lo que resta por considerar para la administración de los préstamos bancarios, es de relativa sencillez:

- a. Evaluar la tasa de interés activa para préstamos bancarios, de manera que no su mere la rentabilidad o beneficios que genera la inversión del préstamo.
- b. Garantizar que el horizonte temporal del préstamo (corto plazo o largo plazo) sea compatible con el tipo de inversión: no podrá adquirirse un préstamo de corto plazo para la construcción de un edificio; y a la inversa para financiar capital de trabajo utilizar un préstamo de largo plazo.
- c. La selección de una institución financiera con la que ya se haya tenido experiencia crediticia; lo que garantizaría mayor flexibilidad y condiciones en la consecución de un refinanciamiento de la deuda, si lo necesitase.
- d. Con la puesta en práctica de las Sociedades de Garantías Recíprocas se resolvería una de las principales trabas para el financiamiento a las PYME's: los colaterales. Pudiéndose negociar además del otorgamiento de garantías reales, la aceptación del "factoraje"⁽⁶⁾ como aval de igual valor que la garantía real, más aún si las cuentas por cobrar de las PYMI's son de empresas de buena reputación en el mercado.
- e. La financiación de maquinarias y equipos necesarios en el proceso productivo se tramitará a través del "leasing"⁽⁷⁾ o arren-

damiento financiero (financiamiento a mediano o largo plazo); el cual tiene como ventaja frente al financiamiento crediticio de inversiones que la empresa no tiene necesidad de otorgar garantías.

Asimismo, es importante mencionar, además de las fuentes de financiamiento vía crédito bancario, otro tipo de mecanismos o alternativas financieras que propiciarán la obtención de recursos monetarios a la pequeña y mediana industria:

- a. Fomentar la creación de los Fondos de Pensiones y Seguros: Estos fondos no han sido hasta ahora una fuente de capital explotada en Venezuela; de allí la necesidad de emprender grandes esfuerzos para desarrollarlos y obtener por esta vía una amplia fuente de recursos para inversiones, sobre todo si se promocionan como fuente de apoyo al desarrollo industrial.
- b. Apoyo a la redefinición del papel del Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), transformándose en banca de primer piso para otorgar créditos a las pequeñas y medianas empresas, manteniendo su función de proporcionar asistencia técnica e integral para el empresario o emprendedor; a lo que se le suma su participación en el mercado secundario de hipotecas, en el mercado de valores a través de la emisión de papeles y la creación de mecanismos de refinanciamientos.

6.2. Cuentas por pagar o crédito de proveedores

La administración eficiente de las cuentas por pagar por parte de las PYME dependerá de la evaluación que los empresarios realicen a las condiciones o términos del crédito comercial, con la intención de orientar

sus estrategias para obtener el máximo beneficio de estas fuentes:

- a) Si se otorga descuento por pronto pago:

La estrategia se fundamenta en calcular la tasa de interés, es decir, el costo de utilizar el financiamiento más allá del plazo del pronto pago⁽⁸⁾. Si la tasa no es alta se podrá cancelar sin ninguna presión al vencimiento del pago; si por el contrario la tasa es muy alta, las empresas podrán utilizar otras fuentes de financiamiento a corto plazo con el fin de poder aprovechar el descuento por pronto pago, siempre y cuando el ahorro en costo sobre estas formas de financiamiento a corto plazo compense la pérdida de flexibilidad y comodidad relacionada con el crédito comercial.

- b) Período Neto sin Descuento por Pronto Pago:

La estrategia en este caso es "apoyarse en el crédito comercial", es decir, "E-S-T-I-R-A-R" las cuentas por pagar; para ello es necesario que los empresarios sopesen el beneficio de este último contra los costos asociados derivados de:

1. Recargos por pagos tardíos o los intereses que pueden ser cargados, dependiendo de la práctica del proveedor, y
2. El posible deterioro de la clasificación del crédito ante los proveedores, dificultando créditos futuros o compras en condiciones más estrictas.

Dado a que las PYMI's no tienen que comprometer un colateral de garantía para hacer uso de un crédito comercial, podría ofrecer sus cuentas por cobrar (mediante el uso de la pignoración⁽⁹⁾ como aval) para negociar el retardo en las cuentas por pagar sin pago de intereses, ni deterioro de la imagen del crédito.

Con este mecanismo las PYMI's podrán financiar por un mayor plazo el aumento en la producción.

c) Entre otra de las estrategias se recomienda realizar un estudio de mercado para ubicar las diferentes empresas proveedoras de los insumos y bienes requeridos por las PYMI's, así como de las condiciones del crédito, con el objetivo de obtener un "Banco de Proveedores" con quien mantener relaciones comerciales, y así optar por las mejores condiciones de financiamiento.

Adicionalmente, se mencionarán algunas estrategias que aún cuando no se inscriben como fuentes de financiamiento a corto plazo, su aplicación permitirán reanimar y fortalecer el papel de las PYMI's en la economía pudiéndole proporcionar los recursos financieros necesarios sin acudir al endeudamiento.

Entre estas estrategias destacan:

a) Desarrollo de Encadenamientos Industriales (Consortios o Clusters): se fundamenta en el cambio de la cultura organizacional en la que las empresas grandes ya no buscan dificultar el funcionamiento de las empresas más pequeñas o proveedoras, ya que aunque compiten mutuamente, han creado relaciones de cooperación que van desde la formación para el mejoramiento de los procesos, creación de empresas mixtas y hasta trabajo conjunto.

Esto implica el desarrollo de un nuevo esquema de organización que permita reducir costos, generación de economías escala y aprovechamiento del potencial competitivo.

Los encadenamientos pueden aprovechar ventajas conjuntas en materia de: acceso a la tecnología, capacitación, promoción de productos y "FINANCIAMIENTO". Por otra parte, desarrollar mayor capacidad, calidad y oportunidad para satisfacer la demanda.

En Venezuela, existe sólo una experiencia de este tipo; como lo es el "Consortio

Comercializadora Internacional de la Confección – COMINCO – "que opera en el Estado Carabobo, y se dedica primariamente a la exportación.

b) El fomento de los programas de apoyo financiero a las PYMI por parte de las grandes empresas, específicamente a los pequeños y medianos establecimientos que constituyen los clientes potenciales de esas grandes empresas, garantizándoles a éstas últimas su mercado.

Esta estrategia fue puesta en práctica y es digna de réplica por el Grupo Telares Maracay, quien desde hace cuatro (4) años la ha aplicado a objeto de colocar sus telas en el mercado, mediante un programa de apoyo a las pequeñas y medianas empresas del sector textil-confección.

El programa consiste en brindar asesoría, orientación y asignación de créditos para la adquisición de insumos textiles, que pueden ser cancelados en lapsos de 30, 60 y 90 días, dependiendo de los casos.

Esta iniciativa ha tenido efectos positivos puesto que se han reactivado pequeñas y medianas empresas que usualmente no eran atendidas por los distribuidores; de esta manera muchos empresarios son dotados con telas como índigo, popelinas, telas para sábanas, camiserías, telas industriales, entre otros con lo que atienden la dotación de uniformes escolares, industriales y productos como sábanas, camiserías, mantelería, entre otros.

Grupo Telares Maracay apoya a 50 pequeñas y medianas empresas, a las que no solamente se les otorga el crédito, sino que se les mantiene un seguimiento y asesoramiento del estado de su negocio.

Con el proceso de descentralización para la realización de los uniformes escolares se respalda a empresas que han nacido para atender el sector, destaca el caso del FAMU

(Fondo de Apoyo a la Mujer Portuguesa) que tiene previsto la adquisición de productos textiles para distribuirlos a las distintas microempresas de la entidad.

Conclusiones

El estudio de las fuentes de financiamiento a corto plazo y su administración en la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) del sector confección de la región zuliana durante el periodo 1998-1999 permitió derivar las siguientes conclusiones:

1. En relación a las variables del entorno macroeconómico, la evidencia empírica permitió verificar que las variables de mayor importancia en el comportamiento de las PYMI a nivel nacional se mantienen a nivel regional, entre las que se destacan:
 - La recesión, manifestada a través de la caída en la tasa de crecimiento del PIB (un -7,2% entre 1998-1999), afectó mayormente al sector manufacturero, que es donde se ubican las PYMI de la confección, conduciendo al cierre de múltiples empresas. A nivel nacional hasta septiembre del '99 habían cerrado 270 empresas de la confección, y a nivel regional solamente en la población objeto de estudio cerraron un 22,5% (9 empresas) para mayo del año 2000.
 - La inflación, que alcanzó durante estos años cifras de dos dígitos, ha afectado el costo de los insumos y el precio de los bienes que se comercializan, con sus repercusiones tanto en los niveles de producción como de ventas.
 - La tasa de interés, debido a sus altos niveles ha elevado el costo del dinero, imposibilitando el acceso al financiamiento bancario de carácter privado, y en muchos casos a la renegociación de deudas pasadas.
2. Asimismo, de las fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas durante este bienio por las PYMI del sector confección en la región zuliana, figuran en orden de importancia:
 - Y por último, la sobrevaluación del tipo de cambio ha afectado la competitividad de las exportaciones y estimulado el ingreso de bienes importados, en especial, prendas de vestir que compiten con la producción del sector confección, tanto en el ámbito nacional como regional.
 - Las cuentas por pagar o crédito de los proveedores, dadas las facilidades en el otorgamiento de este tipo de financiamiento, en término de los requisitos exigidos y el período de aprobación. Sin embargo, dado el efecto de la recesión sobre los impagos (pérdida por cuentas malas) por un lado, y la extensión del período de pago, por la otra, han influido sobre la aprobación de este tipo de financiamiento durante estos años, los cuales se otorgan con mayor cautela y precaución.
 - Los préstamos bancarios, resaltan como una fuente de amplio dinamismo durante estos años, en respuesta al conjunto de maniobras y negociaciones realizadas por los empresarios para lograr la reestructuración de sus deudas previas (refinanciamiento); y no por su uso en nuevos préstamos durante el periodo.
 - Y los pasivos acumulados por ser una fuente natural y espontánea que tienen las empresas del sector formal para financiarse a través de los pasivos laborales e impuestos acumulados.
3. Entre los lineamientos para la administración eficiente de las fuentes de financiación

- miento empresarial a corto plazo, se pueden señalar:
- En el manejo de los pasivos acumulados es necesario precisar las fechas de cancelación de dichos pasivos, para aprovechar en esos lapsos las oportunidades de inversión a corto plazo ofrecidas por el mercado.
 - Para una administración de los préstamos bancarios favorables a las PYMI se deben considerar tanto aspectos internos relacionados directamente con el proceso de consecución de un préstamo bancario; como aspectos externos vinculados a las condiciones generales del sistema financiero:
 - a. Entre los aspectos externos se ubica en primer lugar el logro de la estabilidad macroeconómica que posibilite la fijación de tasas de interés preferenciales para las PYMI y “emprendedores”; y en segundo lugar, incentivar el fortalecimiento y desarrollo de los mercados financieros, propiciando la unificación de los fondos públicos nacionales y regionales de financiamiento, mediante la creación del “Sistema Nacional de Financiamiento Industrial”, que trae consigo la puesta en marcha del “Sistema Nacional de Garantías Recíprocas”.
 - b. Y como aspectos internos destacan: la evaluación de la tasa de interés vs rendimiento o rentabilidad de la inversión, coordinar el horizonte temporal del préstamo con su uso, negociar el factoraje como aval de igual valor que las garantías reales, y utilizar el “leasing” como mecanismo de financiamiento de las maquinarias y equipos.
 - Y en la administración de las cuentas por pagar las estrategias deben estar orientadas a:
 - c. Cuando se tiene un descuento por pronto pago se debe evaluar que la tasa de interés por no usar el descuento no supere la tasa activa del mercado; porque de lo contrario debe ser aprovechado este descuento y no esperar hasta la finalización del período neto.
 - d. Cuando hay período neto sin descuento por pronto pago, la estrategia debe ser “E-S-T-I-R-A-R” las cuentas por pagar, si el beneficio de alargar estas cuentas superan los costos asociados derivados de intereses de recargos y del deterioro de la clasificación del crédito del cliente.
 - e. Definir un “banco de proveedores” con quien establecer relaciones comerciales, y así optar por las mejores condiciones de financiamiento.
 - 4. Adicional a las estrategias en el ámbito meramente financiero, a continuación se mencionarán otras que permitirán reanimar y fortalecer el papel de las PYMI en la economía, pudiéndoles proporcionar los recursos financieros necesarios sin acudir al endeudamiento. Entre estas pueden señalarse: el desarrollo de encadenamientos industriales (p.e. Consorcio Comercializadora Internacional de la Confección – en Carabobo) y, el fomento de programas de apoyo financiero a las PYMI por parte de las grandes empresas, en especial de aquellos pequeños y medianos establecimientos que constituyen sus clientes potenciales (p.e. Grupo Telares Maracay-en Aragua).

Notas

1. Es una medida que forma parte del “Reforzamiento del Programa Económico”. Es una decisión temporal, cuya vigencia no se extiende a más de 180 días y que apunta a mantener el empleo de personas en una coyuntura de contracción económica. Esta disposición lo que per-

- sigue es lograr un equilibrio entre los costos de importación de textiles y confección y, los de producción de telas y trajes nacionales.
2. Es el valor del centro de un conjunto ordenado de datos, que indica que por encima de éste se encuentran no más de la mitad de los datos, y por debajo no más de la mitad de los datos también. De la totalidad de variables nos dice el orden jerárquico que le corresponde a cada una de éstas.
 3. Es la distancia que hay entre el valor más alto y el más bajo asignado a una variable. Es un indicador de la heterogeneidad u homogeneidad de la decisión en la asignación del valor de la variable en una muestra o población; mientras más alto sea el valor existe menos consenso, y viceversa.
 4. El financiamiento puede ser otorgado en recursos monetarios (préstamo bancario, p.e), o a través del financiamiento de la compra de los insumos o bienes requeridos para el proceso productivo por parte de otra empresa (ventas a crédito, también conocido como crédito de proveedores).
 5. Discutida como participante en el Subsistema "Industria y PYME's" del Plan Prospectivo Estratégico Zulia Tercer Milenio (IESA – PROMOZULIA – GOBERNACIÓN DEL ESTADO ZULIA).
 6. Venta de las Cuentas por cobrar, que implica que el prestamista compra las cuentas por cobrar, generalmente sin recurso legal hacia el prestatario, lo cual significa que si el comprador de los bienes no paga por ellos, será el prestamista quien absorba la pérdida en lugar del vendedor de los bienes (Weston y Brigham, 1996; 608).
 7. Sistema de financiación de maquinaria y equipos que consiste en el arrendamiento de maquinaria a las empresas por parte de

las instituciones financieras. El contrato es por tiempo limitado (1 año) y las cuotas de alquiler acostumban a coincidir con los plazos de amortización de la maquinaria arrendada. Finalizado el tiempo estipulado para la duración del contrato, la empresa arrendataria puede optar por la devolución de la maquinaria o la compra de la misma.

8. Tasa de Descuento por Pronto Pago = 360 (Cuenta por Pagar – Descuento por Pronto Pago) x (Período Neto – Días de Descuento por Pronto Pago)
9. Cesión de las cuentas por cobrar en garantía, se caracteriza por el hecho de que el proveedor no solamente tendría derecho sobre las cuentas por cobrar, sino que también tendría un recurso legal hacia el comprador: sino se hacen efectivos (no se cancelan) las cuentas por cobrar, la empresa propietaria deberá absorber las pérdidas (cfr. Weston y Brigham, 1996: 607).

Bibliografía citada

- CONINDUSTRIA. (1999). Encuesta de Coyuntura Industrial.
- Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) (1996). Encuesta Industrial. Total Nacional y para el Estado Zulia.
- Ross, M. y Asociados (1999). La Economía Venezolana: ¿De Mal en 1999, a Peor en el 2000? *Revista Coyuntura*. Diciembre. Caracas, Venezuela. Pp. 3-11.
- Tezak, Juan (2000). "Sistema Nacional de Garantías Recíprocas", Conferencia presentada en el Seminario "Empresas Pequeñas, Grandes Negocios" organizado por el IESA. Caracas, Febrero.
- Van Horne, J. (1993). *Administración Financiera*. Prentice – Hall Hispanoamericana, S. A. Novena Edición. México.