

Estructura de las MiP y MEs merideñas desde la óptica de su acceso al financiamiento formal.¹

Sumoza, Rolando

Profesor Instructor de la Universidad Nacional Experimental Politécnica de la Fuerza Armada UNEFA
M.Sc. Administración Mención Finanzas
rsumoza@yahoo.com

Ponsot, Ernesto

M.Sc. en Estadística Aplicada
Ingeniero de Sistemas
Profesor Agregado de la Universidad de los Andes
ernesto@ula.ve

Recibido: 16/01/2007 **Revisado:** 05/09/2007 **Aceptado:** 14/09/2007

Resumen

Se describe la situación general y las características financieras más resaltantes del sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en el Estado Mérida, Venezuela, a partir de los resultados de la aplicación de una encuesta realizada en Junio de 2000, a una muestra de 579 organizaciones empresariales regionales. Se comenta sobre la metodología de muestreo aplicada y sus resultados en términos de sus posibilidades de acceso al financiamiento formal.

Palabras clave: MiPyME, financiamiento, evaluación empresarial, banca

Abstract

We describe the general situation and the financial characteristics of the micro, small and medium enterprises in Mérida, Venezuela, using the results of a survey applied in June of 2000 to 579 regional organizations. We comment the sampling techniques and its results in terms of the possibilities to access formal financing mechanisms.

Key words: MSME, financing, enterprise evaluation, banking

¹ Este es un extracto del trabajo de grado presentado por el Abo. Rolando Sumoza para optar al grado de Magister Scientiae en Administración de Empresas del Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (CIDE). Dicho trabajo fue aprobado por parte del jurado calificador en el año 2006, recomendando su publicación.

1. Introducción

Las empresas como unidades de explotación económica realizada por una persona jurídica, están clasificadas en Micro, Pequeñas y Medianas, de acuerdo al número de trabajadores y a las ventas anuales que concretan. Una microempresa tiene menos de cinco trabajadores, una pequeña empresa tiene entre 5 y 20, y una mediana tiene entre 21 y 100 trabajadores. De acuerdo a las ventas anuales, con menos de 9001 Unidades Tributarias (UT) se les considera microempresas, entre 9001 y 100.000 UT son consideradas pequeñas y entre 100.001 y 250.000 UT, pequeñas (Fonpyme, 2002).

Ha sido sostenido por diversos autores (González y Miller, 1995; Concha, 2001; Armas, 1999; y otros) que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) regionales no cuentan con acceso suficiente a recursos ofrecidos por la banca comercial pública o privada, aun cuando es la fuente de financiamiento externo primordial para este sector empresarial.

Desde la década de 1970, se ha tratado el problema mediante investigaciones y acciones. Algunos organismos a nivel internacional [El Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK); Banco Interamericano de Desarrollo; Bank Rakyat Indonesia y otros] y nacional (Bangente, Banco del Pueblo, Banco de la Mujer, etc.), han incorporado dentro de su radio de acción, políticas que se orienten a la conformación de alternativas de financiamiento externo para la MiPyME, algunas con éxito, otras con sistemas improvisados que sólo constituyen soluciones temporales. Actualmente, Venezuela cuenta con un marco legal que facilita y en cierta manera

alienta a que la banca comercial incorpore a este importante sector empresarial como receptor del crédito formal. En consecuencia han sido creados algunos organismos que cuentan con personalidad y capital propio suficiente y cuyo principal propósito es atender este sector.

Ahora bien, desde la óptica del financiamiento, ¿cómo se encuentran estructuradas las MiPyMEs?, ¿su estructura general se adapta para o favorece el cumplimiento de los requerimientos bancarios para acceder al crédito?, son dos interrogantes importantes que colocan parte de responsabilidad sobre el tema del financiamiento formal, sobre la propia empresa.

Este trabajo intenta dar respuesta a dichas incógnitas en un ámbito regional, utilizando para ello datos y cifras obtenidas de una muestra que representa a las micro, pequeñas y medianas empresas merideñas, considerando la totalidad de la banca de la región y a gremios empresariales relevantes.

2. Las MiPyMEs y el acceso al financiamiento

Las MiPyMEs en Venezuela tienen múltiples problemas para su constitución, desarrollo y consolidación. De entre todos ellos resalta la carencia de recursos financieros que entorpecen su desenvolvimiento. Estos tipos de empresa son catalogados como destino de los **capitales de riesgo**, es decir, de capitales a inyectar en proyectos e inversiones con características especiales que representan mayor riesgo de lo considerado normal para el inversionista. En general el sistema financiero venezolano no presta dinero a quien no lo tiene, esto es, los programas destinados al capital de riesgo pueden considerarse inexistentes en la banca

formal.

VARIABLES como capacidad de pago, garantías de respaldo, solvencia económica y algunas otras, determinan la posición de las empresas para que les sean asignados recursos líquidos de bancos y otras instituciones financieras, a través de créditos y otras figuras legales. La banca venezolana está estructurada de tal manera, y sus políticas han sido diseñadas de tal forma, que no permiten crear espacios para el capital de riesgo y por lo tanto apoyar efectivamente a las MiPyMEs nacionales apuntalando el desarrollo de este sector que concentra el mayor número de empresas en el territorio nacional.

Por otra parte, es claro que el modelo aplicado en la actualidad por las instituciones financieras, obedece a políticas y reglamentaciones que persiguen mantener la sanidad del sistema financiero nacional, pero al mismo tiempo, las entidades bancarias mediante regulación legal contenida en la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, han sido constreñidas a facilitar capital a las MiPyMEs.

El primer gran estudio sobre los problemas de financiación de las pequeñas empresas se publicó en 1971 y fue conocido como el Informe Bolton (citado por Checkley, 2003). Dentro de sus conclusiones establece las dificultades de las MiPyMEs en comparación con las empresas más grandes a la hora de buscar financiación externa, muchas de ellas por la predisposición de la banca hacia el riesgo que representa este tipo de empresa y en el comparativo de costes-beneficios a la hora de prestar pequeñas cantidades. Este informe concluye, entre otras cosas, que las pequeñas empresas podrían mejorar su acceso al crédito

siempre que pudiesen aumentar su rendimiento en conocimientos financieros y en la información relativa a los costes y su control.

En el ámbito internacional tal vez el ejemplo más notorio que deba mencionarse es el *Bank Rakyat Indonesia* (BRI). Un banco comercial del gobierno que comenzó como un banco de desarrollo agrícola. En 1984, para incrementar su cobertura y beneficios, introdujo productos y servicios microfinancieros para clientes de bajos ingresos. Actualmente ofrecen servicios en Indonesia a través de una unidad microfinanciera independiente, tanto a clientes de áreas rurales como urbanas. En el año 2001 el BRI contaba con 2.790.192 clientes de microcrédito y 27.045.184 clientes recibieron servicios de microahorros. Las conclusiones de esta experiencia son alentadoras para las MiPyMEs en todo el globo y para la banca comercial en general. Martowijoyo (2001) propone que los incentivos eficaces para los involucrados, basados en el reconocimiento del desempeño de los empleados, para así satisfacer las necesidades de los clientes, aunado con algunas premiaciones, fomentan el pago oportuno y mantienen la elegibilidad de los prestatarios, aún cuando las tasas de interés sean elevadas. La descentralización en la toma de decisiones fomenta una relación más personalizada con el cliente y los programas dirigidos hacia el incentivo al ahorro mejoran la relación banca – empresa, lo que se ha traducido en índices de morosidad cada vez más pequeños. La inversión más importante, por parte de la banca, es la formación del recurso humano, más aún que lo destinado a la evaluación de las garantías. La aceptación flexible de garantías, acompañada de mecanismos sociales de control implican una mayor responsabilidad por parte del prestatario

frente al cumplimiento de las obligaciones crediticias.

En Venezuela se generó un proyecto innovador en el cual, por primera vez, aparece una alianza estratégica entre un banco comercial (Banco del Caribe), tres organizaciones no gubernamentales: Grupo Social CESAP, Fundación Eugenio Mendoza y Fundación de la Vivienda Popular, y organismos multilaterales e internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Acción *International* y PROFUND, para atender el sector microempresarial. El proyecto se denominó BANGENTE y su misión fundamental fue brindar eficazmente servicios financieros, especialmente crédito, a las personas y empresas que realizan actividades productivas, con capacidad de pago y sentido emprendedor, que por su reducida escala no tienen acceso a los mecanismos de financiamiento del banco tradicional, con el propósito de apoyar su inserción en la economía moderna del país. (Puente, 2006)

Los resultados de BANGENTE se pueden medir por la cobertura continua de su clientela y los planes de expansión hacia sectores marginales donde generalmente ninguna institución financiera accede, con un esfuerzo constante por mantener una rentabilidad que los independice del subsidio y una baja tasa de morosidad que evidencie la valorización del servicio por parte de los clientes.

Otros intentos en el país, en este caso íntegramente gubernamentales, han sido el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer. Instituciones cuyo funcionamiento no ha repercutido efectivamente en el sector, debido principalmente a su dinámica de acción y a los máximos en los montos (que representan sumas muy por

debajo de los requerimientos ordinarios de funcionamiento de las MiPyMEs). Lamentablemente, la morosidad de ambas instituciones supera el 25% según indicara en entrevista televisada reciente el Presidente de BANDES, Edgar Hernández B., lo cual, para efectos de la banca formal es alarmante.

En general, los diversos organismos administrativos creados con la finalidad de apoyar a la MiPyME nacional, o aquellos que incluyen programas que persiguen dicha finalidad, han desarrollado políticas y proyectos, y hasta han creado organismos alternos que pueden solucionar esta problemática. Aún cuando esto ha sido positivo, en algunos casos se vislumbra un paralelismo entre las distintas organizaciones que lejos de ayudar, ha producido una confusión entre los pequeños y medianos empresarios, una burocratización de los distintos procesos gobierno–empresa y una dilución de los recursos financieros que no permiten concretar un plan de acción eficiente para la reactivación de este sector empresarial y establecer criterios definidos relativos al capital de riesgo.

3. El estudio por muestreo

El estudio descriptivo al que aludimos abarca la totalidad del Estado Mérida, dividiéndolo en las zonas: Metropolitana, Mocotíes, Páramo, Pueblos del Sur y Panamericana. El análisis de la interacción banca-empresa se ha realizado en un horizonte que comprende los años 2005 y 2006 aún cuando la información base recolectada con la muestra corresponde al año 2000. Se utilizó muestreo probabilístico o aleatorio, de manera que todos los elementos de la población tuvieron la misma probabilidad de ser escogidos.

El esquema o modelo de muestreo es estratificado, en consecuencia, la población de N unidades fue dividida primero en grupos mutuamente excluyentes y exhaustivos de N_1, N_2, \dots, N_L unidades respectivamente, que son llamados estratos (Cochran, 1985:41).

La población de MiPyMEs fue dividida en subpoblaciones, las cuales se corresponden con las zonas geográficas del estudio. Además cada una de las zonas se ha subdividido a su vez en estratos, los cuales se corresponden a los sectores en estudio: Industria, Comercio, Servicios, Turismo y Construcción. Finalmente se tomó una muestra aleatoria de cada estrato.

Conocido el tamaño de la muestra se realizaron entrevistas para determinar, entre otras variables de interés, la proporción de empresas que tienen problemas para acceder al crédito financiero (considerada la variable clave del estudio).

3.1. Cálculo del tamaño de muestra

En el caso práctico que nos ocupa, las MiPYMEs fueron clasificadas por sectores económicos, cada uno de los cuales representó un estrato. En cada estrato se tomó luego una muestra

aleatoria simple de MiPyMEs, proporcional al tamaño del estrato en la población. Por otra parte, fue delimitada la población para el estudio considerando a las MiPyMEs industriales, comerciales, turísticas, de servicio y de la construcción, establecidas dentro del territorio del Estado Mérida. Se exceptuaron las del sector agrícola y las del sector financiero, unas por no corresponderse con la definición de MiPYMEs y las otras por no encajar en la categoría de solicitantes de crédito.

Con estas características se fijó el tamaño de la población en $N=4342$ empresas (cuadro 1), estimado a partir de listados de Caveguías, Cámara de Comercio, Fedeindustria, Registro de la Universidad de Los Andes (ULA) e Instituto Nacional de Estadística (INE).

Nótese que los sectores con mayor número de empresas en la región son el comercial (41%) y, bastante más atrás, el industrial (27%). Asimismo y como es lógico pensar, la zona metropolitana concentra el mayor número de empresas (3003).

Por otra parte, el cuadro 1 muestra dentro de las zonas geográficas, la proporción de cada sector en la población de empresas expresada en términos porcentuales. Esta información

Cuadro 1.
N° de MiPyMEs por zonas geográficas y sector

Sector	Zona Geográfica											
	Metropolitana		Panamericana		Mocoties		Pueblos del Sur		Páramo		Total	
	N'	%	N'	%	N'	%	N'	%	N'	%	N'	%
Turismo	324	11%	71	8%	32	9%	9	18%	18	22%	454	10%
Comercio	1126	37%	444	51%	158	46%	25	49%	15	19%	1768	41%
Servicio	587	20%	126	15%	61	18%	12	24%	11	14%	797	18%
Industrial	820	27%	214	25%	88	26%	3	6%	37	46%	1162	27%
Construcción	146	5%	8	1%	5	1%	2	4%	0	0%	161	4%
Total	3003	100%	863	100%	344	100%	51	100%	81	100%	4342	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2.

Proporción de la población en la variable clave

Zona	Consideraciones	p_j Estimado
Metropolitana	Estudios anteriores sugieren que el 50 % de las MIP y MEs tienen problemas para acceder al crédito	$p_1 = 0,5$
Panamericana	Estudios anteriores sugieren que el 60 % de las MIP y MEs tienen problemas para acceder al crédito	$p_2 = 0,6$
Mocoties	Estudios anteriores sugieren que el 60 % de las MIP y MEs tienen problemas para acceder al crédito	$p_3 = 0,6$
Pueblos del Sur	Debido al hecho de que son escasas las entidades bancarias se supone que el 80 % de las MIP y MEs tienen problemas para acceder al crédito	$p_4 = 0,8$
Páramo	Debido al hecho de que son escasas las entidades bancarias se supone que el 80 % de las MIP y MEs tienen problemas para acceder al crédito	$p_5 = 0,8$

Fuente: Consideraciones propias y análisis de competitividad "Mérida 2020" (1997) así como sondeos de mercado realizados por CARB Consultores C.A: en el año 2002

complementa la que se exhibe a continuación en el cuadro 2.

Con base en la información de los cuadros 1 y 2, y bajo la metodología expuesta por Scheaffer (1987:78), los tamaños de muestra de cada zona se calculan como sigue:

Donde n_j representa el tamaño de la muestra calculado para la j -ésima zona (en este caso Metropolitana, Panamericana, Mocoties, Pueblos del Sur y Páramo, respectivamente, es decir, 5 zonas); L es el número de estratos o sectores a considerar (Turismo, Comercio, Servicio, Industrial y Construcción, esto es, 5 estratos); B es el error de estimación aceptable (en este

$$n_j = \frac{\sum_{i=1}^L \frac{(N_i^j)^2 p_j q_j}{W_i^j}}{(N^j)^2 \frac{B^2}{4} + \sum_{i=1}^L N_i^j p_j q_j} \quad j = 1, 2, \Delta, 5$$

Ecuación 1

1 Empresa en la cual el primer autor era accionista y laboraba para el momento.

caso 5%); w_i^j es el peso relativo del i -ésimo estrato en la j -ésima zona (deducido de los porcentajes mostrados en el cuadro 1) y p_j la proporción de empresas de la j -ésima zona con problemas para acceder al crédito (estimada según se muestra en la tabla 2). Además:

Utilizando las ecuaciones 1, 2 y 3, y aplicando a los tamaños calculados de cada estrato los pesos relativos por zonas, se obtuvieron los tamaños mostrados en el cuadro 3.

Como puede apreciarse en la tabla 3, se calcularon un total de 578 encuestas (13,31% del total de empresas), estratificadas por sectores económicos y discriminadas por zonas geográficas.

$$q_j = 1 - p_j$$

Ecuación 2

$$N^j = \sum_{i=1}^L N_i^j, \quad j = 1, 2, \Delta, 5$$

Ecuación 3

Cuadro 3.

Tamaños de muestra para los sectores y zonas geográficas

Sector	Zona Geográfica					TOTAL
	Metropolitana	Panamericana	Mocoties	Pueblos del Sur	Páramo	
Turismo	38	7	8	5	8	66
Comercio	132	44	34	13	7	230
Servicios	69	13	13	7	5	107
Industrial	96	21	19	2	16	154
Construcción	18	1	1	1	0	21
TOTAL	353	86	75	28	36	578

3.2. El instrumento de recolección de datos

Como propósito de la investigación, la estructura de MiPyMe desde la óptica de sus posibilidades de acceso al financiamiento, dio origen a un instrumento de recolección de datos que abarcó los aspectos que se muestran en el cuadro 4. La encuesta fue aplicada a los propietarios o administradores de las empresas que hacen vida en el Estado Mérida, en entrevistas particulares a algunos empresarios y a representantes de gremios empresariales como la Cámara de Comercio y la Asociación de Artesanos del Espejo. Formó parte de un proyecto macro ejecutado por la empresa CARB Consultores C.A.¹, y se tomaron además ciertos criterios de promoción del entorno financiero de la región

4. Resultados

A partir de la información recabada con el instrumento de recolección de datos, haciendo una síntesis y agregación a nivel regional de los aspectos más resaltantes de la investigación (principalmente por razones de espacio), esta sección se dedica a comentar las características de las empresas de la región merideña.

4.1. Características generales

El gráfico 1 muestra que el tipo de empresa preferida en la región es la firma personal (F.P.) seguida de cerca por la compañía anónima (C.A.). Las sociedades de responsabilidad limitada (S.R.L.) y otros tipos como cooperativas y demás no son muy frecuentes.

En cuanto al sector al que pertenecen las empresas, la muestra

Cuadro 3.

Aspectos considerados en el instrumento

Aspectos	Algunas Variables Medidas
Generales	Ubicación, tipo de empresa, rama de actividad, sector económico, tiempo de funcionamiento, capital social, conformación de la sociedad, mercado destino y número de trabajadores
Financieros	Tipos de instrumentos utilizados, fuentes crediticias habituales, experiencia crediticia, objetivo del crédito, obstáculos encontrados, elaboración de presupuestos y registros contables, productos bancarios conocidos, garantías, empleo de tecnología e imagen que se tiene de la banca

presentó la configuración que se despliega en el gráfico 2. El sector preponderante en las empresas de la región es el comercial (39%), seguido del sector servicios. Sobre este último vale la pena resaltar que 38% de las empresas de servicio están dedicadas al turismo, o bien, 12% de la totalidad de las empresas se dedican a brindar tales servicios. La industria y manufactura ocupa un lugar importante con 27% de la muestra y, muy lejos en cuanto al número de empresas –pero no necesariamente en cuanto a su importancia en términos de capital y empleo-, se ubica el sector construcción con 3% del total.

El número de trabajadores empleados en cada sector se muestran en el cuadro 5. Se concluye que el sector de la construcción es el que emplea la mayor cantidad de trabajadores promedio por empresa, no obstante, todas las empresas consultadas tienen 50 o menos trabajadores en su plantilla.

En el gráfico 3 se presenta el capital social de las empresas que formaron parte del estudio. Para el caso se considera la totalidad del capital suscrito y pagado.

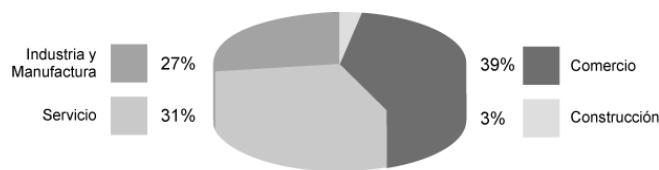
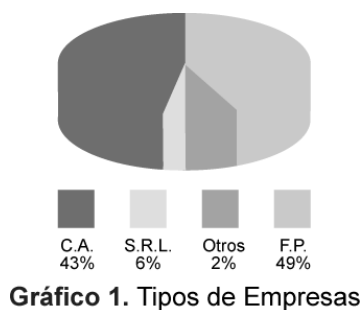


Gráfico 2. Sector económico de las empresas

Cuadro 5. Número de trabajadores por sector empresarial

Sector	10 Trabajadores o menos	Entre 10 y 50 Trabajadores	Más de 50 Trabajadores
Turismo	84%	15%	1%
Comercio	89%	11%	
Servicios	86%	14%	
Industrial	84%	16%	
Construcción	59%	35%	6%

70% de las empresas cuentan con menos de 15 millones de bolívares de capital social mientras que apenas 20% de ellas superan esta cifra hasta los 50 millones de bolívares. 10% de las empresas en la muestra declinaron informar sobre el particular. La mayor parte (casi 45%) tienen un capital suscrito y pagado entre 0,5 y 5 millones de bolívares.

Tomando los criterios de antigüedad mínima de elegibilidad para la banca (3 años constatados a través de la presentación de las últimas declaraciones del impuesto sobre la renta), la figura 4 sugiere que la región tiene una elevada tasa de empresas “banqueables” (81%). Esto es un indicativo de estabilidad, cuando menos considerando su longevidad. No obstante, este dato contradice en buena medida la cobertura crediticia de la banca en la región que, como se verá más adelante, es muy baja.

El mercado destino de las empresas en la región se muestra en el gráfico 5. Nótese que la gran mayoría de las empresas merideñas admiten operar

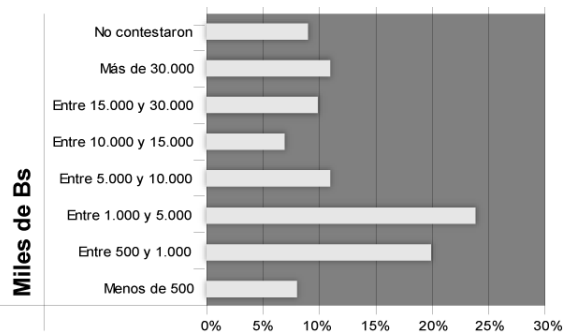


Gráfico 3. Capital social de las empresas

con destino en los mercados locales, regionales, nacionales o mixtos. Apenas una ínfima proporción de ellas (2%) afirma tener a los mercados internacionales como objetivo empresarial.

Esto muestra una escasa vocación exportadora de la región y señala con claridad un rumbo de acción para los entes del Estado, si creemos la intención de diversificar la economía nacional para minimizar nuestra dependencia económica del petróleo. Es evidente que falta mucho trabajo por hacer para lograr empresas con capacidad exportadora y, por lo tanto, con capacidad de generar divisas para el país.

4.2- Características financieras

Es notable que más del 70% de las empresas en la región no se financian con entes crediticios formales (gráfico 6). Es de suponer que toda empresa requiere financiamiento, razón por la cual podría deducirse que en la región, las empresas recurren a fuentes no formales como aportes de socios o prestamistas *ad hoc*. También resulta interesante que aún cuando el Estado pone al servicio de la colectividad organizaciones cuyo

propósito es atender las necesidades crediticias de los sectores empresariales, apenas 5% de los encuestados señalaron obtener financiamiento de la banca pública, 9% señalaron financiarse con la banca pública y privada, sin embargo, un 20% afirmaron financiarse con la banca privada exclusivamente. Podría concluirse que la acción de los organismos microfinancieros estatales no llega contundentemente a quienes la requieren o bien que en la competencia por captar la cartera crediticia regional, la banca privada gana ampliamente a la banca estatal.

De aquellas empresas que se han financiado por vías formales, ante la pregunta de selección múltiple sobre el destino que dan a dichos recursos (gráfico 7), la gran mayoría afirma haberlos empleado en adquisición de equipos o bienes de capital, insumos o capital de trabajo. Es muy baja la proporción de empresas que destina dichos recursos al pago de nómina u otros. Llama la atención, sin embargo, que 5% de las empresas que se han financiado con la banca privada y 14% de las que lo han hecho con la banca pública, señalan que han empleado tales recursos para financiar a terceros. Este porcentaje, aunque pequeño, representa un dato sobre el que merecería la pena profundizar, pues se trata de empresas que funcionan como intermediarias entre quien necesita recursos y la banca, de manera informal.

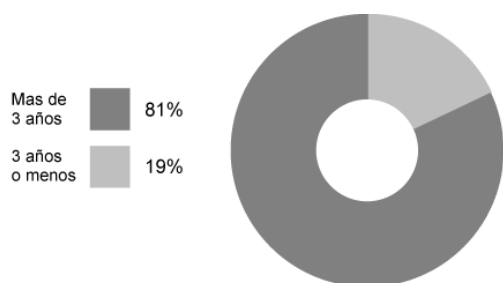


Gráfico 4. Antigüedad de las empresas



Gráfico 5. Mercado destino de las empresas

Se desprende entonces a partir de la gráfico 7 que el mayor porcentaje de los

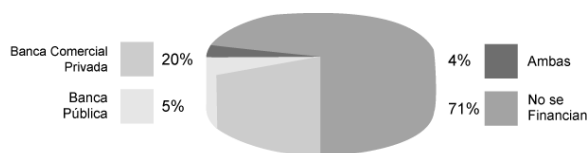


Gráfico 6. Fuentes de financiamiento de las empresas

empresarios que han obtenido crédito utilizan los recursos para expandir sus empresas, esto quiere decir que las expectativas de crecimiento del propietario merideño son relativamente fuertes. Esto se traduce en una sintomatología de eficiencia en la utilización de los recursos.

El gráfico 8 contiene la relación porcentual entre los distintos obstáculos percibidos para acceder al crédito formal. En una proporción considerable los empresarios regionales encuentran distintas trabas a la hora de materializar una relación crediticia con la banca formal. Todos los impedimentos mencionados en la figura igualan o superan el 40%. Esto quiere decir que (se admitían varias respuestas), más del 40% de las empresas perciben inconvenientes de distinta naturaleza a la hora de acceder al crédito.

En un primer nivel de obstáculos (mencionados por más del 60% de las empresas consultadas) podrían calificarse la tasa de interés, la garantía solicitada y los trámites bancarios. En segundo nivel (señalados por más del 50% y menos del 60% de las empresas) califican los requisitos, los trámites financieros, el tiempo de espera y la insuficiencia en los montos. En un tercer y último nivel (mencionados por más del 40% y menos del 50% de las empresas), entrarían todos los demás.

A la pregunta subjetiva sobre la opinión que se tiene de la banca en si misma, 64% de las empresas consultadas opinó que la banca “pone obstáculos” contra 36% que opinó que “ayuda al empresario”. La imagen que tiene el empresariado “banqueable” de la banca está fundamentada en las siguientes cifras: 37% recibió un buen trato cuando solicitó el crédito; 46% su banco nunca le ha fallado aunque 67% manifiesta que la banca descuida su empresa; 64% ve a la banca como a una institución sólida pero percibe que su relación con el banco depende de la relación que tenga con el gerente de la sucursal, por lo que 64% menciona que “en lugar de los bancos buscar negocios, son los negocios quienes deben buscarlos a ellos”.

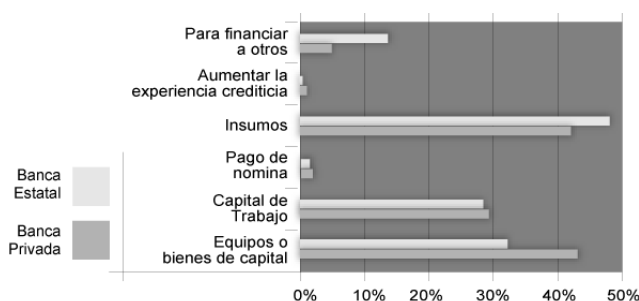


Gráfico 7. Destino de los recursos crediticios

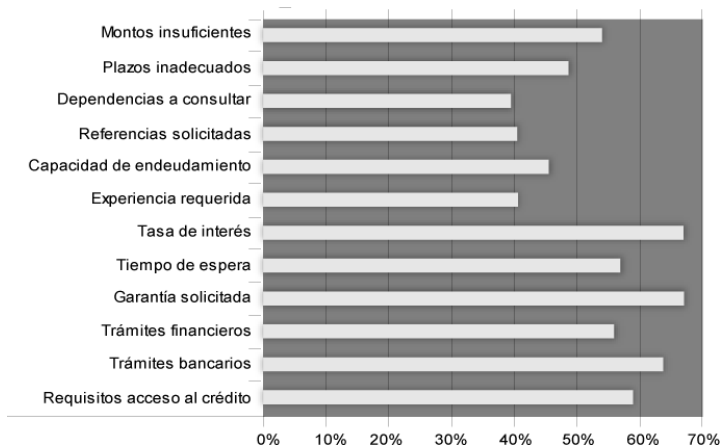


Gráfico 8. Obstáculos percibidos por las empresas

En cuanto a las destrezas financieras de las empresas regionales “banqueables”, es decir, de entre aquellas que tienen tres años o más de funcionamiento y un capital suscrito y pagado aceptable, 72% manifiesta tomar datos estadísticos de años anteriores para planificar; 84% dice controlar periódicamente su presupuesto; 99% manifiesta estar en posesión de sus registros; 83% dice conciliar sus estados financieros con la información que le

provee el banco; y 95% están interesadas en conocer nuevos productos y servicios bancarios.

5- Comentarios finales

Con excepción del sector construcción, más del 80% de las empresas tienen menos de 10 trabajadores. Esto determina un mercado empresarial dominado por las micros y pequeñas empresas. Por lo tanto, cualquier orientación de mercadeo por parte de la banca debe dirigirse fundamentalmente a este sector y en especial la venta de productos y servicios financieros.

Más del 70% de estas empresas no se ha financiado con la banca comercial, ni privada ni pública, en consecuencia, el volumen de la cartera crediticia de la banca pudiera ampliarse sensiblemente. Los aportes de los socios y de terceros parecen haberse constituido en las fuentes más utilizadas para el financiamiento de la MiPyME regional. Adicionalmente, el empresariado tiene una imagen negativa de la banca en cuanto a su actividad crediticia. La tesis que cobra más fuerza es la de que el banco no busca a las empresas, sino que son éstas las que tienen que buscarlo en momentos en los cuales necesitan orientación, ahorro o liquidez a través de préstamos.

De las empresas “banqueables” la mayoría manifiesta tener destrezas financieras importantes, sin embargo, contrasta esta afirmación con los obstáculos que las propias empresas sienten a la hora de solicitar asistencia crediticia. Si fuese enteramente cierto que las empresas cuentan con tales destrezas financieras, no deberían percibir los trámites financieros y bancarios como obstáculos importantes pero, así los perciben.

Los empresarios manifiestan que las tasas de interés, la garantía solicitada y los trámites que requiere la operación, son los obstáculos fundamentales a la hora de acudir a una entidad bancaria para obtener dinero. En cuanto a la tasa de interés, este resultado también resulta paradójico, puesto que la obtención de préstamos no formales en general es mucho más onerosa, sin embargo es ostensiblemente más frecuente. Podría explicarse esta paradoja argumentando que cualitativamente no es la tasa de interés si no la tramitación legal, el verdadero obstáculo. Por otro lado, independientemente de que la empresa se haya financiado o no, la garantía todavía es relevante en la percepción de las empresas merideñas.

Finalmente, resulta claro que la estructura de las empresas de la región no es la más apta para los instrumentos legales que rigen el sistema bancario formal venezolano, aún cuando hay señales claras de eficiencia, perdurabilidad en el tiempo, expectativas de crecimiento y nociones de la materia financiera que sugieren la existencia de márgenes importantes para mejorar el acceso al crédito, si se adoptare un modelo más personal que corporativo en el proceso de toma de decisiones.

Referencias bibliográficas

Armas A., Virgilio (1999, Julio–Sep). Esplendores y Miserias de las PyMEs venezolanas. Debates IESA 5 (1), 37-46

Checkley, Keith (2003). Manual para el Análisis del Riesgo de Crédito. Barcelona,

España: Gestión 2000

ConchaV., MarioH. (2001). Microempresas y Microempresarios, Una Visión Total. Caracas, Venezuela: Vadell hermanos

Fonpyme (diciembre, 2002). Dossier Legal. Caracas.

Gobernación del Estado Mérida (1997). Antecedentes para el Análisis de Competitividad: Mérida 2020. Mérida, Venezuela: Publicaciones Gobierno del Estado Mérida.

González, Claudio y Miller, Tomas (1995). Financiamiento y Apoyo a la Microempresa. Segunda Edición. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica

Martowijoyo, Sumantoro (2002). Las Micro-Finanzas en Indonesia y el Sistema de Unidad BRI: el caso del Banco Rakyat. Caso del Banco Rakyat. Consulta: 2005, Diciembre 28. Disponible en <http://index.iadb.org/verpub.asp?docNum=14496>

Puente, Raquel (2006, enero – marzo). Las Mayorías Pobres: ¿Un Mercado Potencial para el Sector Bancario?. Debates IESA 11 (1), 94-10

Scheaffer, Richard, et al (1987). Elementos de Muestreo. México, México: Grupo Editorial Iberoamericana.