

CARACTERIZACIÓN DE LOS PROGRAMAS CREDITICIOS DEL INAPYMI. SECTOR MANUFACTURA DEL ESTADO YARACUY (PERÍODO 2009-2013).

Yasher Hernán Delfín Silva

Licenciado en Economía Social
Magister en Gerencia Mención Financiera
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado
Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela
Docente DAC-UCLA.
yasher456@gmail.com

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue caracterizar los programas crediticios que ofrece el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) a las pequeñas y medianas industrias (PYMI) pertenecientes al sector manufactura del estado Yaracuy, durante el período 2009-2013. La investigación se ubica en la modalidad descriptiva enmarcada en un diseño de campo. Se seleccionaron nueve (9) PYMI, las cuales fueron abordadas por medio de un censo, además de las entrevistas a funcionarios de la institución. Los principales resultados indican que los programas crediticios del INAPYMI gozan de receptividad ante los dueños y gerentes de las PYMI, aunque presentan debilidades institucionales en cuanto a la excesiva burocracia, la discrecionalidad y el tiempo de entrega de los recursos. Se hace necesario definir una estrategia económica y empresarial concreta de largo alcance, con énfasis en la actividad manufacturera, con el fin de mejorar el desempeño del sector industrial en la región.

Palabras clave: programas crediticios, INAPYMI, sector manufacturero.

ABSTRACT

The purpose of this study was to characterize the credit programs offered by the INAPYMI to small and medium industries (PYMI) that belong to the manufacturing sector of the State of Yaracuy, period 2009-2013. This is a field design, descriptive research. The sample was made of nine (9) active PYMI. A census was applied and the people from the institution were interviewed. The main results indicate that credit programs awarded by INAPYMI enjoy great prestige by PYMI owners and manager, even though there are institutional weaknesses such as excessive bureaucracy, discretion and resource delivery delay. It is necessary to define a specific economic and business long-term strategy, with emphasis on manufacturing activity in order to improve the performance of the industrial sector in the region.

Keywords: credit programs, INAPYMI, manufacturing sector.

CHARACTERIZATION OF THE INAPYMI CREDIT PROGRAMS. MANUFACTURING SECTOR OF THE STATE OF YARACUY (2009-2013).

Yasher Hernán Delfín Silva

INTRODUCCIÓN

La industria ha sido catalogada como el sector que en mayor medida contribuye a la diversificación del tejido productivo y a mejorar las condiciones económicas de aquellos países que buscan un crecimiento equilibrado y sostenible. En este sentido, las políticas de apoyo al sector industrial en América Latina constituyen una alternativa viable para avanzar hacia niveles estables de desarrollo económico en toda la región(1).

En Venezuela, las estrategias estructuradas para el desarrollo del sector productivo, han convergido en medio de un proceso de cambios políticos e institucionales, cuyos resultados han sido de altibajos para las actividades industriales, específicamente las realizadas por la PYMI.

Por la notable importancia para la economía nacional, las PYMI representan una alternativa para avanzar en la diversificación y crecimiento económico de las regiones. Asimismo, el Estado venezolano ha creado diversas modalidades de políticas públicas, nacionales y estatales, destinadas a apoyar en el área financiera, técnica y de mercado a este sector industrial. Una de esas medidas corresponde a la creación del INAPYMI como organismo público encargado de ejecutar las políticas de fomento, promoción y desarrollo de las PYMI a nivel nacional.

En general, las PYMI presentan diferentes dificultades para acceder y solicitar un crédito(2). Una situación similar enfrenta el sector industrial en

el estado Yaracuy(3), que a pesar de sus ventajas de localización requieren de una correcta aplicación de este mecanismo de financiamiento para garantizar su supervivencia en el actual entorno. Lo anterior justificó la realización de la presente investigación, la cual tuvo como propósito fundamental: caracterizar los programas crediticios del INAPYMI, dirigidos a las PYMI pertenecientes al sector de manufactura y ubicadas en el estado Yaracuy, durante el período 2009-2013.

ACCESO AL FINANCIAMIENTO

La expansión de las PYMI en Venezuela y el mundo está ligada al financiamiento que este sector pueda obtener, bien sea procedente del Estado, entidades bancarias o instituciones creadas para tal fin. De allí la importancia de analizar las características de las diferentes políticas de financiamiento que benefician al sector.

Al respecto, Andersen (1999) define al *financiamiento* como la acción y efecto de *financiar* un proyecto o actividad económica. A su vez, el autor puntualiza que *financiar* es proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Además, agrega que los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, siendo los fondos propios de la empresa otra fuente de financiación.

En cuanto al tema del acceso al

financiamiento, el Banco Mundial, citado por Vera (2008), puntualiza el término en las posibilidades que tiene una empresa de solicitar, tramitar, gestionar y obtener la aprobación de recursos, de origen interno o externo a la organización, para financiar sus operaciones y desarrollo en el corto y largo plazo.

En este contexto, las políticas dirigidas hacia las PYMI adquieren una relevancia mucho mayor, debido a que están orientadas a propiciar el desarrollo industrial a través del acceso oportuno de los mecanismos de financiamiento dirigidos al sector. Para Foschiatto y Stumpo (2006), las políticas, tanto nacionales como locales, orientadas a este segmento específico comprenden una vasta gama de herramientas, planes de apoyo financiero, subsidios y programas de atención integral destinados a unidades productivas que se caracterizan por ser generalmente de pequeñas y medianas dimensiones.

Por su parte, Gastelú y otros (2014) consideran al crédito como un instrumento de financiamiento, el cual constituye una herramienta potencialmente eficaz debido a su capacidad para penetrar en los diferentes sectores de la actividad económica y para adaptarse a su evolución, lo que permite ofrecer apoyo financiero a estratos socioeconómicos generalmente excluidos del sistema bancario tradicional.

Zevallos (2008) se refiere al tema del financiamiento en América Latina como de referencia obligatoria y común entre las investigaciones que ha-

blan de las PYMI a nivel regional. Para este autor, el financiamiento es catalogado como una problemática para las PYMI, a su vez, añade al sistema financiero, sus características y el mercado objetivo, como elementos que afianzan dicha ambigüedad y afectan el desarrollo de la competitividad empresarial en la región.

Sobre el sistema financiero, el autor menciona que la banca privada ocupa la mayor participación y promueve en varios países de la región un conjunto de mecanismos financieros para PYMI. De esta forma, es posible encontrar en varios países de América Latina alternativas financieras viables, tanto para grandes empresas como para microempresas. Pero en la práctica, el desarrollo de servicios financieros es escaso, lo que perturba la eficiencia en la atención de las demandas potenciales de empresas con diferentes grados de articulación competitiva en el mercado. Las PYMI presentan varias limitaciones que dificultan su acceso al financiamiento de la banca tradicional, entre ellas: el desconocimiento que presenta el sector financiero de las necesidades reales de los pequeños y medianos industriales, además del exceso de documentos y garantías exigidas. Lo anterior afecta de forma progresiva la competitividad del sector industrial (Macías, 2008).

Desde esta perspectiva, Zevallos (2007:93) indica que son pocas las acciones que han logrado modificar sustancialmente "...el mantenimiento de las políticas y condiciones de crédito

en montos, plazos y tasas de interés que respondan adecuadamente a las necesidades de la pyme”, parte de ello corresponde a la falta de certidumbre en cuanto a las especificidades del sector PYMI; otra parte, a los actores políticos y financieros encargados del diseño de las políticas de financiamiento al sector industrial manufacturero. En este sentido, el autor mencionado identifica algunos elementos considerados “detonantes” en la problemática del acceso al financiamiento en América Latina, entre los cuales se mencionan los siguientes: tasas de interés, garantías excesivas, requisitos solicitados por el banco, corto plazo para pagar, tiempo de espera para recibir el préstamo, información general sobre el préstamo, costo y tiempo requeridos para los trámites, capacidad de endeudamiento de la empresa/empresario, comisiones y gastos adicionales, burocracia del sistema financiero que decide, sistema de evaluación del riesgo crediticio, referencias, insuficiencia de los montos aprobados y plazos de gracia.

De los elementos anteriormente mencionados, también podemos agregar: la doctrina de los gobiernos (factor político), la definición del modelo económico a ser aplicado (capitalismo-socialista o mixto) y lo relacionado con las tasas de interés; parecen ser los aspectos críticos sobre los cuales los empresarios perciben restricciones y obstáculos significativos a la hora de acceder al financiamiento por parte de las instituciones que apoyan a las PYMI. Ante esta situación, en diversos países de la región, se han propuesto

una gama de alternativas para solventar tales obstáculos, entre ellas: la banca de fomento o los programas de instituciones gubernamentales (Zeballos, 2007). La directriz es brindar mayor atención a este sector productivo, el cual posee los mismos problemas que otras organizaciones relacionadas, por ejemplo: asimetría de la información en el sistema (y que permite la existencia de problemas como el riesgo moral y la selección adversa), convirtiéndose en un factor que afecta la asignación adecuada de los recursos.

Considerando lo antes planteado, el Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos junto a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (OCDE/CEPAL, 2012), consideran que los países latinoamericanos están rezagados en términos de profundidad y desarrollo financiero respecto a otras economías emergentes. Incluso con los países que integran la OCDE la brecha en cobertura, calidad y costo del crédito es cada vez mas amplia con relación a los sistemas de financiamiento de la región. Esta situación afecta al sector industrial, ya que la política de otorgamiento de los créditos se dirige a préstamos de consumo e hipotecario y no a los empresariales, afectando los niveles de financiamiento al sector PYMI.

Ante esta problemática, el informe de la OCDE/CEPAL (2012) señala que existen instituciones financieras públicas con gran presencia en el sis-

tema bancario de la región, con una participación promedio cercana a 23%, focalizadas en el financiamiento de las PYMI. Ello disminuye la competencia con el sector privado en la generación de incentivos financieros y se enfoca en ser un instrumento efectivo de intervención gubernamental en los sectores catalogados como estratégicos para fomentar el desarrollo y crecimiento del país.

En cuanto a la variedad de programas crediticios impulsados por dichas instituciones, el estudio mencionado refleja que además de los créditos directos e indirectos ofrecidos, el avance en las políticas de subsidio y provisiones de garantías ha sufrido modificaciones con el fin de adaptarse a las necesidades del sector empresarial. Por tanto, el sistema de garantías nacionales suma 83 entidades de garantía con un volumen de USD 20.000 millones para 2.2 millones de pymes usuarias, que movilizan un saldo total en torno a USD 30.000 millones, constituyendo un alza significativa de montos y cobertura respecto al año 2000, cuando había solo 23 entes de garantías y 358.000 pymes beneficiarias.

Es evidente entonces que los países vienen reconociendo la importancia del fortalecimiento de las sociedades de garantía en la región, donde la mayoría están constituidos principalmente por capital público, con un nivel de cobertura máxima que varía de 50% a 80% del crédito otorgado (OCDE/CEPAL, 2012). Aun cuando la participación mayoritaria

sea de recursos públicos, existe un interés progresivo, por parte de las instituciones de apoyo y fomento PYMI, de incentivar la participación de aportes privados, especialmente promoviendo dichas iniciativas. Así se garantiza la oportuna evaluación y análisis del riesgo de las operaciones, con el objetivo de asumir la morosidad e insolvencia de los beneficiarios. Esto permite ampliar la oferta crediticia, sobre todo en las empresas del sector industrial, en busca de mejorar su productividad y competitividad, así como de aprovechar al máximo su potencial en la generación de empleos de calidad.

Los sistemas de financiamiento y acceso al crédito de las PYMI, particularmente las que pertenecen al sector industrial, no se pueden definir de manera unilateral, sin considerar sus características empresariales y el entorno donde operan. Estas forman parte de un sistema integrado, donde el sustento a la capacitación, la articulación productiva y la innovación son elementos críticos.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Para Algieri (2007) las fuentes de financiamiento son aquellas que se encuentran contempladas en la línea de crédito que la empresa decida llevar a cabo. Esto debido a que las operaciones financieras que resulten de estas fuentes deben tener en cuenta las formas de colocación del dinero para poder determinar el intermediario

que más se adapte a los requerimientos de la empresa. De este modo, el desempeño de las PYMI requerirá de políticas de financiamiento adaptadas a sus necesidades, tanto las emanadas por las instituciones públicas-privadas como los mecanismos financieros alternos, en este caso la incursión en el mercado de capitales que utilizan las empresas en la mayoría de los países desarrollados.

La importancia del financiamiento para las PYMI radica en la capacidad que tienen estas empresas de captar recursos económicos que sirvan para activar su productividad, la cual ayuda a mejorar las expectativas de crecimiento empresarial en el mercado, y así ser cada vez más rentables. Es por esto que, de la variedad de fuentes de financiamiento a las cuales el sector industrial puede acceder, suelen clasificarse en corto, mediano y largo plazo. Al respecto, Brealey y otros (2007) expresan lo siguiente:

- El financiamiento a corto plazo está relacionado con la gestión de los activos y pasivos a corto plazo, o circulantes, de la empresa. Entre los más importantes para las empresas están: las inversiones financieras temporales y la financiación con existencias, así como también los préstamos bancarios y por medio de cuentas por cobrar. El plan financiero a través de los instrumentos mencionados, comprende un lapso entre 6 meses y 3 años.

- El financiamiento a mediano plazo, dependerá de los niveles de producción de la empresa o la apreciación de los bienes de la misma. Este tipo de financiamiento puede variar entre 3 años y 5 años.
- El financiamiento a largo plazo, incluye las hipotecas, acciones, bonos y arrendamiento financiero, los cuales son utilizados para financiar activos de larga duración como instalaciones y maquinarias, tanto con endeudamiento a largo plazo como de capital propio. El tiempo del financiamiento abarca de 5 años a 20 años.

Otra alternativa utilizada por las PYMI a la hora de mantener sus actividades productivas esta representada por la **Financiación a través Préstamos bancarios**(4). En este sentido, Madura (2008) señala que el principal uso de los fondos por parte de las entidades financieras está dirigido al otorgamiento de préstamos, tanto a empresas grandes como a medianas y pequeñas. Entre los tipos de préstamos que ofrece la banca comercial se encuentran: los de capital de trabajo y los préstamos a plazo. Además, el autor puntualiza que debido a las restricciones de los préstamos dirigidos a las PYMI, éstas hacen uso de líneas crediticias de manera informal cuyas tasas de interés son superiores a las del mercado pero son mas expeditas ante situaciones de urgencia de financiamiento del sector industrial (ver Tabla No. 1):

Tabla 1.
Tipos de Préstamos Comerciales

TIPO	DESCRIPCIÓN
Préstamos para capital de trabajo	Consiste en ofrecer un respaldo a las empresas, cuando exista un rezago entre el momento en que la empresa necesita efectivo para compra de materias primas para la producción y el momento en que recibe flujos de efectivo de las ventas de los productos terminados. Este tipo de crédito, por lo general, es utilizado a corto plazo. Las empresas pueden optar por este tipo de crédito de manera usual.
Préstamos a plazo	Éstos se utilizan para financiar la compra de activos fijos, como maquinaria. Los préstamos de este tipo, facilitan una cantidad específica de fondos por un tiempo determinado y para un propósito en particular. Los vencimientos de los préstamos a plazo, tienen un rango de 2 a 5 años y hasta 10 años.
Línea de crédito informal	Representa un acuerdo de financiamiento más flexible, que permite a las empresas pedir prestada hasta cierta cantidad específica dentro del tiempo determinado. Esto es útil para las empresas que pudieran experimentar una necesidad inesperada de fondos, pero que no saben con exactitud cuándo. La tasa de interés cobrada en cualquier fondo, es ajustable de acuerdo con las tasas vigentes del mercado. Una alternativa dentro de esta línea, es el préstamo de crédito revolvente, el cual obliga al banco a ofrecer hasta una cantidad máxima específica de fondos durante un período determinado.

Fuente: Madura (2008).

El **Financiamiento mediante la reinversión de utilidades**, dependerá de las decisiones de la empresa sobre sus dividendos, las cuales se entrelazan a menudo con otras decisiones de

inversión y de financiamiento. Según Brealey y otros (2007), las empresas pagan dividendos bajos porque los directivos son optimistas sobre el futuro de la empresa y desean retener

beneficios para expandirse. En este caso el dividendo es un subproducto de decisión de presupuesto de capital de la empresa. Por otra parte, las empresas que pueden financiar gran parte de los gastos de capital mediante el endeudamiento, liberan recursos para ser utilizados como dividendos, correspondiendo a un subproducto de la decisión de endeudamiento de la organización.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrolló bajo la modalidad descriptiva. Al respecto Méndez (2001) indica que este tipo de estudios identifica las características, las formas de conducta y actitudes o comportamientos concretos de los sujetos involucrados fenómeno bajo estudio. Además, permite descubrir y comprobar la relación entre variables de interés. La misma se enmarca en un diseño de campo no experimental, que según la UCLA (2002) consiste en “el tratamiento de un sistema de variables y sus relaciones, las cuales conducen a conclusiones y al enriquecimiento de un campo del conocimiento o disciplina inherente a la especialidad, con la sustentación de los experimentos y observaciones realizadas”.

El universo objeto de estudio según Seijas (1981) se define como “el conjunto finito o infinito de elementos, seres o cosas que presentan características comunes”. Al respecto, Balestrini (2006:138) puntualiza que: “...con excepción de los casos de los universos

pequeños, es importante seleccionar sistemáticamente una muestra, cada unidad representativa de la población, atendiendo a un criterio específico y en condiciones controladas por el investigador”. Por esta razón, por ser un universo pequeño, preciso, finito y homogéneo no se requiere determinar la muestra. Así, las unidades de análisis objeto de observación o estudio de la presente investigación, estuvieron conformadas por 7 PYMI, ya que de las 9 existentes, 2 se encontraban cerradas al momento del realizar el estudio. Dicho grupo se caracteriza por:

1. Ser una empresa activa beneficiada por los Programas de Financiamiento de INAPYMI en el período bajo estudio.
2. Poseer menos de cincuenta (≤ 50) empleados.
3. Pertenecer al sector manufacturero y estar ubicada en los municipios Bruzual, Peña, Independencia o San Felipe del estado Yaracuy.

Para el estudio de campo, se utilizó la entrevista⁽⁵⁾. En este sentido, se utilizó una guía compuesta por once (11) preguntas abiertas para abordar a los funcionarios INAPYMI:

1. ¿Qué tipo de créditos ofrece el Instituto?
2. ¿Cuáles son los programas que ofrece el Instituto?
3. ¿Cuál es la actividad industrial más dinámica de las PYME's en el estado?

4. ¿Con qué periodicidad ejecuta el INAPYMI las supervisiones?
5. ¿Con qué frecuencia el INAPYMI entrega el balance de su gestión?
6. ¿Se lleva registro del Parque Industrial del Estado Yaracuy?
7. ¿Cuenta el INAPYMI con convenios y acuerdos para el financiamiento de las PYMI con otros entes públicos y privados en el estado Yaracuy?
8. ¿En que consisten esos convenios?
9. ¿Cuenta el INAPYMI con un registro o expediente de las empresas beneficiadas con créditos en el estado Yaracuy?

Adicionalmente, se solicitó información respecto a: la estructura organizativa del instituto, la base de datos de las PYMI beneficiadas, así como los tipos de programas de apoyo y financiamiento que ofrecen al sector en el estado Yaracuy.

La información recabada se registró y ordenó utilizando una guía de observación o matriz de datos(6). Dicha matriz se le aplicó a los documentos en posesión del INAPYMI, correspondiente a datos de cada industria relacionado a: nombre de la empresa, año del financiamiento, monto y tipo de crédito que solicitó la industria.

Para efectos de la investigación, los aspectos vinculados al análisis de datos, la tabulación de los resultados del cuestionario, se realizó estudiando

cada ítem con respecto a los indicadores de la investigación a través de los métodos estadísticos descriptivos(7).

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Caracterización del financiamiento otorgado por el INAPYMI

A continuación se presentan los resultados organizados según la variable pertinente en la dimensión propuesta en el objetivo: acceso al financiamiento.

1.1 Tipo de Negocio

De acuerdo al Código de Comercio (1955) las sociedades de capital son aquellas en las que no se sabe quiénes son los socios y estos responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales. En este sentido, la totalidad de PYMI activas encuestadas, pertenecen a este tipo de sociedades mercantiles, específicamente 4 son compañías anónimas y el resto son sociedades de responsabilidad limitada.

1.2 Localización Geográfica

De la totalidad de PYMI que recibieron financiamiento por parte del INAPYMI durante el período 2009-2013 cuatro se localizan en el Municipio Independencia, precisamente en la zona industrial Dr. Agustín Rivero. A pesar de las condiciones actuales del lugar, la zona industrial se apuntala como un área de desarrollo económico de la región(8). El resto de las PYMI activas se ubican en los municipios

San Felipe (2) y Bruzual (1) del estado Yaracuy.

1.3 Actividad Industrial

Las PYMI activas encuestadas, que se presentan de acuerdo al código CIIU utilizado por el INAPYMI, 6 están ubicadas en el ramo de la actividad industrial textil, vestuario y calzado; este

grupo de PYMI pertenecen a la industria primaria o tradicional⁽⁹⁾ (ver Tabla No. 2). Mientras que apenas una (1) industria se ubica en la rama metalúrgica. Por tanto, las actividades industriales en el área textil, ropa y calzado fueron los sectores que obtuvieron mayor apoyo financiero por parte del INAPYMI entre los años 2009-2013 (ver Gráfico No. 2).

Tabla 2.
PYMI activas según el ramo de la actividad industrial

Opciones	Cantidad
Energía y Combustible	
Petroquímica	
Metalmecánica	01
Metalúrgica	
Cemento	
Materiales de Construcción	
Farmacéutico	
Procesamiento de Alimentos	
Procesamiento de bebidas	
Fertilizantes	
Neumáticos, auto partes y vehículos	
Materiales telecomunicaciones	
Textiles	02
Ropa	02
Calzado	02
Productos Químicos	
Plástico	
Fabricación de productos de madera	
	07

Cabe destacar que las PYMI que realizan la actividad del calzado se centran en la fabricación de sandalias para damas, calzado escolar y alohas playeras, las actividades textiles se enfocan en fabricar chemise, bordados y camisas para damas y caballeros;

en cuanto a la actividad industrial del vestido confeccionan trajes de baño, pijamas de bebé y uniformes escolares y deportivos. Solo las actividades de la metalúrgica se concentran en la elaboración de válvulas de agua, aguja y bola check.

1.4 Naturaleza del capital

Cuatro de las PYMI activas encuestadas utilizaron recursos privados para financiar la creación de la industria, este resultado compagina con el tipo de negocio o denominación comercial de las PYMI abordadas, donde la mayoría son compañías anónimas y sus obligaciones están garantizadas por un capital determinado, además los socios no están obligados sino por el monto de su capital suscrito el cual está dividido en acciones. Mientras que el resto utilizaron recursos personales para constituir la industria, porcentaje similar a las PYMI constituidas en sociedad de responsabilidad limitada; pero con la única diferencia que el capital determinado está dividido en cuotas de participación y no en acciones o títulos negociables. Así pues, el financiamiento por parte del INAPYMI fue dirigido hacia las PYMI constituidas en compañías anónimas y de responsabilidad limitada que conforman el sector manufacturero en el estado Yaracuy.

1.5 Líneas de Financiamiento del INAPYMI

Del total de PYMI activas encuestadas, el 6 fueron beneficiadas a través del programa de financiamiento para capital de trabajo, una opto por el financiamiento para activo fijo. De modo que, el financiamiento a través de los programas del INAPYMI fue dirigido a resarcir la necesidad de capital de corto plazo para dinamizar la actividad industrial en la región. En este sentido, el INAPYMI cuenta con programas que apoyan a los pequeños y medianos industriales en el financiamiento para activos fijos, transporte de carga y capital de trabajo, en cuanto a esta última modalidad el financiamiento va de tres (3) años a ocho (8) meses de período muerto y la cantidad a financiar dependerá de los recursos destinados al sector con respecto al presupuesto del instituto (ver Tabla No. 3).

Tabla 3.
Financiamiento a través de los programas del INAPYMI

Año de financiamiento	Cantidad de empresas beneficiadas	Total Financiado	Tipo de Financiamiento
2009	1	675.336	Activo Fijo
2010	2	636.173	Capital de Trabajo
2011	2	301.419	
2012	4	531.551	

1.6 Características de los Programas Crediticios

Los programas crediticios que ofrece el INAPYMI y las condiciones

preferenciales de los mismos, gozan de buena receptividad entre las PYMI encuestadas, ya que la mayoría coinciden en que los requisitos solicitados, límites, plazos, garantías y tasas de in-

terés de los créditos son accesibles y se adaptan a las necesidades de la industria(10).

Sin embargo, durante el abordaje a los dueños y gerentes de las PYMI, realizaron diferentes planteamientos sobre los obstáculos que representan la excesiva burocracia, la discrecionalidad y el tiempo de entrega de los recursos solicitados. Esta situación retrasa la ejecución de los proyectos internos y acarrea gastos adicionales por concepto de incremento en los precios de las compras planteadas. Por su parte, las razones que exponen los funcionarios del INAPYMI son que el instituto se maneja bajo lineamientos de gerencia central y las oficinas ubicadas en cada uno de los estados ejecutan tales decisiones, que van desde el sector industrial a financiar hasta los montos adjudicados a cada proyecto, previa revisión de la gerencia central. Por ello se desplaza la autonomía de las gerencias estatales y crea cada vez una dependencia presupuestaria que altera los objetivos planificados de cada institución perjudicando a las PYMI en la prosecución de sus actividades industriales.

1.7 Uso del Financiamiento

De las PYMI beneficiadas, 6 destinaron la totalidad del crédito otorgado a la adquisición de materia prima y solo una lo utilizó para adquirir maquinaria y equipos. Lo cual representa capital de trabajo. De esta manera, se constata que la distribución del financiamiento sirvió de soporte para la continuidad y crecimiento operativo de

estas industrias y no para realizar mejoras en infraestructura ni expansión de las actividades industriales.

CONCLUSIONES

Las PYMI del estado Yaracuy, que recibieron el financiamiento por parte del INAPYMI durante el período 2009-2013, son en su mayoría sociedades de capital lo que explica la naturaleza de sus recursos de carácter privado y personal. Dichas industrias se localizan principalmente en los Municipios Independencia, San Felipe y Bruzual; y se dedican a actividades industriales en los ramos de calzado, textil, ropa y metalúrgica.

Las mismas optaron por el financiamiento para capital de trabajo, el cual utilizaron en la adquisición de materia prima con la finalidad de mantener operativa la industria. Por tal motivo, los dueños y/o gerentes de las PYMI son receptivos ante los requisitos, límites, plazos, garantías y tasas de interés de los créditos del INAPYMI, colocando a la institución como la primera en el Estado que ofrece programas de financiamiento adaptados a las necesidades crediticias del sector industrial.

Se evidenció además, que el INAPYMI, como institución de apoyo al pequeño y mediano empresario en el área industrial, en cuanto a políticas y programas de financiamiento, presenta debilidades institucionales causadas por la excesiva burocracia, la discrecionalidad y el tiempo de entrega de los recursos solicitados. Esta situación

retrasa la ejecución de los proyectos internos y acarrea gastos adicionales en el proceso de adquisición de materiales y equipos por parte de los dueños y/o gerentes de las PYMI.

Por último, a modo de recomendación, el INAPYMI como institución de carácter estratégico para los industriales del estado Yaracuy, debería establecer lineamientos económicos y empresariales concretos de largo alcance, que abarquen los aspectos sectoriales, regionales y locales; haciendo énfasis en la actividad manufacturera. Es prioritario que se desarrollen capacidades tecnológicas con el propósito de articular los programas y proyectos de carácter interinstitucional enfocados en las PYMI con el resto del sector industrial de la región y los demás sectores productivos. A su vez, se hace necesario determinar la eficiencia y coherencia de los procesos de evaluación de las políticas en función de los objetivos que pretende el INAPYMI, además de establecer los mecanismos que garanticen el cumplimiento de las metas frente a los incentivos otorgados para el sector PYMI. Esto con el propósito propiciar el aumento de la productividad y de la calidad de los productos y servicios, así como promover las exportaciones y la innovación industrial en este importante sector industrial 

NOTAS

- (1) Consultar los informes del SELA (2012, 2014). El primero, analiza algunas experiencias en América Latina y el Caribe relativas a la formación de cadenas productivas con participación de las PYMI, incluye caracterización de estas últimas y consideraciones sobre las políticas públicas para fomentar la inserción de las PYMI en cadenas de valor globales y regionales (crédito, capacitación, desarrollo exportador y capacidades innovador). Esto con el fin de propiciar el desarrollo productivo de este sector económico. El segundo, presenta un análisis de los cambios estructurales de las economías de América Latina y el Caribe en los últimos años así como indicadores de productividad sectorial. Además, se enfoca en las políticas de desarrollo productivo de la región con énfasis en las PYMI.
- (2) Para profundizar al respecto consultar a Zevallos (2008) y Ferraro (2011).
- (3) El estado Yaracuy se ubica en la región centro occidental de Venezuela. Su capital es San Felipe y cuenta con una extensión geográfica de 7100 km². Limita al norte con el Estado Falcón, al sur con los estados Portuguesa y Cojedes, al oeste con el Estado Lara y al este con los estados Carabobo y Cojedes.
- (4) Para Sabino (1991) el préstamo es considerado como un contrato o convenio según el cual una de las partes entrega a otra cierta cantidad de dinero bajo el compromiso de que éste sea restituido luego de un cierto plazo, adicionándole los intereses correspondientes.
- (5) Al respecto, Arias (2012:78) la define como "un método o técnica que consiste en obtener información acerca de un grupo de individuos, la cual puede ser oral, escrita o cuestionario". Dicho abordaje se realizó a través de un encuentro personal, el cual Hernández y otros (2006:335) señalan como una situación donde "...una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los sujetos participan-

tes". El entrevistador "no debe sesgar o influir en las respuestas".

- (6) Hernández y otros (2006) la definen como "el conjunto de datos simbólicos o numéricos producto de la aplicación del instrumento, donde una variable, ítem, categoría o subcategoriza puede abarcar una, dos o más columnas".
- (7) Consultar a Arias (2012) y Balestrini (2006).
- (8) Al respecto, Quiroga (2013) señala que "durante el primer plan de desarrollo integral del estado, propuesto en los años 80, se realizaron consensos donde la prioridad era convertir a la región en un estado agroindustrial".
- (9) Así lo constata Chiavenato (1993) quien agrega que "las empresas que pertenecen al sector primario procesan y transforman las materias primas en productos finales, es decir, productoras de bienes tangibles para el mercado".
- (10) Según Graterol y Rondón (2011:415) afirman que el acceso al financiamiento "no es un problema básico para las empresas en Venezuela, dada la red de instituciones privadas y públicas que ofrecen créditos para el segmento".

BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, FIDIAS (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. 5° edición. Editorial Episteme. Caracas.
- ALGIERI, MARÍA A. (2007). **Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) de las Industrias Metálicas y Metalmeccánicas en Barquisimeto, Estado Lara**. Decanato de Administración y Contaduría. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado UCLA. Barquisimeto.
- ANDERSEN, ARTHUR (1999). *Diccionario de economía y negocios*. Editorial Espasa. Madrid. España.
- BREALEY, RICHARD A.; STEWART C. MYERS y ALAN J. MARCUS (2007). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. 5° edición. Editorial McGraw Hill. España.
- BALESTRINI, MIRIAN (2006). *Como se elabora el Proyecto de Investigación*. Séptima Edición. Editorial BL Consultores Asociados. Caracas.
- CENTRO DE DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS y COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (OCDE-CEPAL) (2012). *Perspectivas Económicas de América Latina 2013. Políticas de PYMES para el cambio -estructural*. Fuente: dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es (Consultado el 15-10-14).

- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE VENEZUELA (1955). Código de Comercio. Gaceta oficial de la República de Venezuela N° 475 de fecha 26 de Julio de 1955. Venezuela.
- CHIAVENATO, IDALBERTO (2000). *Iniciación a la Administración General*. Editorial McGraw-Hill. México.
- FERRARO, CARLO (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Naciones Unidas-CEPAL-AECID. Chile.
- FOSCHIATTO, PAOLA y GIOVANNI STUMPO (2006). **El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales**. En: FOSCHIATTO, PAOLA y GIOVANNI STUMPO (Compiladores) (2006). *Políticas Municipales de Microcréditos. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Naciones Unidas - CEPAL. Chile. pp. 21-37.
- GRATEROL ADELIS J. y LUZ M. RONDÓN (2011). **Políticas e Instituciones de apoyo a las Pymes en Venezuela**. En: FERRARO, CARLO (Compilador) (2011). *Apoyando a las Pymes: Políticas de Fomento en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas-CEPAL-AECID. Chile. pp. 361-428.
- GASTELÚ, CARLOS; M.A. GUALUPE JUÁREZ y MARTHA LÓPEZ (2014). *Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa de Comunidades Rurales a través de los programas de Microcréditos del gobierno Federal*. XIII Congreso Internacional de la Investigación en Ciencias Administrativas. Universidad de Veracruz. México.
- HERNÁNDEZ, ROBERTO; CARLOS FERNÁNDEZ y PILAR BAPTISTA (2006). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw-Hill. México.
- MACÍAS, SANTIAGO (2008). Productividad y competitividad en las PYMES. En: SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE, AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO y SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA (2008). *PYMES: Una Visión estratégica para el desarrollo económico y social. Lecciones de 10 años del Programa SELA-IBERPyme*. Venezuela. pp. 89-106.
- MADURA, JEFF (2008). *Mercados e Instituciones Financieras*. 8° Edición. Editorial Cengage Learning Editores. México.
- MÉNDEZ, CARLOS (2001). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de Investigación*. 3° Edición. Editorial Mc Graw Hill. Colombia.
- QUIROGA, FANDOR (2013, Septiembre 9). **Zona Industrial de Independencia: un cementerio de empresas**. Diario Yaracuy al día, E-9.

- SABINO, CARLOS (1991). **Diccionario de Economía y Finanzas**. Editorial Panapo. Caracas. Venezuela.
- SEIJAS Z., FÉLIX L. (1981). **Investigación por muestreo**. 1º Edición. Universidad Central de Venezuela. Caracas, Venezuela.
- SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) (2012). **Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe**. Costa Rica.
Fuente: www.sela.org (Consultado el 10-10-14).
- SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) (2014). **Políticas de Desarrollo Productivo e Industrial en América Latina y el Caribe**. Costa Rica. Fuente: www.sela.org (Consultado el 10-10-14).
- UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO (2002). **Manual para la Elaboración del trabajo conducente a Grado Académico de Especialización, Maestría y Doctorado de la Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado UCLA**. Sesión C.U. N° 1353. Barquisimeto. Venezuela.
- VERA, MARY A. (2008). **Planificación Financiera y Acceso al Financiamiento en Pequeñas y Medianas empresas Venezolanas. Sector Manufacturero**. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. LUZ. Maracaibo. Venezuela.
- ZEEVALLOS, EMILIO (2007). **Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina**. FUNDES. Bolivia.
- ZEEVALLOS, EMILIO (2008). **Pymes, tecnología y gestión de información**. En: SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE, AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO y SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA (2008). **PYMES: Una Visión estratégica para el desarrollo económico y social. Lecciones de 10 años del Programa SELA-IBERPyme**. Venezuela. pp. 29-44.