



**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO**  
**ESTUDIO DE POSTGRADO**  
**POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS**

**ALTERNATIVAS PARA FACILITAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE  
LAS PYMIS DENTRO DEL INSTITUTO NACIONAL DE LA PEQUEÑA Y  
MEDIANA INDUSTRIA EN LOS ESTADOS MIRANDA Y DISTRITO CAPITAL**

**Autor: Nairobis Fontalvo, C.I. 14.445.289**

**Tutor: Reinaldo López Álvarez**

**Trabajo Especial de Grado presentado como requisito para optar al Título de  
Especialista en Instituciones Financieras  
Opción Análisis y Gestión de las Instituciones Financieras**

**Caracas, Julio de 2009**

## DEDICATORIA

A Dios, por brindarme la oportunidad de culminar con éxito una etapa más de mi carrera profesional.

A mis padres, por estar siempre apoyándome y querer siempre lo mejor para mí.

A mis amigos, que siempre han creído en mí y me han acompañado en todo momento.

A mi novio por darme las fuerzas para seguir adelante y gracias por transmitirme sus energías positivas.

***Nairobi***

## **AGRADECIMIENTOS**

El más sincero y profundo agradecimiento, quiero extender muy especialmente:

A mi Tutor Reinaldo López Álvarez, por brindarme la oportunidad de poner en práctica mis conocimientos y así abrirme alguna puerta hacia otros campos de mi carrera. Además de guiarme y ayudarme en todo momento.

A la Universidad Católica Andrés Bello, quien me ha dado algunos conocimientos adicionales y unas de las mejores experiencias de mi vida. Y a sus profesores quienes han dado lo mejor de sí por enseñarme lo que hasta ahora he consolidado.

A todas aquellas personas que en este momento no nombro pero que tengo presente por haber colaborado directa o indirectamente en el desarrollo de este trabajo.

## **INDICE**

|   |    |
|---|----|
| DEDICATORIA .....   | i  |
| AGRADECIMIENTOS .....   | ii |
| INDICE .....  | 3  |
| INDICE DE ANEXOS, CUADROS Y TABLAS .....  | 5  |
| INTRODUCCIÓN .....  | 6  |
| CAPITULO I – EL PROBLEMA .....  | 9  |
| Formulación del Problema.....   | 10 |
| Objetivos de la Investigación.....  | 13 |
| Objetivo General .....  | 13 |
| Objetivos Específicos .....   | 13 |
| Evaluación del Problema.....  | 13 |
| Limitaciones de la Investigación.....   | 14 |
| Justificación e Importancia de la Investigación.....  | 15 |
| CAPITULO II – INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y<br>MEDIANA INDUSTRIA (INAPYMI) ..... | 17 |
| Misión .....  | 18 |
| Visión .....  | 18 |
| Objeto.....   | 18 |

|   |    |
|---|----|
| Competencias .....  | 19 |
| Programas de Financiamiento Vigentes.....   | 23 |
| 1. <i>Programa especial de financiamiento dirigido a las unidades de propiedad social y bancos comunales para promover unidades de producción socialistas que fortalezcan la economía comuna.....</i> | 23 |
| 2. <i>Programa destinado a la pequeña y mediana industria.....</i>  | 33 |
| 3. <i>Programa de factoraje dirigido a pequeñas y medianas industrias con la finalidad de brindar oportunidad de financiamiento para capital de trabajo. ..</i>                                       | 43 |
| CAPÍTULO III – MARCO TEORICO .....  | 48 |
| Bases Teóricas.....   | 49 |
| Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo .....   | 49 |
| Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo .....   | 60 |
| Definición de Términos Básicos .....  | 67 |
| CAPITULO IV – MARCO METODOLÓGICO.....   | 69 |
| Tipo de Investigación .....   | 70 |
| Diseño de la Investigación .....  | 71 |
| Población y Muestra.....  | 71 |
| Diseño de la Muestra .....  | 73 |
| Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....  | 75 |
| Descripción y Aplicación del Instrumento de Recolección de Datos. Encuesta .  | 75 |

|   |     |
|---|-----|
| CAPITULO V - ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....                            | 77  |
| Análisis e Interpretación de los resultados obtenidos en el estado Distrito Capital ..... | 78  |
| Análisis e Interpretación de los resultados obtenidos en el estado Miranda .....          | 89  |
| CONCLUSIONES .....  | 100 |
| RECOMENDACIONES.....  | 103 |
| BIBLIOGRAFÍA.....   | 104 |
| Libros .....  | 104 |
| Artículos .....   | 105 |
| Páginas Web .....   | 105 |
| ANEXOS .....  | 106 |

## **INDICE DE ANEXOS, CUADROS Y TABLAS**

### **Anexos**

|  |     |
|--|-----|
| Anexo 1 - Organigrama del INAPYMI.....   | 107 |
| Anexo 2 – Encuesta a beneficiarios ..... | 108 |

### **Cuadros**

|  |    |
|--|----|
| Cuadro I – Participación de cada estado en la cartera de financiamiento..... | 72 |
| Cuadro II – Distribución de la Muestra entre los Estados.....                | 74 |

### **Tablas**

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 1 – Distribución de Encuestas por Municipio ..... | 111 |
|---|-----|

## INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos de mayor influencia en el crecimiento de las pequeñas y medianas industrias (PYMIS) es la política de financiamiento. Con el fin de acceder al financiamiento, estas organizaciones recurren a diversos mecanismos, desde el otorgado por el Estado por medio de la redistribución del ingreso, hasta el mercado de capitales al que se acude en mayor medida en los países desarrollados. La modalidad y el alcance de la ayuda financiera a las PYMIS, además de las consideraciones macroeconómicas sobre el rol del Estado, del mercado y las implicaciones sociales de la ayuda, están determinadas, en gran parte, por el tipo de empresas a las que se destina el auxilio. Esto es así porque el crecimiento de la empresa —salvo en algunas etapas iniciales para su despegue— no puede ser financiado por el Estado.

Por otro lado, la PYMI ha sido una de las más afectadas por la situación económica en Venezuela al cierre del año 2008, ya que se han presentado altos niveles inflacionarios, desajustes macroeconómicos y disminución del ingreso. Esta situación podría traer como consecuencia a la PYMI una caída futura del producto interno bruto y una eliminación de puestos de trabajo, debido a dos causas: no poder enfrentar sus acreencias y no tener como mejorar su capacidad competitiva.

Paradójicamente, en Venezuela, la PYMI constituye un sector clave para el desarrollo integral del país. Según cifras del Banco Central de Venezuela y del Instituto Nacional de Estadística (INE), al mes de junio del año 2001, la PYMI ha contribuido al desarrollo de la economía nacional pues a esa fecha constituía el 56,8% del total de los establecimientos industriales existentes en el país. En la Encuesta Industrial Anual del INE del año 2002 se censaron 8.431 establecimientos industriales, de los cuales el 92,5% poseía entre 5 y 100

personas ocupadas. De acuerdo con lo anterior, las pequeñas empresas representaban el 70,8% del parque industrial venezolano, las medianas 21,6% y las grandes 7,54%, y habría que agregar un número de artesanos y pequeñas y medianas industrias con menos de 5 trabajadores. Por ello, a lo largo de los años se han creado organismos, corporaciones, fundaciones y fondos, destinados a darle apoyo a estas unidades productivas.

El potencial de crecimiento del sector se ve afectado por factores internos que inciden en su eficiencia operativa, tales como la escasa planificación, información y administración; baja calificación de la mano de obra; desconocimiento del mercado y su evolución; así como una poca disposición hacia la asociatividad. Esto ha ocasionado, según Coindustria, la escasa participación en los programas de financiación del sector público, debido también a la gran cantidad de trámites exigidos, falta de información sobre los procesos, y limitado acceso al financiamiento.

En el Estado Miranda y Distrito Capital son muchas las PYMIS que han sufrido un claro estancamiento en el desarrollo de sus actividades al tener que enfrentarse con el factor inflacionario, puesto que requieren ser atendidas por medio de fuentes externas de financiamiento para crecer o al menos mantenerse; sin embargo, dada la deficiente información e interés existente sobre las opciones de financiamiento se dificulta su acceso.

Las PYMIS en estos estados presentan características muy particulares. Generalmente, cuentan con locales destinados para su actividad específica, una organización estructurada de manera simple, una división funcional no muy bien definida, y además, su gerencia tiene poca tendencia a asumir los nuevos retos relacionados con la innovación de productos o servicios, satisfacción del cliente y máximo aprovechamiento de la capacidad instalada, todo esto unido a la

concentración de la dirección en una sola persona, que generalmente es el propietario.

Considerando al financiamiento piedra angular en el desarrollo y sobrevivencia de las PYMIS, se trazo como objetivo identificar los principales obstáculos que presenta este sector al acceder al financiamiento en el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, el cual tiene como misión apoyar, fomentar, promocionar y recuperar a las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, con énfasis en los sectores considerados como estratégicos para el país, optimizando sus niveles de productividad, calidad y eficiencia, fortaleciendo su compromiso social y la protección del medio ambiente. Todo con la finalidad de formular recomendaciones orientadas a mejorar el proceso de otorgamiento de financiamiento de dichas empresas.

**CAPITULO I – EL PROBLEMA**

## Formulación del Problema

Las pequeñas y medianas industrias (PYMIS) en Venezuela son un actor fundamental en la generación de empleo y en el crecimiento. Diferentes estudios han demostrado que existe una estrecha relación entre el grado de desarrollo de las PYMIS y el nivel de ingreso per cápita del país. Esta, entre otras razones, justifica la preocupación permanente del sector privado y de las autoridades económicas por impulsar su crecimiento y consolidación.

Sin embargo, este es uno de los segmentos que más obstáculos enfrenta para su desarrollo. Dentro de estos el acceso limitado al financiamiento, especialmente al crédito a largo plazo y al financiamiento de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, la expansión y la actualización de un negocio.

Los factores que lo convierten en un problema para la industria de menor dimensión son múltiples. En un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se identifican tres posibles causas de la restricción en el financiamiento de las PYMIS<sup>1</sup>.

La primera está asociada con los elevados costos fijos que se derivan de la evaluación, supervisión y cobro de los créditos bancarios que requieren atención directa y mayor seguimiento durante su vigencia.

En segundo lugar, existe un sesgo regulatorio en contra de los acreedores que dificulta y encarece el proceso de recuperación de los créditos, en caso de incumplimiento de los prestatarios. Según cálculos del BID, extender la protección

---

<sup>1</sup> Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 2005. “Desencadenar el Crédito. Cómo ampliar y estabilizar la banca”. Banco Interamericano de Desarrollo.

de los derechos de los acreedores puede reducir la brecha de acceso al crédito entre grandes industrias y las PYMIS en por lo menos 15%.

Por último, están los problemas de información que derivan en conductas de riesgo moral (la posibilidad de asumir conductas irresponsables) y selección adversa (otorgar crédito a agentes no indicados). Estos problemas son más evidentes en el caso de las PYMIS, en donde las garantías y el historial crediticio no son factores con los que cuentan los grandes empresarios.

Otro punto a destacar es que el crédito al sector industrial se concentra en las grandes, esta es una realidad en todos los países de América Latina. Sin embargo, en el caso de Venezuela, los recursos disponibles sólo han sido dirigidos a cubrir las necesidades de las grandes industrias y las PYMIS quedan desplazadas del financiamiento bancario, a pesar que se han establecido gavetas crediticias para algunos sectores económicos como manufactura y turismo.

En virtud, de estos limitantes las PYMIS han utilizado como modalidades de financiamiento más frecuentes los recursos provenientes de sus beneficios o de recursos personales de los dueños y a través de terceros (prestamos a proveedores), aunque representa pagar altas tasas de interés.

Ante la importancia que representa las PYMIS, nace como una alternativa en el año 2001, la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, a fin de recuperar el sector, a través de la adaptación de las características particulares de sus unidades productivas, que fundamente su existencia como sector que soporta cerca del 60 % del esfuerzo productivo nacional, aportando significativos logros para el desarrollo socio-económico integral.

El objetivo fundamental de la Ley fue lograr la recuperación del parque industrial existente, así como la promoción y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios para las Pequeñas y Medianas Industrias, mediante la ejecución de programas de asistencia técnica y financiera integral que permitieran imprimirle un nuevo giro de calidad, competitividad y productividad en sus actividades; para ello, las responsabilidades previstas dentro de la Ley se manejaron bajo un esquema basado en la responsabilidad social y la cogestión de todos los actores involucrados, orientando su participación hacia el logro de niveles óptimos de coordinación y cooperación interinstitucional entre el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) y el sector privado.

INAPYMI nace como una alternativa dentro del sistema financiero para acceder a recursos que permitan apalancar las operaciones de las PYMIS, a fin de fortalecer el eslabón determinante en la integración de la cadena industrial, permitiendo el desarrollo de esquemas asociativos con la gran industria, sus proveedores y clientes, aprovechando al máximo las ventajas del concepto de economías de escala.

Todas las razones expuestas anteriormente, nos llevan a considerar relevante identificar los principales obstáculos que no permiten a las PYMIS acceder a un financiamiento oportuno en el INAPYMI. Por lo cual, el propósito fundamental es evaluar las experiencias de los beneficiarios, a fin de diseñar una propuesta de políticas, productos y servicios que permita mejorar los procesos vinculados al otorgamiento de créditos, sobre todo a largo plazo.

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

Determinar cuáles son las dificultades, que han encontrado los beneficiarios del INAPYMI para acceder a un financiamiento, con el propósito de mejorar los procesos vinculados al otorgamiento de recursos, bajo la modalidad de crédito.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Identificar y priorizar los inconvenientes que han enfrentado los beneficiarios del INAPYMI al momento de solicitar un financiamiento.
- ✓ Determinar los aspectos más importantes que puedan ser utilizados en la elaboración de una propuesta que facilite a las PYMIS acceder a un financiamiento en INAPYMI.
- ✓ Diseñar los procedimientos que permitan agilizar la tramitación de asistencia financiera por parte de los beneficiarios del INAPYMI.

## **Evaluación del Problema**

Ante la búsqueda de identificar las principales causas de las restricciones al financiamiento en INAPYMI, a partir de la experiencia de los beneficiarios de esta institución, serán varios los aspectos sobre los programas vigentes de financiamiento que deberán incorporarse a este problema, o en cambio, deberán valorarse a partir de una nueva óptica.

La propuesta de ajuste a las políticas de financiamiento del INAPYMI, se finiquitará al evaluar las necesidades que en la actualidad demanda el sector de las PYMIS, que aunque ya accedieron a recursos, en algunos casos no fueron suficientes para culminar los proyectos emprendidos, y en otros casos las PYMIS

tienen otros proyectos a desarrollar; como la creación de nuevas líneas de producción, reactivación del 100% de la capacidad instalada, aumento del nivel tecnológico de las plantas, entre otros.

### **Limitaciones de la Investigación**

Debe tenerse presente que en esta investigación se realizó en los estados Miranda y Distrito Capital, en virtud que representa el 16% de la cartera de crédito de INAPYMI al cierre del año 2008, y por ser una región geográfica accesible al momento de realizar el trabajo de campo.

El estudio se basó en las experiencias de los beneficiarios de este instituto, que aunque recibieron financiamientos en años anteriores, donde el entorno político – económico presentaba unas necesidades diferentes a las actuales; son los que tienen una visión clara de que aspectos deben ser corregidos para hacer más eficientes las políticas de financiamiento a implementar. Así, como brindarles la oportunidad de plantear cuales son las carencias que presenta el sector PYMIS en la actualidad.

Asimismo, el proceso de investigación se realizó durante un período aproximado de 3 meses del 2009 (Abril – Julio), a través de encuestas que permitirán obtener los datos necesarios para elaborar una propuesta que permita mejorar las políticas de financiamiento implementadas hasta la fecha en INAPYMI; donde el elemento fundamental lo constituirá la disposición de los beneficiarios a realizar aportes importantes a la investigación.

### **Justificación e Importancia de la Investigación**

Las pequeñas y medianas industrias representan un importante factor de desarrollo económico, en virtud que favorecen el desarrollo de las economías regionales, generan riqueza, impulsan la movilidad social, mejoran la distribución del ingreso, crean más puestos de trabajo, ya que representan casi el 60% del total de establecimientos industriales existentes del país (BCV – INE Junio 2001).

De tal manera hay que hacer hincapié en la necesidad de generar un escenario propicio para que las PYMIS realicen inversiones tanto en pro de ampliar su capacidad instalada de planta como para aumentar su productividad. El objetivo es sostener y consolidar en el mediano plazo la expansión registrada hasta el momento, incrementando las cantidades producidas para satisfacer la creciente demanda de bienes industriales.

La mayoría de las inversiones de las PYMIS en Venezuela son financiadas con recursos propios mientras que el financiamiento bancario representa sólo un 22% para el 2008<sup>2</sup>. Sin embargo, esta proporción se ha ido incrementando en los últimos tres años, advirtiéndose en dicho período un progresivo acercamiento del segmento PYMI al mercado crediticio.

Asimismo, existe una proporción del 44% de las PYMIS que en los últimos cinco años (2003 – 2008) no ha realizado inversiones – alrededor de la mitad – y cerca de un 25% de dichas industrias no lo hizo por falta de disponibilidad de fondos. La realización de inversiones con capital propio exige a las industrias mantener niveles de rentabilidad elevados. En este sentido, si bien en los años inmediatos a la salida del paro petrolero en el año 2002 las industrias lograron

---

<sup>2</sup> Dávila Álvarez, María Catalina y Morillo Moreno, Marysela Coromoto (2008). Análisis de las fuentes de financiamiento de las PYMIS del Municipio Zamora del Estado Miranda. ULA.

márgenes de rentabilidad considerables (47%), en los últimos años la rentabilidad bruta de las PYMIS en relación a las ventas llegó al cierre del año 2008 al 25% (FEDEINDUSTRIA 2008). En este contexto se reduce la posibilidad de financiar nuevas inversiones a través de la reinversión de utilidades y se plantea la necesidad de generar un ambiente propicio con nuevos instrumentos para el financiamiento de las industrias con capital eterno.

Entonces, buscando una solución este problema, se han planteado un conjunto de acciones en el sistema financiero que van desde la incorporación de gavetas crediticias (microcréditos, turismo, manufactura, entre otras), regulación de tasas de interés, hasta crear instituciones que brinden a este segmento de industrias los recursos necesarios bajo condiciones más blandas.

En nuestro caso, se pretende utilizar la experiencia de los beneficiarios de INAPYMI desde su creación al cierre del año 2008, a fin de determinar las fallas que presentan las políticas de financiamiento del instituto, de tal manera que se mejoren y se logre aumentar el nivel de acceso al financiamiento por parte del segmento PYMI. Cabe destacar que mantener el crecimiento y desarrollo de las PYMIS en Venezuela, representa una alternativa que garantiza la producción de bienes y servicios requeridos por la población, ante la crisis económica que se desenvuelve en los países desarrollados al cierre del 2008.

Es importante resaltar, que la investigación a desarrollarse es de carácter exploratorio, lo cual generará elementos de juicio a ser incorporados como insumos al INAPYMI para definir y crear políticas que mejoren la asignación de recursos fundamentada en la viabilidad económica y financiera de cada proyecto formulado por las PYMIS.

**CAPITULO II – INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y  
MEDIANA INDUSTRIA (INAPYMI)**

### **Misión**

Apoyar, fomentar, promocionar y recuperar a las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, con énfasis en los sectores considerados como estratégicos para el país, optimizando sus niveles de productividad, calidad y eficiencia, fortaleciendo su compromiso social y la protección del medio ambiente.

### **Visión**

Ser una institución que apoye en forma efectiva y oportuna a las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social de forma integral, contribuyendo a elevar la productividad del país en los sectores considerados como estratégicos y cubrir las necesidades más importantes de la población, bajo esquemas de compromiso y responsabilidad social y promoviendo el respeto al medio ambiente y el uso de tecnologías limpias.

### **Objeto**

1. Ejecutar las políticas y estrategias de fomento, recuperación, promoción, desarrollo económico y social, que en materia de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social dicte el Ejecutivo Nacional, a través del órgano rector.
2. Financiar los proyectos de inversión del sector, desde la concepción hasta la fase de comercialización, intercambio solidario y consumidor final de manera preferente a las pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, mediante el uso de sus propios recursos, los asignados por el Ejecutivo Nacional y terceros, basados en la eficiencia productiva.

3. Financiar y canalizar con recursos propios o de terceros, a través de órganos y entes de la Administración Pública e instituciones privadas que acometan acciones en esta materia, programas sociales o especiales conforme a lo establecido en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, sus reglamentos y lo que disponga el Ejecutivo Nacional.

### **Competencias**

1. Diseñar, ejecutar y supervisar el Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y unidades de propiedad social, el cual debe contener los objetivos a ser alcanzados en el corto, mediano y largo plazo, en cada una de las áreas prioritarias de desarrollo para el sector beneficiario del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, en correspondencia con las políticas que dicte el Ejecutivo Nacional.

2. Identificar y atender las necesidades de asistencia financiera, técnica y acompañamiento integral, para el mejoramiento de la eficiencia productiva de las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social

3. Administrar y gestionar el Sistema de Información de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social.

4. Elaborar los diagnósticos, estudios técnicos y de factibilidad requeridos por el sector de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, para el financiamiento y sustentabilidad de sus proyectos de desarrollo.

5. Brindar financiamiento integral a las propuestas que presenten las pequeñas y medianas industrias, asociaciones cooperativas, consejos comunales, sociedades civiles y unidades de propiedad social y suscribir con ellas líneas de crédito o cualquier otro tipo de instrumentos financieros, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa existente al efecto, con tasas de interés y

plazos preferenciales, sin menoscabo de las ofrecidas al sector por otras entidades financieras.

6. Otorgar financiamientos destinados a la adquisición y montaje de maquinaria y equipos industriales, para los planes de inversión en proyectos de innovación tecnológica, suscribir fideicomisos o contratos de provisión de fondos, a los fines del otorgamiento de créditos orientados a la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social; así como promocionar los programas de financiamiento preferencial para la actividad del sector aquí regulado, siempre que la finalidad de tales operaciones crediticias sea la de cumplir los objetivos señalados en el programa de administración de los recursos del Instituto, de conformidad con lo previsto en el Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y unidades de propiedad social.

7. Administrar sus propios recursos, los asignados por el Ejecutivo Nacional, así como aquellos provenientes de organismos financieros nacionales e internacionales.

8. Optimizar el rendimiento y utilización de los recursos que le sean asignados.

9. Conformar y administrar el mercado secundario de hipotecas conforme a los lineamientos respectivos.

10. Ejercer la supervisión y fiscalización de la utilización del financiamiento que se otorgue, con el fin de lograr la debida aplicación de los recursos por parte de los beneficiarios en adecuación a su objeto. Dicha supervisión y fiscalización será efectuada por personal especializado.

11. Efectuar por su cuenta, o a través de empresas consultoras especializadas, estudios destinados a identificar necesidades de inversión en las áreas que constituyen su objeto, cuyos resultados deberán ser informados en forma oficial al órgano de adscripción.

12. Actuar como fiduciario a los fines de canalizar recursos de terceros a programas de desarrollo de carácter social o especial.

13. Asistir técnicamente a los solicitantes o beneficiarios de los financiamientos, para lo cual podrá identificar, preparar y supervisar proyectos de inversión, de conformidad con las normas operativas.

14. Proponer e instrumentar los mecanismos de incentivos y beneficios, que coadyuven al desarrollo integral del sector de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social.

15. Ejecutar conforme a los lineamientos del órgano rector, los programas y acciones tendentes a la promoción, desarrollo y administración de las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, como plataformas de infraestructura y servicios básicos, así como la inversión en proyectos de innovación, por medio de fondos provenientes de sociedades de capital de riesgo.

16. Suscribir convenios y demás acuerdos con los órganos y entes de la Administración Pública e instituciones privadas para la coordinación de políticas, programas y proyectos de desarrollo de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social.

17. Coordinar con los órganos y entes de la Administración Pública e instituciones privadas, la elaboración de informes y evaluaciones de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, sobre aspectos relevantes relacionados con el sector.

18. Desarrollar programas de adiestramiento y capacitación en todas las áreas de gestión de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, en coordinación con el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES).

19. Apoyar las iniciativas que mantengan como objeto el fomento, creación y desarrollo de pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, en aquellos sectores considerados prioritarios en el Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y unidades de propiedad social.

20. Rendir al órgano rector informes semestrales o cuando le sea requerido, sobre su gestión administrativa y financiera.

21. Prestar directamente o por medio de órganos y entes de la Administración Pública e instituciones privadas o empresas mixtas, asistencia técnica y acompañamiento integral, en materia de administración, gestión de riesgos para el desarrollo y adecuación de productos y procesos en el desarrollo de redes de subcontratación, para el apoyo y cooperación entre las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social.

22. Asesorar a las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, sobre las medidas adecuadas para promover la defensa, protección y aseguramiento del medio ambiente en condiciones óptimas, en la realización de sus actividades productivas, estimular la incorporación de tecnologías limpias y socialmente apropiadas que reduzcan los impactos ambientales negativos y la contaminación en sus procesos.

23. Presentar al Ejecutivo Nacional, por medio del órgano rector, al término de cada ejercicio anual, el balance general, la memoria y cuenta de sus actividades en el período considerado y el balance mensual de comprobación.

24. Las demás competencias que le sean otorgadas por ley.

## **Programas de Financiamiento Vigentes**

- 1. Programa especial de financiamiento dirigido a las unidades de propiedad social y bancos comunales para promover unidades de producción socialistas que fortalezcan la economía comuna.***

### **Objeto**

Programa destinado al financiamiento de las Unidades de Propiedad Social, tales como las organizaciones socio productivas comunitarias, consejos comunales, empresas de propiedad social directa o comunal, empresa de propiedad social indirecta y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, cuyo objetivo es la realización de cualquier tipo de actividad económica productiva, financiera o comercial lícita, en la búsqueda del beneficio colectivo y la satisfacción de necesidades de sus habitantes, que permitan fortalecer la economía comunal.

### **Destino**

#### **Activo Fijo**

- Construcción o Adquisición de Galpón o Local Industrial.
- Maquinarias y Equipos.
- Ampliación y mejoras de la Planta Industrial.
- Instalación y montaje de estructura y de Maquinarias y Equipos.

- Transporte de Carga (con capacidad de 2.500 a 4.500 Kg.), y todos los requeridos para la Industria y servicios conexos. Así mismo se podrá financiar los siguientes accesorios: Cavas, Plataforma, Barandas o Estacas, Unidad de Enfriamiento. Igualmente se podrá financiar el seguro del vehículo durante el primer año del financiamiento.
- Unidad de transporte de pasajeros destinados al desarrollo turístico.

**Capital de Trabajo** (Hasta tres meses de operaciones)

- Materia Prima.
- Sueldos Salarios, anticipos societarios.
- Gastos Operativos.
- Alquiler del inmueble, si fuera el caso.

Intangibles (necesidades de inversión, formulación de proyectos, diagnóstico industrial, entre otros).

**Monto a financiar**

- COMUNIDADES MANCOMUNADAS: Hasta Bs. 2.000.000,00.
- COMUNIDADES: Hasta Bs. 600.000,00.

**Tasa de interés a aplicar**

Tasa aplicable: Desde el 0% hasta el 4%.

**Plazo de utilización de la línea de crédito por los bancos comunales**

Los Bancos Comunales deberán utilizar la línea de crédito dentro de un lapso de un (01) año a partir de la suscripción del respectivo contrato. El

plazo de amortización será de hasta siete (07) años más un (01) año de período muerto. El plazo de Amortización comenzará a transcurrir después de la culminación del período muerto. Las comunidades deberán ejecutar el proyecto dentro de un lapso de un (01) año a partir de la entrega del primer desembolso. El plazo de período muerto no será computado para el período de financiamiento.

### **Plazo de ejecución del proyecto socio productivo de las UPS**

Hasta diez (10) años, y hasta tres (3) años de plazo muerto. En caso de Transporte de Carga se otorgará un plazo de hasta cinco (5) años, y hasta un (01) año de período muerto. El plazo de Amortización comenzará a transcurrir después de la culminación del período muerto. Las comunidades deberán ejecutar el proyecto dentro de un lapso de un (01) año a partir de la entrega del primer desembolso. El plazo de período muerto no será computado para el período de financiamiento.

### **Garantías exigidas**

#### ***Bancos Comunales***

- Fianza Solidaria e ilimitada de la instancia de administración del Banco Comunal.
- El Banco comunal solicitará fianza solidaria de cada uno de los solicitantes del financiamiento o cualquier garantía que considere pertinente.
- En caso de transporte: una vez adquirida la unidad, se deberá consignar certificado de origen a nombre del beneficiario con reserva de dominio a nombre del INAPYMI, así como, copia de la póliza de seguro respectiva.

### ***Unidades de Propiedad Social***

#### Para adquisición de capital de trabajo:

- Fianza Solidaria e ilimitada de la instancia de administración del Banco Comunal de la mancomunidad o la comunidad, elegido mediante Asamblea de Ciudadanos o Ciudadanas, presentando fotocopias legibles de las cédulas de identidad de los integrantes de la Unidad de Gestión Financiera, y en caso de estar casados, adjuntar fotocopia de la cédula de identidad de su cónyuge.

#### Para adquisición de activos fijos:

##### 1. Bienes Inmuebles:

- Hipoteca Inmobiliaria, de primer (1er) grado sobre el inmueble a ser adquirido o construido.
- Hipoteca Inmobiliaria, de primer (1er) grado sobre el inmueble de su propiedad.

##### 2. Bienes Muebles:

Garantía Mobiliaria, sobre las maquinarias y equipos, en los casos de adquisición.

### **Recaudos exigidos**

Los documentos deben ser presentados en copia a vista de los originales para su verificación.

***Bancos Comunales:***

- Formulario de solicitud de crédito completamente lleno (en original).
- Acta Constitutiva de la Asociación Cooperativa del Banco Comunal, protocolizada ante la oficina de Registro de su domicilio.
- Constancia de inscripción en la Superintendencia Nacional de Asociaciones Cooperativas (SUNACCOOP).
- Constancia de inscripción ante Ministerio del Poder Popular para la Participación y Protección Social.
- Constancia de inscripción ante el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI).
- Acta Certificada de Asamblea de ciudadanos y ciudadanas donde se nombre a los miembros del Banco Comunal.
- Fotocopia del RIF del Banco Comunal.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad de los miembros del Banco Comunal y de sus respectivos cónyuges.
- Declaración Jurada de patrimonio de los integrantes del Banco Comunal.
- Acta de Asamblea mediante la cual la Asociación Cooperativa aprueba la solicitud de financiamiento.

***Unidades de Propiedad Social:***

Requisitos Generales:

- Formulario de solicitud de crédito completamente lleno (original).

- Fotocopia del Registro de Información Fiscal (RIF).
- Proyecto socio-productivo (Ingeniería, Impacto social, Factibilidad Económica).
- Constancia de inscripción del Banco Comunal en la Superintendencia Nacional de Asociaciones Cooperativas (SUNACOOOP).
- Fotocopia de la Cédula de Identidad de los miembros de la Unidad de Propiedad Social y de sus respectivos cónyuges.
- Modelo de Gestión y Organización Comunal para la Unidad de Propiedad Social.

Otros Requisitos:

***En caso de comunidad:***

- Acta Certificada de Asamblea de ciudadanos y ciudadanas donde se elige el Consejo Comunal y sus representantes.
- Acta Certificada y registrada de la Asamblea de ciudadanos y ciudadanas donde se nombre a los miembros del Banco Comunal.
- Acta Constitutiva de la Asociación Cooperativa Banco Comunal, protocolizada ante la oficina de Registro.
- Acta de Asamblea de ciudadanos y ciudadanas en la cual los integrantes de la comunidad aprueban por unanimidad el proyecto socio productivo y asumen la responsabilidad de ejecutar el proyecto a su cuenta y riesgo, así como, autorizan a un determinado Banco Comunal a recibir los recursos financieros.

- Constancia de inscripción del Banco Comunal ante Ministerio del Poder Popular para la Participación y Protección Social, emitida por FUNDACOMUNAL.
- Inscripción del Banco Comunal en el Fondo De Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI).
- Constancia del Registro del Consejo Comunal ante la Comisión Presidencial del Poder Comunal.
- Modelo de Gestión y Organización Comunal para la Unidad de Producción Social.
- Acta de asamblea de ciudadanos y ciudadanas registrada en la cual los integrantes de la comunidad aprueben por unanimidad el proyecto socio productivo, asuman la responsabilidad a su cuenta y riesgo de proyecto y autoricen a uno Banco Comunal a recibir los recursos financieros y a comprometerse a pagar el crédito al INAPYMI.

***En caso de mancomunidad:***

- Acta de Asamblea de ciudadanos y ciudadanas registrada donde se acuerde la creación de la mancomunidad.
- Acta Certificada de Asamblea de ciudadanos y ciudadanas de cada uno de los Consejos Comunales donde se nombre el delegado de las comunidades que conformara el Banco Comunal Mancomunado.
- Acta Constitutiva de la Asociación Cooperativa Banco Comunal Mancomunado, protocolizada ante la oficina de Registro.
- Acta de Asamblea de Ciudadanos y Ciudadanas registrada en la cual los integrantes de comunidad aprueban por unanimidad el proyecto socio

productivo, asumen la responsabilidad de asumir su proyecto a su cuenta y riesgo y autorizan a un determinado Banco Comunal a recibir los recursos financieros, y a comprometerse a pagar el crédito al INAPYMI.

- Constancia de inscripción del Banco Comunal Mancomunado ante Ministerio del Poder Popular para la Participación y Protección Social emitida por FUNDACOMUNAL.
- Inscripción del Banco Comunal Mancomunado en el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI).

***En caso de Adquisición de Inmuebles:***

- Copia del documento de propiedad de inmueble debidamente registrado.
- Certificación de Gravamen con menos de seis (6) meses de expedición.
- Avalúo realizado por la Gerencia competente en la materia del INAPYMI.
- Copia de la cédula de Identidad de los propietarios del inmueble
- Carta oferta de venta del inmueble indicando el valor y el tiempo de vigencia.
- Si son terrenos municipales consignar la desafectación del terreno. Si el documento de propiedad del inmueble presenta la cláusula de Derecho de Preferencia a favor de la municipalidad, consignar la renuncia al derecho de preferencia (aplica para compra-venta)

***En caso de adquisición de Transporte de Carga:***

- Factura pro forma con RIF del proveedor del transporte, con vigencia menor a seis (6) meses.

***Si el inmueble pertenece a una Sucesión:***

- Declaración Sucesoral.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad de cada uno de los Herederos, en caso de que no firmen todos los herederos, consignar poder debidamente registrado por ante la Oficina de Registro Publico que corresponda a la ubicación del inmueble.
- Solvencia Sucesoral.

***Cuando se ofrece Hipoteca Inmobiliaria:***

- Copia del documento de propiedad del inmueble debidamente registrado.
- Certificación de Gravamen con menos de seis (6) meses de expedición.
- Avalúo realizado por la Gerencia de Gerencia competente en la materia del INAPYMI.
- Copia de la cédula de Identidad de los propietarios del inmueble

*Nota: Solo se aceptarán las solicitudes de financiamiento con la totalidad de los recaudos exigidos.*

**Condiciones especiales para bancos comunales, los cuales deberán:**

- Asumir el 100% del riesgo sobre créditos fallidos.
- Ser evaluados por el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI).
- Ejecutar los recursos asignados para fines establecidos en el presente programa.

- Presentar trimestralmente al INAPYMI el registro de la administración y soportes que demuestren los ingresos y desembolsos efectuados de los recursos asignados.
- Efectuar los desembolsos acorde al plan de inversión.
- Distribuirán el 6% de los intereses percibidos de la siguiente manera: Constitución de un Fondo de riesgo: 1%, Fondo de Acción social: 3%, Fondo de gastos operativos y administración: 1%, Intereses retornables (margen de intermediación) al INAPYMI: 1%.

#### **Condiciones especiales para las unidades de propiedad social**

- Los Consejos Comunales deben estar evaluados por el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI).
- Los desembolsos se efectuarán acorde al plan de inversión.
- Los Bancos Comunales deberán presentar las facturas de compra de bienes debidamente canceladas para la asignación de desembolsos, a fin de corroborar los desembolsos efectuados.
- Los Bancos Comunales podrán realizar amortizaciones a capital de manera extraordinaria.
- El incumplimiento del Plan de inversión del Proyecto dará derecho a INAPYMI a rescindir el Contrato de Crédito y exigir la devolución del capital prestado.
- La Coordinación Regional del INAPYMI respectiva, establecerá previo al financiamiento un cronograma de visitas a las instalaciones donde se desarrollará el proyecto y deberá participar en las asambleas de ciudadanos y ciudadanas de los Consejos Comunales, donde se trate

asuntos relacionados con el Proyecto Socio Productivo enviado por el INAPYMI

- En caso que el beneficiario sea dirigido por la sala situacional de plan café aparte de los requisitos antes señalados el beneficiario tendrá que consignar el aval de la sala situacional.
- En casos excepcionales y demostrables, el período muerto se podrá extender hasta un (01) año.

## ***2. Programa destinado a la pequeña y mediana industria.***

### **Objeto**

Programa destinado al financiamiento de identificación de necesidades de inversión, expansión, recuperación, ampliación, reconversión industrial, adquisición de activos fijos y capital de trabajo dirigido a la Pequeña y Mediana Industria, bajo la figura de Personas Naturales o Jurídicas que efectúen actividades de transformación de materia prima en insumos, bienes industriales elaborados o semielaborados. Igualmente se considerarán las empresas que presten servicios a la industria.

### **Destino**

#### **Activo Fijo**

- Construcción o Adquisición de Galpón o Local Industrial.
- Maquinarias y Equipos.

- Ampliación y mejoras de la Planta Industrial.
- Instalación y montaje de estructura y de Maquinarias y Equipos.
- Transporte de Carga (con capacidad de 2.500 a 4.500 Kilogramos.), y todos los requeridos para la Industria y servicios conexos. Así mismo se podrá financiar los siguientes accesorios: Cavas, Plataforma, Barandas o Estacas, Unidad de Enfriamiento. Igualmente se podrá financiar el seguro del vehículo durante el primer año del financiamiento.
- Unidad de transporte de pasajeros destinados al desarrollo turístico.

**Capital de Trabajo** (Hasta tres meses de operaciones)

- Materia Prima.
- Sueldos Salarios, anticipos societarios.
- Gastos Operativos.
- Alquiler del inmueble, si fuera el caso.
- Intangibles (necesidades de inversión, formulación de proyectos, diagnóstico industrial, entre otros).

**Monto a financiar**

De acuerdo a la viabilidad y evaluación técnica, económica, financiera y social del proyecto.

**Tasa de interés a aplicar**

Desde 6 % al 9 % anual, pagadero a período vencido.

### **Plazo de financiamiento**

- Hasta ocho (08) años para Activo Fijo y hasta un (01) año de período muerto. En casos excepcionales y demostrables, el período muerto se podrá extender hasta un (1) año más.
- Hasta tres (03) años para Capital de Trabajo y hasta seis (06) meses de período muerto. En casos excepcionales y demostrables, el período muerto se podrá extender hasta seis (6) meses más.

### ***Transporte de Carga***

- Hasta cinco (5) años, incluyendo hasta tres (3) meses de período muerto. En casos excepcionales y demostrables, el período muerto se podrá extender hasta tres (3) meses más.

*Nota: El plazo del financiamiento empieza a transcurrir después de culminar el período de muerto.*

### **Garantías exigidas**

*Índice de garantía 1:1*

### ***Cualesquiera de las siguientes garantías:***

- Hipoteca Inmobiliaria de 1er grado, Documento de Propiedad del Inmueble (el ofrecido en garantía) legible y debidamente Registrado. Certificado de Gravamen con menos de seis (6) meses de expedición.
- Copia de Cédula de identidad del propietario (a) del inmueble, en caso de ser casado debe presentar copia de cédula de identidad de su cónyuge.

- Cédula Catastral.
- Garantía Mobiliaria sobre Maquinarias y Equipos propiedad de la empresa y/o a adquirir. Cuando las maquinarias sean propiedad del solicitante anexar la Declaración Jurada de las Maquinarias, o facturas.
- En caso de transporte de carga y turístico reserva de dominio a nombre de INAPYMI.

En caso de no contar con garantías suficientes, el solicitante podrá constituir:

- Personal natural: Fianza de un tercero
- Cooperativas: Fianza solidaria de todos los asociados y/o fianza de un tercero.
- PYMI: Fianza solidaria de los accionistas y/o fianza de un tercero.

Asimismo se podrán aceptar fianzas de una Sociedad de Garantías Recíprocas.

### **Recaudos exigidos**

Los documentos deben ser presentados en fotocopia a vista el original. Los recaudos serán entregados en el siguiente orden:

#### ***Recaudos generales:***

- Formulario de solicitud de crédito completamente lleno (original).
- Facturas Pro-Formas de las maquinarias o equipos industriales, materias primas y transporte de carga y turismo a adquirir con indicación del RIF del proveedor, con vigencia mínima de treinta (30) días.

- Fotocopia RIF del solicitante
- En caso que la actividad se desarrolle en un local arrendado: Copia simple del documento de propiedad del inmueble. Copia del contrato de arrendamiento autenticado, si lo hubiere; de no existir contrato, carta de intención de arrendar suscrita por el propietario (debiéndose indicar la actividad productiva a realizar y anexar copia de cédula del los propietarios).

**Personas naturales:**

- Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante y la de su cónyuge de ser el caso, ampliada al 150 % en hoja tamaño carta.
- Balance personal con antigüedad menor a 6 meses elaborado por un contador público colegiado
- Perfil Económico en formato utilizado por el INAPYMI (impreso y digital).
- Fotocopia de cualquier recibo de servicio público o privado en el que se identifique su domicilio. Ejemplo: Carta de residencia o carta de la asociación de vecino.

**PYMI:**

- Proyecto de Factibilidad Técnico Económico.
- Fotocopia del Registro Mercantil, con todas las modificaciones si las hubiere.
- Fotocopia de las Cédulas de identidad de los socios y sus cónyuges, de ser el caso, ampliada al 150% en hoja tamaño carta.

- Balance Personal con antigüedad menor a seis (6) meses, de cada uno de los socios, elaborado por un Contador Público colegiado.
- Estados Financieros de los tres (03) últimos ejercicios económicos visados por el Colegio de Contadores Públicos. Si el crédito solicitado supera los Bs. 1.500.000,00, los estados financieros deberán ser auditados.
- Fotocopia de las dos (2) últimas declaraciones del ISLR.
- Balance de Comprobación con una antigüedad no mayor a tres (03) meses elaborado por un Contador Público colegiado.
- Carta Aval del Consejo Comunal de la Comunidad respectiva, donde conste la actividad productiva a realizar y su ubicación (De no existir el respectivo Consejo Comunal, el aval podrá ser otorgado por el Consejo Local de Planificación Pública de la zona o por la Asociación de vecinos).
- Solvencia Laboral de la empresa.

**Cooperativas o Unidades Productiva Familiar:**

- Acta Constitutiva y sus modificaciones si las hubiere (debidamente Registradas).
- Proyecto de Factibilidad Técnico Económico.
- Registro de inscripción ante la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACCOOP)
- Carta Aval del Consejo Comunal de la Comunidad respectiva, donde conste la actividad productiva a realizar y su ubicación (De no existir el

respectivo Consejo Comunal, el aval podrá ser otorgado por el Consejo Local de Planificación Pública de la zona o por la Asociación de vecinos).

- Fotocopia de la Cédula de Identidad de los cooperativistas y de sus cónyuges, de ser el caso, ampliada al 150% en hoja tamaño carta, dirección y teléfono de habitación.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad de los miembros de la Unidad Productiva Familiar y sus cónyuges, de ser el caso, ampliada al 150% en hoja tamaño carta, dirección y teléfono de habitación.
- Estados Financieros de los tres (03) últimos ejercicios económicos visados por el Colegio de Contadores Públicos. En caso de nuevos emprendimientos deberá presentar un balance de apertura en original firmado por un Contador Público Colegiado.
- Fotocopia de las tres (03) últimas declaraciones de ISLR.
- Solvencia Laboral solo en los casos de cooperativas que asuman la condición de patrono.
- Certificación de Fiel Cumplimiento emitida por SUNACOOOP (solo en caso de ser Cooperativas).
- Fotocopia del acta de asamblea registrada donde autorizan a la instancia de administración de la cooperativa a tramitar la solicitud de crédito ante INAPYMI, donde se compromete a pagarlo y a constituir todas las garantías que lo respaldarán.

**Recaudos adicionales según la actividad productiva:**

Adicional a los requisitos antes señalados, según se trate de personas naturales, PYMI, Cooperativas y Unidades Productivas Familiares, deberán presentar los siguientes requisitos:

**Transporte Turístico:**

- Constancia de Factibilidad Técnica del Proyecto avalado por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de turismo.

**Posadas y Paradores Turísticos:**

- Fotocopia de la Constancia de Factibilidad Técnica para nuevas instalaciones y remodelaciones otorgada por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de turismo.
- Fotocopia de la Constancia del Registro Turístico Nacional (RTN) emitido por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de turismo (En caso de estar Operativo)
- Fotocopia de la Licencia de Turismo para operar o funcionar como prestador de servicio turístico otorgada por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de turismo (En caso de estar Operativo)
- Fotocopia de la Solvencia de pago emitida por el INATUR (en caso de ampliación, remodelación o dotación y equipamiento de establecimientos de alojamiento turístico).
- Fotocopia de la autorización para la ocupación del territorio cuando se trate de proyectos a ser desarrollados en Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (ABRAE), bajo la figura de zonas declaradas de

interés turístico, otorgadas por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de turismo (En caso de Instalaciones de alojamientos turísticos).

**Plan Café:**

- Aval de la Sala Situacional del Plan Café.

*Nota: Solo se aceptarán las solicitudes de financiamiento con la totalidad de los recaudos exigidos.*

**Condiciones generales**

- El Beneficiario se compromete a contratar y mantener vigente durante la duración del financiamiento una póliza de seguro a todo riesgo, que ampare los bienes dados en garantía al INAPYMI.
- Los gastos del registro de las garantías de las empresas deben ser pagadas por los beneficiarios.
- La PYMI o Cooperativa se obliga a presentar al INAPYMI, durante la vigencia del financiamiento, sus Estados Financieros al cierre de cada ejercicio económico. Su incumplimiento dará derecho al Instituto de considerar el crédito de plazo vencido.
- El incumplimiento del Plan de inversión del Proyecto dará derecho al INAPYMI a rescindir el Contrato de Crédito y exigir la devolución del capital prestado.
- La dependencia regional del INAPYMI respectiva, se abstendrá de enviar solicitudes de crédito sin la totalidad de los recaudos exigidos.
- Las PYMI y Cooperativas beneficiarias de este programa se comprometen a efectuar un aporte social que podrá ser en: Productos,

Servicios o monetario. Este aporte equivaldrá a un monto de al menos el 10% de su utilidad neta en cada ejercicio económico, durante la vigencia del crédito. Dicho aporte deberá ser avalado por el Consejo Comunal del sector donde está ubicado, de no existir, el aporte podrá ser avalado por el Consejo Local de Planificación Pública de la zona o por la Asociación de vecinos. En caso de incumplimiento de esta estipulación, el INAPYMI podrá considerar la obligación como de plazo vencido y en consecuencia, exigir al beneficiario el pago total de la deuda.

- El proyecto debe garantizar la protección y aseguramiento del medio ambiente en condiciones óptimas, en la realización de sus actividades productivas, estimulando la incorporación de tecnologías limpias y socialmente apropiadas que reduzcan el impacto ambiental negativo y la contaminación en sus procesos.

**Condiciones especiales Transporte de Carga y Turístico:**

- El beneficiario se compromete a utilizar el vehículo en el desarrollo de la actividad señalada en su solicitud, de manera directa y personal, en consecuencia durante la vigencia del crédito, no podrá subcontratar, arrendar u otra forma de acuerdo, que implique beneficio alguno para el beneficiario, *so pena* de la revocación del crédito.
- El beneficiario se compromete en mantener asegurado el bien otorgado en garantía, durante la vigencia del financiamiento. El incumplimiento de esta estipulación hará exigible la totalidad de la obligación como de plazo vencido.

- El INAPYMI se reserva el derecho a practicar cualquier visita o inspección a los fines de verificar el uso correcto del vehículo en cuestión.

**3. Programa de factoraje dirigido a pequeñas y medianas industrias con la finalidad de brindar oportunidad de financiamiento para capital de trabajo.**

**Objeto**

Presentar a la pequeña y mediana industria, oportuno financiamiento para capital de trabajo, mediante la compra de sus cuentas por cobrar a corto plazo, así como la gestión de cobranza, logrando así incrementar las posibilidades reales de negociación de la empresa ya que podrá llegar a mercados que antes era imposible llegar por falta de liquidez.

**Destino**

**Capital de Trabajo**

**Monto a financiar**

El monto se asignará dependiendo de la evaluación realizada, tanto al beneficiario del programa como a los deudores que INAPYMI considere según la evaluación.

**Tasa de interés a aplicar**

Tasa: 9% anual del monto neto de la factura, más una comisión flat de uno (1)% del monto de la factura.

**Plazo de financiamiento**

Un (1) año, renovable a un (1) año más.

**Garantías exigidas**

No aplica. Ya que las facturas garantizan la ejecución del proceso.

**Recaudos exigidos**

**Beneficiario**

- Carta de Exposición de Motivos.
- Constancia de Inscripción en SUNACOOOP en caso de Asociación Cooperativa.
- Certificado de fiel cumplimiento emitido por la SUNACOOOP en caso de Asociación Cooperativa.
- Acta Constitutiva, con todas las modificaciones si las hubiere, debidamente registrada(s).
- Resumen Ejecutivo de la Empresa.
- Certificado PYMI
- Copia de la C.I. de los socios y sus cónyuges en caso de ser casados.
- Copia del RIF de la PYMI o Cooperativa.
- Estados Financieros Auditados de los tres (3) últimos años y/o Balance de Comprobación.
- Flujo de Caja actualizado y proyectado.

- Referencias Bancarias y Comerciales.
- Listado de clientes actuales y potenciales.
- Modelo de Factura, que cumpla con las formalidades establecidas por el SENIAT.
- Relación de Facturas por cobrar.

### **Deudores**

- Resumen Ejecutivo de la Empresa, en caso de ser empresa privada.
- Constancia de Inscripción en SUNACOOOP en caso de Asociación Cooperativa.
- Certificado de fiel cumplimiento emitido por la SUNACOOOP en caso de Asociación Cooperativa
- Acta Constitutiva, con todas las modificaciones si las hubiere, debidamente registrada(s). En caso de ser empresa privada.
- Copia de la C.I. de los socios y sus cónyuges en caso de ser casados, en caso de ser empresa privada.
- Copia del RIF de la empresa u organismo.
- Estados Financieros Auditados de los tres (3) últimos años y/o Balance de Comprobación, en caso de ser empresa privada.
- Referencias Bancarias y Comerciales, en caso de ser empresa privada.

### **La Factura**

- Plazo: Máximo 90 días.

- Original, sellada, firmada por empresa receptora de la mercancía. No podrá contener enmienda, tachadura ni cláusula de pago distintas a la de contado y al vencimiento.
- Debe tener la impresión de la indicación de la Imprenta autorizada por el SENIAT, con su Resolución Aprobatoria y número de Control.
- Debe indicar el RIF de la empresa emisora.
- No podrán presentar cláusulas que interfieran en las gestiones de Cobranzas, regidas por los códigos y leyes que conforman el marco legal.

Los documentos del beneficiario deben ser presentados en fotocopia a la vista de su original.

*Nota: Solo se aceptarán las solicitudes de financiamiento con la totalidad de los recaudos exigidos.*

### **Condiciones generales**

- La empresa contará con un límite en efectivo que será determinado previa evaluación del beneficiario y su(s) deudor(es).
- El IVA así como cualquier otro impuesto no son tomados en cuenta para calcular el descuento de las facturas, ya que el monto a entregar es el 90% del neto de la factura.

No aplican para este programa las PYMI o Cooperativas que presenten facturas de:

- Servicio de instalaciones industriales.
- Ventas a empresas filiales o asociadas entre sí.

- Venta directa al público (comercio minorista)
- Venta por prestación de servicios intangibles como: Asesoría, proyectos, consultoría.

### **Definiciones**

**Deudor:** Es la persona que está comprometida a saldar una deuda.

**Beneficiario:** Es la persona o grupo de personas que, directa o indirectamente, por sí misma o a través de interpuesta persona, por virtud de contrato, obtiene un beneficio o provecho.

## **CAPÍTULO III – MARCO TEORICO**

## **Bases Teóricas**

### **Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo**

#### **Crédito Comercial**

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos..  
Importancia.

Tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

#### ***Ventajas:***

- \* Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- \* Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

***Desventajas:***

\* Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

\* Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.  
Formas de Utilización.

***Formas de Utilización:***

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial?. Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de la capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

### **Crédito Bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

#### ***Ventajas:***

\* Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

\* Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

#### ***Desventajas:***

\* Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

\* Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

**Formas de Utilización:**

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo. Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

**Pagaré**

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

***Ventajas:***

- \* Es pagadero en efectivo.
- \* Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

***Desventajas:***

Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

***Formas de Utilización:***

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo.

El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año ; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable. Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

### **Línea de Crédito**

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

#### ***Ventajas:***

- \* Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

#### ***Desventajas:***

- \* Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

- \* Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

- \* Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

***Formas de Utilización:***

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

**Papeles Comerciales**

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se

usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

***Ventajas:***

\* El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.

\* Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

***Desventajas:***

\* Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.

\* Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.

\* La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

***Formas de Utilización:***

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente  $\frac{1}{2}$  % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

### **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar**

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

***Ventajas:***

- \* Es menos costoso para la empresa.
- \* Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- \* No hay costo de cobranza.

***Desventajas:***

- \* Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- \* Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

***Formas de Utilización:***

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

### **Financiamiento por medio de los Inventarios**

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

#### ***Ventajas:***

- \* Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía.
  
- \* Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

#### ***Desventajas:***

- \* Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
  
- \* El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

#### ***Formas de Utilización:***

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los

artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco especifica no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

## **Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo**

### **Hipoteca**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

***Ventajas:***

- \* Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- \* Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- \* El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

***Desventajas:***

- \* Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- \* Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

***Formas de Utilización:***

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

### **Acciones**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionista, derechos preferenciales, entre otros.

#### ***Ventajas:***

- \* Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- \* Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

#### ***Desventajas:***

- \* El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- \* El costo de emisión de acciones es alto.

#### ***Formas de Utilización:***

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma,. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes? Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las Acciones? Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

### **Bonos**

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono

posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

***Ventajas:***

- \* Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- \* El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- \* Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

***Desventajas:***

- \* La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.

***Formas de Utilización:***

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del adeudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización

financiera para hacerse cargo del fideicomiso. La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario.

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

### **Arrendamiento Financiero**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran e el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

***Ventajas:***

- \* Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- \* Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- \* Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

***Desventajas:***

- \* Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- \* Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- \* La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

***Forma de Utilización:***

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o

menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos no se pueden cancelar, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa(arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

### **Definición de Términos Básicos**

A los efectos del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (Nº 6.215, de fecha 15 de julio de 2008), en su Artículo 5º, se entiende por:

1. Pequeña y Mediana Industria: Toda unidad organizada jurídicamente, con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias prima en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad. Se considerará Pequeña Industria aquellas que tengan una nómina promedio anual

de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta cien mil Unidades Tributarias (100.000 U.T.). Se considerará Mediana Industria aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta cien (100) trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas cincuenta mil Unidades Tributarias (250.000 U.T.). Tanto en la Pequeña como en la Mediana Industria ambos parámetros son concurrentes.

2. Unidades de Producción Social: Agrupaciones de carácter social y participativo, tales como: las cooperativas, consejos comunales, unidades productivas familiares y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, cuyo objetivo es la realización de cualquier tipo de actividad económica productiva, financiera o comercial lícita, a través del trabajo planificado, coordinado y voluntario, como expresión de conciencia y compromiso al servicio del pueblo, contribuyendo al desarrollo comunal, donde prevalezca el beneficio colectivo sobre la producción de capital y distribución de beneficios de sus miembros, incidiendo positivamente en el desarrollo sustentable de las comunidades.

3. Tecnología Limpia: Conjunto de mecanismos de producción que conlleven a la elaboración de productos que incorporen equipos, maquinarias, instrumentos, procedimientos y métodos que cumplan con lo establecido en la legislación vigente para la preservación del medio ambiente.

4. Núcleos de Desarrollo: Áreas determinadas del territorio venezolano, en las cuales se explotan las potencialidades locales, para la transformación social, cultural, política, gerencial, ética, tecnológica y económica; a través de la autogestión, cogestión, aprovechamiento, movilización, administración y uso planificado sustentable y racional de sus potencialidades, sus recursos naturales y humanos.

## **CAPITULO IV – MARCO METODOLÓGICO**

### **Tipo de Investigación**

De acuerdo a los objetivos del estudio se define la presente investigación bajo el tipo descriptivo–evaluativo. La investigación descriptiva, según Sabino (1992), tiene como interés principal “describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento” (p.60). Best (citado por Tamayo, 1984) agrega que este tipo de investigación “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente” (p.35). En este contexto la naturaleza descriptiva del presente trabajo, define un conjunto de variables que intentan describir con la mayor precisión posible las características de las PYMIS venezolanas que acceden a financiamientos en INAPYMI.

Asimismo, la investigación, en atención al logro de los objetivos propuestos, también se sustenta en un enfoque de tipo evaluativo, toda vez que pretende determinar a través de la experiencia de los beneficiarios de INAPYMI las trabas presentes en el proceso de otorgamiento de créditos a las PYMIS, con la finalidad de determinar las alternativas que faciliten a las PYMIS obtener recursos financieros del Estado en función de apoyarlas en su crecimiento y desarrollo.

El presente estudio evaluativo se basa en la estructura presentada por Briones (citado por Hurtado de Barrera 1998), quien define la investigación evaluativa como: La actividad realizada con el propósito de apreciar la mayor o menor efectividad de un proceso, en cuanto al cumplimiento de los objetivos, en correspondencia con el contexto en el cual el evento ocurre; es la que analiza la estructura, el funcionamiento y los resultados de un programa con el fin de proporcionar información de la cual se puedan derivar criterios útiles para la toma de decisiones. (p.383)

### **Diseño de la Investigación**

En el marco del presente estudio, referido a la elaboración de alternativas que minimicen los obstáculos a las PYMIS para acceder a créditos en INAPYMI y atendiendo los objetivos propuestos, se presenta la investigación bajo un diseño de campo, el cual de acuerdo al Manual para la elaboración de Trabajos de Grado de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL), consiste en el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito de describirlos o interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos... haciendo uso de métodos característicos... de los enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos de forma directa de la realidad. (p.5)

Por lo tanto permite la observación directa del fenómeno en estudio, en el caso de la presente investigación, de identificar los principales obstáculos de las PYMIS al acceder a créditos en INAPYMI, desde la recolección de los primeros datos hasta el análisis e interpretación de los mismos en función de los objetivos definidos en el proyecto.

### **Población y Muestra**

El universo o población objetivo del estudio estará comprendido por la totalidad de los beneficiarios del INAPYMI en los Estados Miranda y Distrito Capital, dado que se encuentran de los tres primeros estados donde se otorgó la mayor cantidad de financiamiento hasta el cierre del año 2008 (*Ver cuadro 1*). Adicionalmente, para el trabajo de campo fueron más accesibles geográficamente y cubiertos con los recursos disponibles por tesista.

De esta población se escogió una muestra representativa de 302 encuestas (Ver cuadro II), distribuida en base a la proporción de cada estado objeto de estudio con respecto a los beneficiarios totales.

**Cuadro I – Participación de cada estado en la Cartera de Crédito**

| Estado           | N° Financiamientos Otorgados | % Total Cartera de Crédito Dic 2008 |
|------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| Aragua           | 675                          | 8,74%                               |
| Distrito capital | 640                          | 8,28%                               |
| Miranda          | 595                          | 7,70%                               |
| Zulia            | 587                          | 7,60%                               |
| Guárico          | 526                          | 6,81%                               |
| Lara             | 522                          | 6,76%                               |
| Carabobo         | 515                          | 6,67%                               |
| Mérida           | 426                          | 5,51%                               |
| Barinas          | 330                          | 4,27%                               |
| Sucre            | 288                          | 3,73%                               |
| Portuguesa       | 287                          | 3,72%                               |
| Falcón           | 274                          | 3,55%                               |
| Táchira          | 264                          | 3,42%                               |
| Nueva Esparta    | 263                          | 3,40%                               |
| Vargas           | 253                          | 3,28%                               |
| Bolívar          | 235                          | 3,04%                               |
| Apure            | 222                          | 2,87%                               |
| Yaracuy          | 196                          | 2,54%                               |
| Trujillo         | 182                          | 2,36%                               |
| Anzoátegui       | 170                          | 2,20%                               |
| Monagas          | 85                           | 1,10%                               |
| Amazonas         | 74                           | 0,96%                               |
| Cojedes          | 72                           | 0,93%                               |
| Delta Amacuro    | 44                           | 0,57%                               |
| <b>TOTALES</b>   | <b>7725</b>                  | <b>100%</b>                         |

Fuente: INAPYMI

Cálculos: Elaboración Propia

### Diseño de la Muestra

Para el diseño de la muestra se empleó la técnica de muestreo aleatorio simple, que en términos estadísticos se define como un método donde todas las muestras tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas y en el que las unidades obtenidas a lo largo del muestreo se devuelven a la población.

El cálculo de la misma se realizó de acuerdo a la siguiente fórmula, en virtud que se trataba de datos cualitativos:

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}}$$

Siendo  $n' = \frac{s^2}{\sigma^2}$  sabiendo que:

$\sigma^2$  es la varianza de la población respecto a determinadas variables.

$s^2$  es la varianza de la muestra, la cual podrá determinarse en términos de probabilidad como  $s^2 = p(1-p)$

$se$  es error estándar que está dado por la diferencia entre  $\left(\mu - \bar{x}\right)$  la media poblacional y la media muestral.

$(se)^2$  es el error estándar al cuadrado, que nos servirá para determinar  $\sigma^2$ , por lo que  $\sigma^2 = (se)^2$  es la varianza poblacional.

Para el cálculo de la muestra se tomaron los siguientes datos:

- Nivel de confiabilidad 90% ( $p$ )

- Error estándar 0,015 (*se*)
- Población 1.235 beneficiarios (*N*)

$$\text{por lo que } n' = \frac{s^2}{\sigma^2} = \frac{0,09}{0,000225} = 400$$

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}} = \frac{400}{1 + \frac{400}{1235}} = 302$$

Cabe destacar, que en el caso de que se quisiera reducir este valor (error muestral) se debería aumentar necesariamente el tamaño de la muestra. En nuestro caso, la decisión del tamaño muestral ha utilizar dependió de los recursos financieros con que el estudio contaba para la implementación del trabajo de campo.

**Cuadro II – Distribución de la Muestra entre los Estados**

| Estado           | Beneficiarios | Proporción | Porcentaje | Encuestas  |
|------------------|---------------|------------|------------|------------|
| Miranda          | 590           | 0,48       | 48         | 145        |
| Distrito Capital | 640           | 0,52       | 52         | 157        |
| <b>TOTALES</b>   | <b>1.235</b>  | <b>1</b>   | <b>100</b> | <b>302</b> |

Fuente: INAPYMI

Cálculos: Elaboración Propia

### **Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

En atención a la metodología empleada para la elaboración del presente Trabajo Especial de Postgrado, se utilizaron técnicas e instrumentos de recolección de datos que permitieron obtener la información requerida para el desarrollo de los objetivos específicos a través de las variables objeto de medición. En tal sentido, y de acuerdo a la modalidad del proyecto de estudio enfocado a identificar los obstáculos que presentan las PYMIS para acceder al financiamiento en INAPYMI, se hará con el uso de las técnicas de recopilación documental y la encuesta.

Para la *recolección documental* se consultarán diversos tipos de documentos como: memorias, leyes, gacetas, manuales de normas y procedimientos e informes de gestión del INAPYMI.

*La encuesta*, según Arias (1999), se refiere al método o técnica que consiste en obtener información acerca de un grupo de individuos. Puede ser oral (entrevista) o escrita (cuestionario). Para Sabino, consiste en “requerir información a un grupo socialmente significativo de personas acerca de los problemas en estudio para luego, mediante un análisis de tipo cuantitativo, sacar las conclusiones que se correspondan con los datos recogidos”.

### **Descripción y Aplicación del Instrumento de Recolección de Datos. Encuesta**

Con base a lo expuesto, se hizo uso de una encuesta como medio para obtener la información proveniente de la muestra objeto de estudio. Se diseñó una primera encuesta piloto (con formato abierto), para ser aplicada a la sexta parte de la muestra estimada que corresponde a 50 beneficiarios en los distintos estados; con el fin de elaborar un instrumento entendible para la población objetivo, que

permitió sondear sobre las principales trabas que las PYMIS tienen al acceder a un financiamiento en INAPYMI.

En base a los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas, se diseñó una segunda encuesta que permitió el diseño de la encuesta definitiva con formato cerrado. Permitiendo así, minimizar en lo posible todos los sesgos. En base a los resultados obtenidos, siete obstáculos fueron los que más se repitieron. El número de encuestas aplicadas fue de 302. El listado estuvo conformado por los siguientes aspectos: requisitos, inestabilidad económica, tasa ofrecida, garantías, trámites burocráticos, costos y situación impositiva.

La encuesta aplicada consta de dos partes: la primera parte (A) está compuesta de preguntas que intentan conocer las condiciones en las cuales los entrevistados obtuvieron el financiamiento.

La segunda parte (B) pretende priorizar los obstáculos al acceder al financiamiento; así como las sugerencias de los beneficiarios para mejorar la obtención de servicios financieros y conocer las necesidades actuales que presentan las PYMIS.

La aplicación de la encuesta definitiva se realizó entre los meses de Abril a Junio del 2009, por la persona que elaboró este Trabajo Especial de Postgrado.

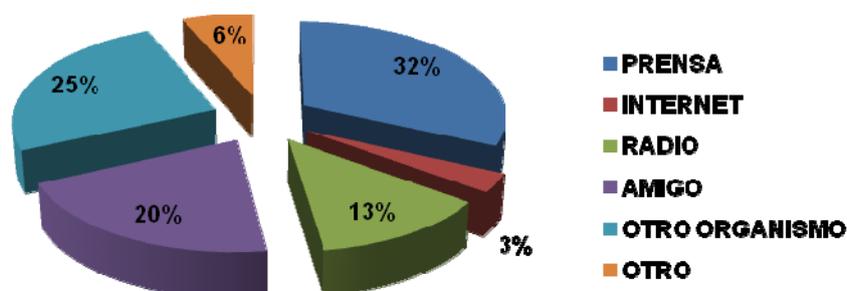
Para la selección, de los individuos de la muestra, se realizó una estratificación del universo por municipio, realizando una afijación proporcional del número de encuestas a cada una de ellos (ver *Tabla 1*)

La encuesta se realizó mediante llamada telefónica al encuestado, que previamente había sido seleccionado a través de la data suministrada por el INAPYMI, donde se especificaba cuantos beneficiarios había por municipio en cada uno de los estados objetivo.

## **CAPITULO V - ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

## Análisis e Interpretación de los resultados obtenidos en el estado Distrito Capital

**GRAFICO N°1 - ¿Cómo llego a conocer INAPYMI?**

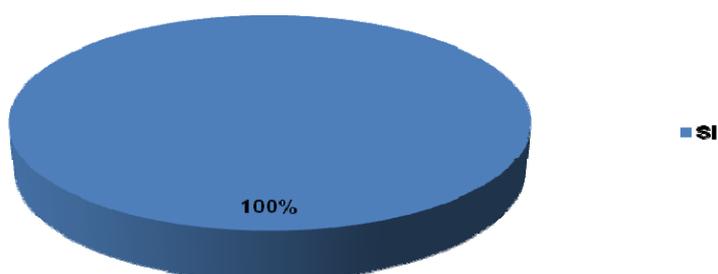


*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 32% de los entrevistados, respondieron que llegaron a conocer al INAPYMI por la prensa, seguido con un 25% la opción por otros organismos.

De lo que se puede deducir, que la difusión a través de los medios de comunicación escrita y la articulación con otros entes ha sido buena.

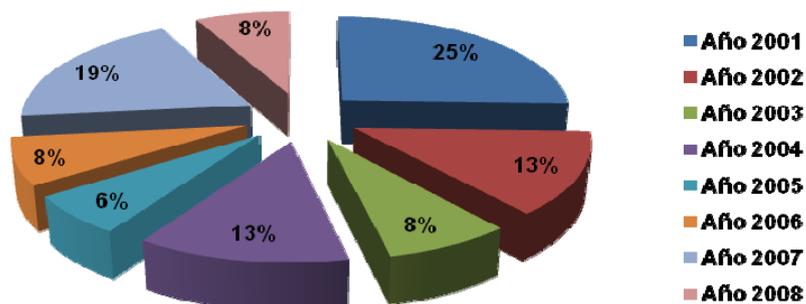
**GRAFICO N°2 - ¿INAPYMI es un instituto cuyo objetivo principal es otorgar financiamientos a las PYMIS?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

Se constató que el 100% de los entrevistados, conocen el objetivo principal del INAPYMI.

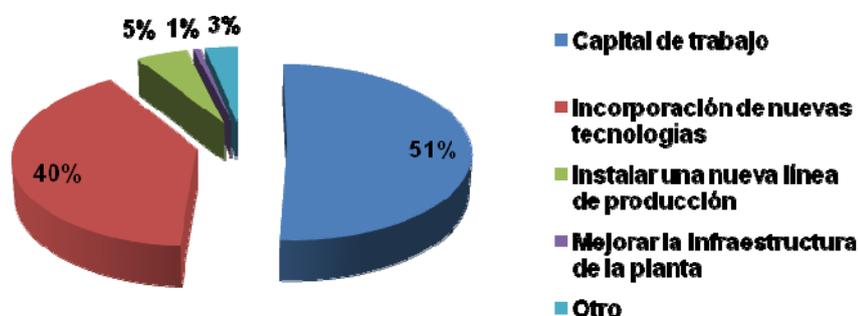
**GRAFICO N°3 - ¿En qué año usted recibió el financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

Para Distrito Capital se evaluó principalmente la experiencia de los beneficiarios del INAPYMI para el año 2001 (40%) y del año 2007 (30%).

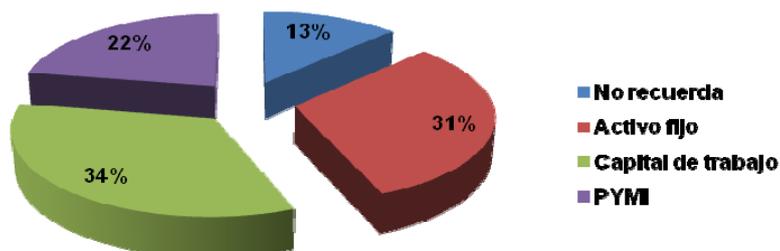
**GRAFICO N°4 - ¿Cuál era el destino del financiamiento?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Asimismo, del 51% de las personas encuestadas destinaron el financiamiento obtenido a capital de trabajo y un 40% a la incorporación de nuevas tecnologías. Con lo cual el instituto estaría cumpliendo con una de las políticas y estrategias establecidas en el proyecto Nacional Simón Bolívar 2007 – 2013; incrementar y orientar la producción nacional de tecnologías e innovación hacia necesidades y potencialidades del país.

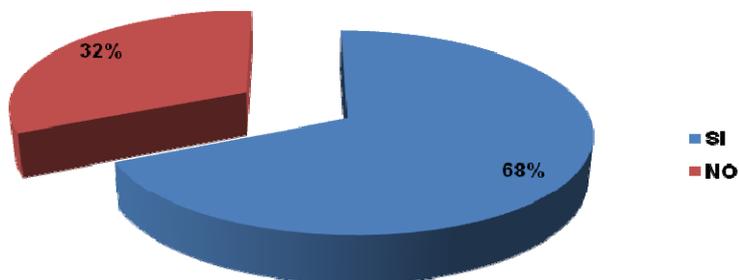
**GRAFICO N°5 - ¿Bajo qué programa de financiamiento?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 34% de los beneficiarios obtuvieron financiamiento a través del programa capital de trabajo, mientras que el 31% fue para activo fijo. De esta manera, se verifica la veracidad de la respuesta de la pregunta anterior.

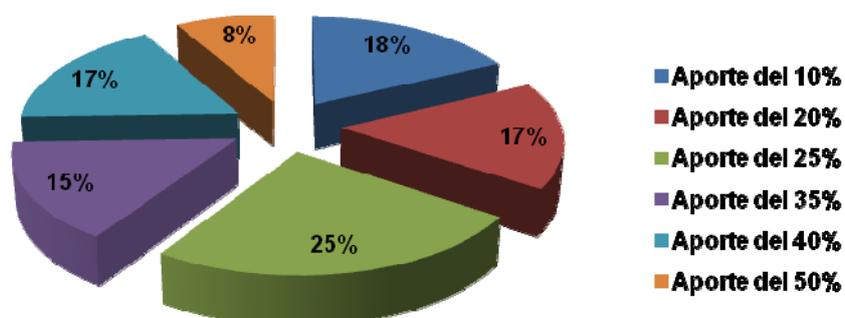
**GRAFICO N°6 - ¿Realizó algún aporte de capital al proyecto financiado?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

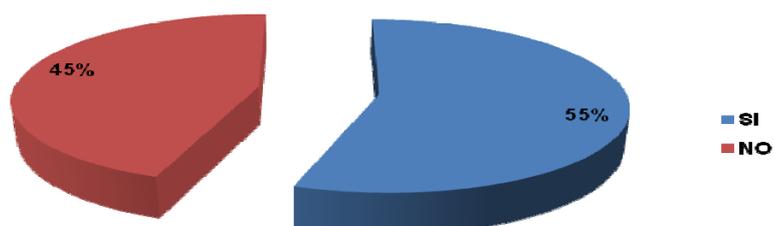
El 68% del sector PYMI estudiado realizó un aporte para ejecutar el proyecto que le fue financiado. Lo que garantiza a largo plazo el mayor esfuerzo por el beneficiario para culminar con éxito el proyecto emprendido. Así como el retorno de los recursos.

**GRAFICO N°7 - Aportes**



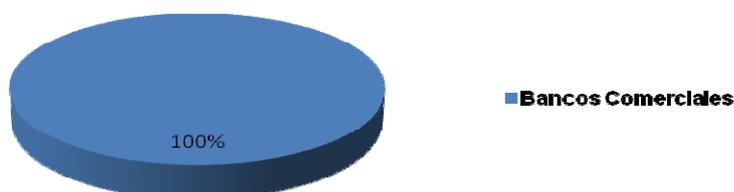
*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

En cuanto al aporte realizado por la PYMI, se pudo observar que los porcentajes fueron altos. La cuarta parte de los beneficiarios aportaron un 25% del total del proyecto financiado y un 18% realizó un aporte del 10%.

**GRAFICO N°8 - ¿Antes de solicitar financiamiento en INAPYMI, buscó otra alternativa?**

*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

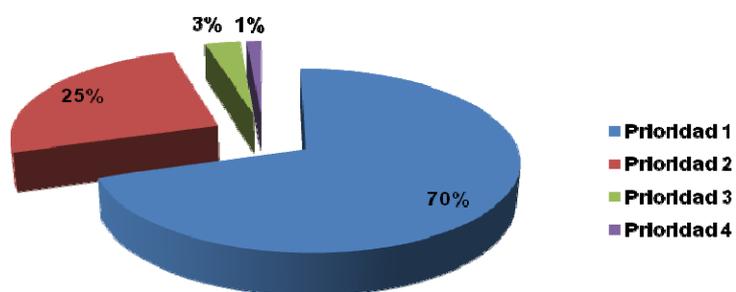
El 55% de los entrevistados buscaron otras fuentes de financiamiento a parte del INAPYMI. Siendo la única recurrida la banca comercial. De lo que se deduce, que la PYMI desconoce cuáles son las alternativas con que cuenta para financiarse.

**GRAFICO N°9 – Otras alternativas de financiamiento**

*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

**Principales obstáculos presentados para acceder al financiamiento:  
(Especificar nivel de prioridad)**

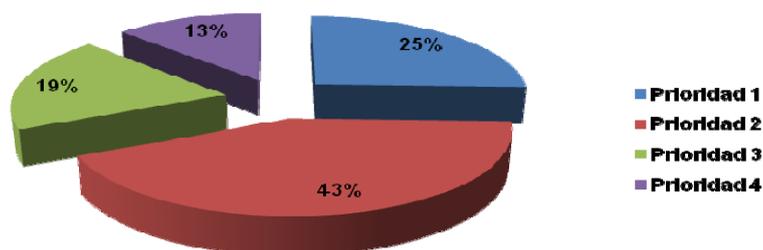
**GRAFICO N°10 - Requisitos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 70% de la muestra considera que los requisitos exigidos por el INAPYMI es el principal obstáculo para acceder a un financiamiento.

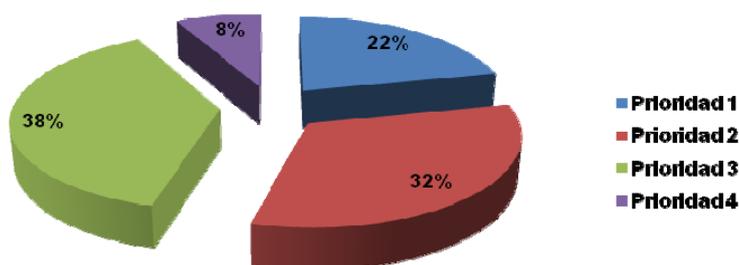
**GRAFICO N°11 - Garantías**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 43% de los beneficiarios piensa que las garantías exigidas están en segundo lugar como obstáculo para acceder a un financiamiento.

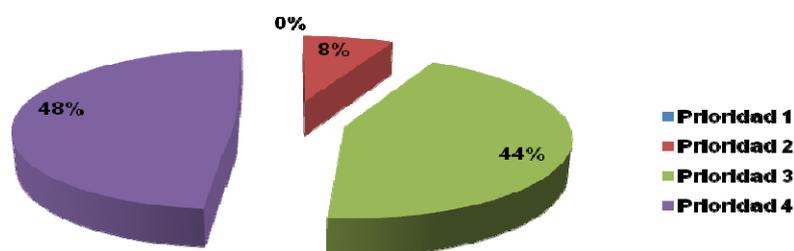
**GRAFICO N°12 - Trámites burocráticos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 38% de los entrevistados considera que los trámites burocráticos en el INAPYMI representa el tercer obstáculo para acceder a un financiamiento.

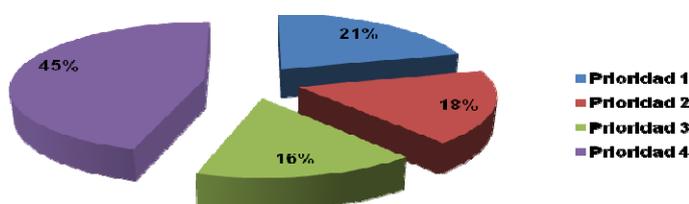
**GRAFICO N°13 - Costos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 48% de los entrevistados considera que los costos asociados a un financiamiento en el INAPYMI es el cuarto obstáculo presente para obtener recursos financieros.

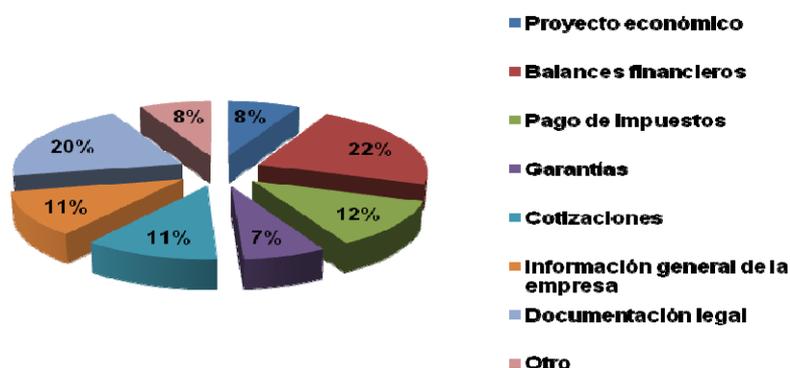
**GRAFICO N°14- Inestabilidad económica**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

Mientras que un 45% de la muestra considera que la inestabilidad económica representa el cuarto lugar dentro de las trabas para acceder a un financiamiento.

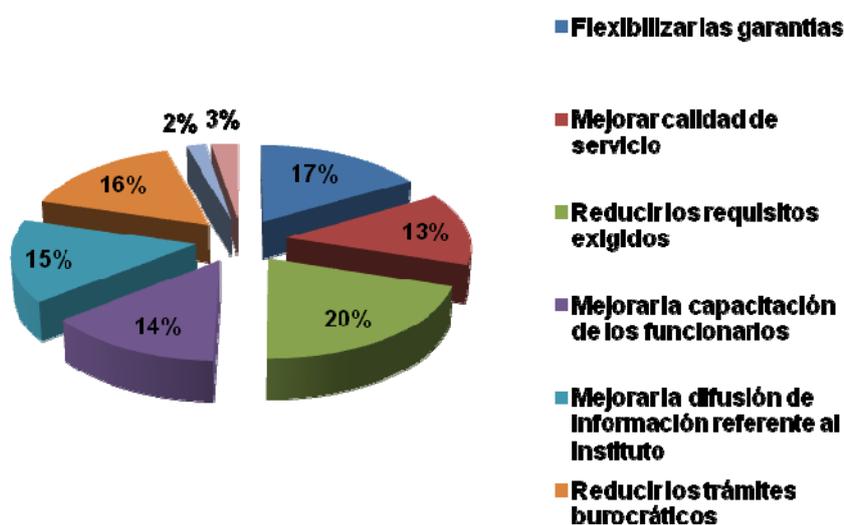
**GRAFICO N°15 - ¿Cuáles fueron los requisitos alcanzados sin dificultad?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

Dentro de los requisitos exigidos en los programas de financiamiento del INAPYMI, los entrevistados opinan que los más fáciles de conseguir en el momento de realizar una solicitud son los balances financieros (22%), documentación legal (20%), cotizaciones (11%) e información general de la empresa (11%).

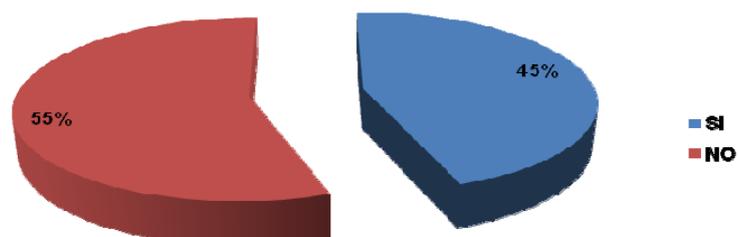
**GRAFICO N°16 - ¿Qué sugiere que se deba mejorar para agilizar el acceso al financiamiento?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

De los beneficiarios evaluados un 20% considera que se deben reducir los requisitos pedidos, un 17% flexibilizar las garantías exigidas, un 16% reducir los trámites burocráticos y un 15% mejorar la difusión de información correspondiente a los programas que ofrece el INAPYMI.

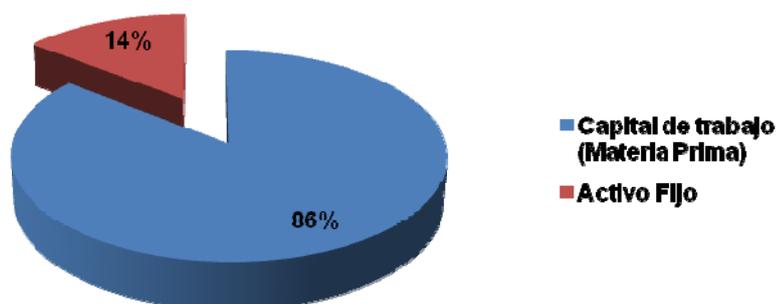
**GRAFICO N°17- ¿Está interesado en otro financiamiento?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 55% no está interesado en un nuevo financiamiento.

**GRAFICO N°18 - ¿Destino del financiamiento?**

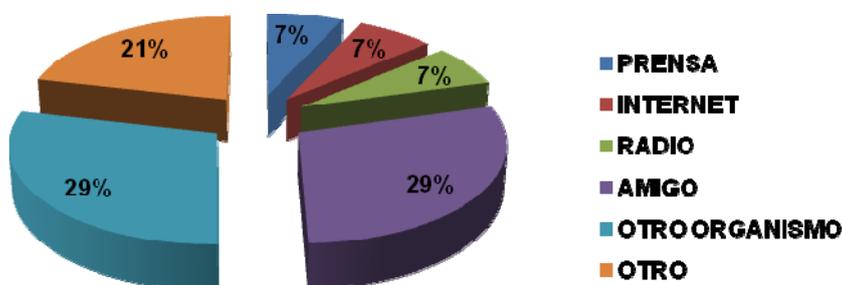


*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Se puede observar que las necesidades que presenta actualmente la PYMI, de acuerdo a la información suministrada por el 45% de los beneficiarios entrevistados que requieren un nuevo financiamiento es en primer lugar capital de trabajo (materia prima) y en segundo lugar activo fijo.

### Análisis e Interpretación de los resultados obtenidos en el estado Miranda

**GRAFICO N°19 - ¿Cómo llego a conocer INAPYMI?**

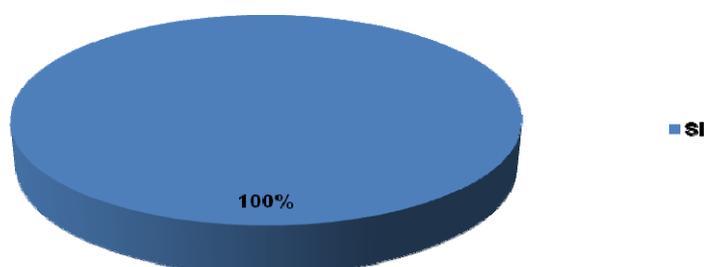


*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 29% de los entrevistados, respondieron que llegaron a conocer al INAPYMI por recomendación de un amigo, seguido con un 29% la opción por otros organismos.

De lo que se puede deducir, que los beneficiarios del INAPYMI han tenido experiencias positivas, en virtud que lo recomiendan; así como que tiene buena articulación con otros entes.

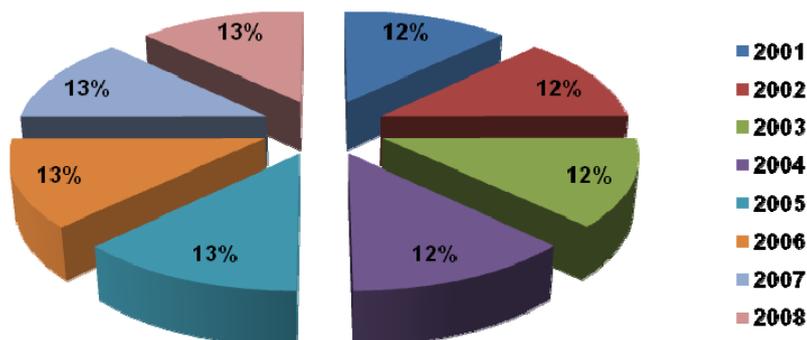
**GRAFICO N°20 - ¿INAPYMI es un instituto cuyo objetivo principal es otorgar financiamientos a las PYMIS?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Se observa que el 100% de los entrevistados, conocen el objetivo principal del INAPYMI.

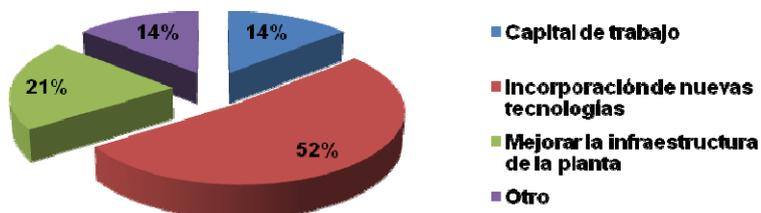
**GRAFICO N°21 - ¿En qué año usted recibió el financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

Para Miranda se evaluó una proporción de beneficiarios casi igual para todos los años considerados en el presente trabajo (2001-2008).

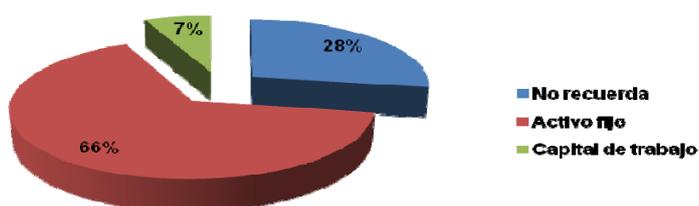
**GRAFICO N°22 - ¿Cuál era el destino del financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

El 52% de las personas encuestadas destino el financiamiento obtenido a incorporar nuevas tecnologías y un 21% a mejorar la infraestructura de la planta.

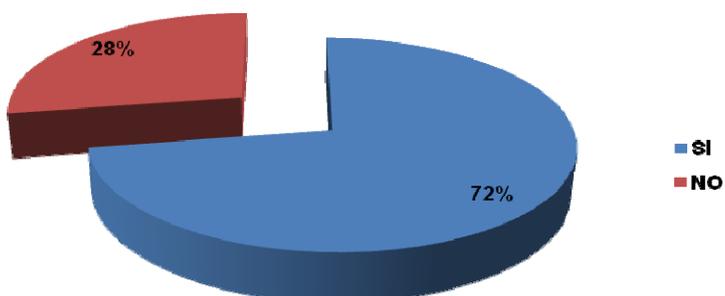
**GRAFICO N°23 - ¿Bajo qué programa de financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

El principal programa de financiamiento otorgado en este estado fue el de activo fijo.

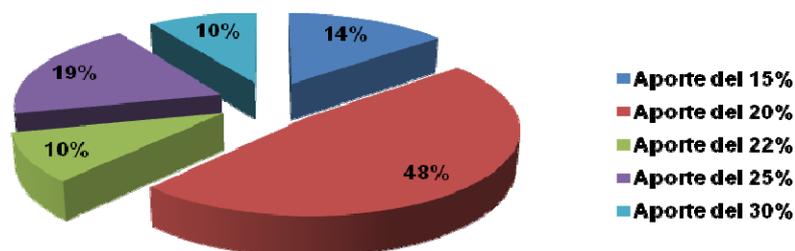
**GRAFICO N°24 - ¿Realizó algún aporte de capital al proyecto financiado?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

El 72% de la muestra realizó aportes al proyecto financiado por el INAPYMI.

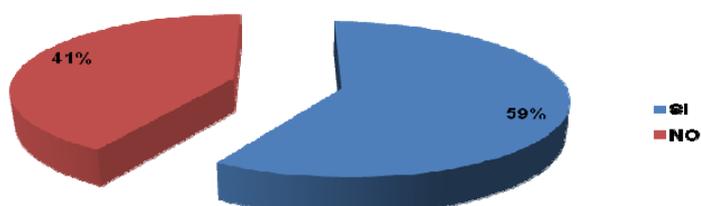
**GRAFICO N°25 - Aportes**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Los aportes realizados por los entrevistados a los proyectos financiados, se mantuvieron en un rango entre 20% y 25%. Situación que garantizó el pago del crédito y alcanzar los objetivos propuestos en cada proyecto.

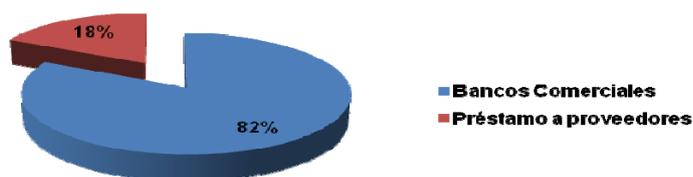
**GRAFICO N°26 - ¿Antes de solicitar financiamiento en INAPYMI, buscó otra alternativa?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 59% de los beneficiarios buscaron otras alternativas antes de solicitar financiamiento en INAPYMI.

**GRAFICO N°27 – Otras alternativas de financiamiento**

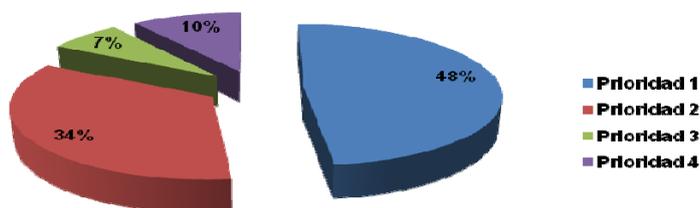


*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Las principales alternativas de financiamiento que buscaron los beneficiarios objetivo fueron la banca comercial y los préstamos a proveedores.

**Principales obstáculos presentados para acceder al financiamiento:  
(Especificar nivel de prioridad)**

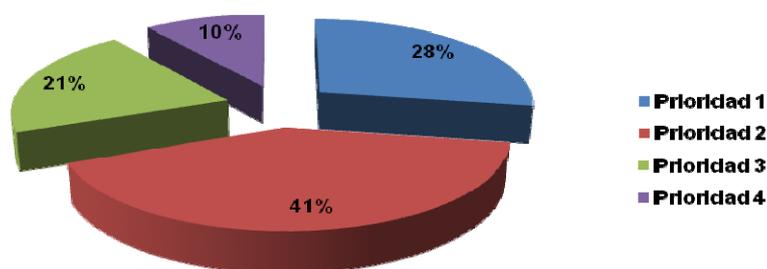
**GRAFICO N°28 - Garantías**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El principal obstáculo que los entrevistados consideran que no permite acceder a un crédito en INAPYMI son las garantías exigidas.

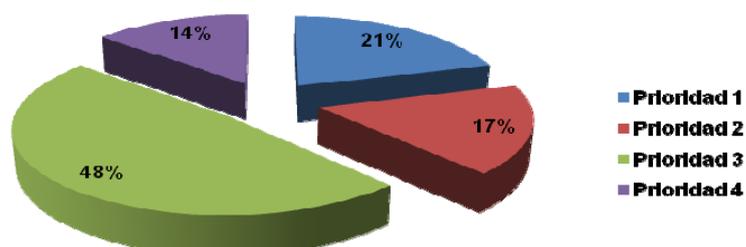
**GRAFICO N°29 - Requisitos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

En segundo lugar se encuentran los requisitos exigidos por cada programa de financiamiento.

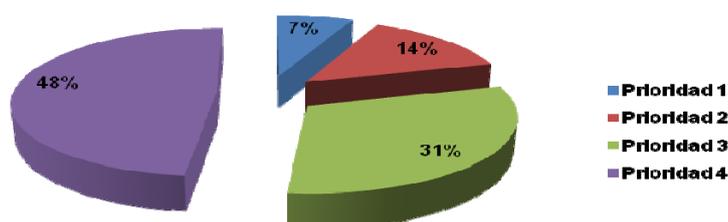
**GRAFICO N°30 - Inestabilidad económica**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

En tercer lugar, con un 48% se observa que la inestabilidad presente en la economía del país, es el otro obstáculo para obtener un crédito, en virtud que genera incertidumbre en las PYMIS del comportamiento del mercado.

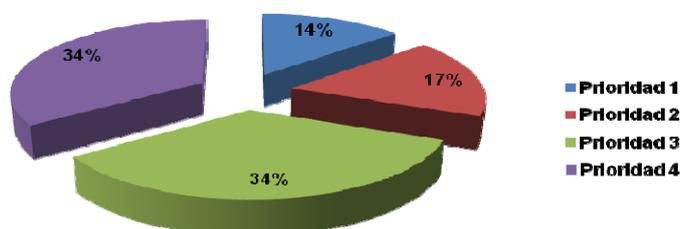
#### **GRAFICO N°31 - Costos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

El 48% de los beneficiarios entrevistados opinan que los costos asociados a un financiamiento, representa el cuarto lugar como traba para acceder a recursos financieros en el INAPYMI.

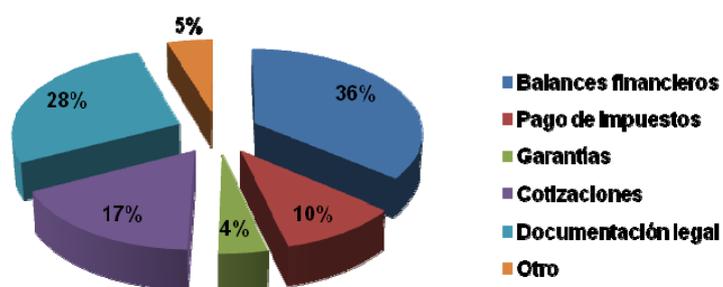
#### **GRAFICO N°32 - Trámites burocráticos**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Mientras que el 34% de la muestra considera que en el cuarto lugar se ubica como traba para obtener un crédito, los trámites burocráticos presentes en el INAPYMI, lo cual disminuye los niveles de respuesta oportuna a las PYMIS.

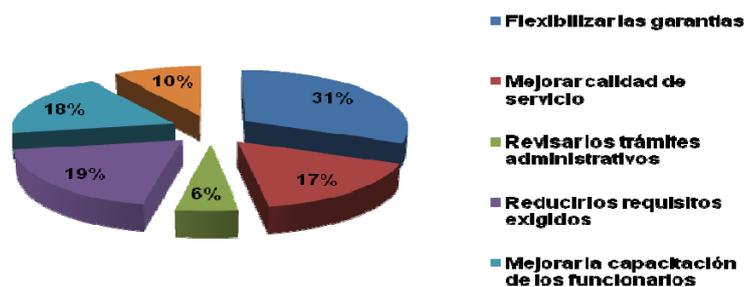
**GRAFICO N°33 - ¿Cuáles fueron los requisitos alcanzados sin dificultad?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

Dentro de los recaudos exigidos por los programas de financiamiento del INAPYMI, los entrevistados opinan que los más fáciles de alcanzar en el momento de realizar una solicitud son los balances financieros (36%), documentación legal (28%) y las cotizaciones (17%).

**GRAFICO N°34 - ¿Qué sugiere que se deba mejorar para agilizar el acceso al financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

El 31% de los entrevistados sugieren que se deben flexibilizar las garantías exigidas. Asimismo, un 19% recomienda reducir los recaudos y un 18% mejorar la capacitación de los funcionarios que laboran en el instituto.

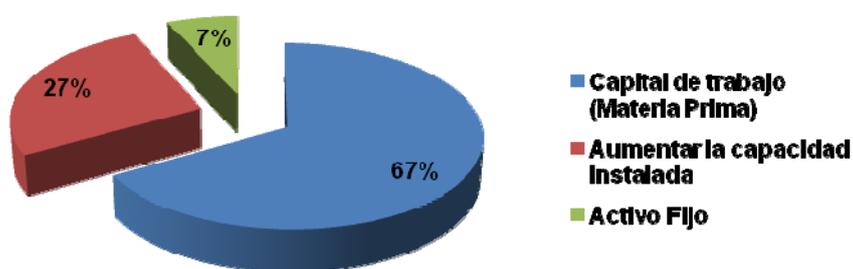
**GRAFICO N°35- ¿Está interesado en otro financiamiento?**



Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas

El 52% de los beneficiarios está interesado en un nuevo financiamiento.

**GRAFICO N°36 - ¿Destino del financiamiento?**



*Fuente: Elaboración Propia en base al resultado de las encuestas aplicadas*

De los entrevistados que están interesados en un nuevo financiamiento, el 67% lo destinaría a capital de trabajo (materia prima), el 27% aumentaría su capacidad instalada y el resto a activo fijo. Con lo cual, se puede ver que la necesidad de la PYMI ha cambiado en este estado, ya que en el pasado el principal destino fue la adquisición de nuevas tecnologías y acondicionamiento de infraestructura.

## CONCLUSIONES

Las PYMIS constituyen un sector de importancia en Venezuela, donde contribuyen de forma importante en el PBI y la generación de empleo. Las restricciones al financiamiento han sido identificadas como uno de los principales obstáculos en su desarrollo.

Del total de las PYMIS encuestadas dentro de los estados Distrito Capital y Miranda, se conoció que los principales obstáculos que presentan los beneficiarios del INAPYMI en el momento de acceder a un financiamiento son los siguientes:

- a) Los requisitos planteados por el instituto (balances, informes comerciales, proyección de flujo de fondos, declaración de impuestos, entre otros), dado que la mayoría de las PYMIS llevan su actividad económica bajo un nivel de informalidad.
- b) Las garantías exigidas, dado que la mayoría de las pequeñas no cuentan con activos fijos que puedan respaldar nuevos financiamientos, pues los pocos activos con que cuenta son origen de financiamientos obtenidos. Sin embargo, las medianas industrias estas si poseen más activos fijos, ya que la mayoría de las industrias de este estrato cuentan con un nivel relativamente alto en cuanto a la tecnología utilizada y manejan un nivel comparativamente alto de activo realizable por el nivel de ventas.
- c) Los trámites burocráticos, dado que cada etapa que conforma el proceso de otorgamiento tarda mucho tiempo, razón por la cual no se ofrecen respuestas oportunas a las PYMIS y en consecuencia se encarecen los proyectos presentados.

- d) La inestabilidad económica, dado que en situaciones de expectativas económicas positivas las PYMIS se benefician de un incremento general del crédito, mientras que en situaciones de desaceleración económica se aprecia una contracción del mismo, consecuencia del mayor riesgo que se percibe en los créditos a PYMIS.
  
- e) Los costos, dado que el instituto al otorgar préstamos involucra diversos costos fijos asociados a la evaluación, supervisión y cobro de los mismos. Esto implica que el costo por bolívar prestado sea más elevado en los préstamos de montos reducidos, los cuales son los que reciben las PYMIS. Sin embargo, INAPYMI ofrece financiamientos de bajo costo y en condiciones muy favorables (que incluyen periodos de gracia), puesto que el mismo es creado por el Estado para servir de asesor y como fuente de financiamiento en el desarrollo de los proyectos de las PYMIS.
  
- f) En consecuencia, para generar el rendimiento requerido, el INAPYMI debe cobrar mayores tasas de interés sobre estos préstamos, situación que encarece el crédito afectando el acceso a financiamientos por parte de las PYMIS.

Los resultados marcan que los créditos otorgados por INAPYMI hacia las PYMIS se concentran en operaciones de corto plazo destinadas, básicamente, a financiar capital de trabajo en el caso del Estado Distrito Capital. Mientras, que en el caso del Estado Miranda el destino fue para la incorporación de nuevas tecnologías y mejoramiento de la infraestructura de las plantas.

Asimismo, se pudo conocer que las principales fuentes de financiamiento a las cuales acuden las PYMIS evaluadas son el crédito de proveedores y los préstamos a la banca comercial. El crédito de proveedores constituye una fuente importante de financiamiento de corto plazo, ya que los proveedores al tener una

relación comercial establecida con las empresas, tienden a tener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras respecto a elementos tales como la facilidad para obtener información y la liquidación de los bienes embargados.

Por otro lado, el aporte de los beneficiarios en los proyectos financiados fue entre el 20 y 25%, lo cual constituye un elemento clave ya que disminuye los incentivos de quienes reciben financiamiento para dejar de cumplir sus obligaciones, incrementa los incentivos para dedicar esfuerzo al proyecto o actividad objeto de financiamiento, y reduce el nivel de morosidad del INAPYMI.

## RECOMENDACIONES

Se sugiere a las autoridades del INAPYMI, revisar los programas de financiamiento vigentes, a fin de: flexibilizar las garantías exigidas, reducir los requisitos planteados e impulsar sectores, tomando en cuenta los atributos de cada Estado. Lo cual permitiría crear políticas de financiamiento, para que las pequeñas y medianas industrias puedan sobrevivir y desarrollarse, y por encima de todo, honrar los pagos sobre créditos que le hayan sido otorgados. Para lograr este objetivo es necesario activar servicios no financieros en materia de capacitación y asesoría. Asimismo, se debe evaluar el proceso de otorgamiento de crédito, para simplificar algunas etapas de la ruta que sigue cada solicitud, con el propósito de aumentar el nivel de respuesta a las PYMIS.

Por otro lado, es necesario presentar nuevas alternativas de financiamiento a las PYMIS. Algunas de esas alternativas podría ser la creación de una Caja para este sector, con el objeto de motivar al ahorro o crear un fondo constituido con las reservas legales establecidas por el Código de Comercio Vigente (21 de diciembre de 1955, Gaceta Oficial N° 475) correspondiente al 10% de su Capital Social. Los recursos generados por este fondo, se depositarían en un Banco, previa negociación con el mismo, para que sirva de fondo de garantía, para efectos de créditos a los asociados. Estas reservas pasarían a ser reservas cubiertas.

Finalmente, a las PYMIS se recomienda usar como medio de financiamiento la combinación de recursos propios y de terceros para incrementar su rentabilidad, además, los intereses pagados pueden deducirse del impuesto sobre la renta y esta deducción representa un ahorro fiscal. Deben incrementar la deuda siempre que los niveles de rentabilidad operativa supere los costos de la deuda, solo así la empresa incurre en apalancamiento financiero positivo. Por ello se deben ubicar aquellas fuentes de financiamiento cuyo costo sea bajo para que la diferencia entre dichos costos y la rentabilidad operativa sea lo más elevada posible y destinada a incrementar la rentabilidad financiera o del propietario.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- Banco Interamericano de Desarrollo (2000). **Apoyo a la pequeña y mediana empresa. Una década de actividades del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo**, Washington, D.C., diciembre.
- Calero Vinelo, Arístides (1978). **Técnicas de Muestreo**. Editorial Pueblo y Educación.
- Coindustria (2002). **Manual de orientación e Informe económico 2002**. CEDINCO, Caracas.
- Del Rosario, Zuleyma y Peñaloza, Santalla (2008). **Guía para la elaboración formal de reportes de investigación**. Universidad Católica Andrés Bello, Editorial Texto, C.A.
- FELABAN – FOMIN (2005). **Estudio sobre la predisposición de entidades financieras de Latinoamérica y el Caribe para la financiación de las pequeñas y medianas empresas**. Colombia.
- Fundación Observatorio Pyme (2008). **Informe 2007 – 2008 Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales**. Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2002). **Encuesta Industrial, 2000 y 2001**.
- Instituto de Desarrollo de la pequeña y Mediana Industria. **Memorias 2001-2008**.

- **Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social**, agosto 2008, Venezuela.
- Sabino, C. (1992). **El Proceso de Investigación**. Editorial Panapo, Caracas.

### Artículos

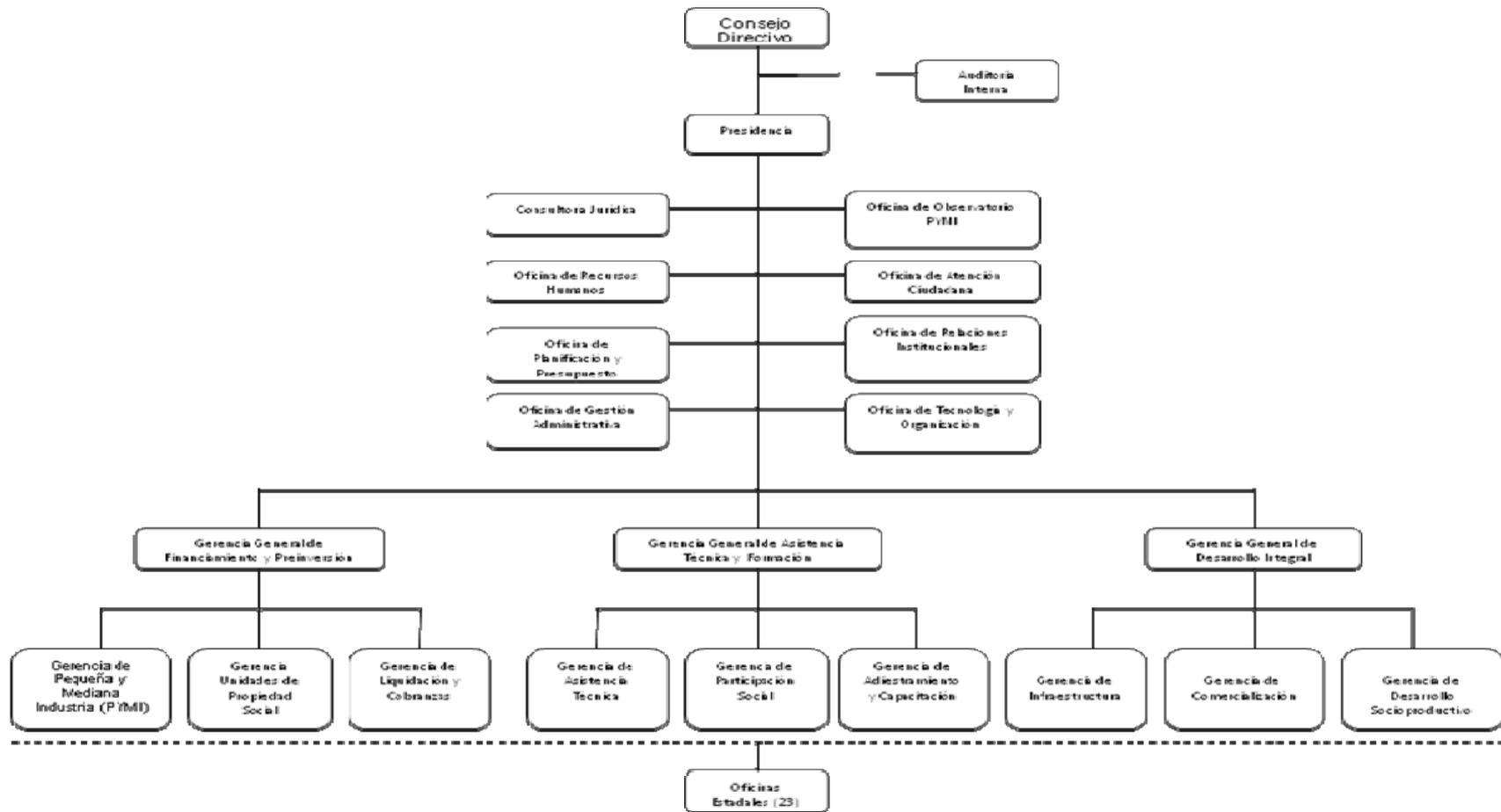
- Dávila Álvarez, María Catalina y Morillo Moreno, Marysela Coromoto (2008). **Análisis de las fuentes de financiamiento de las PYMIS del Municipio Zamora del Estado Miranda (2000-2003)**. En: *Visión Gerencial* – ULA.
- Peñaloza, Marlene (2001). **Importancia y desempeño de la PyMI dentro de la economía venezolana, Análisis de indicadores económicos. Período 1989-1996**. En *Revista Forum Empresarial*, Vol. 6, N° 1, mayo 2001 Universidad de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico.

### Páginas Web

- [www.inapymi.gob.ve](http://www.inapymi.gob.ve)
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- [www.coindustria.com](http://www.coindustria.com)
- [www.felaban.com](http://www.felaban.com)
- [www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)

## **ANEXOS**

**Anexo 1 – Organigrama INAPYMI**



Fuente: INAPYMI

## Anexo 2 - Encuesta

**ENCUESTA APLICADA AL PROYECTO: "ALTERNATIVAS PARA MEJORAR EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DEL SEGMENTO PYMIS AL INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN LOS ESTADOS MIRANDA Y DISTRITO CAPITAL".**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO**

**POSTGRADO INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Como Trabajo Especial de Postgrado, para optar al título de Especialista en Instituciones Financieras realizo un estudio sobre los obstáculos que presentan los beneficiarios de INAPYMI para acceder a un financiamiento en los estados Miranda y Distrito Capital.

Me gustaría conocer su opinión al respecto. Si no tiene inconveniente, quisiera hacerle unas preguntas para enriquecer el estudio, solamente tomará de 3 a 5 minutos. Gracias.

La información obtenida en esta entrevista es confidencial.

No hay respuestas buenas ni malas.

Fecha \_\_\_\_/\_\_\_\_/2009

Estado \_\_\_\_\_

Municipio \_\_\_\_\_

### Parte A

1. ¿Cómo llego a conocer INAPYMI? (Marque con **X** sólo una opción)

|            |                          |         |                          |                  |                          |
|------------|--------------------------|---------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| 1.Prensa   | <input type="checkbox"/> | 3.Radio | <input type="checkbox"/> | 5.Otro organismo | <input type="checkbox"/> |
| 2.Internet | <input type="checkbox"/> | 4.Amigo | <input type="checkbox"/> | 6. Otro          | <input type="checkbox"/> |

2. ¿INAPYMI es un instituto cuyo objetivo principal es otorgar financiamientos a las pymis?  
SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

3. ¿En qué año usted recibió el financiamiento?

Año \_\_\_\_

4. ¿Cuál era el destino del financiamiento?

|                                       |  |   |  |                    |  |
|---------------------------------------|--|---|--|--------------------|--|
| 1.Capital de trabajo                  |  | 4.Instalar una nueva línea de producción  |  | 7.Otro             |  |
| 2.Incorporación de nuevas tecnologías |  | 5.Mejorar la infraestructura de la planta |  | Especificar: _____ |  |
| 3. Aumentar la capacidad instalada    |  | 6. Pago a proveedores                     |  |                    |  |

5. Bajo \_\_\_\_\_ que programa de financiamiento:  
Indique \_\_\_\_\_

6. Realizó algún aporte de capital al proyecto financiado: SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

En caso de ser positivo, cuanto fue el % \_\_\_\_\_

7. Antes de solicitar financiamiento en INAPYMI, busco otra alternativa: SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

En caso de ser positivo, cual fue \_\_\_\_\_

**Parte B**

8. Principales obstáculos presentados para acceder al financiamiento:  
(Especificar nivel de prioridad)

|                           |  |                         |  |                   |  |
|---------------------------|--|-------------------------|--|-------------------|--|
| 1.Requisitos              |  | 4.Garantías             |  | 7.Costos          |  |
| 2.Inestabilidad Económica |  | 5.Trámites burocráticos |  | 8.Otro            |  |
| 3.Tasa ofrecida           |  | 6.Situación impositiva  |  | Especifique _____ |  |

9. Cuáles fueron los requisitos alcanzados sin dificultad:

|                         |  |                                      |  |                        |  |
|-------------------------|--|--------------------------------------|--|------------------------|--|
| 1. Proyecto económico   |  | 4. Garantías                         |  | 7. Documentación legal |  |
| 2. Balances Financieros |  | 5. Cotizaciones                      |  | 8. Otro                |  |
| 3. Pago de impuestos    |  | 6. Información general de la empresa |  | Especifique _____      |  |

10. Que sugiere que se deba mejorar para agilizar el acceso al financiamiento:

- a. \_\_\_\_\_
- b. \_\_\_\_\_
- c. \_\_\_\_\_
- d. \_\_\_\_\_

11. Está interesado en otro financiamiento: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

En caso de ser positivo, cuál sería el destino del mismo:

\_\_\_\_\_

**Tabla 1 - Distribución de las encuestas por Municipio**

| <b>Estado</b>    | <b>Municipio</b> | <b>% Dentro Cartera de Crédito<br/>Dic 2008</b> | <b>N° Encuestas</b> |
|------------------|------------------|---|---------------------|
| Distrito Capital | Libertador       | 100%  | 157                 |
|                  | <b>Sub-total</b> | <b>100%</b>                                     | <b>157</b>          |
| Miranda          | Acevedo          | 5,00%   | 7                   |
|                  | Andrés Bello     | 3,00%   | 4                   |
|                  | Baruta           | 1,00%   | 1                   |
|                  | Brión            | 1,20%   | 2                   |
|                  | Buroz            | 1,30%   | 2                   |
|                  | Carrizal         | 1,50%   | 2                   |
|                  | Chacao           | 8,00%   | 12                  |
|                  | Cristóbal Rojas  | 1,50%   | 2                   |
|                  | El Hatillo       | 8,00%   | 12                  |
|                  | Guaicaipuro      | 1,20%   | 2                   |
|                  | Independencia    | 1,10%   | 2                   |
|                  | Lander           | 1,50%   | 2                   |
|                  | Los Salías       | 8,00%   | 12                  |
|                  | Páez             | 1,40%   | 2                   |
|                  | Paz Castillo     | 4,80%   | 7                   |
|                  | Pedro Gual       | 2,80%   | 4                   |
|                  | Plaza            | 3,40%   | 5                   |
|                  | Simón Bolívar    | 5,10%   | 7                   |
|                  | Sucre            | 30,00%  | 44                  |
|                  | Urdaneta         | 8,70%   | 13                  |
|                  | Zamora           | 1,50%   | 2                   |
|                  | <b>Sub-total</b> | <b>100%</b>                                     | <b>145</b>          |
|                  | <b>TOTAL</b>     |   |                     |

Fuente: *Elaboración Propia*