

# El crédito bancario y la pequeña y mediana industria metalmecánica del municipio Maracaibo

Fernández, Peggui Bayley\*  
Borgucci, Emmanuel\*\*

## Resumen

La pequeña y mediana empresa (PYME) del sector industrial es considerada como aquel sector de la economía destinada a contribuir con el desarrollo de un país, generando el mayor valor agregado nacional con la utilización de gran cantidad de mano de obra. Uno de los problemas que se enuncian como limitantes del desarrollo de la PYME industrial, es el financiamiento a corto plazo (cuentas por cobrar/pagar, inventarios, etc.). En este artículo, se describen las modalidades de créditos más importantes utilizadas por éste tipo de empresas con la finalidad de identificar sus necesidades de financiamiento a corto plazo. La encuesta se realizó en 77 empresas del sector ubicadas dentro del grupo (CIU) 381 y 382 según los criterios de Corpoindustria. Se concluye que, en las condiciones actuales de la economía venezolana, existe una insuficiencia de mecanismos de financiamiento (de la banca privada) para la pequeña y mediana empresa industrial.

**Palabras clave:** Pequeña y mediana empresa industrial metalmecánica, financiamiento de capital de trabajo, modalidades de créditos, necesidades de financiamiento.

## *Bank Credit in Small and Medium-Sized Metalworking Industries in Maracaibo*

### Abstract

Small and medium-sized industrial companies are considered to be the economic sector destined to generate economic development in a country, and to add to the aggregate national wealth as well as generating employment. One of the problems that limits their growth is short run

Recibido: 00-09-11. Aceptado: 00-11-15

\* Profesora de la Universidad Rafael María Baralt.

\*\* Profesor de la Facultad de Cs. Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia.  
e-mail eborgucci@yahoo.com

financing (accounts receivable/payable, inventories, etc). In this paper, we describe the more important types of banking credit used by firms of this type in order to identify their needs in the short run. A survey was applied to 77 companies in Maracaibo that belong to the (CIU) 381 y 332 groups according to the criteria of Corpindustria. We conclude that there is not an adequate financial mechanism (private banking) for small and medium sized industrial companies.

**Key words:** Small and medium-sized industrial metalworking companies, financing of working capital, types of credits, financial needs.

## Introducción

La crisis de la economía venezolana data desde la estructuración de un capitalismo de Estado, cuyo modelo se basó en la dependencia de los ingresos petroleros, endeudamiento, gasto público sostenido y mínima tributación interna. Situación que, según Faraco, (1995) ha caracterizado a nuestro país a tal punto que los equilibrios macroeconómicos acumulados desde 1983 se hacen insostenibles hacia fines de 1988, lo que obliga a la administración del Presidente Carlos Andrés Pérez a instrumentar un conjunto de reformas estructurales que promueven el desmantelamiento de innumerables controles vigentes en la economía, procurar la actualización del esquema normativo, y la consecución de un equilibrio institucional más armónico, mediante el desarrollo de las fuerzas del mercado.

Las políticas fiscales (cambios en la Ley de Impuesto sobre la Renta, aumento de tarifas de servicios públicos, privatizaciones, implementación del Impuesto al Valor Agregado, etc.) y monetarias de tipo restrictivo (lanzamiento de los Bonos Cero Copón, liberalización de las tasas de interés, cambios en la metodología de cálculo y tasas del encaje legal, etc.) suscitaron una profunda recesión económica en 1989. Según el Banco Central de Venezuela (1996), éste comportamiento macroeconómico

se manifestó a través de una caída de 9,4% del Producto Interno Bruto no petrolero, un incremento del 84,5% del índice de precios al consumidor, reducción de las importaciones en 38,7%, déficit de la balanza de pagos de US\$ 1055 millones, el tipo de cambio se ubicó en Bs. 50,5 bolívares por US\$, incremento del déficit fiscal en 71,69%, así como un incremento del gasto público que cierra con un crecimiento del 151,52% (BCV, 1996:10).

Estas políticas económicas comienzan a producir frutos cuantitativos en 1990, cuando el PIB crece en 4,6%, la tasa de aumento del IPC baja a 41%, la Balanza de Pagos se sitúa en US\$ 3225 millones como resultado de un aumento en las exportaciones no tradicionales (Faraco, 1995:58).

Sin embargo, a pesar de los resultados logrados en el bienio 1991-1992 (donde el PIB acusa una expansión promedio del 8,5%, el IPC mantiene su tendencia descendente al tomar valores del 34 y 31% respectivamente), las inercias acumuladas en 1993 por las incoherencias del programa de ajuste económico, potenciadas por el pronunciado y continuo deterioro de los servicios públicos esenciales y la ineffectividad de los programas sociales destinados a mitigar la grave situación de los grupos menos favorecidos de ingreso, promueven una cadena de acontecimientos militares-políticos (dos intentos de golpes de Estado, y el enjuiciamiento de un

Presidente de la República en ejercicio de sus funciones), e institucionales que en este último año, provocaron una contracción de 1,25% en el PIB no petrolero, aceleración del 45% de la tasa de inflación, aumento del tipo de cambio a Bs. 170 por US\$, baja de las reservas internacionales situándolas en US\$13537 millones y un menor crecimiento de la demanda agregada interna ubicándola en 29% en comparación al año anterior. Todo ello producto de una política inusualmente restrictiva aplicada por parte del Banco Central de Venezuela con la finalidad de contener los brotes inflacionarios y amortiguar la grave caída de los saldos monetarios provocados por una fuga masiva de capitales.

Lo anteriormente expuesto afectó a las instituciones bancarias generando tensiones sobre sus posiciones de liquidez. Adicionalmente, la fase recesiva que durante el período 1989-1994 acompañó a la mayor parte de las actividades económicas, y estrechó de manera importante el flujo de caja del sector empresarial, ocasionó un aumento de la cartera morosa y la caída significativa de la rentabilidad bancaria [utilidad líquida/patrimonio (real), utilidad líquida/patrimonio promedio (real), margen de intermediación/patrimonio promedio (real), etc.]. Al respecto, Dao (1996), indica que el Programa de Ajuste, se ha caracterizado por la presencia de tasas de interés libres reales positivas, una política de cero cupón rentable versus créditos riesgosos, autopréstamos y precaria supervisión, control y fiscalización por parte de la Superintendencia de Bancos (Dao, 1996:7).

La situación planteada, ha contribuido a gestar la crisis financiera dentro de un marco de tensiones económicas, sociales, y políticas, que se profundizan el 14 de enero de 1994 con la intervención del Banco Latino.

Pero como si esto fuera poco, Dao (1996) añade que la tendencia recesiva de la economía venezolana continúa. Entre el mes de junio de 1994 y Abril de 1996, se mantiene una política de controles que implicó el decrecimiento de las actividades económicas y el llamado desdibujamiento de la banca, debido a que este sector pasó a financiar el déficit a través de la adquisición de papeles del Estado, T.E.M (Títulos de Estabilización Monetaria) y bonos de FOGADE (Fondo de Garantía de Depósitos). Un proceso, a juicio del autor citado, que se conoce como empapelamiento de la banca. Entre otra de las consecuencias de la crisis financiera se pueden mencionar:

1. La entrada de la banca extranjera (Banco Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria, ABN-AMRO, Davivienda, etc.), obligando a Venezuela a insertarse con mayor fuerza en el proceso de globalización integración financiera (Garay, 1998).
2. Lucha por mantener en niveles aceptables el índice de intermediación. Para el primer trimestre de 1997, según refleja en su informe anual, la (Superintendencia de Bancos, 1997:17), el índice de intermediación se incrementó de 43,5% a 43,9% producto del otorgamiento de créditos al consumo, específicamente de créditos para automóviles.
3. Incremento de la cartera demorada y en litigio, lo que ha obligado a las autoridades de supervisión y fiscalización bancaria a incrementar las provisiones para contingencia de cartera.

De tal manera que la problemática planteada, traducida a la esfera productiva de la economía parece estar evidenciada en obstáculos para la financiación de la pequeña y media-

na empresa, sobre todo por el hecho de que las instituciones bancarias se resisten a conceder créditos porque los riesgos son relativamente elevados y los costos de tramitación son elevados. Por lo tanto, éstas necesidades han sido cubiertas por un mercado que opera de manera marginal, no por la importancia de su volumen sino por los procedimientos informales utilizados. Este mercado hace referencia a grandes, medianos y pequeños prestamistas (agiotistas) que ofrecen fondos a tasas de interés activas más elevadas debido a que sus costos de transacción también son elevados.

Basado en lo antes expuesto, la Banca Comercial Venezolana, actualmente efectúa diversas operaciones crediticias tradicionales que son ofrecidas a las personas naturales y jurídicas que pudieran no estar dando respuesta a las necesidades financieras de la pequeña y mediana empresa en especial a las metal mecánicas.

Ahora bien, los tipos de créditos dirigidos a ese sector y subsector específicos, por parte de la banca privada, están representados por los préstamos, descuentos y créditos en cuenta corriente. Estas operaciones han sido instrumentadas a través de un pagaré renovable a un plazo de 90 días, con títulos cambiarios (letra de cambio) o la documentación del sobregiro.

El sector público por su parte, atiende a éste sector por medio del: Fondo de Crédito Industrial (Foncrei), Corporación de la Pequeña y Mediana Industria (Corpoindustria), Corporación de Desarrollo de la Región Zuliana (Corpozulia) y Fondo de Financiamiento del Desarrollo del Estado Zulia (Fonfidez) y últimamente con el Banco del Pueblo. Sin embargo, éste tipo de fuente presenta ciertas objeciones. En primer lugar, cuando la empresa cumple con los requisitos para financiamiento de capital de trabajo o para ampliaciones, no

encuentran respuestas satisfactorias y oportunas. En segundo lugar, las tasas de interés activas no son lo suficientemente atractivas ya que se utilizan como referenciales las de los bancos comerciales líderes en el mercado.

En consecuencia, éste artículo intenta describir las modalidades de crédito a corto plazo vigente en la Banca Comercial Venezolana y orientadas a la Pequeña y Mediana Industrial (PYMI) Metalmecánica en Maracaibo; e identificar las necesidades de financiamiento en éste sector.

En tal sentido se hizo uso de los datos obtenidos en el estudio de campo desarrollado en 1998, en donde se encuestaron 77 pequeñas y medianas industrias metal mecánicas pertenecientes a los subgrupos de actividad: fabricación de productos metálicos excepto maquinarias y equipos, identificados en el censo industrial uniforme de actividades económicas (CIU) (Corpoindustria, 1995) con codificación 381 y otro subgrupo que desarrolla la actividad de construcción de maquinaria y equipo excepto las industrias eléctricas con codificación (CIU) 382.

## **1. El crédito bancario en Venezuela y su fundamentación financiero-legal**

El sector financiero de la economía, está conformado según Weston y Copeland (1994), por los mercados financieros, las instituciones financieras y los instrumentos financieros. Según el autor los mercados financieros se relacionan con la creación y la transferencia de activos y pasivos financieros. Las instituciones financieras o intermediarios financieros incluyen actividades de creación de activos y pasivos financieros, ponen en contacto a las unidades con superávits de ahorro con las unidades deficitarias, y los instrumen-

tos financieros están constituidos por moneda circulante, deudas y derechos sobre instrumentos de capital contable. En Venezuela, el sistema financiero, especialmente el de los intermediarios financieros, está compuesto por las siguientes instituciones: Banco Central de Venezuela; Banco Nacional de Ahorro y Préstamo; Superintendencias de Bancos, de Entidades, de Seguros y de Cajas de Ahorro; Bancos Comerciales; Bancos Hipotecarios; Sociedades Financieras; Entidades de Ahorro y Préstamo; Fondos de Mercado Monetario; Compañías de Seguros y Reaseguros; Arrendadoras Financieras; almacenes generales de Depósitos; Sociedad de Capitalización; y Cajas de Ahorros e Instituto de Previsión (Weston y Copeland, 1994:120).

Ahora bien, en la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras de 1994, se incluye la figura de los bancos universales. Estos pueden estar constituidos desde el inicio de la conversión de un banco comercial a universal. La otra institución bancaria incluida es el banco de inversión. Pero para efectos del análisis, se tomarán en consideración solamente los bancos comerciales y universales. También la misma ley, en su artículo 38 se refiere a los bancos comerciales como aquellas instituciones crediticias que tienen por objeto realizar operaciones y servicios financieros que sean compatibles por su naturaleza con las limitantes previstas en dicha legislación.

En otro orden de ideas, interesa saber la naturaleza de las operaciones financieras que sustentan el financiamiento de las empresas. En tal sentido Rodríguez (1979), define la operación bancaria como una operación de crédito realizada por un banco, caracterizada porque la entidad respectiva desarrolla su actividad en forma de intermediario (actúa como comerciante según el artículo 2, ordinal 14° del Código de Comercio Venezolano),

que se lucra con los recursos obtenidos a colocarlos de nuevo.

Lo anterior, implica establecer una clasificación de las operaciones bancarias. Por su parte, Casanova (1994) las clasifica en: operaciones pasivas, operaciones activas, inversiones en valores, y operaciones accesorias. Siendo las operaciones activas aquellas que se realizan con el fin de colocar el capital disponible, los fondos provenientes de los depósitos, ventas de títulos u otras operaciones y obtener así los ingresos que permitan atender los gastos de administración y los derivados de las operaciones pasivas. Las operaciones activas tienen su exponente principal en la figura del "Crédito Bancario", que significa la confianza que una institución financiera otorga a una persona para que le devuelva en un futuro determinado, una cierta cantidad de dinero. En dicha cantidad, se hallan comprendido: El capital prestado, los intereses pactados, y cualquier otro gasto por concepto de premio o comisión debidamente autorizado.

Entre otras definiciones del Crédito Bancario, se tiene la formulada por el Banco Provincial (1990: 59) que lo define como: "*un préstamo que se concede a una persona digna de crédito, en consecuencia, se trata de una operación en virtud de la cual el Banco a la vista de la confianza que le merece el solicitante, concede a éste, el poder de disposición o concurso de sus capitales, con la conciliación de la devolución del principal más los intereses pactados dentro de un plazo máximo fijado con anterioridad*". Mientras que para Tamamés (1991), se concibe como un préstamo concedido por una persona física o jurídica, para que disponga, a su conveniencia hasta un cierto límite (Crédito en sentido estricto). Por último, para Estévez y Estévez (1994), es un contrato en el que una de las partes entrega

na empresa, sobre todo por el hecho de que las instituciones bancarias se resisten a conceder créditos porque los riesgos son relativamente elevados y los costos de tramitación son elevados. Por lo tanto, éstas necesidades han sido cubiertas por un mercado que opera de manera marginal, no por la importancia de su volumen sino por los procedimientos informales utilizados. Este mercado hace referencia a grandes, medianos y pequeños prestamistas (agiotistas) que ofrecen fondos a tasas de interés activas más elevadas debido a que sus costos de transacción también son elevados.

Basado en lo antes expuesto, la Banca Comercial Venezolana, actualmente efectúa diversas operaciones crediticias tradicionales que son ofrecidas a las personas naturales y jurídicas que pudieran no estar dando respuesta a las necesidades financieras de la pequeña y mediana empresa en especial a las metalme-cánicas.

Ahora bien, los tipos de créditos dirigidos a ese sector y subsector específicos, por parte de la banca privada, están representados por los préstamos, descuentos y créditos en cuenta corriente. Estas operaciones han sido instrumentadas a través de un pagaré renovable a un plazo de 90 días, con títulos cambiarios (letra de cambio) o la documentación del sobregiro.

El sector público por su parte, atiende a éste sector por medio del: Fondo de Crédito Industrial (Foncrei), Corporación de la Pequeña y Mediana Industria (Corpoindustria), Corporación de Desarrollo de la Región Zuliana (Corpozulia) y Fondo de Financiamiento del Desarrollo del Estado Zulia (Fonfidez) y últimamente con el Banco del Pueblo. Sin embargo, éste tipo de fuente presenta ciertas objeciones. En primer lugar, cuando la empresa cumple con los requisitos para financiamiento de capital de trabajo o para ampliaciones, no

encuentran respuestas satisfactorias y oportunas. En segundo lugar, las tasas de interés activas no son lo suficientemente atractivas ya que se utilizan como referenciales las de los bancos comerciales líderes en el mercado.

En consecuencia, éste artículo intenta describir las modalidades de crédito a corto plazo vigente en la Banca Comercial Venezolana y orientadas a la Pequeña y Mediana Industrial (PYMI) Metalmecánica en Maracaibo; e identificar las necesidades de financiación en éste sector.

En tal sentido se hizo uso de los datos obtenidos en el estudio de campo desarrollado en 1998, en donde se encuestaron 77 pequeñas y medianas industrias metalme-cánicas pertenecientes a los subgrupos de actividad: fabricación de productos metálicos excepto maquinarias y equipos, identificados en el censo industrial uniforme de actividades económicas (CIU) (Corpoindustria, 1995) con codificación 381 y otro subgrupo que desarrolla la actividad de construcción de maquinaria y equipo excepto las industrias eléctricas con codificación (CIU) 382.

## **1. El crédito bancario en Venezuela y su fundamentación financiero-legal**

El sector financiero de la economía, está conformado según Weston y Copeland (1994), por los mercados financieros, las instituciones financieras y los instrumentos financieros. Según el autor los mercados financieros se relacionan con la creación y la transferencia de activos y pasivos financieros. Las instituciones financieras o intermediarios financieros incluyen actividades de creación de activos y pasivos financieros, ponen en contacto a las unidades con superávits de alorro con las unidades deficitarias, y los instrumen-

una prestación (denominada capital o principal) a cambio de una contraprestación futura (que incluye los intereses); el plazo que separa a la prestación presente de la contraprestación futura, es el plazo del crédito. Si existe una diferencia de cantidad o de valor entre la prestación que se efectúa de inmediato y la prestación futura, el crédito es con interés, que es el caso más frecuente en la vida comercial.

En Venezuela, las operaciones de crédito bancario más utilizadas son: el pagaré comercial, el anticipo, el descuento, líneas de crédito, créditos en cuenta corriente, matrícula de descuentos, carta de créditos, el factoring, el leasing, créditos a la producción y a la financiación de la compra, venta, importación y exportación de bienes de capital. Otro tipo de créditos existentes en el mercado venezolano lo constituyen: crédito codeudor; el crédito prendario; el crédito hipotecario; el crédito anticrético; y el crédito pignoraticio.

En este punto, las operaciones de crédito bancario mencionadas anteriormente se sustentan doctrinariamente en el "*Contrato Bancario*". (Cazet, 1977), define el Contrato Bancario como toda convención destinada a constituir, regular o extinguir una operación bancaria. Por su parte Rodríguez (1979) refiere que, el Contrato Bancario es el acuerdo de voluntades entre dos o más personas una de las cuales es al menos un banco en virtud del cual surgen derechos y obligaciones cuyo objeto corresponde a la operación bancaria a la cual se refiere el acuerdo. En este orden de ideas, de los contratos más extendidos en el mundo y especialmente en América Latina se tiene al mutuo o "*préstamo de dinero a interés*"; y entre los contratos bancarios contemplados en Venezuela, se encuentran: El contrato de préstamo o mutuo; contrato de descuento; contrato de anticipo; contrato de apertura de crédito (el cual

abarca, sobregiro, cuenta corriente garantizada, contrato de tarjeta de crédito, etc.); y el contrato de crédito documentario.

Es importante destacar que no existe, según Govea (1964), en el ordenamiento jurídico, contratos bancarios especiales y distintos de los antes mencionados. Sin embargo, éstos se forman a veces por la combinación entre distintos tipos contractuales. Un contrato simple da lugar a intrincadas complicaciones, por lo cual ofrecen características que lo distinguen de los contratos perfeccionados por quienes no constituyen una empresa bancaria, en vista de ello existen características comunes en éstos: ser contratos de adhesión y reales; especial comprobación de las obligaciones contractuales; y la notoria importancia que en estos contratos reviste la buena fe.

En materia bancaria la contratación se caracteriza primordialmente por ser concluida en formularios impuestos unilateralmente, la cual puede aceptar o rechazar en bloque las condiciones impuestas, pero no modificarlas.

Una vez llegado a éste punto, es necesario abordar el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Para la asignación de los fondos por parte de la banca es importante evaluar la capacidad empresarial o riesgo del beneficiario, las perspectivas del sector y de reembolso del crédito, sobre la base de estas evaluaciones se hacen las exigencias en materia de garantías reales y personales. La práctica operativa ha reducido la documentación exigida al sector calificándolas en virtud de su capital y ventas anuales. Los préstamos se otorgan a elección de los solicitantes, con cláusulas de ajuste monetario o bien con tasas fluctuantes de interés, se financia todo tipo de inversiones de activo fijo hasta el 80%, las tasas de interés son diferenciales en función de la zona de localización y se utiliza el criterio

de facilitar su amortización incluyendo períodos de gracia a objeto de que las empresas pueden cumplir sus compromisos sin mayores problemas financieros.

Roble y Ruiz (1993), efectúan una descripción sobre las características generales de los tipos de crédito según el destino de las inversiones que son otorgadas por la banca nacional a la planta productiva, así como los tipos de créditos solicitados frecuentemente por las empresas industriales. En ese orden de ideas, estos últimos los clasifican en dos grandes rubros:

1. Créditos para la inversión en activos circulantes destinados a satisfacer las necesidades de capital para trabajo transitorio.
2. Créditos para la inversión en activos fijos.

Entre los tipos de créditos más importantes a corto plazo se encuentran: créditos para capital de trabajo (destinado al financiamiento de las inversiones en activos circulantes); préstamos con garantía colateral (consisten en operaciones documentados con pagarés, donde el solicitante otorga en apoyo a su liquidez y seguridad como garantía colateral además de los documentos provenientes de ventas en abonos contratos de compra-venta, facturas, títulos de crédito de la cartera de sus clientes); préstamo prendario (es utilizado por las empresas para financiar sus inventarios); crédito comercial (este tipo de crédito es utilizado por la empresa cuando necesita adquirir mercancías o maquinarias). El crédito documentario (este consiste en una carta de crédito que se establece a solicitud del cliente, a favor de un tercero, es liquidable contra la entrega de documentos que amparan mercancías). A largo plazo, existen créditos como: crédito de habilitación o avío (este tipo de crédito se concede por un plazo máximo de tres años cuyo objetivo específico es el financiamiento de los

ciclos productivos de las empresas); créditos de apoyo a la producción industrial (son utilizados por las empresas cuando requieren financiamiento para invertir en activos fijos); préstamos refraccionario (son otorgados a plazos más amplios, los mismos están condicionados a que se destinen al fomento de la producción por lo que el acreditado se obliga a invertir su importe en la adquisición, mejora, renovaciones o sustituciones de activos fijos, así como en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el desarrollo de la empresa); préstamo hipotecario industrial (este consiste en un crédito a mediano y a largo plazo que se concede en los casos en que las empresas lo requieran para consolidar sus pasivos); apertura de crédito con garantía hipotecaria (el crédito simple con garantía hipotecaria se concede a personas dedicadas a la producción o a la distribución).

## **2. La pequeña y mediana industria**

Dada que la unidad de análisis son las pequeñas y medianas empresas, específicamente las metalmecánicas. Corpindustria (1994:2) estableció una serie de elementos que caracterizan a este tipo de empresas, dentro de las más resaltantes vale la pena señalar: que este grupo de empresas son fuentes altamente generadoras de empleos, de tecnología; son adaptables a los cambios económicos; contribuyen a la generación de ingresos fiscales; y no requieren de cuantiosos capitales para su operatividad.

Asimismo, las pequeñas y medianas empresas también desempeñan un papel significativo en los mercados internacionales aludiendo que pueden ser líderes en la economía internacional, especialmente en la actual

era de globalización, ya que hoy, más que ayer, el éxito depende de la capacidad de una empresa de adaptarse a condiciones de cambio permanente. Al respecto Rosales (1996) argumenta que los impactos de la globalización económica abren un amplio campo de actuación para las empresas pequeñas, tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo, en el sentido de que al ampliarse las fronteras físicas para la selección de ubicación de las plantas, las empresas globalizadas tratan de reducir sus inversiones y costos de operación considerando la existencia de empresas pequeñas locales capaces de suplir oportunamente con calidad mundial y a precios competitivos en el ámbito internacional piezas, materiales y/o servicios (Rosales, 1996:4).

Ahora bien, es necesario enfocar el papel de la pequeña y mediana empresa como usuario financiero. Así, para Cervero y Montane (1988), el sector de la pequeña y mediana empresa como usuarios financieros constituyen cuantitativamente el segundo sector de clientela más importante para la banca y, por tanto, es obligante para las entidades bancarias, dirigirse a ese sector conociendo al máximo como son, cuál es el tipo de relación que mantienen con los bancos, y qué necesidades tienen. Del mismo modo, señalan que el comportamiento de la pequeña y mediana empresa responde a características propias tales como tamaño, estructura de capital, equipo directivo y nivel tecnológico (Cervero y Montane, 1988: 71).

Igualmente los autores antes mencionados manifiestan que los clientes más fieles con las instituciones bancarias son las empresas pequeñas por número de empleados y que poseen una estructura familiar; mientras que las grandes empresas se muestran más proclives al cambio de instituciones bancarias, la

causa de tal rotación reside en las necesidades de financiación pero también en la prestación de servicios deficientes, insatisfacción en la relación mantenida, antipatía personal, mejores condiciones y necesidades no cubiertas del empresariado.

### **3. Necesidades de la pequeña y mediana empresa**

En tal sentido Badoc (1975) plantea que las necesidades de las pequeñas y medianas empresas pueden ser de cuatro tipos: financiación, asesoramiento, gestión y trato personalizado (Badoc, 1975:97).

**Financiación:** En torno a las necesidades de la pequeña y mediana empresa, señala Badoc (1975) que dependiendo de la estructura de sus recursos, del sector de actividad (industrial/comercial) de sus planes de inversión y crecimiento, sus requerimientos de financiamiento serán en cada caso diferentes, estableciendo que dichas necesidades son no solamente de corto y mediano plazo, su problema principal pudiera residir en la financiación del circulante.

Así mismo, manifiesta este autor que el deseo de la pequeña y mediana empresa (y dentro de ellas las pequeñas y medianas empresas industriales) es que se examine más los proyectos de Inversión para el que se solicita el crédito, que la Banca no fundamente su decisión de otorgar los préstamos en función de los balances.

**Necesidades de Asesoramiento y Gestión:** Reseña Badoc (1975) que la necesidad más claramente explícita por parte de este sector, es el asesoramiento e información económico-financiero, donde destaca la diferencia entre información y asesoramiento/consejo siendo el primero de estos la existencia de ca-

nales de comunicación permanente y estandarizados, mientras que el segundo tiene agregado un componente de especialización/profesionalización que lo sitúa cerca del concepto de gestión, esta es comúnmente utilizada entre las pequeñas empresas, por que pueden disponer de una estructura profesional de especialistas que puedan resolver estas cuestiones. El paquete de demandas más sobresalientes en este renglón está basado en información sobre comercio exterior y créditos que conceden los Bancos Oficiales, junta de asesoramiento de temas fiscales y empresariales.

**Trato personalizado. (Contacto Personal):** Esta última necesidad tiene que ver con la atención y consideración que las instituciones bancarias deben al cliente, así como el estilo de relación, que de no ser satisfecha puede ser motivo de ruptura o alejamiento. De la misma manera, el tipo de relación y frecuencia de la misma vendrá dada por el tamaño de la empresa y por el grado de concentración del negocio en una o varias entidades. Para este grupo de empresas, el canal preferido es la visita personal al domicilio del cliente, por último, señala que el diferencial de trato y relación viene determinado por el interlocutor bancario, cuyo perfil ideal para la empresa sería el de un profesional con mentalidad empresarial, experimentado y con ganas de agradar.

Según lo expuesto por dicho autor, la presente investigación estará enmarcada en el primer tipo de necesidades correspondientes a la de financiación.

#### **4. El sector metalmeccánico en Venezuela**

En Venezuela el sector de maquinaria y equipo industrial es pequeño, debido a su limitada participación en el comercio mundial,

tal afirmación es expresada por González (1996), quien sostiene que el sector comier za a desarrollarse a partir de los años 60, apoyado en las políticas de sustitución de importaciones aplicadas por el gobierno central. La industria metalmeccánica comenzó a diversificarse realizando ensamblajes de partes, fabricación de bombas y algunos equipos como torres de enfriamiento, calderas y accesorios para la industria petrolera y petroquímica. A medida que la industria fue progresando, los procesos y maquinarias utilizadas se fueron sofisticando.

La industria metalmeccánica en Venezuela está enfocada fundamentalmente al mercado petrolero que se encuentra dominado por un solo cliente: Petróleos de Venezuela, S.A (PDVSA), el cual ha contribuido al desarrollo de tal industria apoyando a los proveedores nacionales, incrementando las compras locales, y prestando asistencia técnica a los fabricantes de sus equipos. Dicho sector se ha desarrollado en un ambiente paternalista y no acostumbrado a la competencia, pero ha cambiado de conducta a raíz de las transformaciones en política económica y jurídica aplicados en 1989. En 1991, PDVSA aplicó una política estratégica de sobreequipamiento generando un incremento muy importante de la demanda que fue disminuyendo considerablemente en los tres años subsiguientes (92-93-94) lo que generó una crisis en el sector metalmeccánico, que había realizado importantes inversiones para satisfacer los requerimientos de PDVSA.

Otro aspecto destacado del sector metalmeccánico en el país se encuentran, que para 1992 el mismo contaba 100.000 empleados y en la actualidad cuenta con cerca de 170.000 empleados según lo señalado por cifras oficiales de la OCEI (Oficina Central de Estadística e Informática).

El sector de fabricación de maquinaria y equipo en el estado Zulia, según González (1996:15) puede ser clasificado en subsectores de acuerdo a las características particulares de los productos y procesos, teniendo en general seis divisiones: 1. Equipos a presión, calderas e intercambiadores de calor; 2. Cabezales para pozos y árboles de navidad; 3. Válvulas gas lift y otras válvulas petroleras; 4. Bombas; 5. Brocas; y 6. Otros: Balancines, turbinas, tanques, etc.

Otro elemento característico de este tipo de empresas radica en que operan en un ámbito zuliano y nacional, vendiendo hacia cualquier parte del país. Por otra parte este subsector está conformando por pocos competidores con un grado limitado de rivalidad como es el caso del subgrupo constituido por la primera rama (árboles de navidad, cabezales de pozos, válvulas de gas lift), cuya oferta se encuentra concentrada en los fabricantes zulianos satisfaciendo prácticamente toda la demanda nacional. Estos equipos requieren de servicios constantes, razón ésta por la cual sus fabricantes disponen de talleres de reparación en todas las zonas petroleras del país.

Es importante destacar que la materia prima es el componente principal de la estructura de costos del subsector maquinaria y equipo con un 52% en promedio, representado por el acero, cuyo consumo oscila entre el 70% y 90% del total de materias primas, provenientes en gran parte a través de la importación. Así mismo, se encuentra que el resto de los insumos utilizados se importa en un 75%. Este porcentaje es elevado debido a la inexistencia en las especificaciones requeridas.

En otro orden de ideas, un factor crítico que afectan al sector para 1995 es el financiamiento. El principal problema de estas empresas es el costo del financiamiento y el riesgo

de constituir deudas a tasas variables según el entorno económico que presenta el país, debido a que eso les ocasionaría problemas de liquidez.

Por último, en el estado Zulia el subsector la edad de las empresas pequeñas y medianas metalmeccánicas, según González (1996) es de un promedio de antigüedad de 17 años (González, 1996:33). Por otra parte, las empresas familiares locales y nacionales dominan el sector con una participación del 57% del capital total pagado y donde el 40% son empresas netamente familiares y solo el 13% incluyen socios extranjeros. Así mismo las empresas extranjeras están presentes en el sector con un 20%. De tal manera que los fabricantes de maquinarias y equipos metalmeccánicos se encuentran dominados por capital aportados por las familias y, por tanto, una gerencia de carácter familiar, con una forma de hacer negocios poco orientadas hacia la competencia dado su nacimiento y desarrollo en un ambiente protegido.

En consecuencia, los autores utilizan: dos permiten un abordaje teórico al problema del financiamiento de la pequeña y mediana industria metalmeccánica en el Municipio Maracaibo básicamente por dos razones:

1. El crédito bancario se fundamenta en los contratos bancarios, es decir, en aquella parte del derecho mercantil que se dedica a estudiar las obligaciones de forma general y los contratos bancarios como una forma específica de estos.
2. Es necesario ubicar el contexto macroeconómico en que se inserta la industria metalmeccánica, tanto en el contexto nacional como en el local. Esto principalmente debido a que la pequeña y mediana industria metalmeccánica tiene características diferenciadas respecto a otros sectores.

## 5. Características de las formas de financiamiento a corto plazo vigentes para las PYME metalmecánicas

En el presente capítulo se exponen los resultados del análisis de los valores obtenidos con la aplicación de los instrumentos a las pequeñas y medianas empresas industriales metalmecánicas en el municipio autónomo Maracaibo. En esta parte se pondrá atención a las dimensiones créditos para capital de trabajo, a través de los indicadores que permitieron reflejar el comportamiento de la variable operaciones de crédito bancario, es decir: actividad económica de la empresa, tipo de crédito, créditos específicos, destino del crédito, monto del crédito, otros costos del crédito, tipos de garantía, formas de amortización, requisitos de tramitación, tiempo de respuesta y periodos de gracia recibidos de la banca.

En lo referente al financiamiento del capital de trabajo, el análisis frecuencial y porcentual del indicador **actividad económica del cliente**, refleja que el 75% del total de las empresas evaluadas se dedican a la fabricación de productos metálicos excepto maquinarias y equipos sub-rama (381), específicamente aquellas actividades que contemplan fabricación de muebles y accesorios metálicos, fabricación de productos metálicos estructurados (tubos), fabricación de puertas, ventanas, tanques de metal para almacenamiento y uso industrial de calefacción central, que agrupan al sector de la pequeña industria de acuerdo al número de empleados (5-20). Mientras que el 25% de las restantes empresas encuestadas pertenecen a la subrama: construcción de maquinarias de equipos eléctricos (382), quienes desarrollan actividades de construcción de motores y turbinas, fabrica-

ción de maquinarias para la explotación de minas y obras de construcción, al igual que aquellas dedicadas a la construcción de maquinarias y equipos para la industria y para la agricultura, fabricación de válvulas y artículos de bronce, fabricación de piezas y accesorios de maquinas, herramientas motorizadas o no, fabricación de bombas, compresores y válvulas, todas ellas pertenecientes a la mediana industria inferior y superior (21-100), tal resultado se adecua a lo afirmado por (González, 1996) cuando manifiesta que el sector de fabricación de maquinarias y equipos en el estado Zulia es de vital importancia para sus clientes (PDVSA), así como para el resto de los sectores industriales, por ser empresas estratégicas para la región es prioritario que la Banca considere la manera de hacer negocio (Intermediación) a través del financiamiento de sus operaciones. (Ver Tabla I).

En cuanto a los resultados arrojados por el indicador **tipo de crédito** se aprecia que las empresas del grupo metalmecánico localizadas en Maracaibo, solicitaron y obtuvieron créditos bancarios a través de las modalidades del pagaré representados por un 43,2% del total de los investigados, líneas de créditos con un 24,1; el resto de las operaciones de créditos solicitadas presentaron porcentajes bajos de 13,6% para las operaciones de descuento, 4,5 en cartas de crédito y 2,3 por igual para créditos en cuenta corriente y anticipos, se destaca el hecho en la cual no se indicaron las alternativas matrícula de descuento y otro tipo de solicitud. (Ver Tabla II-A)

En torno a los **créditos específicos** para el financiamiento del capital de trabajo en la industria, los resultados indicaron que la Banca Comercial y Universal privada ha ofrecido al sector industrial, la alternativa del descuento en un 38,6%, seguido de los préstamos

**Tabla I**  
**Distribución frecuencial de la actividad económica del cliente**

| Análisis Alternativas  | FR | %  | FRA | %A  |
|--|----|----|-----|-----|
| Fabricación de Productos Metálicos, excepto maquinarias y equipos. (381) | 33 | 75 | 33  | 75  |
| Construcción de maquinarias y equipos eléctricos. (382)                  | 11 | 25 | 44  | 100 |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla II-A**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador: Tipo de crédito**

| Análisis /Alternativas       | FR | %    | FRA | %A   |
|------------------------------|----|------|-----|------|
| Pagaré                       | 19 | 43.2 | 19  | 43,2 |
| Descuento                    | 6  | 13.6 | 25  | 56,8 |
| Matrícula de descuento       | 0  | 0    | 25  | 56,8 |
| Créditos en Cuenta Corriente | 1  | 2.3  | 26  | 59,1 |
| Anticipo                     | 1  | 2.3  | 27  | 61,4 |
| Líneas de Créditos           | 15 | 24.1 | 42  | 95,5 |
| Cartas de Créditos           | 2  | 4.5  | 44  | 100  |
| Otros                        | 0  | 0    | 44  | 100  |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

con garantía colateral con un 29,5%; préstamo prendario con un 18,1%, quirografarios con 9,3%, menor porcentaje obtuvo la modalidad carta de crédito que reflejó un 4,5%. Es relevante señalar que las opciones créditos en libros, préstamos pignoratícios y créditos de habilitación, no fueron ofrecidas por las entidades bancarias a pesar de que este último es un préstamo destinado a cubrir las necesidades financieras de capital de trabajo encauzadas a incrementar los activos circulantes según el planteamiento hecho por (Roble y Ruiz, 1993), así mismo, los resultados indican que los diversos créditos ofrecidos no lo utilizan las empresas para financiar los rubros del activo circulante, sino para la adquisición de los activos fijos comprometiendo el flujo de caja empresarial y generando con ello problemas de liquidez. (Ver Tabla II-B).

Por otra parte, al analizar el indicador **destino del crédito** se obtuvo que el 36.4% del total de las industrias utilizarían durante los próximos tres años los préstamos para adquirir materia prima, el 27,3% representada por doce empresas opinaron que los usarían para adquisición de mercancías, seguido de compra de materiales con un 22,7%, reposición de inventario con un 6,8%. Los porcentajes más bajos correspondientes al 4,5 y 2.3% lo utilizarían para servicios vinculados indirectamente a la producción y pago de proveedores. (Ver Tabla III)

El indicador **monto de crédito** para la dimensión analizada indica que el 95,5% del total de las empresas representadas por 42 de las 44 investigadas, reflejaron que el importe del préstamo requerido por las empresas netalmecánicas para financiar su capital de tra-

**Tabla II-B**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador:**  
**Tipo de crédito específico**

| <b>Análisis /alternativas</b>   | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|---------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| Descuento del Préstamo          | 17        | 38,6     | 17         | 38,6      |
| Préstamo con Garantía Colateral | 13        | 29,5     | 30         | 68,1      |
| Préstamo Prendario              | 8         | 18,1     | 38         | 86,2      |
| Cartas de Crédito.              | 2         | 4,5      | 40         | 90,7      |
| Créditos en Libros              | 0         | 0        | 40         | 90,7      |
| Préstamos Quirografarios        | 4         | 9,3      | 44         | 100       |
| Préstamos Pignoraticios         | 0         | 0        | 44         | 100       |
| Créditos de Habilitación        | 0         | 0        | 44         | 100       |
| Tarjetas de Crédito             | 0         | 0        | 44         | 100       |
| Otro                            | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla III**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador:**  
**Destino del crédito**

| <b>Análisis /Alternativas</b>                        | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|--|-----------|----------|------------|-----------|
| Adquisición de Materia Prima                         | 16        | 36,4     | 16         | 36,4      |
| Adquisición de Mercancía                             | 12        | 27,3     | 28         | 63,7      |
| Pagos de Sueldos y Salarios                          | 0         | 0        | 28         | 63,7      |
| Compra de Materiales                                 | 10        | 22,7     | 38         | 86,4      |
| Servicios vinculados directamente a la producción.   | 0         | 0        | 38         | 86,4      |
| Servicios vinculados indirectamente a la producción. | 2         | 4,5      | 40         | 90,9      |
| Reponer Inventarios                                  | 3         | 6,8      | 43         | 97,7      |
| Pago de Efectos                                      | 0         | 0        | 43         | 97,7      |
| Pago a Proveedores                                   | 1         | 2,3      | 44         | 100       |
| Otras Obligaciones                                   | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

bajo, osciló entre 40 y 45 millones de bolívares, sólo el 4,5% de las empresas requerirá entre 35 y 40 millones de bolívares. Estos resultados se ajustan a la formulación hecha por Badoc, referido por (Cervero y Montane, 1988:71), cuando señala que los requerimientos de financiamiento de las pequeñas y me-

dianas industrias serán en cada caso distintas, afirmando que las necesidades de éstas son normalmente de corto y mediano plazo, y que su problema principal pudiera residir en la financiación del circulante (Ver Tabla IV).

El indicador **tipo de interés** revió en su análisis frecuencial que la tasa de interés

**Tabla IV**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador: Monto del crédito**

| Análisis /Alternativas  | FR | %    | FRA | %A  |
|-------------------------|----|------|-----|-----|
| HASTA 5.000.000         | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 5.000.001 A 10.000.000  | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 10.000.001 A 15.000.000 | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 15.000.001 A 20.000.000 | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 20.000.001 A 25.000.000 | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 25.000.001 A 30.000.000 | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 30.000.001 A 35.000.000 | 0  | 0    | 0   | 0   |
| 35.000.001 A 40.000.000 | 2  | 4,5  | 2   | 4,5 |
| 40.000.001 A 45.000.000 | 42 | 95,5 | 44  | 100 |
| MAYOR DE 45.000.000     | 0  | 0    | 44  | 100 |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

que soportaría o estaría en capacidad de pagar anualmente oscilan entre un 20% y 30%, evidenciado ello por el 50% del total de las empresas metalmecánicas, en tanto que un 25% representado por 11 de las 44 industrias coincidieron en cancelar un interés preferencial.

Un 13,6% de las empresas indicaron preferir tasas de interés activas con un 20% por debajo de la máxima del mercado; un 9,1% entre 30 y 40% por debajo de la tasa máxima prevaleciente y un 2,3% manifestaron preferir tasas entre el 40 y 50% por debajo de la tasa máxima activa (Ver Tabla V-A).

Con relación al porcentaje de ingresos que las industrias podrían destinar al pago de intereses bancarios, el instrumento reveló que 72,7% representadas por 32 del total, afirmaron poder comprometer el 20% de sus ingresos para el pago de intereses; mientras que 12 con un 27,3% señalaron el 30% (Ver Tabla V-B).

En la evaluación del indicador **otros costos del crédito**, se evidenció que el 52,3% constituido por 23 industrias metalmecánicas han incurrido en estado de mora con las insti-

tuciones bancarias con las cuales han mantenido relaciones, debido a las altas tasas de interés. Se detectó igualmente, que el 31,8% incurrieron en vencimiento por falta de liquidez.

Por otro lado, se indica, que el 15,9% del total de los investigados coincidieron en opinar que la industria no ha estado en mora y/o vencimiento con alguna institución bancaria (Ver Tabla VI).

Producto del análisis frecuencial del indicador **tipo de garantía**, se evidenció que el 31,8% del total de las empresas encuestadas señalaron que podrían ofrecer fianzas comerciales a la institución bancaria para obtener financiamiento para capital de trabajo, seguidas de un 20,5% con fianzas personales, con 13,6% con garantía hipotecaria mobiliaria, el 11,4% puede presentar garantía con documento mercantil, así como garantía prendaria con un 9,1%. Los menores porcentajes se obtuvieron para las alternativas de garantía hipotecaria inmobiliaria con un 6,8%, fianza bancaria con un 2,3%, al igual que prendaria sin desplazamiento y otro tipo de garantía. Las opiniones arrojadas por el sector industrial

**Tabla V-A**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador:**  
**Tipo de interés**

| <b>Análisis /Alternativas</b>           | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|---|-----------|----------|------------|-----------|
| Hasta un 20%                            | 0         | 0        | 0          | 0         |
| Entre un 20% y 30%                      | 22        | 50       | 22         | 50        |
| Entre un 30% y 40%                      | 4         | 9,1      | 26         | 59,1      |
| Entre un 40% y 50%                      | 1         | 2,3      | 27         | 61,4      |
| Tasa del Mercado                        | 0         | 0        | 27         | 61,4      |
| 20% Menos de la tasa activa del mercado | 6         | 13,6     | 33         | 75        |
| 50% Menos de la tasa activa del mercado | 0         | 0        | 33         | 75        |
| Preferencial                            | 11        | 25       | 44         | 100       |
| Otro tipo de interés                    | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla V-B**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador:**  
**Tipo de Interés (% de Ingresos)**

| <b>Análisis /Alternativas</b> | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| Menos del 5%                  | 0         | 0        | 0          | 0         |
| 10%                           | 0         | 0        | 0          | 0         |
| 20%                           | 32        | 72,7     | 32         | 72,7      |
| 30%                           | 12        | 27,3     | 44         | 100       |
| 40%                           | 0         | 0        | 44         | 100       |
| 50%                           | 0         | 0        | 44         | 100       |
| Más del 50%                   | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla VI**  
**Distribución Frecuencial y Porcentual del Indicador:**  
**Otros costos del crédito**

| <b>Análisis /Alternativas</b>      | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|------------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| Falta de liquidez                  | 14        | 31,8     | 14         | 31,8      |
| Altas de tasas de interés          | 23        | 52,3     | 37         | 84,1      |
| Error de la Entidad Bancaria       | 0         | 0        | 37         | 84,1      |
| Descuido por parte de la industria | 0         | 0        | 37         | 84,1      |
| Otras causas                       | 0         | 0        | 37         | 84,1      |
| Sin mora y vencimiento             | 7         | 15,9     | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

muestran que están en capacidad de cubrir garantía de tipo personal representada por el compromiso de cumplir con la obligación expresado en un documento firmado sin ofrecer ninguna cosa mueble o inmueble. Según opinión de Rodríguez (1993) y Azuero (1979), este tipo de garantía es más amplio que la real, existiendo una responsabilidad integral del garante extendido a todo su patrimonio.

Esta posibilidad de la industria, contradice los intereses del sector bancario, quien suele exigir garantías reales o personales y reales como medio para minimizar el riesgo de la operación, la cual exige en función de la capacidad empresarial, perspectiva del sector y reembolso del préstamo (Ver Tabla VII).

El análisis del indicador **formas de amortización**, señala que el 43.2% del total de las industrias investigadas, amortizarían el préstamo bancario destinados a capital de trabajo a una tasa variable, 38,6% de las opiniones reflejó hacerlo al vencimiento del préstamo. Por otro lado se indica, que el 11,4% del total coincidieron en opinar que lo harían a tasa fija si tuviesen la opción. El menor porcentaje estuvo reflejado en la alternativa por adelantado. Dicho sector se ajusta a la operativa bancaria, dado que la mayoría pagaría a tasa del mercado (Ver Tabla VIII).

Para el indicador **requisitos para la tramitación**, el análisis frecuencial permitió identificar que entre los requisitos exigidos por la Banca Comercial y Universal privada, para optar por el préstamo destinado a financiar el circulante, para el 88,6% del total de los casos sería difícil cubrir los avalúos, debido al costo que representa para las empresas, seguido de los estados financieros de los últimos ejercicios económicos auditados y certificados por el Colegio de Contadores Públicos con un 9,1%. El menor porcentaje se ubica en 2,3% para el re-

quisito balance fiador certificado. Las industrias debido a los requisitos solicitados han tratado de no acudir a las entidades bancarias por lo costoso que resulta tramitar la documentación exigida, en vista de ello, se financia con los proveedores o a través de la obtención de préstamos hecho a prestamistas particulares, empresas irregulares, empresas de hecho o a la Banca paralela, para cubrir sus necesidades casi inmediatamente (Ver Tabla IX).

El análisis del indicador **tiempo de respuesta** reveló que el 54,5% de las industrias reciben respuestas de las entidades bancarias en relación con su solicitud crediticia en un período ajustado a sus expectativas, mientras que el 45,4% indicó que no se ajusta a sus deseos. Por otra parte, el mismo indicador en cuanto al tiempo que espera que la industria de respuesta de la banca, arrojó que el 43.2% del total de las empresas representadas por 19 de las 44 encuestadas indicaron que esperan del Banco una respuesta con relación a su solicitud crediticia en una semana, seguido de 5 días hábiles con el 38,6% de los casos. Sólo el 9.1% por igual señalaron las alternativas en 24 horas y un mes. El resto de las alternativas no reflejó respuestas (Ver Tablas X-A y X-3).

En relación con el indicador **período de gracia**, se obtuvo como resultado que el 100% de las empresas metalmeccánicas encuestadas no les han otorgado ningún período de gracia por parte de la Banca para amortizar préstamos solicitados para el financiamiento del capital de trabajo. Situación ésta que contradice lo expresado por Rodríguez (1993), cuando afirma que al sector de Pequeñas y medianas industrias, se le facilita la amortización de los préstamos incluyendo períodos de gracia para que las empresas puedan cumplir sus compromisos sin mayores problemas financieros. (Ver Tabla XI).

**Tabla VII**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador: Tipo de garantía**

| <b>Análisis /Alternativas</b> | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| Fianza Personal               | 9         | 20,4     | 9          | 20,4      |
| Fianza Comercial              | 14        | 31,8     | 23         | 52,2      |
| Fianza Bancaria               | 1         | 2,3      | 24         | 54,5      |
| Prendaria                     | 4         | 9,1      | 28         | 63,6      |
| Prendaria sin desplazamiento  | 1         | 2,3      | 29         | 65,9      |
| Hipotecaria mobiliaria        | 6         | 13,6     | 35         | 79,5      |
| Hipotecaria inmobiliaria      | 3         | 6,8      | 38         | 86,4      |
| De documentos mercantiles     | 5         | 11,4     | 43         | 97,7      |
| Quirografarias                | 0         | 0        | 43         | 97,7      |
| Sin garantía                  | 0         | 0        | 43         | 97,7      |
| Otro tipo de Garantía         | 1         | 2,3      | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla VIII**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador:**  
**Formas de amortización**

| <b>Análisis /Alternativas</b>       | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|-------------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| Tasa Fija                           | 5         | 11,4     | 5          | 11,4      |
| Tasa Variable                       | 19        | 43,2     | 24         | 54,6      |
| Fija con ajustes en la última cuota | 0         | 0        | 24         | 54,6      |
| Por adelantado                      | 3         | 6,8      | 27         | 61,4      |
| Al vencimiento del préstamo.        | 17        | 38,6     | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla IX**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador: Requisitos para la tramitación**

| <b>Análisis /Alternativas</b>            | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|--|-----------|----------|------------|-----------|
| Fotocopia del RIF                        | 0         | 0        | 0          | 0         |
| Registro Mercantil actualizado           | 0         | 0        | 0          | 0         |
| Copia de la C.I. del representante legal | 0         | 0        | 0          | 0         |
| Estado financiero.                       | 4         | 9,1      | 4          | 9,1       |
| Tres últimos estados de cuenta.          | 0         | 0        | 4          | 9,1       |
| Avalúos                                  | 39        | 88,6     | 43         | 97,7      |
| Documentos de propiedad del inmueble.    | 0         | 0        | 43         | 97,7      |
| Balance Fiador Certificado.              | 1         | 2,3      | 44         | 100       |
| Factura Pro-formas, órdenes y pedidos.   | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuentes: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla X-A**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador**  
**Tiempo de Respuesta**

| Análisis /Alternativas | FR | %    | FRA | %A   |
|------------------------|----|------|-----|------|
| Sí                     | 24 | 54,5 | 24  | 54,5 |
| No                     | 20 | 45,5 | 44  | 100  |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla X-B**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador**  
**Tiempo de Respuesta**

| Análisis /Alternativas     | FR | %    | FRA | %A   |
|----------------------------|----|------|-----|------|
| Inmediatamente             | 0  | 0    | 0   | 0    |
| En 24 horas                | 4  | 9.1  | 4   | 09.1 |
| En 5 días                  | 17 | 38.6 | 21  | 47.7 |
| En una semana              | 19 | 43.2 | 40  | 90.9 |
| En un mes                  | 4  | 9.1  | 44  | 100  |
| De mes y medio a dos meses | 0  | 0    | 44  | 100  |
| De dos a tres meses        | 0  | 0    | 44  | 100  |
| De tres a seis meses       | 0  | 0    | 44  | 100  |
| Hasta un año               | 0  | 0    | 44  | 100  |
| Otro                       | 0  | 0    | 44  | 100  |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla XI**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador: Período de Gracia**

| Análisis/Alternativas | FR | %   | FRA | %A  |
|-----------------------|----|-----|-----|-----|
| Un mes                | 0  | 0   | 0   | 0   |
| De 1 a 2 meses        | 0  | 0   | 0   | 0   |
| De 2 a 3 meses        | 0  | 0   | 0   | 0   |
| De 3 a 4 meses        | 0  | 0   | 0   | 0   |
| De 4 a 5 meses        | 0  | 0   | 0   | 0   |
| Más de 5 meses.       | 0  | 0   | 0   | 0   |
| Ninguno.              | 44 | 100 | 44  | 100 |

Fuente: Cálculos Propios en base a la encuesta.

## 6. Necesidades de financiamiento de las PYMI metalmecánicas

Con referencia a las necesidades de financiamiento de las PYMI metalmecánicas, se consideraron los siguientes indicadores:

plazos de las operaciones, plazos de cancelación y condiciones del crédito.

El análisis frecuencial del indicador **plazos**, permitió detectar que las pequeñas y medianas industrias metalmecánicas localiza-

das en el Municipio Autónomo Maracaibo, requieren mantener disponibilidad para capital de trabajo en un período de cada 60 días, lo que representa un 47,7% de las opiniones conformadas por 21 empresas mientras que el mismo porcentaje, otras 21, lo requieren cada 90 días, se observa un porcentaje bajo de opiniones para las alternativas cada 30 días y cada 120, días con un 2,3% en cada caso. Los datos suministrados aportan información para la Banca, ya que las necesidades de recursos financieros son de muy corto plazo ajustada a la forma de hacer negocios de la Banca, por lo que es importante que dichas entidades cubran esas necesidades permitiendo con ello drenar la liquidez existente en el sector bancario y por otro lado, incrementar la producción real, generando empleos e ingresos que garanticen el crecimiento y desarrollo económico (Ver Tabla XII).

El indicador **plazo de cancelación** registra que el 68,1% de las empresas estarían en condiciones de pagar capital e intereses en tres meses, seguido de un 22,7%, quienes cancelarían en seis meses, y un 9% en nueve meses. Dichos resultados reflejan que existe capacidad de pago en el referido sector que permite a la Banca recuperar su capital y obtener un margen de utilidad en un corto plazo (Ver Tabla XIII).

El indicador **condiciones del crédito** producto del análisis frecuencial detectó que los elementos que limitan las posibilidades de acceder a los préstamos bancarios son: las altas tasas de interés con un 38,6% con 17 empresas metalmeccánicas. El segundo lugar fue ocupado por el riesgo de contraer deudas a tasas variables con un 18,2%. Los porcentajes medios según la opinión de las empresas se indicaron para montos de préstamos insuficientes, y altos costos asociados a la tramitación con un

9,1% en cada caso. Los porcentajes bajos se reflejaron para cantidades de documentos exigidos, demora en la tramitación e insuficiencias de créditos orientados al sector industrial con un 6,8% para cada uno de ellos. Tales valores demuestran que la banca privada debe ofrecer al sector metalmeccánico, como cliente potencial, préstamos con condiciones claras de tasas, plazos, y sobre todo ajustado a la naturaleza de cada una de las actividades empresariales del grupo, permitiendo con ello cubrir sus necesidades financieras de corto plazo, asegurando así la operatividad y la permanencia de las mismas en el mercado.

Contradictorio son estos resultados a la luz de lo afirmado por Cervero y Monane (1988), quienes reseñan que la pequeña y mediana industria como usuario financiero es un sector de clientela importante para la banca y es obligante para estos dirigirse al sector industrial a fin de saber que necesidades tienen (Ver Tabla XIV).

## 7. Conclusiones

Basado en el Análisis y discusión de los resultados en correspondencia con los objetivos planteados, se presentan a continuación las siguientes conclusiones:

La Banca Comercial y Universal Privada localizada en el Municipio Autónomo Maracaibo, concede préstamos al sector industrial, sin considerar las dimensiones de las empresas: pequeña, mediana o grande, siempre que el cliente califique en función de su capacidad empresarial, requisitos y garantía.

La banca localizada en el municipio autónomo Maracaibo no ofrece condiciones especiales de financiamiento de corto plazo que se traduzcan en una efectiva marcha de sus negocios, dada su naturaleza y diversidad,

**Tabla XII**  
**Distribución Frecuencial y Porcentual del Indicador:**  
**Plazos (disponibilidad de capital)**

| <b>Análisis /Alternativas</b> | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b>  |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|------------|
| Cada 30 días                  | 1         | 2.3      | 1          | 2.3        |
| Cada 60 días                  | 21        | 47.7     | 22         | 50         |
| Cada 90 días                  | 21        | 47.7     | 43         | 97.7       |
| Cada 120 días                 | 1         | 2.3      | 44         | 100        |
| Cada 180 días                 | 0         | 0        | 44         | 100        |
| Cada 360 Días                 | 0         | 0        | 44         | 100        |
| Otro                          | 0         | 0        | 44         | <b>100</b> |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla XIII**  
**Distribución Frecuencial y Porcentual del Indicador:**  
**Plazo (cancelación)**

| <b>Análisis /Alternativas</b> | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b> |
|-------------------------------|-----------|----------|------------|-----------|
| En 1 mes.                     | 0         | 0        | 0          | 0         |
| En 3 meses                    | 30        | 68.1     | 30         | 68.1      |
| En 6 meses                    | 10        | 22.7     | 40         | 90.7      |
| En 9 meses                    | 4         | 9.3      | 44         | 100       |
| En 18 meses.                  | 0         | 0        | 44         | 100       |
| En 24 meses.                  | 0         | 0        | 44         | 100       |
| En 36 meses.                  | 0         | 0        | 44         | 100       |
| En 48 meses.                  | 0         | 0        | 44         | 100       |
| Más de 48 meses.              | 0         | 0        | 44         | 100       |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

**Tabla XIV**  
**Distribución frecuencial y porcentual del indicador**  
**Condiciones de Crédito**

| <b>Análisis/Alternativas</b>                                | <b>FR</b> | <b>%</b> | <b>FRA</b> | <b>%A</b>  |
|---|-----------|----------|------------|------------|
| Altas tasas de interés.                                     | 17        | 38.6     | 17         | 38.6       |
| Cantidad de documentos exigidos.                            | 3         | 6.8      | 20         | 45.5       |
| Monto de préstamos insuficientes.                           | 4         | 9.1      | 24         | 54.5       |
| Demoras en la tramitación.                                  | 3         | 6.8      | 27         | 61.3       |
| Altos costos asociados a la tramitación.                    | 4         | 9.1      | 31         | 70.4       |
| Excesos de garantías exigidas.                              | 2         | 4.5      | 33         | 75         |
| Insuficiencias de créditos orientados al sector industrial. | 3         | 6.8      | 36         | 81.8       |
| Riesgos de contraer deudas a tasa variable.                 | 8         | 18.2     | 44         | <b>100</b> |

Fuente: cálculos propios basados en la encuesta.

lo que evidencia una demanda insatisfecha de recursos bancarios destinados a financiar el circulante de las industrias, por tanto, requieren créditos en las que predominen los siguientes elementos: monto de capital suficiente y ajustado a la misión específica de cada subgrupo de actividad, tasas de interés flexibles entre un 20% y 30% preferencial, otorgamiento de mayores plazos de vencimiento que permitan amortizar cómodamente los préstamos, abono en las cuentas con prontitud, rapidez de la respuesta y reducción de los documentos exigidos, en especial aquellos que representan fuertes erogaciones de dinero.

Los créditos a corto plazo (Capital de Trabajo) que otorga la Banca Privada en el municipio Maracaibo suelen estar destinados a la adquisición de materia prima y de mercancía. Así mismo, el grupo demanda montos que oscilan entre Bs. 40 a Bs. 45 millones. Estas operaciones ofrecidas por la banca privada suelen estar documentada por pagarés y letras de cambio.

En cuanto a las garantías exigidas por la banca, el grupo de empresas que conforman el subgrupo maquinarias y equipo pueden ofrecer, en la mayoría de los casos, garantías comerciales personales y reales aún cuando no están dispuestos a otorgarlos ante el temor de comprometer su patrimonio.

Con respecto a las necesidades de financiamiento a corto plazo del Grupo Metalmecánico, la banca suele otorgar préstamos para satisfacer tales requerimientos bajo diversas modalidades a pesar de que constituyen operativos crediticios no adecuados a la actividad específica que las industrias realizan.

Las pequeñas y medianas empresas metalmecánicas localizados en Maracaibo, no reciben asesoramiento técnico por parte de la banca, en cuanto a la utilización eficiente de

los recursos prestados, bien sea para financiar el capital de trabajo.

Se precisó con el estudio que, cada contrato y su forma de instrumentarlo revisten características específicas que no se ajustan a los modelos de contratos conocidos por los juristas, por lo que tienden a ser calificados como innominados, atípicos, autónomos. Por lo tanto, la banca venezolana ha intentado adecuarse a las necesidades económicas de los sectores que demandan créditos. Sin embargo, los modelos de contratos no han evolucionado con la misma rapidez, de allí que resulte difícil su vinculación a las formas modalidades de crédito existentes. Lo anterior plantea la necesidad de actualizar la legislación, reformando el Código Civil, Ley General de Bancos y otros Institutos de Crédito, así como promulgar una Ley especial sobre operaciones de crédito.

Los bancos universales tienen la ventaja, frente al resto de instituciones financieras del sistema bancario venezolano, de usar diferentes modalidades de contratos bancarios. Esta ventaja de orden legal, permite a la institución realizar un conjunto de operaciones financieras más flexibles en términos de plazos, montos, tasas, comisiones, etc.

El estudio reveló que el sector metalmecánico tiene capacidad para cancelar préstamos a tasa variable, sin embargo, desearían que las mismas fuesen flexibles y/o bajas en relación con las del mercado.

## **Bibliografía citada**

- Azuero, R Sergio (1979). "Contratos Bancarios. Su significación en América Latina". 2da. Edición. Ediciones Telabari. Bogotá. Pp. 800.
- Badoc, Michel (1975) "El Marketing en la banca europea". Editorial Tecniban. Madrid. Pp. 380.

- Banco Central de Venezuela (1996). Informe Anual. Caracas. P. 10.
- Banco Provincial (1990). "Diccionario de Términos Bancarios". Editorial Banco Provincial. Caracas. Pp. 108.
- Casanova, Jorge Alf (1994). "El Sistema Financiero Venezolano. Bases Legales y Técnicas Operativas". Caracas. Pp.640.
- Cazet, Luis (1977). "Los Contratos Bancarios". Ediciones Jurídicas Amalio Fernández. Montevideo 1977. Pp. 118.
- Cervero, Josep y Montane Jaume (1988). "El Marketing en la oficina bancaria". Madrid. Pp.71.
- Código de Comercio Venezolano.
- Corpoindustria (1994). "Informe sobre la pequeña y mediana". Maracay. Pp. 55.
- Corpoindustria (1995). "Codificación de actividades económicas y productos CIU". Caracas. Pp. 30.
- Dao, Edgar (1996). "Aporte de la Banca al PIB no petrolero bajó a 7% en ocho años". En *Economía Hoy*. Caracas. 11-07. p.7.
- Estévez, Lleozas Héctor y Estévez José Tomás (1994). "Léxico Económico Financiero". Caracas. Pp. 306.
- Faraco, Francisco (1995). "La crisis bancaria venezolana". Editorial Panapo. Caracas. Pp. 56.
- Fernández, Peggui Bayley (1999). "Diseño de una operación de crédito bancario ajustada a los requerimientos financieros de la pequeña y mediana industria metal-mecánica en el Municipio Autónomo Maracaibo". Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt. Trabajo de ascenso para optar a la categoría de profesora agregada.
- Garay, Urbi (1998). "Un nuevo enfoque para medir la integración internacional de los mercados financieros". En *Temas de Coyuntura*. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas. Pp. 85-109
- González, Maximino (1996). "Sector Maquinarías para la industria. Estudio de competitividad". Maracaibo. Pp.11.
- Govea, Leninger Manuel (1964). "Los Contratos Bancarios". Trabajo de Ascenso. Pp.480.
- Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras. Decreto Ley N° 3228. Gaceta Oficial N° 4649 de 1994. Caracas.
- OCEI (Oficina Central de Estadística e Informática). (1995). "Censo Industrial a Nivel Nacional y Regional". Caracas.
- Roble, J. y Ruiz, F. (1993). "Operaciones Bancarias y Financieras". Editorial Tecnoban. México. Pp. 354.
- Rosales, Ramón (1996). "Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Industria". Ediciones IESA. Caracas. Pp. 40.
- Rodríguez, Alfredo (1993). "Técnicas y Organización Bancaria". Editorial Machi. Buenos Aires. Pp. 325.
- Tamamés, Ramón (1991). "Diccionario de Economía". Editorial Alianza". Madrid. Pp. 813.
- Weston, Fred y Copeland, Tomás E. (1994). "Finanzas en Administración". Novena Edición. Vol. I. Editorial McGraw Hill. México. p. 120.