

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS (PYMI).
CASO DEL SECTOR CONFECCIÓN EN EL ZULIA, VENEZUELA.*

LISSETTE E. HERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, RIDELIS HERNÁNDEZ FERNÁNDEZ**
RAFAEL PORTILLO MEDINA, JENNY ROMERO DE CUBA

INTRODUCCIÓN

El estudio de las alternativas de financiamiento a corto plazo empleadas por la pequeña y mediana industrias (PYMI) del sector confección en la región zuliana de Venezuela conllevó a la definición de dos aspectos de importancia: uno relacionado con el horizonte temporal del análisis, y el otro relativo a la población objeto de estudio.

En relación con el horizonte temporal, se quiso cubrir un espacio no abordado en otras investigaciones dado lo reciente del periodo (1998-1999), y en particular estudiar el entorno macroeconómico de estos años, caracterizado por fuertes desequilibrios en las esferas monetaria, fiscal, y financiera, entre otras, lo cual originó fuertes impactos sobre la gran empresa, y condujo al cierre de un gran número de éstas.

Manuscrito recibido en noviembre de 2000; versión final en septiembre de 2001.

* Los autores agradecen al equipo de dictaminadores anónimos sus comentarios que contribuyeron valiosamente, permitiendo mejorar y enriquecer cada una de las ideas y conclusiones planteadas en el artículo.

** Investigadores del Instituto de Investigaciones de la 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.

Dicho comportamiento hizo surgir la siguiente interrogante: ¿Cómo este escenario afectó a las PYMI? Sobre todo en el área del financiamiento donde las altas tasas de interés cercenaron el préstamo bancario a las grandes empresas, esperándose un efecto más severo en la pequeña y mediana.

Con respecto a la población objeto de estudio se seleccionó la industria de la confección por ser el sector piloto para la aplicación de la política industrial (1999-2005) por parte del Ministerio de Producción y Comercio venezolano.

Cabe destacar que entre las características del sector confección resalta el alto grado de atomización y de informalidad en su estructura empresarial, donde predomina un gran número de microempresas familiares, empresas pequeñas y medianas no agrupadas en cámaras y/o asociaciones; así como también muchos confeccionistas que operan bajo la denominada economía informal. En la región zuliana para 1996 existían 40 establecimientos de la confección (OCEI, 1996), cifra que se mantuvo durante 1998-1999 según los registros de los organismos oficiales que agrupan este sector en la región: Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (Corpoindustria), Cámara de Industriales, Grupo Industrial Zuliano de la Confección y Textil (Grizucontex). Por tanto, dado el carácter científico de esta investigación y el tamaño de la población se decidió aplicar como instrumento de recolección de información una encuesta a los gerentes financieros o tesoreros de la totalidad de las PYMI en registros oficiales constituyéndose la técnica empleada en un “censo”.

Por lo antes mencionado se puede afirmar que el conjunto de empresas encuestadas es representativo, pudiendo generalizarse los resultados al conjunto de PYMI del estado de Zulia.

1. ANTECEDENTES SOCIOECONÓMICOS DEL PAÍS Y DEL SECTOR CONFECCIÓN

Los antecedentes de la industria de la confección venezolana se remontan a la época de la colonización española, cuando con la finalidad de satisfacer las necesidades crecientes de la población, se instalaron rudimentarios telares que permitieron la transformación de la materia prima (algodón recolectado por los indígenas) en productos confeccionados. No es sino hasta finales del siglo XIX cuando dicha actividad económica alcanza un carácter industrial, al instalarse en el país los primeros telares mecánicos para la producción de pabilo.

Es de hacer notar que el desarrollo de este sector se orientó básicamente a la satisfacción de las necesidades internas, y sólo en contadas ocasiones se practicó el intercambio con algunos de los países del área del Caribe. Sin embargo, a pesar de este avance, la importancia de tal actividad dentro de la economía nacional fue secundaria, pues ésta giraba en torno a la actividad agrícola, en específico a través de la explotación del café y el cacao.

Después, con el advenimiento de la industria petrolera a partir de 1914, se produce el desplazamiento de la agricultura y la artesanía, donde destaca como parte de esta última, la confección.

La dinámica que impuso el modelo económico basado en el petróleo generó cuantiosos recursos al país, y permitió el financiamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones en la década de los años cincuenta.

A partir de este hecho se produce el fortalecimiento de la cadena textil de confección, producto de la prioridad que tuvieron la sustitución de los bienes de consumo final.

En efecto, el proceso industrializador dio como resultado la creación de una amplia infraestructura en el sector confección venezolano, que en sus primeras etapas de desarrollo alcanzó elevadas tasas de crecimiento, evidentes al observar que de 1950 a 1958 el producto de la industria del

vestido aumenta de 2.4 a 4.3%, según cifras del BCV (Bitar y Troncoso, 1983:259).

Este comportamiento obedece en gran parte a la existencia de un mercado local, asegurado mediante mecanismos de protección aduanera como en el caso de los aumentos de los impuestos de importación, y la eliminación de las licencias respectivas (Romero y *et al.*, 2000).

Asimismo, la disponibilidad de abundantes recursos financieros por parte del Estado, tuvo una repercusión directa sobre la industria al permitir su acceso a fuentes de financiamiento gubernamental, los cuales se orientaron hacia el otorgamiento de créditos a tasas de interés preferencial y de largo plazo (Purroy, 1991). Es de hacer notar que las políticas de financiamiento al sector fueron mayormente de carácter público, los cuales se limitaron durante muchos años a otorgar financiamiento barato, razón por la cual se destinaron cuantiosos recursos a través de una amplia plataforma institucional establecida con la finalidad de brindar apoyo financiero y técnico a este tipo de unidades económicas. Entre éstas cabe mencionar: el Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), el Banco Industrial de Venezuela (BIV), la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (Corpoindustria), esta última liquidada en el año 2000.

Por otra parte, el uso de fuentes de financiamiento de tipo privado ha sido muy variable resultado de las fluctuaciones en las tasas de interés experimentadas en el país durante décadas.

No obstante, los resultados derivados de la aplicación de estas políticas de financiamiento no han sido los esperados. Se tiene que algunas de estas instituciones se han convertido en meros financiadores de estas iniciativas, al dejar de lado la importancia que para la permanencia de éstas tiene la asistencia técnica y promocional. Más aún, han descuidado la capacidad de dichas unidades económicas para redimir el crédito, reflejado a través de los altos niveles de morosidad.

Para la siguiente década este sector, al igual que la economía en general, se ha visto notablemente afectado por el cambio de las políticas económicas surgido desde 1989, cuando un nuevo sistema basado en la

liberación del mercado y la apertura de la economía pone fin al modelo de industrialización sustitutiva y deja en evidencia la baja productividad y la débil competitividad del sector confección venezolano.

La puesta en práctica de la política de apertura comercial propinó un duro golpe al sector, el cual estaba acostumbrado a la protección del mercado interno, siendo afectado por la indiscriminada importación de prendas de vestir, que inundaron con productos extranjeros provenientes de Estados Unidos y algunos países asiáticos, entre otros, lo que sumió a este sector en un agudo retroceso de sus principales indicadores durante el periodo 1989-1996, expresados en términos del número de establecimientos, producto o valor agregado, empleo, y salarios. (Romero *et al.*, 2000):

Número de establecimientos

La estructura empresarial de la industria de la confección venezolana al igual que en el resto de los países en desarrollo, presenta un alto grado de atomización y de informalidad (Rosales, 1994:19), donde resalta la conformación de microempresas familiares, empresas pequeñas, medianas y grandes, donde predominan las de menor tamaño (pequeñas y medianas industrias no agrupadas en cámaras y asociaciones), así como también muchos confeccionistas que operan en la economía informal.

Durante el periodo analizado se puede observar tal conformación. En efecto, la tabla 1 muestra que más de 90% de los establecimientos industriales corresponden al sub-sector de la Pequeña y Mediana Industria (PYMI). Se observa cómo dicha participación aumenta al pasar de 94.03% en 1989 a 96.50% en 1996.

En relación, con la participación que presentan los estratos que conforman la PYMI, se evidencia que es la pequeña industria la de mayor peso porcentual, al albergar en 1989 alrededor de 63% de los establecimientos industriales, mientras que en 1996 este porcentaje alcanza 64%. El mayor dinamismo mostrado por la PYMI obedece al hecho de que este sector se caracteriza por requerir bajos volúmenes de capital en relación

con otros sectores industriales, siendo más intensivo en mano de obra, aspecto que facilita el ingreso de estas empresas al sector. Asimismo, se presenta una disminución del número de establecimientos en el periodo objeto de estudio. Las cifras en términos absolutos muestran que para 1989 el total de empresas se sitúa en 955 y para el año 1996 ese número decrece a 771 establecimientos, experimentándose una reducción tanto en el subsector de la gran industria como en la PYMI.

La disminución evidenciada en la infraestructura industrial, demuestra que la mayoría de las empresas no estaban preparadas para afrontar los cambios económicos ocurridos al inicio del periodo.

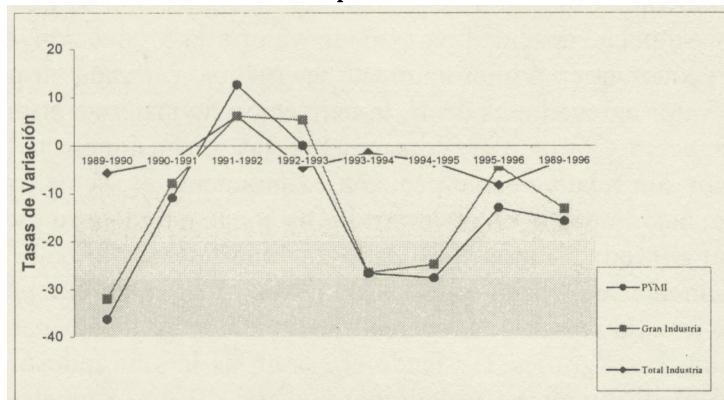
El comportamiento seguido por la tasa de crecimiento (ver gráfica 1), indica que a lo largo del periodo el parque industrial disminuye en 3.01%. En términos generales, el decrecimiento de la gran industria es más pronunciado que el experimentado por la PYMI, es decir, 10.13 y 2.65%, respectivamente.

TABLA 1.
Establecimientos en la industria de la confección, por estratos de ocupación a nivel nacional, periodo 1989 - 1996
(Cifras absolutas y relativas)

Estratos de Ocupación	AÑOS															
	1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Abs.	%														
Total Industrias	955	100	901	100	873	100	927	100	884	100	871	100	840	100	771	100
Gran Industria	57	5.97	42	4.66	40	4.58	40	4.31	44	4.98	33	3.79	26	3.10	27	3.50
Mediana industria superior	35	3.66	43	4.77	41	4.70	40	4.31	32	3.62	31	3.56	29	3.45	28	3.63
Mediana industria Inferior	260	27.23	266	29.52	258	29.55	257	27.72	226	25.56	239	27.44	236	28.09	216	28.02
Pequeña Industria	603	63.14	550	61.04	534	61.17	590	63.65	582	65.84	568	65.21	549	65.36	500	64.85
PYMI	898	94.03	859	95.34	833	95.42	887	95.69	840	95.02	838	96.21	814	96.90	744	96.50

Fuente: Cálculos propios con base en información de las Encuestas Industriales. OCEI. Periodo: 1989-1996.

GRÁFICA 1.
*Establecimientos en el sector confección por estratos de ocupación
 a nivel nacional periodo: 1989-1996*



Fuente: Cálculos propios con base en información de las Encuestas Industriales. OCEI. Periodo: 1989-1996

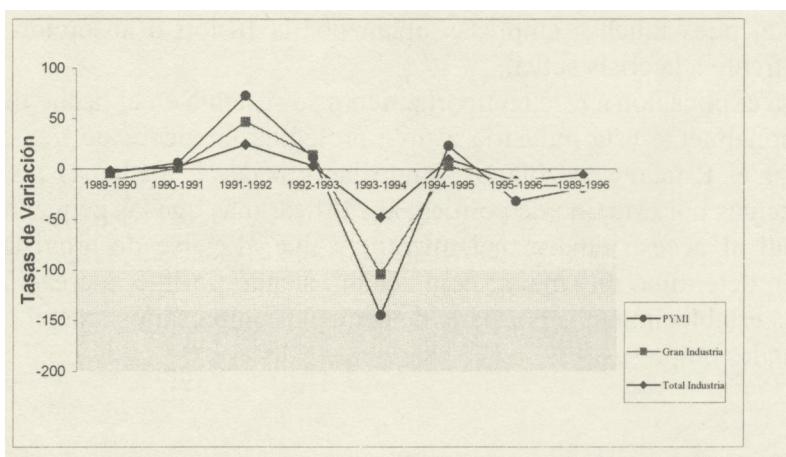
Del análisis efectuado se desprende que son las grandes industrias las más afectadas al mostrar menor flexibilidad ante los cambios del entorno económico. Sobre este aspecto Héctor Valecillos (1994), plantea que se ha venido operando en los últimos años una mayor concentración en los establecimientos industriales de mayor tamaño para afrontar la coyuntura reciente, pues muchas empresas optan por la fusión o absorción para hacer frente a la crisis actual.

Otra explicación a este comportamiento se sustenta en el hecho de que tradicionalmente esta industria estuvo protegida alrededor de tres décadas por el Estado venezolano, siendo las grandes y medianas las más favorecidas por este tipo de política; al calificar más que las pequeñas, en especial al acceso del financiamiento, y que al verse desprovista del mismo, determinó una mayor contracción, siendo posible la creación de nuevos establecimientos por parte de pequeños empresarios ante el cierre de grandes empresas.

Valor Agregado

Históricamente la industria venezolana de la confección se ha caracterizado por su poca capacidad para añadir valor a la producción, dado que nuestra economía es primordialmente energética, centrada en productos de bajo valor agregado, es decir, la extracción de materias primas como petróleo, acero y otros. Por consiguiente, las dimensiones que tiene dicho sector son relativamente pequeñas. Claramente el sector confección ejerce un bajo impacto en el desarrollo nacional, debido a su escasa contribución al producto industrial, dado que aporta tan sólo entre 1 y 2%. Recientemente se ha acentuado tal tendencia observando que para el periodo de estudio presentó un decrecimiento alrededor de 6% para el total de las empresas (gráfica 2), siendo el estrato de la gran industria el más afectado al disminuir en una proporción del 10.36%, mientras que la PYMI lo hace a una tasa de 2.40 por ciento.

GRÁFICA 2.
Valor agregado en la industria de la confección por estratos de ocupación a nivel nacional (tasas de variación)
 periodo: 1989-1996.



Fuente: Cálculos propios con base en la Encuesta Industrial de la OCEI. Periodo: 1989-1996

En líneas generales, el comportamiento de esta variable a lo largo de 1989-1996 presenta muchas irregularidades, posiblemente esto obedece a los acontecimientos tanto políticos como económicos que han venido ocurriendo en el país en el transcurso de estos años, los cuales han contribuido a crear expectativas negativas en empresarios tanto nacionales como extranjeros. Además, los efectos ocasionados por la apertura de la economía venezolana iniciada a principios de la década de los noventa se han traducido en una serie de problemas para el gremio empresarial. Entre ellos destacan las dificultades para acceder al financiamiento y, lo que es peor aún, a programas de refinanciamiento de deudas, muy favorables para las empresas del sector confección en la coyuntura actual, debido a que éstos créditos fueron contraídos con instituciones financieras privadas a tasas de interés elevadas. Por otro lado, la sobrevaluación del bolívar ha restado competitividad a las exportaciones, pues ha abaratado el costo de las mercancías importadas, ello se ha traducido, entre otras cosas, en un mayor deterioro del ingreso y en una disminución del consumo, lo que a su vez ha mermado sustancialmente las ventas, hecho evidenciado en la capacidad ociosa con la cual funcionaban las empresas confeccionistas la que se ubica en alrededor de 50% en 1996, lo cual califica a la demanda como insuficiente para mantener niveles de plena ocupación de factores en el sector.

La participación de la gran empresa en el valor agregado refleja la situación anteriormente descrita (tabla 2). Sin embargo, a pesar de ser este el estrato que más contribuye a la generación del producto su participación ha mermado de 1989 a 1996, es decir, que de 51.60% cambia a un 34.40%. Por el contrario la PYMI ha cobrado mayor participación en el periodo de estudio al pasar en 1989 de 48.40 a 65.60% en 1996. Siendo importante resaltar, que tal situación no se debe tan sólo al crecimiento del número de establecimientos de las pequeñas y medianas industrias, sino que obedece también a la inflexibilidad de la gran industria (Romero y otros;1999: 23-24). En este sentido, la PYMI ha aprovechado tal limitación, pues la ausencia de barreras de entrada al sector ha propiciado la incorporación de nuevas empresas, dado que no requieren de una gran

inversión tecnológica ni de grandes volúmenes de capital de trabajo, puesto que la confección venezolana es intensiva en mano de obra, generalmente de baja calificación.

TABLA 2.
Valor agregado en la industria de la confección, por estratos de ocupación a nivel nacional
Periodo 1989-1996
(Cifras absolutas y relativas)

Estratos de ocupación	Años											
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996				
Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	
Total industrias	1.767.086	100	1.740.944	100	1.777.849	100	2.209.509	100	2.280.111	100	1.187.599	100
Gran industria	911.816	51.6	818.766	47.03	807.321	45.41	986.033	44.64	1.088.753	47.75	476.583	40.13
Mediana industria Superior	103.551	5.86	168.001	9.65	161.429	9.08	226.033	10.23	187.197	8.21	123.867	10.43
Mediana industria Inferior	388.406	21.98	373.084	21.43	396.283	22.29	591.927	26.79	552.927	24.25	381.338	32.11
Pequeña industria	363.313	20.56	381.093	21.89	412.816	23.22	405.224	18.34	451.234	19.79	205.811	17.33
PYMI	855.270	48.40	922.178	52.97	970.528	54.59	1.223.184	55.36	1.191.358	52.25	711.016	59.87

Los valores Absolutos han sido calculados en miles de bolívares a precios de 1984.

Fuente: Encuesta industrial de la OCETI. Periodo: 1989-1996.

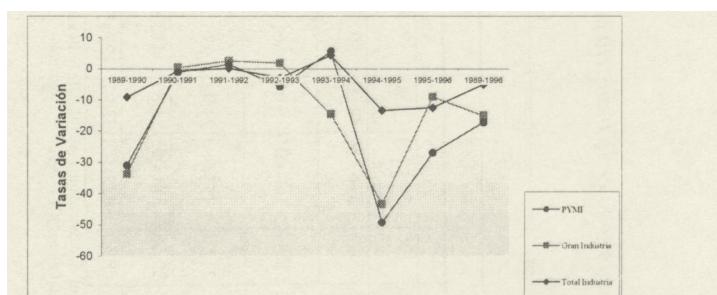
El empleo

Una de las principales características por la cual se define la industria de la confección, es la de ser gran empleador de mano de obra poco calificada, ya que ésta contiene ciertas fases del proceso como la costura y el acabado, que requieren un uso intensivo de este factor productivo.

El sector confección venezolano se caracteriza porque sus costos de mano de obra son relativamente baratos, en comparación a la materia prima utilizada en el proceso productivo, que representa altos costos para la industria, lo cual le resta competitividad. En este sentido, la estructura de costos es la siguiente: 19% representan los costos de mano de obra, 59% costos de los insumos (materias primas), 17% otros gastos (electricidad, servicios administrativos) y 5% corresponden a gastos asociados al servicio de capital.

Con la marcada crisis económica y la constante disminución de establecimientos, el personal ocupado presenta un decrecimiento de 5.07% a lo largo del periodo 1989-1996, caída acentuada aun más en el estrato de la gran industria con 9.95% en comparación a la pequeña y mediana industrias que es de 2.15% (gráfica 3).

GRÁFICA 3.
Personal ocupado en la industria de la confección, por estratos de ocupación a nivel nacional periodo : 1989-1996.



Fuente: Cálculos propios con base en información de las encuestas industriales. OCEI. Periodo: 1989-1996.

Al igual que en el valor agregado, el estrato de la gran industria es el de mayor demanda personal, pero a lo largo del periodo de estudio vemos como pierde importancia esta última (tabla 3). Según información aportada por la OCEI, para 1989 en términos absolutos existían 13.973 personas empleadas, mientras que en 1996 este número se reduce a 6.709. En el estrato de la PYMI ocurre la misma situación al disminuir el personal ocupado de 18.223 personas en 1989 a 15.653 en 1996. En este contexto, la gran empresa no sólo tiende a reducir costos, sino que también se ven obligadas a aumentar la productividad para lo cual necesitan disponer de un personal altamente calificado y preparado, lo cual sugiere ser más productivo pero con menos trabajadores, dada la flexibilidad de esta variable.

En términos porcentuales para 1996, la ocupación de la gran empresa representa 30% y para la PYMI 70%, en tanto que la situación para 1989 se ubica en 43 y 56%; respectivamente. Tal como lo señala el estudio de competitividad realizado en 1991 por Raiza Molina y Osvaldo Alonso (investigación citada por la Cámara Venezolana de la Industria del Vestido (CAVEDIV), la mayoría de la fuerza de trabajo se ubica en empresas de menos de cinco ocupados, proyectándose además la extensión del proceso de subcontratación de ciertas fases de la producción, tales como costura y acabado (empleo informal).

"La práctica de la subcontratación para 1994 ya se encontraba bien establecida y el empleo informal absorbía alrededor de 103 416 personas, que representaban 4.5 trabajadores informales por cada trabajador formal, esto como respuesta al deterioro económico nacional" (Morales, 2000:59).

TABLA 3.
Personal ocupado en la industria de la confección, por estratos de ocupación a nivel nacional.
Periodo 1989-1996
(Cifras absolutas y relativas)

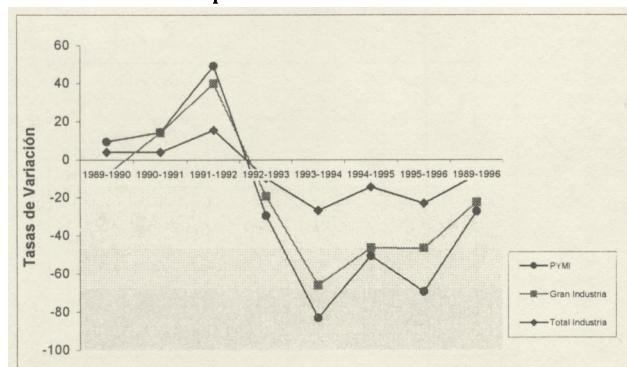
Estratos de Ocupación	Años													
	1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Abs.	%												
Total industrias	32.196	100	29.263	100	29.089	100	29.130	100	28.270	100	29.511	100	25.555	100
Gran industria	13.973	43.40	10.531	35.99	10.636	36.56	10.895	37.40	11.414	40.38	9.250	31.34	6.486	25.38
Mediana industria	2.416	7.50	3.109	10.62	3.125	10.74	2.920	10.02	2.339	8.27	2.238	7.58	2.229	8.72
Superior Mediana industria	9.143	28.40	9.066	30.98	9.043	31.09	8.771	30.11	7.614	26.93	8.776	29.74	8.777	34.35
Inferior Pequeña industria	6.664	20.70	6.557	22.41	6.285	21.61	6.544	22.47	6.903	24.42	9.247	31.33	8.063	31.55
PYMI	18.223	56.60	18.732	64.01	18.453	63.44	18.235	62.60	16.856	59.62	20.261	68.66	19.069	74.62

Fuente: Cálculos propios basados en información de la Encuesta industrial de la OCEI. Periodo: 1989-1996.

Sueldos y salarios

El comportamiento del sector confección como actividad pagadora de sueldos y salarios se corresponde con la reducción que experimenta el empleo de mano de obra. Sin embargo, los mecanismos institucionales de negociación salarial permitieron a un grupo fijar un salario en función de la inflación, pero estos mecanismos contribuyeron solo a una recuperación parcial del salario nominal muy por debajo del crecimiento de los precios (gráfica 4). Como se puede apreciar en el transcurso del periodo 1989-1996, en esta variable se observa un decrecimiento en el total de la industria de 8.36%, siendo aun más pronunciado para el estrato de la gran industria que se sitúa en 14%, mientras que en la PYMI es de 4.84%. De manera general, la situación planteada podría ser consecuencia del registro de contratos colectivos más retroactivos y anticipos que aumentaron en términos reales el monto de los sueldos y salarios para el sector confección entre los años 1990-1992, pero a partir de 1993 la aceleración de la inflación logró disminuirlos en términos reales (Morales, 2000 : 59)(tabla 4).

GRÁFICA 4.
*Sueldos y salarios en la industria de la confección, por estratos de ocupación
 a nivel nacional.*
 periodo: 1989-1996



Fuente: Cálculos propios basados en información de la encuesta Industrial de la OCEI. Periodo:1989-1996.

TABLA 4.
Sueldos y salarios en la industria de la confección, por estratos de ocupación a nivel nacional.
 Período 1989-1996
 (Cifras absolutas y relativas)

Estratos de Ocupación	Años													
	1989		1990		1991		1992		1993		1994	1995	1996	
	Abs.	%												
total industrias	532.768	100	554.172	100	576.438	100	665.725	100	600.101	100	439.130	100	375.678	100
Gran industria	241.823	45.39	213.079	38.45	234.783	40.73	291.920	43.85	264.345	44.05	160.766	36.61	109.210	29.07
mediana industria superior	34.790	6.53	55.473	10.01	59.950	10.40	58.051	8.72	43.087	7.18	35.262	8.03	28.589	7.61
mediana industria inferior	138.520	26	165.586	29.88	169.242	29.36	181.876	27.32	159.507	26.58	123.176	28.05	129.271	34.41
pequeña industria	117.635	22.08	120.034	21.66	112.463	19.51	133.877	20.11	133.162	22.19	119.926	27.31	108.608	28.91
PYMI	290.945	54.61	341.093	61.55	341.655	59.27	373.805	56.15	335.756	55.95	278.364	63.39	266.468	70.93

* Los valores absolutos han sido calculados en miles de bolívares a precios de 1984.

Fuente: Encuesta industrial de la OCEI. Período: 1989-1996

En términos relativos el estrato de la gran industria paga para el año 1996 alrededor de 28% de los sueldos y salarios generados por el sector, y la PYMI lo hace en una proporción de 71%. Para el año 1989 estos porcentajes se ubican en un 45 y 54.61%, respectivamente. Es de resaltar, que a pesar del deterioro real de esta variable, después de 1992 los sueldos y salarios pagados por el sector en términos reales son aproximadamente 50% mayores respecto a aquellos de 1987 (Morales, 2000:59).

Dentro del mismo orden de ideas, la pérdida de participación de la gran empresa está íntimamente relacionada con la alta capacidad ociosa existente en el sector, que ante bajos niveles de producción ha impedido el normal funcionamiento de toda su maquinaria, en tanto la PYMI ha incrementado su participación como demandante de mano de obra logrando pagar mayores cantidades por concepto de sueldos y salarios.

El sector confección en la región Zuliana

La industria de la confección en la región Zuliana no constituye una actividad económica fundamental, pues, la misma se ha centrado en la explotación petrolera. No obstante, se ha desarrollado un parque industrial de cierta significación en términos del producto y empleo que ésta genera. En este sentido, se analizaron las principales variables que explican el comportamiento del sector en el periodo 1989-1995, haciendo notar que el año 1996 no fue tomado para el estudio debido a problemas relacionados con incongruencias de tipo estadístico, es por esto que el mismo se ha sometido a revisión.

A. Número de establecimientos

Es importante señalar que a nivel regional, se observa un comportamiento similar al evidenciado por la industria nacional, presentando una dinámica irregular a lo largo del periodo objeto de estudio. (Gráfica 5), en el cual se destaca el predominio de las pequeñas y medianas industrias al

presentar una participación promedio de 90%, mientras que la gran industria se ubica en 10% para 1989.

Como ya se mencionó anteriormente, el escenario en el cual se desenvuelve el sector, ha sido afectado por una serie de variables políticas, económicas y sociales, entre las cuales destacan el uso indiscriminado de ilícitos aduaneros y el contrabando, este último reviste mayor importancia debido a la ubicación fronteriza de la región.

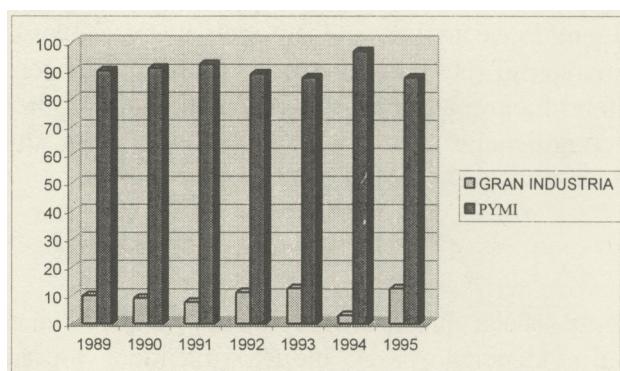
Entre los mecanismos utilizados en la violación del régimen aduanero se encuentran: la subfacturación (declaración de menores cantidades de los que realmente ingresan) subvaloración (fijación de un precio inferior a su valor real), violación de pago de impuesto, utilización de códigos arancelarios falsos para pagar menos impuestos y el bicicleteado, es decir, el ingreso de la mercancía a nuestro país proveniente de otro con el cual se tengan acuerdos regionales (Hernández: 2000).

GRÁFICA 5.

Región Zuliana, número de establecimientos en la industria de la confección .

Participación porcentual(%).

Periodo: 1989-1996

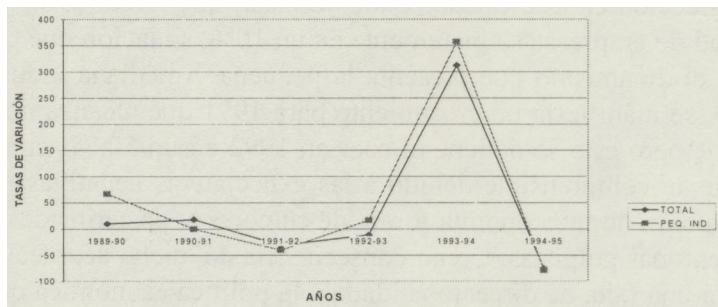


Fuente: Cálculos propios en base a la información de la Encuesta industrial de la OCEI. Periodo: 1989 -1996.

En términos generales, la gráfica 6 muestra que el número de establecimientos permaneció relativamente invariable a lo largo del periodo, lo cual revela el estancamiento en que se ha sumergido la industria del sector confección en este estado. Cabe destacar, que entre 1989 y 1990 la cantidad de empresas se incrementa en un 10%, situación que es explicada por el dinamismo que presenta la pequeña y mediana industria. Asimismo, se manifiesta un crecimiento para 1991 que alcanza una tasa del 18.18%, pero este se detiene al caer en 1992 en un 30.77, cuestión perfectamente comprensible debido a las expectativas negativas en torno a la evolución de la economía a raíz de rumores y posterior desarrollo de las intentonas golpistas. Como consecuencia de dicho acontecimiento se observa una falta de direccionalidad en la política económica que impacta al sector confección al decrecer entre 1992 y 1993 en 11%; siendo la gran industria la más afectada, por lo cual se liberan recursos (capital y trabajo) que probablemente inciden en el aumento vertiginoso observado por el número de establecimientos pequeños y medianos para 1994. Al cierre de 1995 se experimenta una contracción de 75.75%, lo cual evidencia que uno de los grandes problemas de la industria es el financiamiento; el cual alcanzó su máxima expresión en la crisis financiera característica de estos años; Las más afectadas fueron las empresas de menor tamaño, en especial en el estrato de la pequeña industria, la cual registra una disminución de 78 por ciento.

GRÁFICA 6.

*Región Zuliana número de establecimientos en la industria de la confección.
Tasas de variación.
Periodo 1989-1995*



Fuente: cálculos propios con base en la información de la encuesta industrial de la OCEI. 1989-1995
Nota: La pequeña industria no dispone de información para el periodo 1990-1991.

b. Valor agregado

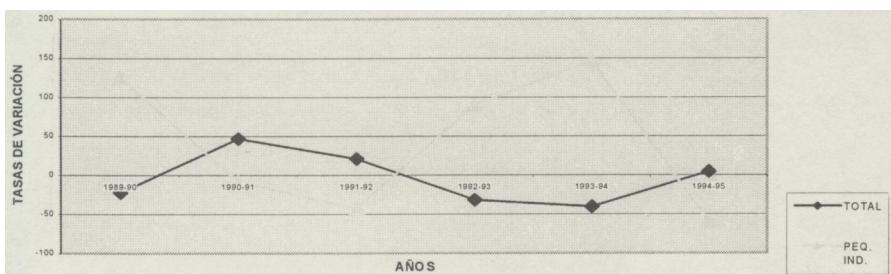
Este indicador muestra de alguna manera el estancamiento observado en el número de establecimientos, pues el valor agregado presenta una contracción a lo largo del periodo de estudio de 8.38%, lo cual denota el impacto de los cambios que en materia de política económica y comercial, incidieron en la evolución del sector.

Se debe resaltar que durante el subperiodo 1989-1990 se produjo una caída de 22.12%, atribuible al subsector que agrupa a la gran industria, las cuales mostraron inflexibilidad ante la política de apertura comercial, mientras que el sector de la pequeña industria experimenta un crecimiento vertiginoso de 125.31% (gráfica 7).

El comportamiento contractivo se acentúa para el final de periodo, cuando la inestabilidad política y social imperante y la falta de direccio-

nalidad de la política económica produjeron en la región una dramática caída del valor agregado de esta industria que osciló en 31.72% al cierre de 1993, mientras que en 1994 alcanzó una cifra del 40.20%. La tendencia contractiva de esta variable para 1995 cambia, al experimentar una breve recuperación que se ubica en un 4.75% (Romero y otros: 2000).

GRÁFICA 7.
Región Zuliana. Valor agregado de la industria de la confección.
Tasa de variación.
 Período: 1989-1995



Fuente: Cálculos propios con base en la información de la encuesta industrial de la OCEI. Período 1989-1995.

Sin embargo, a pesar de presentar una leve recuperación en 1994 las industrias del sector confección en la región no han podido incrementar su capacidad de producción, así lo revela el estudio realizado por Morales (2000), en una muestra analizada para medir la competitividad del sector en el municipio Maracaibo del estado Zulia, la cual revela que 72.73% de las empresas encuestadas, evidencian un nivel de capacidad ociosa que iguala o supera 50 por ciento.

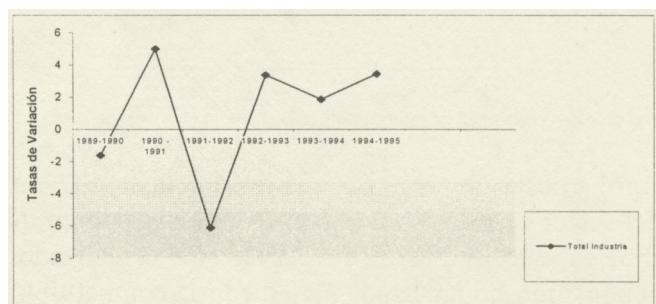
c. *Empleo*

El comportamiento mostrado por el empleo está asociado a la tendencia seguida por el número de establecimientos y el valor agregado, pues se mantiene prácticamente invariable. Esto demuestra la estrategia seguida por los empresarios zulianos, al mantener una baja demanda de personal

para hacer frente a la crisis del sector (gráfica 8). El comportamiento de los empresarios se explica por la influencia que ejercieron las expectativas negativas con respecto al desempeño de la economía, los cuales se mostraron más cautelosos en sus planes de inversión.

Otra razón es la relacionada con el sistema de subcontratación característico de estas empresas, en el caso del municipio Maracaibo, 45.45% de las industrias de la confección subcontrataron a otras empresas para realizar algunas actividades de su proceso productivo, entre las que destaca: la confección (efectuada por talleres externos-satélites), y el planchado (tintorerías), entre otras. (Morales, 2000:86).

GRÁFICA 8.
Personal ocupado en la industria de la confección de la región Zuliana.
Tasas de variación.
Periodo 1989-1995



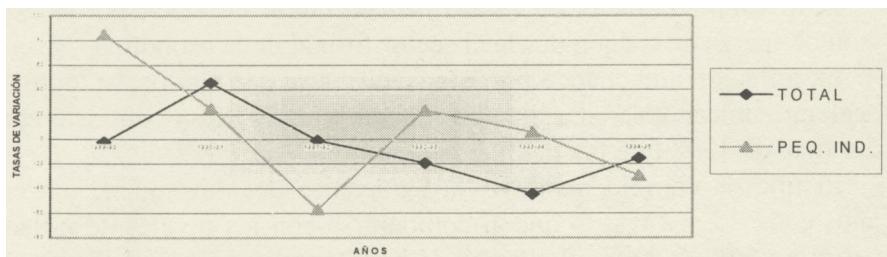
Fuente: Cálculos Propios con base en la Encuesta Industrial de la OCEI. Periodo 1989-1995.

d. SUELdos y SALARIos

Si bien, el comportamiento refleja un estancamiento de dicha variable, el efecto ejercido por el proceso inflacionario revela un deterioro de los sueldos y salarios pagados por la industria en términos reales que se ubica a lo largo del periodo en 9.95%. Casi similar al subsector de la gran empresa, quien presentó una disminución de 9.34%, mientras que en las pequeñas empresas se ubica en 1.48% (gráfica 9).

GRÁFICA 9.

Región Zuliana sueldos y salarios en la industria de la confección. Tasas de variación.
Periodo 1989-1995.



Fuente: Cálculos propios con base en la información de la encuesta industrial de la OCEI. Periodo 1989-1995.

2. CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE VENEZUELA DURANTE 1998-1999 Y SU INCIDENCIA EN LAS PYMI

Los resultados macroeconómicos de 1999 en Venezuela profundizan la tendencia experimentada durante 1998, razón por la cual este bienio es calificado como de intensa recesión. Los indicadores macroeconómicos de 1999 son demostrativos, en la totalidad de indicadores persiste la tendencia experimentada en 1998, salvo la excepción en el comportamiento del sector externo y el sistema financiero; en el primero, la balanza de pagos pasó de un déficit a un superávit, explicado claramente por el *shock* externo positivo reflejado en el mercado petrolero a partir de marzo de 1999; y en el segundo, una baja en las tasas de interés a partir de ese mismo mes.

Con el resto de indicadores se deriva lo siguiente del análisis realizado año con año (tabla 5):

El PIB presentó un notable decrecimiento, al pasar de una tasa de -0.7% a una de -7.2% , siendo los sectores más afectados el comercio y la manufactura por la pérdida del poder adquisitivo de buena parte de la población, las relativas altas tasas de interés, y el descenso de las exportaciones no petroleras que afectan mayormente al sector manufacturero.

El desempleo creció, de 11 a 15.4% al cierre de 1999; por la expulsión de fuerza de trabajo desde el sector formal de la economía.

La inflación aun cuando persiste en cifras de dos dígitos, se logró desacelerar ubicándose en diciembre de 1999 en 20% , en contraste con la del final de 1998 que fue de 29.9 por ciento.

El tipo de cambio mantuvo su tendencia devaluacionista, en estos años entre 12 y 14% ; lo que al compararse con los niveles de inflación permite verificar cómo el sistema de bandas aplicado por el Banco Central de Venezuela (BCV) es el que ha mantenido el tipo de cambio entre 600 y 650 Bs $/\$$, lo que a su vez no permite esconder el proceso de sobrevaluación experimentado por esta moneda.

En relación con las finanzas públicas se muestra un déficit en las cuentas del sector público, aun cuando en 1999 hubo una desaceleración en su ritmo de crecimiento, fundamentalmente por una reducción de los gastos del gobierno, aunado a un traslado de gastos para presupuestos de años siguientes.

En el sector externo se revirtió la tendencia del déficit en balanza de pagos por un superávit en dicho instrumento contable, coadyuvado principalmente por el comportamiento en el mercado petrolero.

En relación con las tasas de interés, tanto activas como pasivas, se observó un importante descenso, ubicándose al cierre del 1999 en 27.96 y 14.81% , respectivamente.

TABLA 5.

Venezuela: principales indicadores macroeconómicos 1998-1999

Indicadores Macroeconómicos	1998	1999
Producto interno bruto (PIB)	-0,7%	-7,2%
Comercio	-5%	-16,5%
Manufactura	-4,7%	-10%
Desempleo	11%	15,4%
Inflación (promedio)	35,8%	20%
Devaluación del tipo de cambio	12,1%	14,8%
Déficit fiscal (% del PIB)	4,3%	3,1%
Balanza de pagos (us \$ millones)	3418	724
	(Déficit)	(Superávit)
Tasas de interés		
Septiembre	Activa: 72.72%	29.62%
	Pasiva: 51.31%	11.74%
Diciembre	Activa: 49.69%	27.96%
	Pasiva: 35.49%	14.81%

Fuente: BCV. Informes económicos. 1998-1999. Ross y Asociados. Diciembre de 1998-Diciembre de 1999. Elaboración propia.

La evolución macroeconómica de estos años permite destacar entre los factores de mayor repercusión sobre el comportamiento de la pequeña y mediana industrias lo siguiente:

La severa recesión manifestada en Venezuela durante 1998-1999 (ocho cuatrimestres consecutivos) a través de la caída del PIB en 0.7 y 7.2%, respectivamente, impactó agudamente el tejido empresarial nacional sumiéndolo en uno de sus más fuertes episodios, constatándose principalmente esta tendencia en dos de los sectores donde se asientan el mayor número de pequeños y medianos establecimientos, como lo son el sector comercio y la manufactura. En el primero de éstos la caída pasó de -5 a -16.5%, y en el segundo de -4.7 a -10% (tabla 5).

A esto se le une el incremento de la tasa de desempleo, el cual representó 15.4% en 1999, producto de la recesión de la economía, lo que presionó al sector formal, en especial al privado, a eliminar puestos de trabajo.

Ambos factores, la recesión y el desempleo, influyen de manera determinante en la capacidad de compra de las unidades domésticas (hogares) y empresas, a las que se les suma el descenso en las compras del gobierno (sector público), originado, en primer lugar, por la caída de los precios del petróleo en 1998, y en segundo lugar, por la política de reducción del gasto en 1999, como mecanismo de corrección del déficit. Esta situación conduce a una mayor recesión, originada por una caída de la demanda y por ende de la producción, activando de esta manera “el círculo vicioso del estancamiento económico”.

Este comportamiento del PIB conjuntamente con tasas de inflación de dos dígitos configuró un escenario “estanflacionario” de difícil maniobra para la gran industria, mucho más para la pequeña y mediana.

Asimismo, el tipo de cambio afecta en dos sentidos al sector industrial-empresarial. Dicho impacto define el comportamiento de las importaciones y las exportaciones realizadas por este sector. La tasa de cambio (Bs/\$) durante este bienio experimentó una tendencia hacia la devaluación, que sólo pudo ser frenado a través del sistema de bandas puesto en práctica por el Banco Central de Venezuela (BCV); sin embargo, dados los niveles inflacionarios reflejados, el freno del sistema de bandas sobre el tipo de cambio ha potenciado el fenómeno de sobrevaluación del bolívar, el cual se constituye en otro elemento —además del generado por la recesión que desestimula la producción— en contra del estímulo a la exportación, y a favor de las importaciones, lo cual induce la entrada de bienes producidos en el exterior, y en particular, los típicos del sector confección (prendas de vestir).

Como último factor de la situación económica de los años 1998 y 1999, y sobre la cual descansan las esperanzas de los accionistas y gerentes de las PYMI, destaca el comportamiento en el sector financiero, por la visión que se tiene sobre este sector como otorgador del financiamiento

necesario para hacer frente a fuertes recesiones como la vivida. En este sentido, la variable de análisis es la evolución de las tasas de interés, principalmente la activa, en este periodo.

Durante estos años se observa cómo la tasa de interés activa alcanzó el nivel más elevado de toda la década en septiembre de 1998, cuando se ubicó en 72.72%; tasa que llevó a su mínima expresión la tendencia decreciente reflejada en la actividad crediticia. Dicho comportamiento colocó al sistema financiero como centro de atención en la toma de políticas y/o acuerdos que propiciaron la baja de las tasas de interés; sin embargo, su tendencia natural fue hacia la baja. De allí que cuando se firma el acuerdo (agosto de 1999) para la baja de las tasas de interés en el gobierno de Chávez, ya las tasas activas promedio se ubicaban en 30.04%, tasa muy cercana a los niveles deseados por el ejecutivo, el cual aspiraba a que el sistema financiero ofertara tasas de 29% para financiamiento a las PYMI.

El nivel de dichas tasas (29%) por la fuerte recesión y la incertidumbre sobre ingresos futuros resultó aún muy alta para la dinamización de la actividad crediticia, y con ésta, de la actividad productiva, situación que se agrava si son considerados dos elementos adicionales:

- El elevado número de trámites o recaudos que exige el sistema financiero para el otorgamiento del crédito a las PYMI; y
- La inexistencia de una política de fianzas o garantías para las empresas que soliciten créditos, sobre todo porque la única institución destinada a este fin, la Sociedad de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Industrias (Sogampi), fue creada en 1991 con la intención de que las pequeñas y medianas empresas tuvieran la garantía o fianza necesarias para recibir financiamiento de la banca privada; sin embargo, se constituyó sin soporte legal, sobre todo en lo relativo a la supervisión financiera; por tanto, nunca generó confianza en el sistema financiero. Incluso Sogampi fue intervenida y no ha logrado independizarse de los aportes del Estado, como fue la intención al crearla.

Por tanto el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), actualmente ministerio de Producción y Comercio (MPC), en la Ley Habilitante (ministe-

rio de la Secretaría de la Presidencia, 1999) retomará el proyecto de ley para las Sociedades de Garantías Recíprocas, a través de la cual se obligaría a éstas a regirse por los criterios de supervisión que utiliza la superintendencia de bancos para el sector financiero y permite la creación de este tipo de instituciones por sectores, regiones o con capitales mixtos. Además, se aceptará que las sociedades otorguen fianzas o garantías a las empresas que soliciten créditos a entes estatales como Corpoindustria o el Banco Industrial de Venezuela (BIV).

La intención del MIC, y ahora del MPC es la obtención de una garantía recíproca o fianza que permita a las PYMI obtener préstamos a tasas de interés menores, por la disminución o eliminación del riesgo de que las empresas incurran en mora.

En la actualidad, es de mayor urgencia que la baja de las tasas de interés, la promulgación de la ley que crea este tipo de sociedades, ya que ello garantizaría la dinamización de la actividad productiva por parte de las PYMI, mediante el uso del crédito cuya fuente sea una institución financiera privada o a través de un ente estatal.

Mientras tanto, los pequeños y medianos establecimientos para financiar sus necesidades de recursos, bien sea para inyección a la actividad productiva o para hacer frente al pago de intereses y amortización de capital derivado de préstamos bancarios adquiridos con anterioridad, a lo que se les une la dificultad para la consecución de un refinanciamiento de sus deudas, han tenido que buscar salidas creativas al problema del financiamiento, como lo son el recurrir al “mercado paralelo de financiamiento” constituido por los prestamistas informales, cuyo costo de financiamiento es más oneroso que el del sistema financiero, pero que de acuerdo a los requisitos exigidos y a la celeridad en el otorgamiento de los recursos, la presenta como única alternativa viable durante la actual coyuntura.

3. LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO Y LAS PYMI: 1998-1999

Las condiciones socioeconómicas antes descritas han 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 causas, en una disminución del consumo y en un mayor deterioro del ingreso o salario, lo que a su vez ha mermado 50% las ventas 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, mostrada por un aumento de la capacidad ociosa, cercana a 70% a finales de 1999 (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 que dejaron cesantes a más de 40 000 personas.
4. La sobrevaluación del bolívar, que en 1999 osciló en 40% ha tenido un efecto mortal sobre las empresas de este sector, debido a que por una parte resta competitividad a las exportaciones, por lo cual no se puede cubrir la demanda con ventas en el exterior. Y por la otra, abarata el costo de las mercancías importadas. De acuerdo a información disponible por la Cámara Venezolana de la Confección, más de 80% de los productos del sector textil confección son de origen importado. De allí la puesta en vigencia de los precios mínimos de referencia¹ por parte del gobierno, 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 me-

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 persigue es lograr un equilibrio entre los costos de importación de textiles y confección, y los de producción de telas y trajes nacionales.

canismos 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 “bicicleteado”, es decir, la introducción de mercancías en un país para luego exportarlas nuevamente, y así hacerse acreedores de aranceles preferenciales derivado de acuerdos regionales; en nuestro caso la ropa pasa primero por Panamá o República Dominicana.

6. La dificultad de acceder a financiamientos y programas de refinanciamiento de deudas favorable para las empresas del sector confección por créditos contraídos con instituciones financieras privadas.

Este último punto fue el que motivó que en este artículo se 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 corto plazo empleados para satisfacer las necesidades de recursos monetarios.

Con esta finalidad se entrevistó a los administradores y tesoreros de las pequeñas y medianas empresas del sector confección en la región zuliana, 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), hasta sumar 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 entrevistadas corresponden al sector de la confección, dedicadas a la manufactura de prendas de vestir. De las 40 que en su inicio constituyán el censo, sólo 14 (35%) colaboraron en el suministro de la

información, nueve (22,5%) bajaron la santamaría o desaparecieron, y dieciséis (40%) no permitieron ser entrevistadas (tabla 6).

TABLA 6.

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	Cifras absolutas	Porcentaje
PYMI entrevistadas	14	35.0%
PYMI que no proporcionaron información	16	40.0%
PYMI que cerraron o desaparecieron	9	22.5%
PYMI que no disponen de información financiera a nivel regional	1	2.5%
Total	40	100%

Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta.

Se constata la gravedad de la situación económica del país, cuando en la región zuliana de 40 empresas que constituyen la población objeto de estudio en esta investigación, 22.5% cerraron sus puertas.

Del total de empresas que fueron entrevistadas 57.1% corresponde a las pequeñas empresas y 42.8% a las medianas, clasificación realizada siguiendo la definición de la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI)² de “pequeña y mediana industrias”, la cual considera como variable “el número de trabajadores”; y dentro de las medianas empresas 28.6% se ubican en el estrato inferior, y 14.3% en el estrato superior (tabla 7).

² Organismo oficial responsable del procesamiento de la estadística socioeconómica del país.

TABLA 7.
*Clasificación de las PYMI del sector confección en la
 región Zuliana, según la definición de la OCEI*

PYMI	Cifras absolutas	Porcentaje
Pequeña (Entre 5 y 21 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 en la encuesta.

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 según 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.

b) Variables del entorno macroeconómico de mayor impacto sobre las PYMI

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, de acuerdo al porcentaje de selección (tabla 8) y su jerarquiza-

ción siguiendo la mediana³ y recorrido⁴ (tabla 9), son en orden de importancia las siguientes:

- La inflación que afecta el costo de los insumos y el precio de los bienes que se comercializan,
- La tasa de interés, que debido a sus altos niveles y al elevado costo del dinero, imposibilitan el acceso al financiamiento bancario de carácter privado.
- 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.
- La sobrevaluación del tipo de cambio ha estimulado el ingreso de prendas de vestir 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).

TABLA 8.
*Variables del entorno macroeconómico de mayor impacto sobre las PYMI
 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 en la Encuesta

³ 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.

⁴ 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.

TABLA 9.

*Jerarquización de las variables del entorno macroeconómico de mayor impacto sobre las PYMI 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 en la encuesta.

c) Fuentes de financiamiento a corto plazo

De acuerdo con el porcentaje de selección, las fuentes de financiamiento a corto plazo más 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 86, 78.6 y 57%, respectivamente (tabla 10).

TABLA 10.

*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. 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 en la encuesta.

De lo anterior y unido al análisis de las estadísticas empleadas en la jerarquía (tabla 11) se concluye que las cuentas por pagar o crédito de proveedores se constituyó en la principal fuente de financiamiento a corto plazo empleada por las PYMI durante 1998-1999, por las facilidades para su otorgamiento en término de los requisitos exigidos y el periodo de aprobación, la decisión con respecto al crédito se da con relativa celeridad (van Horne, 1993). 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 periodo de pago (extensión en el periodo 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.

TABLA 11.
*Jerarquización 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 en la Encuesta.

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 (segundo nivel jerárquico expresado a través de la mediana). Es relevante destacar que la importancia otorgada en este bienio a los préstamos bancarios, esta relacionada directamente con el financiamiento otorgado en periodos previos, y no se debe confundir con la idea de que en esta etapa fue relativamente 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 (refinanciamiento), o acceder a los recursos necesarios para el pago de intereses y amortización del capital; este 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 en forma espontánea.

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 éste 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 es que no figura dentro de las fuentes empleadas por las PYMI.

d) 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 proporcionará a las empresas los recursos monetarios necesarios para su funcionamiento,⁵ destacan de acuerdo al porcentaje de selección los siguientes: plazos para la cancelación y rapidez en la aprobación del financiamiento 100% ambas, seguidas de los requisitos exigidos para el financiamiento 64%, y

⁵ 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).

por último figuran la tasa de interés y la rapidez en la entrega del dinero solicitado 43% (tabla 12).

Asimismo, de acuerdo a las estadísticas de jerarquía (tabla 13), 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 orden jerárquico por los plazos para la cancelación, tasas de interés, requisitos exigidos para el financiamiento y rapidez en la entrega del dinero solicitado, respectivamente.

TABLA12.

*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*

Criterios ⁽¹⁾	Porcentaje de Selección		
	Sí	No	Total
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 en la encuesta.

TABLA 13.

*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 en la encuesta.

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 recesiva son las “cuentas por pagar o crédito comercial o 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 (*Idem*), los cuales estarán en función de los términos del crédito prestablecidos 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, 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 entrevistados 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 con 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 (*idem*).

e) Tipos de fuentes de financiamiento a corto plazo

1) Pasivos acumulados

Son pasivos a corto plazo continuamente recurrentes, aumentan automáticamente o espontáneamente, a medida que se expanden las operaciones de una empresa. Dentro de esta categoría se clasifican especialmente los impuestos sobre ingresos estimados de la empresa, los pagos de seguro social, los ingresos retenidos a partir de la nómina de los empleados y los impuestos cobrados sobre ventas.

Entre este tipo de pasivos registran un mayor porcentaje de selección (tabla 14) los impuestos acumulados y los pagos derivados de la seguridad social 43% ambas, seguidos de los sueldos acumulados 28% y la Ley de Política Habitacional 21.4%. De estos cuatro tipos de pasivos figuran en orden de jerarquía como más usados por las PYMI los impuestos acumulados en primer lugar, el cual tiene 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 y seis meses.

En los niveles tres y cuatro se tienen los sueldos acumulados y la Ley de Política Habitacional, instrumentos menos utilizados (tabla 15).

TABLA 14.
*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 en la encuesta.

TABLA 15.
*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 en la encuesta.

2) Cuentas por pagar (Crédito comercial o de proveedores)

Las empresas generalmente hacen compras a crédito a otros negocios y registran la deuda resultante como una cuenta por pagar. De allí que las cuentas por pagar o crédito comercial, constituya una deuda interempresarial que surge de las ventas a crédito y que se registra como una cuenta por pagar por el comprador (Weston y Brigham, 1996; Weston y Copeland, 1995).

Entre los criterios más importantes señalados por las empresas entrevistadas como los solicitados para la concesión de un crédito comercial a éstas, resaltan los plazos para la cancelación 71.4%, la experiencia crediticia con la empresa 43% y los descuentos por pronto pago 28.6% (tabla 16).

TABLA 16.
*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	100.0
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 en la encuesta.

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 con la jerarquización de los criterios los entrevistados identificaron como principal requisito exigido la “experiencia crediticia con la empresa”, seguido por los plazos para la cancelación, y los descuentos por pronto pago se ubica en un tercer lugar (tabla 17), ya 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.

TABLA 17.

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⁾		

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

Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta.

Por otra parte, también es importante conocer el tipo de empresa que otorga el financiamiento a las PYMI de la confección, a este respecto los pequeños y medianos establecimientos identificaron a la gran empresa 64.3%, y a la mediana empresa 57.1% de selección (tabla 18).

TABLA 18.

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 21.4% (tres) de las PYMI encuestadas que realizan sus compras de contado.

Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta.

Teóricamente, las PYMI 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 finançie además de las grandes empresas, la mediana empresa, debido a que el mayor porcentaje de éstas se constituye por “pequeñas empresas” (57.1%).

3) 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 como capital de trabajo, compra de maquinaria y equipos, y nuevas inversiones, ya que las cuentas por pagar constituyen un tipo de financiamiento para 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 empresas, 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, y plazos, entre otras.

Para el bienio de análisis las PYMI entrevistadas seleccionaron como modalidades del préstamo bancario adquirido el pagaré convencional 57.1% y la línea de crédito 50% (tabla 19).

TABLA 19.
*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 en la encuesta.

Y como criterios para su otorgamiento figuran la tasa de interés y las garantías o colaterales 100% ambas, el plazo para la cancelación 71.4%, y el monto del préstamo 64.3% (tabla 20); de su jerarquización se deriva el orden en que son considerados los criterios o requisitos exigidos en el momento de evaluar su obtención, donde destaca 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 (tabla 21).

TABLA 20.
*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 en la encuesta.

TABLA 21.

*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 en la encuesta.

Es menester destacar que conforme el comportamiento de la tasa de interés durante este periodo, 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 periodos previos que tienen vigencia según las modalidades de refinanciamiento ofrecidas una vez que se quiebra su capacidad de solvencia.

Asimismo, en la tabla 22 se observa cómo 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 100% de selección; pudiéndose también lograr el financiamiento avalado a través de los inventarios y cuentas por cobrar, reseñado por 14.3% de empresas.

TABLA 22.

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 en la encuesta.

f) 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 según la evidente necesidad de recursos, indagar a través de los tesoreros y administradores de las PYMI consultadas las diferentes características del financiamiento requerido por estas empresas (tabla 23):

- La modalidad del financiamiento elegido en 100% por las empresas fue el “préstamo bancario”.
- En relación con el monto necesario se concluye que 7.0% de empresas seleccionó menor o igual a 5 millones; .3% entre 5 y 10 millones, el mismo porcentaje (14.3%) entre 10 y 20 millones, 35.7% entre 20 y 50 millones y 28.6% requiere más de 50 millones. De lo anterior se deriva que 64.3% requiere préstamos por más de 20 millones.
- Dado el monto del préstamo, la tasa de interés y los plazos se refleja la siguiente tendencia: 57.1% de las PYMI señaló que las tasas de interés deben oscilar entre 10 y 15%; 35.7% de empresas entre 15 y 20%, o sea 92.8% están de acuerdo con tasas entre 10 y 20%, las cuales son tolerables de acuerdo al nivel de actividad actual; y el restante 7.1% entre 20 y 25%. Los plazos deben ser de acuerdo a 42.8% de las empresas, mayores de tres años, 28.6% seleccionó entre 1 y 3 años, y el restante porcentaje de empresas (28.6%) menores o iguales a un año.

- El uso 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 con el tipo de fuente señalaron preferentemente la 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 a nivel regional; pudiéndose reaplicar el mismo instrumento en las diferentes regiones.

4. PROPUESTAS PARA MEJORAR EL FINANCIAMIENTO A LAS PYMI DEL SECTOR CONFECCIÓN

En esta sección se formulan propuestas de carácter general y específicas destinadas a mejorar los mecanismos de acceso al financiamiento por parte de las PYMI:

I. Propuestas generales.

Dirigidas a las organizaciones intermedias responsables de las políticas de financiamiento, así como a la orientación de los procedimientos para su otorgamiento:

Crear dentro del sistema financiero público un “subsistema de financiamiento a las PYMI”, que concentre y coordine a todas aquellas instituciones abocadas a brindar apoyo financiero a estas empresas, bien sea como ente financiador o como ente garante, corrigiéndose de esta manera la marcada dispersión de los organismos oficiales de financiamiento; además de generar una asignación más eficiente y un manejo más racional de los recursos del Estado. Asimismo, para garantizar el acceso a éstos recursos por todas las PYME del país se debe acordar la instalación de sedes, como mínimo por regiones administrativas.

TABLA 23.
Necesidades de financiamiento de las PYM del sector confección en la región Zuliana
(modalidad, monto, plazo, interés, destino, tipo de fuente)
Año: 2000

PYM Característica	1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		11		12		13		14	
	Modalidad	Prestamo bancario																										
Monto	Entre 20 y 50 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.	Entre 5 y 10 Mill.			
Plazo	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años	Entre 1 y 3 años			
Tasa de Interés	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%	Entre 10 y 15%			
Destino	Compra de maq. y maq. primas	Aumentar la producción																										
Tipo de Fuente	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	Privada	

Fuente: Cálculos Propios con base en la encuesta

Poner en funcionamiento el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas, constituido por el Fondo Nacional de Garantías Recíprocas y las Sociedades de Garantías Regionales, otorgando a las instituciones financieras las garantías que las pequeñas y medianas empresas no pueden ofrecer. La creación y puesta en funcionamiento de los fondos de capital de riesgo, proporcionando los recursos financieros necesarios para la inversión en proyectos empresariales (emprendedores), pequeñas y medianas empresas en promoción o en inicio de operaciones, iniciativas tecnológicas, programas de reconversión industrial, restructuración de activos o pasivos y privatizaciones, lo cual implica una tolerancia mayor de riesgo para el inversionista que recibe a cambio una participación accionaria temporal.

Estas proveedoras de dinero nacen cuando existe un mercado financiero maduro que necesita de soluciones creativas para posicionarse y por lo general provienen de pequeños porcentajes de grandes capitales como los acumulados en fondos de pensiones y fondos mutuales, que representan el ahorro interno organizado y que son utilizados por banqueros especializados para conformar este capital de riesgo.

- a) La creación de departamentos especializados y personal capacitado para el asesoramiento, aprobación y seguimiento de los créditos otorgados a las PYME por entidades bancarias públicas.
- b) Desarrollar eficientes sistemas administrativos, que redunden en la disminución de los costos fijos derivados del análisis, aprobación y manejo del crédito por parte de las entidades bancarias públicas.
- c) Diseñar los mecanismos para minimizar los costos de transacción: acortar los prolongados períodos de espera para que la entidad financiera apruebe el crédito y luego el tiempo para que se haga efectivo el depósito del mismo para su uso, lo que corregiría la pérdida del valor adquisitivo del dinero recibido (depreciación), y por ende permitiría cubrir totalmente las necesidades de recursos para lo cual fue solicitado.

d) Potenciar el uso de dos instrumentos financieros de fácil acceso para las pequeñas y medianas empresas que no conlleva a perfeccionar un derecho de garantía real, estos instrumentos son:

El *leasing*, que es una alternativa de financiamiento perfecta para que las PYME financien sus inversiones en equipamiento, teniendo como ventajas financiar inversiones de capital en pequeñas y medianas empresas de manera fácil, con plazos extensos de financiación, recibe una evaluación crediticia flexible, y se mantiene la empresa tecnológicamente al día; y *el factoring*, que permite obtener préstamos con la garantía de las cuentas por cobrar, teniendo la característica que es de muy fácil aprobación.

e) Implementar programas de crédito comprometiendo recursos públicos presupuestarios para subsidiar el costo del crédito provisto por las entidades bancarias. El mecanismo de licitar los fondos disponibles con base en la tasa oficial que se cobrará al usuario es una forma eficaz de potenciar la utilización de los recursos fiscales en función de disminuir el costo total de las líneas de créditos.

f) Desarrollar por parte del sector público el asesoramiento sobre líneas de crédito disponibles, presentación de proyectos e informes, elaboración de flujos de cajas, entre otros.

g) Desarrollar por parte del sector público la capacitación de los empresarios y el personal administrativo de las PYMI para cumplir adecuadamente los cada vez más sofisticados requerimientos de información de las entidades bancarias.

II. Propuestas específicas:

Orientan a las PYMI sobre el manejo de algunas alternativas de financiamiento a corto plazo, recomendando 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 éstas 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 trabajara con los “papeles comerciales” debido a que no constituyen una fuente de financiamiento de corto plazo para las PY-MI, 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.

1. Préstamos bancarios

Evaluar la tasa de interés pasiva para préstamos bancarios, de manera que no supere la rentabilidad o beneficios que genere la inversión del préstamo.

Garantizar que el horizonte temporal del préstamo (corto 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.

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.

Con la puesta en práctica de las Sociedades de Garantías Recíprocas se resolvería una de las principales trabas para el financiamiento a las PYMI: 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 son de empresas de buena reputación en el mercado.

La financiación de maquinarias y equipos necesarios en el proceso productivo se tramitara a través del *leasing*⁷ o arrendamiento financiero; 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 propiciaran la obtención de recursos monetarios a la pequeña y mediana industria:

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.

Apoyo a la redefinición del papel del Fondo de Crédito Industrial (Foncrei), transformándose en banca de primer piso para obtener 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 sume 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 refinaciamientos.

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 acostumbran 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.

2. Cuentas por pagar o crédito de proveedores

La administración eficiente de las cuentas por pagar por parte de las PY-MI 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:

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.

3. Periodo neto sin descuento por pronto pago

La estrategia en este caso es “apoyarse en el crédito comercial”, es decir, ESTIRAR 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 que las PYMI para hacer uso de un crédito comercial no tiene que comprometer un colateral de garantía podría, para negociar el retar-

⁸ Tasa de Descuento por Pronto Pago = $\frac{360 \times (\text{Cuenta por Pagar} - \text{Descuento por Pronto Pago})}{\text{Periodo Neto} - \text{Días del Descuento por Pronto Pago}}$

do en las cuentas por pagar sin pago de intereses, ni deterioro de la imagen del crédito, ofrecer sus cuentas por cobrar, mediante el uso de la pignoración⁹ como aval.

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

Entre otras 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, así como de las condiciones del crédito, con el objetivo de obtener un “Banco de Provedores” con el cual mantener relaciones comerciales, y así optar por las mejores condiciones de financiamiento.

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

Entre estas estrategias destacan:

Desarrollo de encadenamientos industriales (consorcios 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 “fi-

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).

nanciamiento". Por otra parte, desarrollar mayor capacidad, calidad y oportunidad para satisfacer la demanda.

En Venezuela, existe solo una experiencia de este tipo; como lo es el "Consorcio Comercializadora Internacional de la Confección -Cominco- "que opera en el estado Carabobo, y se dedica primariamente a la exportación.

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 estas últimas su mercado.

Esta estrategia fue puesta en práctica –y es digna de réplica– por el Grupo Telares Maracay, quien desde hace cuatro años la ha aplicado con 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 reactivados 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, y telas industriales, entre otros insumos, con lo que atienden la dotación de uniformes escolares, industriales y productos como sábanas, camiserías, y mantelerías.

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

CONCLUSIONES

El estudio de las alternativas de financiamiento a corto plazo de la pequeña y mediana industrias (PYMI) del sector confección en la región Zuliana de Venezuela durante el período 1998-1999 permitió derivar las siguientes conclusiones:

En relación con las variables del entorno macroeconómico, la evidencia empírica permitió verificar que las 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 (-7,2% entre 1998-1999), afectó mayormente al sector manufacturero, que es donde se ubican las PYMI de la confección, motivó el cierre de múltiples empresas. A nivel nacional hasta septiembre de 1999 habían cerrado 270 empresas de la confección, y a nivel regional, solamente en la población objeto de estudio, cerraron 22.5% (9 empresas) para mayo del 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.

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.

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:

Las cuentas por pagar o crédito de los proveedores, según las facilidades en el otorgamiento de este tipo de financiamiento, en término de los requisitos exigidos y el periodo de aprobación. Sin embargo, por el efecto de la recesión sobre los impagados (pérdida por cuentas malas) por un lado, y la extensión del periodo de pago, por la otra, ha 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 restructuración 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.

Entre los lineamientos para la administración eficiente de las fuentes de financiamiento empresarial a corto plazo, se pueden señalar:

En el manejo de los pasivos acumulados es necesario precisar las fechas de cancelación de éstos, 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:

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, que propicia 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”.

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.

En cuanto a la administración de las cuentas por pagar las estrategias deben estar orientadas a:

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 el descuento y no esperar hasta la finalización del periodo neto.

Cuando hay periodo neto sin descuento por pronto pago, la estrategia debe ser “ESTIRAR” las cuentas por pagar, si el beneficio de alargar estas cuentas superan los costos asociados derivados de intereses de re-cargos y del deterioro de la clasificación del crédito del cliente.

Definir un “banco de proveedores” con el cual establecer relaciones comerciales, y así optar por las mejores condiciones de financiamiento.

Adicional a las estrategias en el ámbito meramente financiero, se mencionarán en seguida 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 constituyan sus clientes potenciales (p.e. Grupo Telares Maracay, en Aragua).

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- Bitar y Troncoso, *El desafío industrial de Venezuela*, Editorial Pomaire, Caracas, Venezuela, 1983.
- Indacochea, A., *Finanzas en inflación*, quinta edición, Caracas, Venezuela, 1992.
- Purroy, Ignacio, *Estado e industrialización en Venezuela*, Vadell Hermanos Editores, Valencia, 1991, 313 pp.
- Rosales, Ramón, *Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana empresa*, primera edición, Ediciones IESA, Caracas, Venezuela, 1996, pp. 131.
- Ross, S., R. Westerfield, y J. Jaffe, *Finanzas corporativas*, tercera edición, ediciones Irwin, México, 1995.
- Van Horne, J., *Administración Financiera*, novena edición, Prentice-Hall Hispanoamericana, S. A., México, 1993.
- Weston, F. y T., Copeland *Finanzas en administración*, novena edición, Vol.II, Mc Graw-Hill, México, 1995.
- Weston, F. y E., Brigham, *Fundamentos de administración financiera*, décima edición, Mc Graw-Hill, México, 1996.

Publicaciones Periódicas:

- Berry, Albert, Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina, *Revista de la CEPAL*, 342, octubre, 1998, número extraordinario, edición cincuentenario, 331, pp.
- Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), "Empresas pequeñas, grandes negocios", *Revista Debates IESA*, vol. V, núm. 1, julio-septiembre, 1999, 64, pp.
- Rojas, A., "La pequeña y mediana industria en los noventa: de "El gran viraje a la Constituyente", *Revista Debates IESA*, vol.V, núm.1, julio-septiembre, 1999, Caracas-Venezuela, pp. 47-50.
- Romero *et al.*, "La Industria de la Confección Zuliana en la era de la competitividad", *Revista Venezolana de Gerencia*, año 5 núm. 11.

- Ross, M. y Asociados, "El fin de un quinquenio de crisis", *Revista Coyuntura*, diciembre, 1998, Caracas, Venezuela, pp. 3-14,
- , La economía venezolana: ¿De mal en 1999, a peor en el 2000?, *Revista Coyuntura*, diciembre, 1999, Caracas, Venezuela, pp. 3-11.
- , "Los límites del acuerdo de tasas de interés", *Revista Coyuntura*, agosto, 1999, Caracas, Venezuela, pp. 3-14.
- , "Tasas de interés colocan a la banca nuevamente en el centro de atención", *Revista Coyuntura*, julio, 1999, Caracas, Venezuela, pp. 1-14.
- , "La ley habilitante: ¿solución a los problemas?", *Revista Coyuntura*, febrero, 1999, Caracas, Venezuela, pp. 1-12.
- Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI), *Encuesta industrial*, total nacional y para el estado Zulia, 1996.
- Valecillos, Héctor, "Reajuste estructural de la economía y desindustrialización en Venezuela, *Revista del Banco Central de Venezuela*, vol. VIII, número especial, 1994.

Proyectos de investigación, tesis de grado, trabajos de ascenso e informes técnicos:

- Banco Central de Venezuela (BCV), *Informe Económico*, años 1998 y 1999 (versión preliminar).
- Congreso de la Republica De Venezuela, Proyecto de ley que otorga poderes especiales al presidente de la República (Ley Habilitante), Caracas, febrero, 1999.
- Conindustria, *Encuesta de coyuntura industrial*, 1999.
- Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes), "Proyecto Entorno de Las Pyme's", en: [Http://Www.Fundes.Org.Ve](http://Www.Fundes.Org.Ve), 1999.
- García, F., *Estructura del capital de trabajo en la pequeña y mediana industria del sector confección*, tesis de grado para optar al título de Magister en gerencia de empresas, mención finanzas, la Universidad de Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Estudios para Graduados, Maracaibo-Venezuela, 1996.

- Hernández, Lissette, *El financiamiento de la pequeña y mediana industria* (PYMI), en la región zuliana (sector confección, 1998–1999). trabajo especial de grado para optar al título de Magister en gerencia de empresas, mención: gerencia financiera, la Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Estudios para Graduados, Maracaibo, Venezuela, 2000.
- IESA, Promozulia, Gobernacion del estado Zulia, y otros, Plan Prospectivo Estratégico Zulia Tercer Milenio, 2000.
- Ministerio de Hacienda, *La agenda Venezuela*, Caracas, abril, 1996.
- Morales, Mariher, 2000, *Ánalisis de la competitividad de la industria de la confección del municipio Maracaibo, estado Zulia*, la Universidad del Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones. Maracaibo, Venezuela, 1999, 161, pp.
- Movimiento V Republica (MVR), *La propuesta de Hugo Chávez para transformar a Venezuela*, Caracas, equipo de planificación estratégica, 1998.
- Oficina Central de Estadística e Informatica (OCEI), *Encuesta industrial, nacional y regional*, 1989-1996.
- Oficina Central de Planificacion (Cordiplan), *Programa económico de transición: 1999-2000*, Caracas, 1999.
- República Bolivariana de Venezuela, “Normas de promoción, constitución y financiamiento de los fondos nacionales de garantías recíprocas y de las sociedades de garantías recíprocas”, *Gaceta Oficial*, núm. 36969, del 9 de junio de 2000.
- Romero, J., Acosta, A., Morales, M., et al., *Situación y perspectivas de la pequeña y mediana industria* (PYMI) en la región zuliana, la Universidad de Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones, Maracaibo, Venezuela, 1997, 174, pp.
- Romero, J., M., Morales, y M., Sandrea, *Competitividad industrial del sector confección en la región zuliana*, la Universidad del Zulia. Facultad De Ciencias Económicas Y Sociales, Instituto de Investigaciones, Maracaibo, Venezuela, 1998.

Tezak, Juan, “Sistema Nacional De Garantías Recíprocas”, conferencia presentada en el seminario “Empresas Pequeñas, Grandes Negocios” organizado por el IESE, Caracas, febrero, 2000.

Valbuena, L., *Estrategias financieras para la pequeña y mediana industria*, trabajo de grado para optar al título de Magister en gerencia de empresas, mención gerencia financiera, la Universidad del Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Estudios para Graduados, Maracaibo, Venezuela, 1998.

Vera, M., *Gestión financiera de la pequeña y mediana industria en la ciudad de Maracaibo*, trabajo especial de grado para optar al título de Magister en gerencia de empresas, mención finanzas, la Universidad del Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División de Estudios para Graduados, Maracaibo, Venezuela 1999.