



**UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS.**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE FACTIBILIDAD
ORIENTADO A LAS PYMIS, COMO INSTRUMENTO PARA ACCEDER A
FINANCIAMIENTO CASO PYMIS DEL ESTADO ARAGUA**

**Autor: Econ. Iris Vasquez Pereira
Tutor: Ing. Msc. José Gabriel Benzo**

Caracas Septiembre de 2010

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi carácter de Tutor del Trabajo de Grado (Tesis), presentando por la ciudadana Iris Vasquez Pereira, para optar al Grado de la Especialización, Mención Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, considero que dicho trabajo de Grado reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación definitiva por parte del jurado examinador que se designe.

En la Ciudad de Caracas a los seis (10) días del mes de septiembre del año 2010.

Ing. Msc. José Gabriel Benzo

DEDICATORIA

Quisiera primeramente dar gracias a Dios porque me dio la fortaleza y perseverancia para llevar a cabo estos estudios.

A mis padres, de quienes siempre he recibido el apoyo y el amor necesarios para culminar con éxito cada etapa mi vida.

A mi esposo, quien con su amor, paciencia y dedicación siempre me ha acompañado.

Y a esa luz de esperanza, alegría y felicidad que crece dentro de mí, a ti mi hija Victoria mi mejor proyecto de vida.

AGRADECIMIENTO

A todos aquellos que formaron parte del desarrollo de este trabajo, a quienes simplemente me apoyaron porque me quieren y mis logros les alegran. A todos, mil gracias por estar conmigo hasta el final.

Iris Vasquez Pereira



**UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE FACTIBILIDAD
ORIENTADO A LAS PYMIS, COMO INSTRUMENTO PARA ACCEDER A
FINANCIAMIENTO:
CASO PYMIS DEL ESTADO ARAGUA**

Autor: Econ. Iris Vasquez Pereira

Tutor: Ing. Msc. José Gabriel Benzo

Fecha: Septiembre, 2010

Resumen

El desarrollo del presente trabajo tiene como fundamento realizar un diagnóstico de la situación actual que enfrentan las Pequeñas y Medianas Industrias (PYMIS) para acceder a financiamiento. Esto con miras a generar una propuesta de creación de un manual orientativo que facilite, de manera general, la elaboración de un Estudio de Factibilidad. Se pretende hacer especial énfasis en el caso particular de las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua.

Inicialmente se define aspectos teóricos relacionados con la definición de PYMIS, el aporte en el desarrollo económico de algunos países y en forma particular de Venezuela. Se hace especial énfasis en la problemática que enfrentan en cuanto al acceso al financiamiento.

Luego se realiza una síntesis de la situación actual de las PYMIS en nuestro país y, en forma especial, se analiza la situación de las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua.

Posteriormente se presenta el diagnóstico sustentado en los resultados de una entrevista realizada a una muestra de 15 personas representantes de PYMIS ubicadas en el Estado Aragua. Esta investigación es de tipo descriptiva. En tal sentido, los resultados obtenidos permitieron proponer la creación de un manual de Estudio de Factibilidad con lenguaje

sencillo para las PYMIS, enmarcado en los parámetros exigidos por las instituciones financieras para la evaluación de los créditos dirigidos a este sector.

Adicionalmente, esta propuesta permitirá a los empresarios de PYMIS disponer de una herramienta que contempla aspectos técnicos y financieros, orientados a ejecutar de forma eficiente sus proyectos de inversión.

Palabras claves: PYMES, PYMIS, Estudio de Factibilidad, Planificación financiera, acceso a financiamiento.

INDICE GENERAL

Dedicatoria.....	pp
Agradecimiento.....	i
Resumen y Palabras Claves.....	i
Índice General.....	iv
Índice de Tablas.....	v
Índice de Gráficos.....	vi
Índice de Figuras	v
Introducción.....	vi

CAPITULO I: PLANIFICACION

1.1. Planteamiento del problema.....	16
1.1.1. Enunciado del problema.....	20
1.2. Objetivo General.....	20
1.3. Objetivos específicos.....	20
1.4. Justificación.....	21

CAPITULO II: MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1. Definición de PYMES.....	23
2.2. Características de las PYMIS.....	25
2.3. Las PYMES en el contexto internacional.....	26
2.4. Tendencias de financiamiento adoptadas por algunos países.....	27
2.5. Las PYMIS en Venezuela: su evolución y aporte a la economía venezolana.....	31
2.6. Debilidades presente en las PYMIS.....	34
2.7. Acceso al financiamiento.....	37
2.8. Fuentes e instrumentos de financiamiento.....	40

2.9. Gerencia de proyectos, la planificación financiera y acceso al financiamiento como reto para las PYMIS	44
2.10. Estudio de factibilidad y proyectos de inversión.....	48
2.10.1. Objetivos.....	50
2.10.2. Estructura.....	51
2.10.3. Pasos para la elaboración de un estudio de factibilidad.....	51

CAPITULO III: MARCO ORGANIZACIONAL O SITUACIONAL

3.1. Entorno económico de las PYMIS en Venezuela.....	55
3.2. Situación actual de las PYMIS en Venezuela.....	59
3.2.1. Situación de las PYMIS respecto al financiamiento.....	60
3.3. Acciones de Gobierno en materia financiera para apoyar a las PYMIS en Venezuela.....	65
3.4. Las PYMIS en el Estado Aragua.....	66

CAPITULO IV: MARCO METODOLOGICO

4.1. Diseño y tipo de investigación.....	76
4.2. Población y Muestra.....	77
4.3. Fuentes y técnicas para la recolección de datos.....	78
4.3.1. Fuentes.....	78
4.3.2. Técnicas.....	79
4.4. Operacionalización de variables.....	79
4.5. Instrumento de investigación.....	80
4.5.1. Validación del instrumento.....	87
4.6. Procedimiento para el análisis y presentación de resultados.....	90

CAPITULO V: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

6.1. Análisis de resultados obtenidos.....	92
6.1.1. Estructura.....	93
6.1.2. Necesidades de financiamiento.....	96
6.1.3. Problemas para acceder a financiamiento.....	102
6.1.4. Barreras en la oferta de productos financieros.....	103

CAPITULO VI: PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones.....	147
7.2. Recomendaciones.....	148

REFERENCIAS

ANEXOS

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación de las PYMIS en el sector Industrial.....	16
Figura 2. Participación de las PYMIS en la generación de empleo.....	17
Figura 3. Pasos para la elaboración de un Proyecto de inversión.....	54

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Producto Interno Bruto	55
Gráfico 2. Demanda Agregada.....	56
Gráfico 3. Importaciones por rama de actividad económica.....	57
Gráfico 4. Distribución de la Cartera de Crédito.....	58
Gráfico 5. Banca comercial y Universal.....	64
Gráfico 6. Años de operación de la empresa.....	93
Gráfico 7. Número de empleados	94
Gráfico 8. Información financiera utilizada por la empresa.....	95
Gráfico 9. Fuentes de financiamiento utilizadas.....	96
Gráfico 10. Acceso al financiamiento y competitividad.....	97
Gráfico 11. Destino del financiamiento.....	98
Gráfico 12. Opciones de financiamiento	99
Gráfico 13. Conocimiento de opciones de financiamiento.....	100
Gráfico 14. Crecimiento de la demanda.....	101
Gráfico 15. Requisitos para solicitud de créditos	102
Gráfico 16. Barreras para acceder a financiamiento	103
Gráfico 17. Costo de oportunidad de no obtener financiamiento	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de Pequeña y Mediana Industria en Venezuela.....	25
Tabla 2. Políticas públicas para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.....	30
Tabla 3. Número de empresas América Latina año 2008.....	33
Tabla 4. Empleos generados por las empresas en América Latina año 2008.....	33
Tabla 5. Condiciones de financiamiento de la Banca pública y privada.....	61
Tabla 6. Sistema Bancario Venezolano.....	62
Tabla 7. Industrias Manufactureras en Venezuela.....	67
Tabla 8. Mediana Industria clasificada por área geográfica.....	68
Tabla 9. Pequeña Industria clasificada por área geográfica.....	69
Tabla 10. Zonas Industriales en el Estado Aragua	70
Tabla 11. Establecimientos Industriales según Actividad Económica.....	71
Tabla 12. Matriz FODA PYMIS ubicadas en el Estado Aragua.....	75
Tabla 13. Operacionalización de variables.....	80
Tabla 14. Datos de los expertos.....	87
Tabla 15. Datos generales del entrevistado y de la PYMI.....	92

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mundo empresarial está constituido por una gran variedad de organizaciones que buscan satisfacer las necesidades de la población y al mismo tiempo lograr ser productivas y generar ingresos a sus propietarios. De este entramado de entes productivos han surgido las Pequeñas y Medianas Empresas “PYMES”, que buscan atender un sector del mercado con características muy bien definidas.

A nivel internacional, en la mayoría de los países, las PYMES representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60% y 70% del empleo y contribuyen entre el 50% y 60% del Producto Interno Bruto, según señalamientos de Peñalosa (2001). Bajo este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.

Las PYMES son empresas que por sus características de cantidad de empleados, presupuesto que manejan, cantidad de clientes que atienden, operan con recursos propios y en muchos casos de acuerdo a la variedad de productos que les sean solicitado, esto conlleva a que los recursos económicos de las PYMES no les permita crecer y abarcar una gran variedad de productos, e incluso actualizar maquinarias y equipos.

Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos; con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario. Sumado a esto, aún cuando existan

numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

Por lo anterior, la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las PYMES, destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan este tipo de entes productivos. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan.

Adicionalmente, la mayoría de las PYMES no cuentan con conocimiento en el área de planificación financiera que les permita realizar estudios de factibilidad adecuados, el cual constituye un requisito indispensable para acceder a financiamiento.

Como es lógico, el financiamiento juega un papel principal en el desarrollo de las PYMES, razón por la cual la presente investigación tiene como propósito fundamental presentar un diagnóstico referido a la situación actual que enfrentan las Pequeñas y Medianas Industrias PYMIS para acceder a financiamiento, con la intención de proponer un manual de factibilidad lo suficientemente amplio para abarcar la mayor de las realidades económica-financieras de las distintas PYMIS. Se hará énfasis en el caso particular de las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua como población específica de estudio.

En este sentido, la investigación se presenta de la siguiente manera: El Capítulo I se refiere al planteamiento del problema, los objetivos y justificación. El Capítulo II muestra las bases teóricas que sustentan el

estudio. El Capítulo III, describe aspectos de la situación actual que rodean a las PYMIS. El Capítulo IV, indica la metodología empleada para el desarrollo del estudio. El Capítulo V muestra la presentación y análisis de los resultados. El Capítulo VI muestra la presentación de la propuesta. El Capítulo VII hace mención a las conclusiones y recomendaciones, finalizando con las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPITULO I

PLANIFICACIÓN

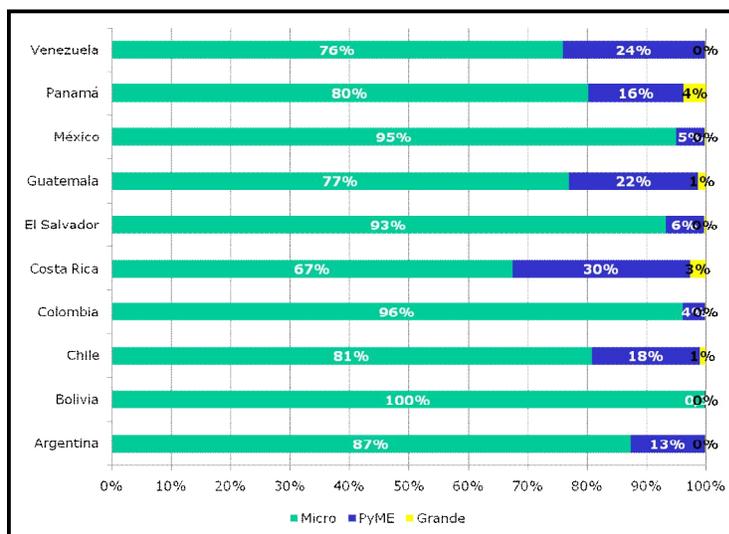
1.1. Planteamiento del problema

Debido al entorno globalizado en el que se desarrollan las Pequeñas y Medianas Industrias (PYMIS) venezolanas; su impacto en la economía del país depende en gran medida de la conformación de una estructura competitiva.

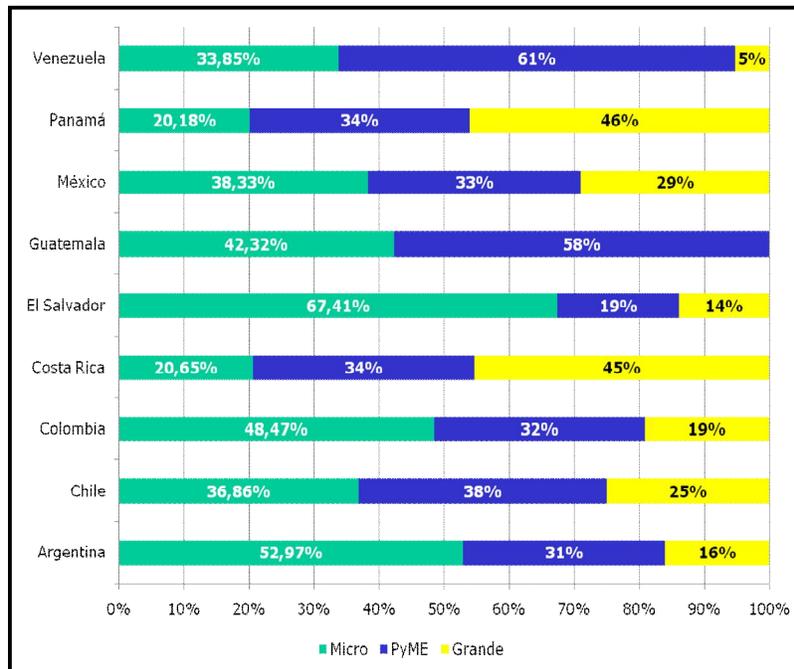
Según señalamiento de Angelelli y Moudry (2008), señala que las PYMIS en Venezuela constituyen el 24 % del sector industrial venezolano y emplean el 61% de la mano de obra.

Figura 1

Participación de las PYMIS en el sector Industrial.



Fuente: Angelelli y Moudry, (2008).

Figura 2**Participación de las PYMIS en la generación de empleo.**

Fuente: Angelelli y Moudry, (2008).

Se ha argumentado que las PYMIS actúan como un impulsador del crecimiento económico al crear mayores oportunidades de empleos ya que éstas hacen un mayor uso de las materias primas nacionales, aumentando el valor agregado de los productos fabricados.

Las PYMIS conforman un engranaje importante en su papel como proveedoras de grandes empresas. Es decir, en su papel como canales de distribución y proveedores de grandes empresas o plantas industriales.

Todo esto ha llevado a concluir que las PYMIS representan, dentro del tejido industrial, la base fundamental de la economía, ya que ellas representan la etapa inicial del crecimiento económico empresarial nacional.

Las PYMIS ahora también tienen que orientarse en los habituales estándares internacionales de producción, independientemente de si producen para el mercado doméstico o para el extranjero.

Sin embargo, en opinión de Siller (2005), las PYMES muchas veces fracasan antes de ingresar al mercado, principalmente por la corta visión de sus fundadores, ya que esta no debe estar orientada a sobrevivir en el mercado sino a crecer dentro de él, sus responsables no deben conformarse con cierto nivel de ventas, así como tampoco quedarse estancados. Una pequeña empresa requieren de frecuentes inversiones en periodos de corto plazo, lo cual demanda un crecimiento interno acelerado.

En este orden de ideas, y en opinión de Bolaños (2005), las PYMES deben estar dentro de un contexto de mejoramiento continuo para permanecer en el mercado y buscar éxito en los negocios, lo que ayudaría al crecimiento y buen funcionamiento de la actividad económica que ejercen, debiendo planificar y realizar mejoras de manera progresiva para no causar un cambio drástico que pueda desmotivar al personal y por ende, afectar el funcionamiento de las operaciones.

Continua expresando el autor antes citado, que se ha comprobado que las PYMES fallan por errores de gestión y planificación financiera, técnicamente son competentes, pero tienen serios problemas en la parte administrativa. La mayoría de ellas son empresas familiares en donde las decisiones se toman por amistad o compadrazgo, algunas veces hay pugnas entre los diferentes miembros de la familia, recalca que la mayoría carece de formalidad, tanto en la organización como en la planeación y en el cumplimiento de compromisos, ya que no poseen procedimientos escritos, ni políticas, ni programa de producción o gestión pre-establecidos. Otro aspecto

importante es la liquidez, que se refiere al no tener el efectivo disponible para cubrir las necesidades de la empresa de manera inmediata.

En consecuencia, las finanzas, en este tipo de empresas, se convierte en un factor primordial para constituir una eficiente gestión; es importante recalcar que las PYMES, en la mayoría de los casos, poseen recursos económicos limitados, y para lograr un crecimiento progresivo e ir buscando la consolidación empresarial, en atención al mercado consumidor y la economía cambiante, debe buscar que el financiamiento de la gestión sea atendido por organizaciones existentes en el Sistema Financiero, lo cual les va a permitir crecer y consolidarse en el mercado.

Históricamente, las PYMIS se han visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la Banca.

Según señala FUNDES (2005), en nuestro país las PYMIS se han visto afectadas por la situación económica registrada, que se ha caracterizado por altos niveles de inflación, altas tasas de interés y disminución del ingreso, entre otros. Esto repercute en las perspectivas de futuro de las PYMIS en Venezuela, e implican nuevas tareas para la política de fomento del sector, en especial las políticas referidas al financiamiento, que les permita a las PYMIS adecuar sus procesos productivos, favoreciendo de esta manera la capacidad de competir.

Tomando en cuenta los elementos tratados y con base en la situación planteada para la presente investigación, se presenta el siguiente cuestionamiento ¿Cuál es la situación actual que las PYMIS enfrentan para acceder a financiamiento? Se hará énfasis en el caso particular de las

PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, con el objeto de realizar un diagnóstico del sector que permita la elaboración de un manual de factibilidad general orientado a las PYMIS.

1.1.1. Enunciado del problema

El desconocimiento de herramientas para la planificación financiera (Estudio de Factibilidad) por parte de las PYMIS, limitan el acceso a recursos monetarios provenientes de fuentes de financiamiento formales. Caso de Estudio las PYMIS en el Estado Aragua.

1.2. Objetivo General

Analizar las condiciones que enfrentan actualmente la PYMIS ubicadas en el Estado Aragua para acceder a financiamiento, con la intención de crear una propuesta de manual de factibilidad adecuado a las PYMIS, que sirva de orientación para mejorar la planificación financiera de las empresas.

1.3. Objetivos específicos

- Identificar la situación actual referida al acceso al financiamiento de las PYMIS en Venezuela y en particular en el Estado Aragua.
- Detectar las principales necesidades de financiamiento de las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua y las fuentes comunes con las que se satisfacen dichas necesidades.
- Identificar las características internas de las PYMIS por las que no acceden fácilmente a recursos monetarios.

- Identificar las barreras que la oferta de productos financieros impone a este sector.
- Realizar un diagnóstico referido al acceso al financiamiento de las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, que sirva como insumo para la creación de una propuesta de manual de factibilidad.

1.4. Justificación

La necesidad real que tienen las PYMIS del uso de una herramienta financiera que se adapte a sus necesidades de manejo y planificación de los recursos financieros, conlleva a realizar un aporte sólido al proceso de diagnóstico referido al acceso al financiamiento de las PYMIS. Este aporte se logrará a través de la identificación de la situación actual que presentan las PYMIS en cuanto al acceso al financiamiento. De esta forma se podrá atender dos aspectos importantes como lo son: identificar los elementos de la oferta de productos financieros que se convierten en barreras externas para que las PYMIS accedan al financiamiento, y por otro lado, determinar las características internas de la demanda de productos financieros por parte de las PYMIS.

Se espera obtener un manual de factibilidad lo suficientemente amplio para que pueda adaptarse a la realidad identificada en el proceso de diagnóstico, y que sirva como guía sencilla que pueda ser usada por las PYMIS para mejorar su planificación financiera y gerencial. Se presentarán elementos conceptuales de fácil manejo para aquellos empresarios que posean poco conocimiento en el área financiera. El diseño de este manual permitirá aplicar teorías de la ciencia de las finanzas, específicamente en el área de factibilidad financiera.

Así mismo, se espera que, con este instrumento, las PYMIS cuenten con una guía de apoyo al momento de requerir recursos económicos, que les permita planificar la inversión, minimizar los riesgos y, por ende, logren un mejoramiento en sus operaciones, lo cual se considera puede contribuir en la productividad de las mismas, repercutiendo en la satisfacción del cliente, la calidad del producto y la consolidación de mercado.

Por otra parte, se espera abrir las puertas a nuevas investigaciones de mayor alcance, dirigidas al perfeccionamiento de las herramientas de diagnóstico coherentes con la realidad de las PYMIS y a la solución de problemas que estas herramientas de diagnóstico puedan detectar. En este sentido, se ofrece un trabajo de investigación de alto valor académico y práctico que puede ser el comienzo de una línea de investigación provechosa e interesante que abra caminos a nuevas investigaciones en el campo gerencial y financiero relacionado con las PYMIS.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Definición de PYMES

Antes de entrar en el tema propiamente dicho, es conveniente definir qué se entiende por Pequeña y Mediana Empresa PYMES. En este sentido, es necesario dejar claro que existe poca uniformidad en la definición de las PYMES.

Según Bulloch (1982), considera que entre los criterios más usados está el número de trabajadores y el capital invertido en planta y maquinarias.

Igualmente señala como ejemplo los criterios utilizados en diferentes países: en la India, el criterio base para definir las ha sido precisamente capital invertido en maquinaria y en planta física, en Japón se toma en cuenta la inversión y el número de trabajadores, considerando pequeña empresa la que emplea hasta 300 trabajadores o cuyo capital es de 100 millones de yenes para el sector de la manufactura, transporte y construcción; para el sector servicios y ventas al detalle hasta 50 empleados o hasta 10 millones de yenes, en Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Estados Unidos e Italia, se consideran PYMES hasta 500 trabajadores, a diferencia de Holanda que al igual que en nuestro país el rango es hasta 100 trabajadores.

Bloch y Oddone (2007), indican que generalmente las PYMES suelen ser definidas por dos factores: primero, por la cantidad de empleados bajo relación de dependencia, lo que se ha denominado “el plantel de empleados”

y; segundo, por la facturación anual de la empresa, dependiendo incluso del sector o rubro. Obviamente, estos valores suelen ser fijados por ley y cambian de país a país. Más allá de los datos específicos para cada caso, es importante tomar en consideración los dos factores: empleados y facturación.

Este último criterio válido para Venezuela, en consonancia con el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), será asumido en esta investigación al considerar como pequeña empresa a aquellas que emplean de 5 a 20 trabajadores, mediana de 21 a 100 y de 101 en adelante gran empresa, es de notar que atendiendo a este criterio las empresas venezolanas resultan de un tamaño pequeño en comparación con otros países cuyo rango es más amplio.

Para efectos de esta investigación, se considera la definición de PYMIS adoptada en Venezuela en la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. (Art. 3) Año 2002. Esta ley define y clasifica lo que se entiende en Venezuela por Pequeña y Mediana Industria, población objetivo que se pretende analizar.

La definición contempla que son unidades de producción orientadas a la fabricación de bienes industriales y de servicios conexos. La clasificación esta orientada hacia el número de personas que laboran en la empresa y por el volumen de ventas anuales que registran.

A continuación se muestra tabla contentiva de la clasificación de PYMIS adoptada por Venezuela:

Tabla 1
Clasificación de Pequeña y Mediana Industria en Venezuela

<u>Tipo de Industria</u>	<u>Personal Ocupado</u>	<u>Ventas anuales</u> <u>U.T.</u>
Pequeña	11 a 50 personas	9001 a 100.000
Mediana	51 a 100 personas	100.001 a 250.000

Fuente: Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. (Art. 3) (2002).

Las pequeñas y medianas industrias en Venezuela, al igual que en todos los países latinoamericanos, son el sustento fundamental para la creación de empleo, para la creación de desarrollo, para la creación de riqueza y son verdaderamente las empresas que impulsan a las grandes corporaciones y que se convierten, en el pasar del tiempo, en las grandes empresas.

2.2. Características de las PYMIS

Según Hernández (2007), señala como principales características de las PYMIS en América Latina lo siguiente:

- Tienen capital proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los dueños dirigen la empresa.
- La administración es empírica.
- Dominan y establecen un mercado más amplio

- Están en proceso de crecimiento (la pequeña tiende a ser mediana, y la mediana aspira a ser grande)
- Obtienen algunas ventajas fiscales

Igualmente, Hernández (2007) indica que las PYMIS resultan tener características poco favorables a su crecimiento:

- Componente familiar. Casi en su totalidad son empresas familiares, la toma de decisiones depende de ellos y puede producirse desacuerdo en la aplicación de las mismas.
- Falta de liquidez. Este es un problema muy común en las PYMIS, por lo cual tienden a solicitar préstamos o financiamientos a organizaciones que apoyen su gestión.
- Poca productividad, son consideradas así debido a su falta de liquidez.
- Relación tamaño – productividad, mientras más pequeño sea el tamaño de la estructura de producción de una empresa, menor la concentración y representatividad en sus resultados.

2.3. Las PYMES en el contexto internacional

Seguidamente se procederá a revisar el papel que en el mundo han jugado los pequeños negocios dedicados tanto a la manufactura como a la agricultura, la agroindustria y a la amplia rama de los servicios, es decir las llamadas PYMES¹.

Según cifras emitidas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (1993), en la Unión Europea, por ejemplo, las PYMIS conjuntamente con el artesanado representan el noventa por ciento (90%) de

¹Incluye empresas ubicadas en los distintos sectores de la economía.

las empresas de la Comunidad en todos los sectores de la industria, del comercio y de los servicios, y ocupan alrededor del sesenta por ciento (60%) de la población activa.

En tal sentido, Peñaloza (2001), señala que parecía una excentricidad considerar, en el pasado reciente, a las pequeñas y medianas empresas como factor que pudiese contribuir en forma significativa al desarrollo y al crecimiento económico de cualquier país. Todo esto dado el esquema de industrialización dominante, el cual propendía a fortalecer las organizaciones de grandes dimensiones, desconociendo las potencialidades de los negocios de tamaño pequeño. Sin embargo, la prosperidad mostrada por algunas regiones geográficas en el mundo condujeron a reconocer el papel de estos, por su importancia como generador de empleo, su contribución al Producto Interno Bruto y por la cantidad de empresas que conformaban el denominado sector, los cuales constituían para los años ochenta, el noventa y cinco por ciento (95%) de los negocios mundiales.

Según Rodríguez (2009), en América Latina las pequeñas y medianas Industrias constituyen entre el 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor de 63% del empleo y representan entre 35% y 40% del PIB de la región.

2.4. Tendencias de financiamiento adoptadas por algunos países

Luego de haber identificado el factor de financiamiento como principal factor que incide en el desarrollo de las PYMIS, e igualmente identificado su importancia para promover el empleo, el efectos positivos en la distribución del ingreso, formar empresarios, etc., se procederá a identificar las tendencias relativas al financiamiento adoptadas por gobiernos de distintos países, lo cual

constituyen estrategias para nutrir a las compañías incipientes y ayudar a expandirse a las que ya están avanzando.

Según lo señala Ridgway (2000), desde comienzos de los años 80, organizaciones no gubernamentales, cajas de ahorro, entidades del sector privado e iniciativas patrocinadas por los gobiernos, han entrado en acción por toda América Latina para proporcionar servicios de financiamiento y microcréditos orientados muy específicamente. Pero no fue sino hasta mediados de los años 90 cuando esta corriente llegó en realidad a Venezuela. Todavía hoy, las pequeñas empresas del país encuentran entre sus principales obstáculos para el desarrollo, la dificultad para obtener un préstamo y la escasez de entidades privadas que ofrecen productos financieros diseñados específicamente para atender sus necesidades.

A diferencia del resto del continente, donde han proliferado las instituciones especializadas en este sector, Venezuela cuenta con cinco (5) Entidades Financieras en la categoría de Banca de Desarrollo. A continuación se mencionan: Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES), Banco de la Gente Emprendedora (BANGENTE), Mi Banco, Bancrecer, y Bancamiga. A excepción de BANDES, todos proporcionar productos financieros específicamente diseñados para el microempresario.

Cárdenas et al. (2005), señalan que algunas experiencias exitosas indican que las restricciones al financiamiento de las PYMIS pueden aliviarse sustancialmente con la intervención del gobierno, en coordinación con el sector privado. Una clara muestra es el caso chileno, en donde la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO) que es un organismo estatal, se encuentra encargado de promover el desarrollo productivo de Chile a través de la competitividad. Para lograrlo estimula la inversión, la innovación y la gestión de calidad brindando apoyo al desarrollo empresarial. La gestión del

gobierno ha sido positiva en el desarrollo del sector PYMES y prueba de ello son los 73.745 proyectos y 56.093 empresas financiadas por CORFO, las cuales han contribuido en gran medida al crecimiento de la economía chilena.

La intervención del gobierno chileno en el sector de las PYMES debe su éxito a tres factores según señalamientos del autor:

- La asignación de recursos se fundamenta en la viabilidad económica y financiera del negocio.
- Los empresarios deben aportar capital propio en el proyecto, de tal manera que se reducen los incentivos a asumir conductas irresponsables
- Los planes de negocio siempre son diseñados por las empresas y no por el Estado.

En materia de financiamiento, señala Fonseca (2007), que la experiencia predominante es la que el Estado se retira del otorgamiento de créditos de primer piso subsidiados y adopta una estrategia de intermediación en que el sistema financiero asume sus propios riesgos y el empresario privado define las áreas o rubros donde realizar sus inversiones.

La consecuencia principal de lo anterior, según lo indica Fonseca (2007), es que si hay problemas de acceso al financiamiento para las PYMES, la acción del Estado consiste en crear condiciones para que hallar mejor acceso al mismo, y no otorgar directamente la ayuda en términos de subsidios.

Igualmente Fonseca (2007), presenta el siguiente cuadro comparativo en donde se señala las principales medidas en términos de financiamiento para Medianas empresas (ME) adoptadas por diferentes países

Tabla 2

Políticas públicas para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas

POLITICAS PUBLICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS ME	MEDIDAS O INSTRUMENTOS UTILIZADOS
FOMENTO DIRECTO DEL CRÉDITO A LAS ME	<p>Asignación de Recursos Financieros a través de Programas de Crédito Dirigidos</p> <p>Instrumentos de Tasas de Interés Subsidiadas para el Sector.</p> <p>Controles de protección a los usuarios mediante el establecimiento de techos a las tasas de interés con el fin de proteger a las Me.</p> <p>Programas de Crédito Globales vía Intermediarios Financieros</p> <p>Creación de Fondos de Garantías</p> <p>Programa de Intermediación Financiera</p>
FOMENTO INSTITUCIONAL	<p>El Estado como otorgador de créditos de primer piso</p> <p>Cambio en las Leyes y Reglamentos de Operación Bancaria</p> <p>Adaptación de las Superintendencias Bancarias</p> <p>Estrategia de Intermediación donde el sistema financiero asume sus propios riesgos.</p> <p>Creación de Instrumentos que proporcionen la operación eficiente y normal de las entidades de apoyo a las ME, exigencias de capital acordes con el mercado</p> <p>Creación de Leyes Específicas para crear Institutos para la ME</p> <p>Calificación mediante ley de instituciones privadas como ONGs, cooperativas y otros como sujetos de crédito para que a su vez encaucen los recursos financieros a las ME</p> <p>Creación de Bancos de Segundo piso que utiliza redescuentos de crédito, donde el mismo adquiere los créditos otorgados por entidades de primer piso pero con un descuento sobre el principal y apoyados por otros fondos de garantía</p>
FOMENTO A LAS ME MEDIANTE PROGRAMAS NACIONALES	<p>Utilización de mezcla de instrumentos mencionados anteriormente y vinculados entre sí</p> <p>Promoción de servicios de Crédito mediante formación de escuelas de finanzas para orientar a profesionales bancarios en la atención al sector.</p> <p>Promoción de relaciones vinculantes entre los Ministerios de Gobierno con Entidades Internacionales y Organismos no Gubernamentales de apoyo al sector</p> <p>Programas de adiestramiento a través del uso de bonos que abarcan el 50% del costo de capacitaciones provisto por instituciones independientes</p> <p>Provisión de Fondos por parte del Estado a instituciones de segundo piso como cooperativas de ahorro y crédito, mutuales, otras.</p>
POLÍTICAS DE AJUSTES ESTRUCTURALES	<p>Cambios en la aplicación por parte de los bancos centrales de políticas monetarias y financieras.</p> <p>Promoción de desarrollo de mercado de capitales para que proporcionen a los entes financieros mayores instrumentos de crédito acordes con las exigencias de mercado</p>

Fuente: Fonseca (2007).

Según señala Campero (2009), la tendencia actual de financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa está cambiando de instituciones especializadas que prestan estos servicios a productos especializados que se pueden ofrecer en diferentes tipos de instituciones.

2.5. Las PYMIS en Venezuela: su evolución y aporte a la economía venezolana

Según datos del Instituto Nacional de Estadística, para 1961 constituían el noventa y siete por ciento (97%) de los establecimientos industriales en el país y absorbían el sesenta y dos por ciento (62%) de la mano de obra ocupada en la manufactura. En este mismo año, la relación de sueldos y salarios con la productividad fue del treinta por ciento (30%) (Precios corrientes).

Según estadísticas emitidas por FUNDES (1999), para el año 1999 la pequeña y mediana empresa contribuyó con el trece por ciento (13%) del P.I.B., empleando el cincuenta y cinco por ciento (55%) de la población económicamente activa. Para éste mismo año existían un millón trescientos mil microempresas (1.300.000), unas sesenta y ocho mil PYMES distribuidas así: en comercio y servicios cincuenta y seis mil (56.000) y en manufactura doce mil (12.000)

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística (2002), el 94% de los establecimientos manufactureros correspondía a la categoría de pequeños y medianos, con una tasa de absorción del empleo del 45% (189.357 personas), además les pertenecía el 30% de los sueldos y salarios pagados a la mano de obra fabril; un aporte del 17,5% del valor de la producción y 14%

aproximadamente del valor agregado de la producción del sector industrial manufacturero.

Igualmente el Instituto Nacional de Estadística (2003), indica que el parque industrial nacional se estimó en 8.431 establecimientos, de los cuales el 92,46% poseía entre 5 y 100 personas ocupadas, es decir la PYMIS absorbía el mayor número de establecimientos industriales (7.795 establecimientos). La fuerza de trabajo para ese año muestra que la industria manufacturera absorbe un total estimado de 369.801 personas, de los cuales la pequeña y mediana industria emplea el 41,52%, además le corresponde el 13,77% del valor de la producción industrial y el 27,64% aproximadamente de los sueldos y salarios pagados a la mano de obra manufacturera.

En Venezuela señala Peñaloza (2003), las PYMIS siempre han estado presente como elemento dinamizador de la economía, aún cuando es a partir de la década del cincuenta con el proceso de industrialización que favoreció la constitución y concentración de parques industriales, considerados en los años sesenta y gran parte de los setenta como uno de los mejores de América Latina, entre los que se contaban veintitrés (23) pertenecientes al sub-sector de la PYMIS.

Según estadísticas emitidas por Angelelli y Moudry(2008), para el año 2008 en Venezuela existían 112.909 PYMES.

Tabla 3
Número de empresas América Latina año 2008

País	Micro	PyME	Grande	Total
Argentina	1.911.170	276.704	3.067	2.190.941
Bolivia	500.000	1.333	234	501.567
Chile	571.535	128.479	7.620	707.634
Colombia	664.000	26.694	821	691.515
Costa Rica	33.555	14.898	1.348	49.801
El Salvador	247.735	17.179	941	265.855
Guatemala	135.485	38.214	2.438	176.137
México	2.853.291	145.158	6.708	3.005.157
Panamá	33.029	6.607	1.554	41.190
Venezuela (*)	356.970	112.909	776	470.655

Fuente: Angelellin y Moudry,(2008)

Y ocupaban a 3.122.322 personas, mostrándose como el segundo país después de México en América Latina con mayor tasa de adsorción de la mano de obra.

Tabla 4
Empleos generados por las empresas en América Latina año 2008

País	Micro	PyME	Grande	Total
Argentina	4.487.838	2.628.916	1.355.57	8.472.326
Chile	1.376.397	1.423.532	933.858	3.733.787
Colombia	1.094.755	731.996	432.091	2.258.842
Costa Rica	160.136	263.611	351.604	775.351
El Salvador	576.391	160.289	118.352	855.032
Guatemala	475.240	647.745		1.122.985
México	6.224.965	5.307.270	4.707.30	16.239.536
Panamá	59.174	99.050	134.982	293.206
Venezuela (*)	1.734.745	3.122.322	267.368	5.124.435

Fuente: Angelellin y Moudry,(2008)

Como se pudo evidenciar con los datos mostrados anteriormente y según señalamiento de Armas (1999), las PYMIS se convierten en modelo de nueva empresa y en motor de desarrollo económico. Las grandes empresas solitarias que producen grandes cantidades de productos homogéneos están aparentemente fuera de moda. Dentro del sector industrial, la PYMIS presenta una serie de características que la hacen imprescindible como alternativa para el desarrollo de un país, al contribuir con la tasa de crecimiento económico, mediante la generación de empleo y la diversificación productiva gracias a la mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores. A pesar de esto, la PYMIS venezolana no ha podido ser el impulsor de un sistema productivo basado en el uso eficiente de los recursos humanos, la tecnología y la productividad.

Por tanto consideramos importante conocer las opiniones de diversos autores referidos a las debilidades y obstáculos a los cuales se enfrentan las PYMIS para lograr su desarrollo y por ende del aparato productivo del país.

2.6. Debilidades presente en las PYMIS

La importancia de las PYMIS es evidente, tanto en los países industrializados como en los llamados en vías de desarrollo, también se reconoce su dinamismo y capacidad de adaptación en entornos cambiantes y turbulentos como han sido estas últimas décadas. Igualmente se considera a las PYMIS menos intensivas en el uso de capital, y ser centros de formación “learnig by doing”. Sin embargo, confrontan problemas de diversa naturaleza debido precisamente a su tamaño, por su dificultad para acceder a créditos bancarios, por su poca capacidad para la formación de personal y para atraer mano de obra calificada, carencia de unidades de Investigación y Desarrollo, entre otras debilidades.

En Informe emitido por la Unión Industrial de Córdoba en el año 2006 referido al relevamiento de la actividad industrial, plantean como debilidades de las PYMIS lo siguiente:

- Escasa diferencia entre la propiedad y la función gerencial
- La visión de la empresa se mezcla con el proyecto personal del dueño
- Poco poder de negociación ante clientes y proveedores
- Escasez de recursos económicos y técnicos
- Dificultad de acceso a información y herramientas
- Baja participación en redes Empresarias
- Mayor vulnerabilidad frente a las crisis

Según señalamiento de Palomo (2005), indica que los motivos o causas de fracaso de las PYMIS en el caso particular de México se debe a que un 43% es por problemas administrativos, 16% problemas fiscales, 15% incapacidad de cumplir requisitos, 11% deficiencia en comercialización, 8% por errores de insumos y producción y 7% a la falta de financiamiento.

Es importante tener una visión general de la situación y de los problemas más relevantes de la PYMIS, los cuales se han obtenido de diversos estudios realizados, tanto en el ámbito nacional como internacional, y sobre la base de ellos establecer esquemas con miras a fortalecer a la PYMIS venezolana.

En el caso particular de Venezuela, señala Aguirre (1996), que se puede destacar que las debilidades de las PYMIS son inherentes a su desarrollo, pudiéndose mencionar la falta de financiamiento, dificultad para determinar los costos de producción, ausencia de asistencia técnica, dificultad para acceder a la tecnología de punta o especializada, entre otros.

Igualmente según indica Federación de Cámaras y Asociaciones de Artesanos, Micro Pequeñas y Medianas Industrias y Empresas de Venezuela (FEDEINDUSTRIA), (1999), en el censo de requerimientos de las PYMIS venezolanas a nivel nacional, confirmó que algunos de los males de las PYMIS son la actitud empresarial (gerencia), la carencia de tecnología, el financiamiento y el acceso a los mercados.

Según la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) (2005), señala entre los factores que se constituyen como debilidades para el desarrollo de las PYMIS venezolanas lo siguiente:

- La PYMIS venezolana presenta resistencia al cambio. Así por ejemplo, el paso que debe darse dentro de la empresa al pasar de lo "familiar a lo empresarial " es algo que crea resistencia entre las PYMIS.
- La inexistencia de encadenamientos productivos entre las distintas empresas nacionales. Por ejemplo, la industria petrolera y petroquímica.
- La mirada gerencial dentro de las PYMIS, debe ser flexible y menos tradicional.
- La resistencia a la innovación tecnológica, aunque esto es muchas veces producto del análisis de los costos de la misma.
- La casi inexistencia de estrategias de mercadeo entre las PYMIS.
- Los altos costos de producción.
- El financiamiento; aunque es cierto que hoy día existen muchas líneas de financiamiento para este sector, es igualmente cierto que existe una desarticulación de las distintas instituciones que prestan asistencia en este tema.
- Pocos incentivos para la internacionalización de la PYMIS.
- Falta de asistencia para que las PYMIS se constituyan como consorcios y posibles Clusters.

- El rezago del Parque Industrial Venezolano.

Todos los factores o elementos arriba mencionados son señalados como los factores que impiden o entorpecen a las PYMIS, su desarrollo y crecimiento empresarial y que el enfrentarlos o darles solución podría cambiar el panorama productivo y competitivo de las mismas.

2.7. Acceso al financiamiento

Como se pudo observar, la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las PYMIS destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes.

Según informe de trabajo publicado por Corzo (2006) señala que el acceso de las PYMES al crédito presenta variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México.

Igualmente señala Corso (2006) que en los países mayores de la región como México y Argentina menos de la mitad de las PYMES acceden al crédito bancario, lo cual representa un importante desajuste.

Señala Corzo (2006), que desde el punto de vista de la demanda para acceder al financiamiento, las PYMES se enfrentan a obstáculos como: el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los

proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (2005), identifica tres posibles causas de la restricción en el financiamiento de las PYMES:

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 Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2010), extender la protección de los derechos de los acreedores puede reducir la brecha de acceso al crédito entre grandes empresas y las PYMIS en el orden del 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 empresarios.

Bloch y Granato (2007), indican que aunque el acceso al crédito en América Latina alcanza niveles comparables con los países industrializados, en la mayoría de los países hay indicios que actualmente existen proyectos PYMES que se dejan de financiar por las altas tasas y por consecuencia la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos.

Por otro lado, señalan Bloch y Granato (2007), que la oferta institucional de crédito a las PYMIS es reducida en relación con su importancia económica, en parte esto se debe a que los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a PYMES son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías severas y tramites largos.

Finalmente, el autor indica que el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las PYMES sobre el caro crédito comercial y en particular sobre los fondos propios.

Según lo expresan Galeano et al. (2008), las mayores debilidades financieras que enfrenta la PYMIS se resumen en los puntos siguientes:

- Incapacidad de cumplir con las condiciones de crédito del sistema financiero formal (garantías sólidas, registros legales, etc.).
- Desconocimiento de su capacidad de pago. Debido a la poca o nula existencia de instrumentos administrativos-contables-financieros.
- El empresario no conoce con exactitud su capacidad de endeudamiento.
- Desconocimiento de sus necesidades financieras. Muchas empresas insisten en que su necesidad prioritaria es el crédito, sin tener definida la factibilidad de la inversión que generará el préstamo.
- Baja rentabilidad de la empresa, lo que dificulta cubrir los gastos financieros y ser todavía rentable.

- Fragilidad e inestabilidad financiera de la empresa.
- Ineficiente manejo de recursos financieros.

Según Campero (2009), Especialista Financiero del Fondo Multilateral de Inversiones, alrededor de 28% de las empresas en América Latina identifican la falta de acceso al financiamiento como un obstáculo para su crecimiento (comparado con 13% en los países de la Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)).

Igualmente señala el autor, que desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las PYMES provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de aprovisionar los créditos a PYMES.

La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta permite concluir que los instrumentos disponibles a las PYMES se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos.

2.8. Fuentes e instrumentos de financiamiento

Inicialmente, consideramos oportuno definir el término financiamiento. En este sentido, Perdomo (1998) lo define como: “Obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”.

Por otro lado, Ramírez (2001), define el término “Fuentes de Financiamiento” de la siguiente manera: “Todos aquellos medios por los

cuales las personas jurídicas o naturales se allegan recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo”.

En este mismo orden de ideas Pérez y Campillo (2007), definen el término “Crédito” como el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Continúan señalando Pérez y Campillo (2007), que las fuentes de financiamiento o las fuentes dónde obtener el crédito son diversas dependiendo del país. Hay dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario.

El crédito bancario proviene de bancos estatales y de bancos privados. Los préstamos de Bancos Estatales son entidades públicas que actúan como entidades financieras, entre ellas se destacan los bancos de desarrollo, de fomento, comerciales, mixtos, agrario, industrial, de vivienda, etc.

Para acceder a los créditos, las PYMIS tienen que cumplir ciertas condiciones entre las cuales se destacan: demostrar que han estado funcionando por un tiempo suficiente, que tienen bienes propios como garantía, rentabilidad del proyecto, ser confiables en términos de pago, que lleven una contabilidad básica, clientela establecida. Las condiciones de estos créditos es que son de corto plazo, por lo cual se ven limitados a adquirir activos fijos como tierra, local, maquinaria y equipos que son bienes que sólo pueden ser amortizados en el mediano y largo plazo, sin causar problemas de flujo.

Para obtener estos créditos, Las PYMIS deben firmar un pagaré, tener fiadores o activos que puedan ponerse en garantía. El pago del capital y de los intereses lo establece el banco.

Existen diversos tipos de créditos entre los cuales se mencionan el préstamo personal, el préstamo comercial o de corto plazo y el préstamo a largo plazo, con condiciones particulares cada uno.

Los préstamos de Bancos Privados, valga la redundancia, son otorgados por los bancos privados, y las condiciones de los préstamos en términos de tasas de interés, plazo y garantías son más duras que las de los bancos públicos. Generalmente las PYMIS solo pueden tener acceso a estos bancos cuando éstos canalizan fondos internacionales específicos para pequeñas unidades productivas.

El crédito no bancario es cualquier préstamo que no sea otorgado por los bancos del sistema bancario del país. En muchos casos, no es supervisado por las autoridades monetarias del país (Banco Central o Superintendencia de Bancos u otra similar). Se pueden mencionar:

- Financiación propia: ahorro personal o familiar, préstamos amigos, vecinos, préstamos ONG, préstamos proveedores de maquinaria o equipo, crédito comercial, otras entidades financieras.
- Préstamos de Amigos Vecinos: son fuentes que no solicitan ningún tipo de garantía y brindan el dinero de inmediato, pero cobran altas tasas de interés.
- Préstamos de Organizaciones No Gubernamentales: las organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, ONG ofrece a las PYMIS condiciones adecuadas en cuanto a tasas de interés y plazos, tienen como parte de su misión organizacional el apoyar a

las personas más desfavorecidas. Además, brinda una asistencia técnica que le permita al futuro empresario mejorar sus métodos de trabajo, de producción, mercadeo de productos, contabilidad, entre otros.

- Préstamos de proveedores de maquinaria y equipo: los ofrecen las empresas que venden estos activos. Brindan condiciones adecuadas de plazo para poder pagarlos. Este equipo queda como garantía y no puede ser utilizado como garantía en otro préstamo. También existen empresas que alquilan maquinaria con la posibilidad de compra (leasing).
- Crédito Comercial: consiste en negociar prórroga en el plazo de sus pagos (60 ó 90 días, por ejemplo), ante acreedores o proveedores.
- Crédito Alternativo: Se refiere a cualquier institución financiera "que se sale del crédito tradicional, que atiende a una clientela que normalmente no es sujeto de crédito, o que desarrolla servicios financieros innovadores. Tiene un enfoque de desarrollo atendiendo a segmentos de población que no participan de manera plena en los procesos de desarrollo económico.
- Otras Entidades Financieras: Son similares a los bancos pero suelen cambiar la flexibilidad y agilidad, por intereses y comisiones más elevados, cuando "facilitan" el financiamiento. Algunas de ellas se dedican a cobrar la facturación producida entre el cliente y la empresa (factoraje o "factoring"), asumiendo el riesgo de las facturas impagas, ofrecen liquidez a cambio de facturas conformadas pero, por supuesto, que a un elevado costo. También han surgido otras empresas como:
 - Las **empresas de seguros**, que buscan rentabilidad y exigen garantías de alta liquidez.

- Los **agentes hipotecarios** que financian construcción de inmuebles contra hipotecas
- Las **sociedades de capital de riesgo** que buscan colocar capital en proyectos con buenas perspectivas. Utilizan variadas formas de asociación.

En este sentido, y para ahondar en lo antes mencionado, en México, según lo señalan Sánchez et al. (2004), a partir del año 2000, alrededor de dos terceras partes de la inversión total de las PYMIS se financió a través de fuentes alternativas, entre las que destacan: créditos de proveedores y clientes, reinversión de utilidades y préstamos de la oficina matriz.

Peterson y Rajan (1997), investigaron que el crédito comercial puede dar acceso al capital de las pequeñas empresas que no pueden alcanzarlos a través de los canales tradicionales, los proveedores pueden optar por financiar a sus compradores debido al conocimiento que estos tienen del negocio, así ellos están conscientes del riesgo crediticio que tienen.

Evans y Koch (2007) señalan que el riesgo de los proveedores es sustancialmente más bajo que el de los bancos porque los proveedores manejan la misma red de productos y activos, lo que crea que incurran en menores costos de reventa y reposición.

2.9. Gerencia de proyectos, la planificación financiera, y el acceso al financiamiento reto para las PYMIS.

Para las PYMIS, el proyecto debe ser el resultado del ejercicio de reflexión en búsqueda del mejor futuro para la organización, con unos objetivos bien definidos en términos de alcance, tiempo, presupuesto, riesgo y

calidad, realizados a través de tareas interdependientes y promovidas por la movilización de inteligencia, la voluntad colectiva y principios compartidos.

Según definición establecida por El Project Management Institute (PMI) (2000), “La Gerencia de Proyectos es la disciplina de organizar y administrar los recursos, de forma tal que un proyecto dado sea terminado completamente dentro de las restricciones de alcance, tiempo y costo planteados a su inicio”.

El Gerente de Proyectos debe conocer el proyecto desde la etapa de preinversión hasta llegar al momento de la fase inversión o de ejecución, fase final y de gran importancia para quien lidera, planea, organiza y controla los recursos humanos, técnicos, financieros y administrativos necesarios para generar la respuesta correcta a la necesidad detectada o a la oportunidad manifiesta.

Méndez (2000) señala que para el Gerente de Proyectos, es de vital importancia apoyarse en las ciencias fácticas para realizar una revisión del proyecto que se implementará. Esta revisión debe realizarse en cada una de las etapas de la formulación, iniciando por estudiar su justificación (descripción del problema), los objetivos generales y específicos que se quieren alcanzar en términos de solución del problema, el estudio de mercado (identificación del bien o servicio, la demanda, la oferta, el precio y la comercialización), el estudio técnico (cómo se va a hacer, cuándo se va a hacer, dónde se va a hacer), el estudio financiero (con qué se va a hacer) y la evaluación financiera, económica y social, todo con miras a centrar la atención en aquellos aspectos de mayor importancia en la fase de inversión o de ejecución del proyecto.

Como se puede apreciar la gerencia de proyecto en todas sus etapas lleva implícito un proceso de planificación constante, por lo cual consideramos importante definir el concepto, según Cortés (1998), la planificación puede entenderse como el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para el logro de los mismos antes de emprender la acción.

El gerente de proyectos debe realizar una buena planificación de las tareas en términos generales, realizando especial énfasis en la planificación financiera del proyecto.

En este sentido Colina (2001), señala que la finalidad de la planificación financiera, es garantizar la disponibilidad oportuna de los recursos requeridos para el óptimo funcionamiento de la empresa, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo, equilibrando necesidades de liquidez de la organización con sus objetivos de riesgo y rentabilidad.

En este mismo orden de ideas Brealey y Myers (1998), destacan que la planificación financiera es un proceso que permite analizar el efecto global de las decisiones de financiamiento y de inversión. Cuyo resultado final es un plan de financiero.

Según los mencionados autores, la planificación financiera comprende:

- El análisis de las diferentes alternativas de inversión y financiamiento de la que dispone las empresas (PYMIS) en un momento determinado, así como las influencias mutuas entre estas.
- La proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas y comprender las

conexiones que existen entre las decisiones a tomar hoy y las que se produzcan en el futuro.

Adicionalmente, Brealey y Myers (1998) señalan que, en cuanto al diseño de estrategias financieras, normalmente se intenta hacer coincidir los plazos de vencimiento de activos y pasivos. Financiando activos de larga duración (planta y maquinaria pesada) con instrumentos de financiamiento a largo plazo (deuda a largo plazo y/o capital propio), mientras que la inversión a corto plazo debe tratar de financiarse con instrumentos de financiamiento a corto plazo, tales como pasivos a corto plazo, cuentas por pagar, entre otros.

Las estrategias financieras pueden clasificarse atendiendo a diversos criterios:

- Según su actividad: Financiamiento e Inversión
- Según el periodo de tiempo que involucre: Corto, Mediano y Largo
- Según el origen / destino de los fondos: públicos y privados.

El representante de una PYMI es el Gerente de proyecto, que tiene como misión llevar a cabo una planificación financiera utilizando una estrategia adecuada a su necesidad y estructura empresarial. Luego de definir esta estrategia se enfrenta al reto de acceder a las opciones de financiamiento que presenta el Sistema Financiero, es decir, tener que cumplir con los requisitos establecidos por la banca tanto pública como privada.

En virtud de lo antes expuesto, y tomando en consideración el objeto de estudio del presente Trabajo Especial de Grado, se pretende que la información generada, relativa a la propuesta, ofrezca un manual para la elaboración de un estudio de factibilidad, que sirva como una herramienta

para que los representantes de las PYMIS construyan su plan financiero adecuado a las exigencias de las instituciones financieras.

En el siguiente apartado se abordaran aspectos relativos al estudio de factibilidad orientados a proyectos de inversión.

2.10. Estudio de factibilidad y proyectos de inversión

La formulación de Proyectos de Inversión, como parte integrante de la planificación financiera, constituye un objeto de estudio bastante amplio y sumamente complejo, que demanda la participación de diversos especialistas, es decir, requiere de un enfoque multivariado e interdisciplinario.

Dentro de este proceso de formulación se debe considerar, en primer lugar, las etapas que conforman un proyecto de inversión, ya que éstas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto, en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo. En segundo lugar, los documentos proyectados que brindarán la información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser evaluado, proveniente de la estimación de los principales estados financieros.

Según señalamiento de Bruce, (1992), un proyecto de inversión se puede entender como: “un paquete discreto de inversiones, insumos y actividades, diseñados con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr uno o más productos o beneficios, en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado período de tiempo”.

Según la Guía Metodológica General para la Preparación y Evaluación de Proyectos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES (2002), “un proyecto de inversión es una propuesta de acción que implica utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de unos resultados esperados”.

Seguidamente la guía metodológica señala que las inversiones productivas pueden clasificarse en:

- Inversiones de mantenimiento, que son las necesarias para sustituir, o reparar, los equipos desgastados o estropeados y que son necesarias para que el ritmo de la producción se mantenga.
- Inversiones de reemplazamiento, cuyo objetivo consiste en sustituir equipos obsoletos por otros de nuevo cuño tecnológicamente superiores, que permiten más a un menor coste.
- Inversiones de crecimiento, que se dirigen a aumentar la producción de la empresa o a ampliar los canales de distribución de sus productos de cara a hacer crecer la empresa. Esto implica tanto el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos como la mejora de los antiguos.
- Las Inversiones estratégicas, que persiguen el reafirmar la empresa en el mercado cubriéndola de los riesgos potenciales que pudieran poner en peligro su permanencia en aquel.
- Inversiones impuestas, son las que no se realizan por motivos económicos, sino por motivos legales, acuerdos sindicales, por ejemplo, las inversiones tendentes a proteger el ecosistema que circunda a las fábricas de la empresa, o las inversiones en la seguridad e higiene en el trabajo de los empleados.

Luego de haber identificado lo que entendemos por proyectos de inversión, nos centraremos en definir aspectos relacionados con el estudio de factibilidad para proyectos de inversión, en este sentido señala Luna (1999), “el estudio de factibilidad para proyectos de inversión es el análisis para determinar si el proyecto que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso”.

Igualmente señala Luna (1999) que el estudio de factibilidad tiene varios objetivos y estructura:

2.10.1. Objetivos

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.

2.10.2. Estructura

- Presentar un resumen del proyecto.
- Elaborar cada parte por separado.
- Fundamentar cada parte en las anteriores.
- Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- Es importante que sea resumido, claro, con lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes.

2.10.3. Pasos para la elaboración de un estudio de factibilidad

Según los autores Sapag N. y Sapag R. (2005), se puede destacar cinco pasos que deben seguirse para la preparación, formulación, ejecución y evaluación de un proyecto: los de viabilidad comercial, técnica, de gestión, de impacto ambiental y financiera.

Por lo regular el estudio de factibilidad de un proyecto de inversión se centra en la viabilidad económica o financiera, y toma el resto de las variables únicamente como referencia, sin embargo, cada uno de estas variables son elementos que de una u otra forma, determinan que un proyecto no se concrete.

1º Paso.- El Estudio de Viabilidad Comercial

Indicará si el mercado es o no sensible al bien o servicio producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo, de ésta forma, determinar la postergación o rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo. En muchos casos la viabilidad comercial se incorpora como parte del estudio de mercado en la viabilidad financiera.

2º Paso.- El Estudio de Viabilidad Técnica

Estudia las posibilidades materiales, físicas o químicas de producir un bien o servicio. Muchos proyectos nuevos requieren ser probados técnicamente para garantizar la capacidad de su producción, incluso antes de determinar si son o no son convenientes desde el punto de vista de su rentabilidad económica; por ejemplo, si las propiedades de la materia prima nacional permiten la elaboración de un determinado producto, si el agua tiene la calidad requerida para la operación de una fábrica de cervezas o si existen las condiciones geográficas para la instalación de un puerto. Un proyecto puede ser viable ya sea por que tendría un mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento tal como lo esperaban, no haciendo recomendable su ejecución.

3º Paso.- El Estudio de la Viabilidad de Gestión

Es el que recibe menor atención, a pesar de que muchos proyectos fracasan por la falta de capacidad administrativa para emprenderlo. El objetivo de este estudio es principalmente, definir si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación, tanto en lo estructural como en lo funcional.

4º Paso.- El Estudio de Viabilidad Financiera

Determina, en último término, su aprobación o rechazo. Este mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido en bases monetarias.

5º Paso.- El Estudio de Viabilidad de impacto ambiental

En la evaluación de un proyecto, debe incluirse consideraciones de carácter ambiental, no solo por la conveniencia creciente, que la comunidad ha ido adquiriendo en torno a la calidad de vida presente y futura, sino que también por lo efectos económicos que introduce en un proyecto, ya sea por la necesidad de cumplir con normas impuestas a este respecto como para prevenir futuros impactos negativos derivados de una eventual compensación del daño causado por una inversión.

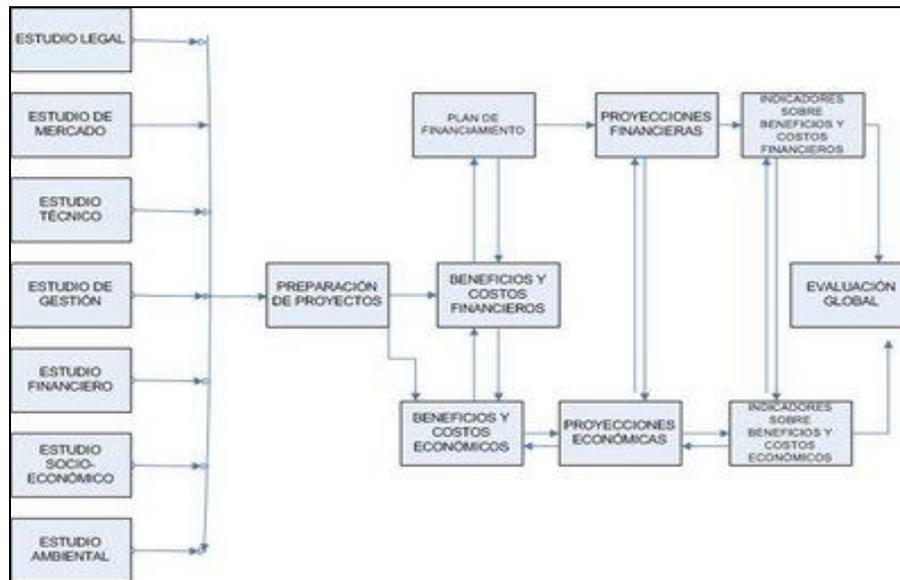
El incumplimiento de estas normas puede influir tanto en los costos operacionales como en las inversiones que deberán realizarse.

La profundidad con que se realice cada una de estas variables dependerá las características de cada proyecto. Obviamente, la mayor parte requerirá más estudios económicos y técnicos. Sin embargo ninguno de los restantes debe obviarse en el estudio de factibilidad de un proyecto.

Algunos autores pueden discrepar de cómo nombrar algunos puntos o subtítulos pero en esencia casi como regla general se siguen los pasos que se muestran a continuación:

Figura 3

Pasos para la elaboración de un Proyecto de inversión



Fuente: Thompson,(2009).

En el Capítulo VI referido a la propuesta del presente Trabajo Especial de Grado, se plantea la elaboración de un manual de factibilidad orientado a las PYMIS, en el mencionado Capítulo se profundiza los aspectos señalados anteriormente.

CAPITULO III

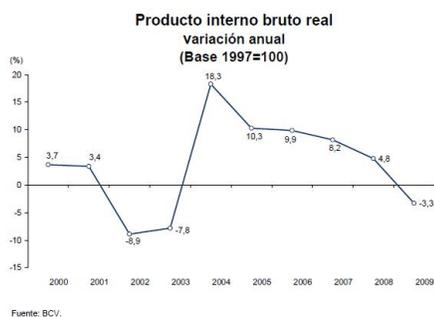
MARCO ORGANIZACIONAL O SITUACIONAL

3.1. Entorno económico de las PYMIS en Venezuela

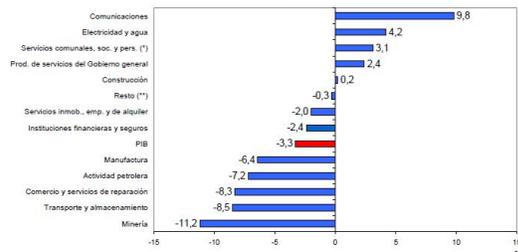
El presente apartado será desarrollado en base a estadísticas publicadas en el informe presentado por el Banco Central de Venezuela “BCV” durante el año 2009.

En cuanto a la producción del país, el producto interno bruto (PIB) experimentó, en términos reales, una contracción interanual de 3,3% en 2009. Este resultado constituye la primera caída que exhibe el PIB luego de cinco años de crecimiento sostenido.

Gráfico 1
Producto Interno Bruto



Evolución del PIB por actividades a precios constantes
variación anual
2009



Fuente: Banco Central de Venezuela, (2009).

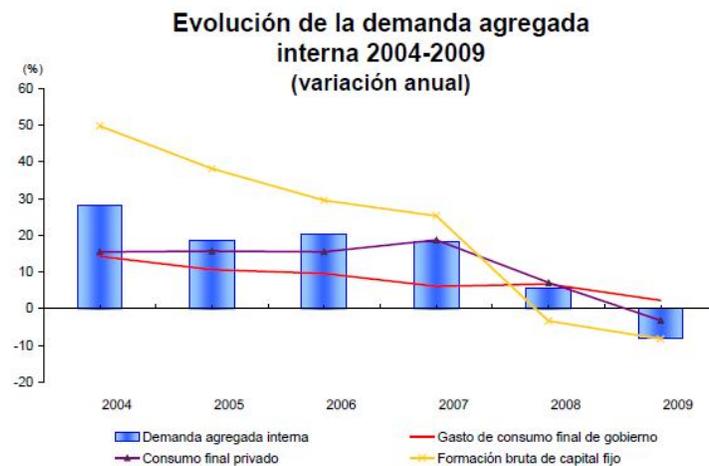
El sector no petrolero registró un decrecimiento de 2%, asociado, fundamentalmente, a las contracciones observadas en manufactura (6,4%),

comercio y servicios de reparación (8,3%) y transporte y almacenamiento (8,5%).

A pesar de no existir un indicador específico para medir la evolución de la producción del sector PYMI se puedan considerar como parámetro de referencia el decrecimiento reflejado por el sector manufactura.

Por su parte, la formación bruta de capital fijo (FBCF) se contrajo a una tasa anual de 8,2%, guiada por la contracción del PIB y la disminución de la oferta de divisas a los sectores productivos. Es decir las empresas invirtieron menos.

Gráfico 2
Demanda Agregada



Fuente: BCV.

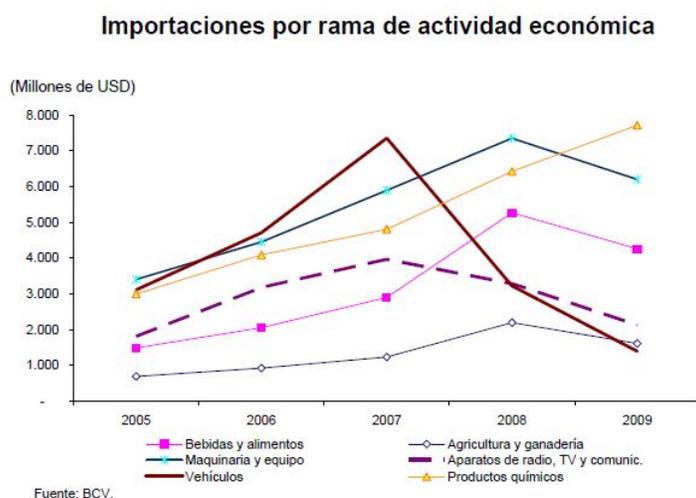
Fuente: Banco Central de Venezuela, (2009).

La inflación, medida a través del índice nacional de precios al consumidor (INPC), se ubicó al cierre de 2009 en 25,1%, tasa que evidenció una desaceleración de 5,8 puntos porcentuales en comparación con el registro observado en 2008. Por su parte, el índice de precios al productor

(IPP) reflejó en 2009 una aceleración de 1,3 puntos porcentuales en su tasa de variación interanual, la cual subió a 26,5%.

Entre tanto, las importaciones alcanzaron un nivel de USD 38.442 millones, lo que representa una disminución de 22,3% con respecto al año previo. Las importaciones del sector privado se redujeron 25%, mientras que por rubros las compras de maquinaria y equipo, alimentos y bebidas, y aparatos de radio, televisión y comunicación se contrajeron 15,7%, 19,2% y 35,1%, respectivamente.

Gráfico 3
Importaciones por rama de actividad económica



Fuente: Banco Central de Venezuela, (2009)

En materia crediticia, los préstamos bancarios mostraron proceso de ajuste gradual en su senda de crecimiento interanual.

Gráfico 4

Distribución de la Cartera de Crédito

Distribución de la cartera de crédito
Banca comercial y universal
(miles de Bs.)

	Créditos comerciales ^{1/}	Crédito al consumo			Préstamos hipotecarios	Créditos a la microempresa	Créditos agrícolas	Créditos turismo	Créditos industria	Provisión	Total neto
		Vehículos	Tarjetas de crédito	Total							
2007											
Diciembre	54.091.120	10.384.524	13.570.640	23.955.164	9.668.782	3.918.374	11.510.077	1.105.910		2.176.714	102.072.713
2008											
Diciembre	62.585.640	13.254.176	17.948.029	31.202.205	14.403.529	4.208.328	17.777.301	1.908.444		3.656.108	128.429.341
2009											
Diciembre	59.621.834	11.660.290	21.200.101	32.880.391	20.278.981	4.503.787	22.542.704	2.869.296	11.478.222	6.222.736	147.932.479
Variación absoluta											
Dic.08/Dic.07	8.494.520	2.869.852	4.377.399	7.247.041	4.734.747	289.954	6.267.224	802.534		1.479.392	26.356.628
Dic.09/Dic.08	-2.963.806	-1.593.899	3.252.072	1.658.189	5.875.452	295.459	4.765.403	960.852	11.478.222	2.566.630	19.503.138
Variación relativa											
Dic.08/Dic.07	15,7	27,8	32,3	30,3	49,0	7,4	54,4	72,6		68,0	25,8
Dic.09/Dic.08	(4,7)	(12,0)	18,1	5,3	40,8	7,0	26,8	50,3		70,2	15,2

1/ Incluye créditos orientados a los sectores: exploración de minas e hidrocarburos; construcción; industria manufacturera; transporte, almacenamiento y comunicaciones; electricidad, gas y agua; comercio mayor y detall, restaurantes y hoteles; servicios sociales, comunales y personales y actividades no bien especificadas.

Fuente: Sudeban.

Fuente: Banco Central de Venezuela, (2009).

En lo que respecta al financiamiento otorgado por la banca a las actividades consideradas prioritarias, es decir los correspondientes a los créditos dirigidos a la agricultura, turismo, industria manufacturera, microempresas e hipotecarios, representaron 40% del total de la cartera de créditos bruta anual para el cierre de diciembre, con un nivel de acatamiento superior al mínimo exigido para el caso de la hipotecaria, microcréditos y agrícola durante la mayor parte del período.

El sector de las PYMIS en Venezuela se ha visto afectado por la disponibilidad de divisas, un entorno de alta inflación y escasez de algunos insumos de importancia, acompañado con un retroceso de la economía real, ocasionando un curioso fenómeno que en economía se llama *estanflación*.

3.2. Situación actual de las PYMIS en Venezuela

De acuerdo a declaración de Feo (2007), Gerente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONIMPYME), existían 6.300 PYMES, según estadísticas emitidas por el Instituto Nacional de Estadística INE. Igualmente, indico que el número de PYMES se ha reducido en 40% desde 1999. Antes el sector industrial contaba con 11.200 pequeñas y medianas industrias, ubicándose la mayoría de éstas en la región central del país. El estado que más PYMES tiene es Miranda, luego Carabobo, Aragua y Zulia. Los sectores donde más se desarrollan son el metalmecánico, plástico y químico.

Todo esto nos lleva a concluir que las PYMIS representan, dentro del tejido industrial, la base fundamental de la economía, ya que ellas representan la etapa inicial del crecimiento económico empresarial nacional y, por tanto, deben ser potenciadas con una ayuda puntual que dé solución a los problemas que enfrentan, de modo que puedan ser competitivas.

Heller (2007), presidente del Comité de Pequeña y Mediana Empresa de Venamcham, menciona entre las principales razones que han causado la desaparición de las PYMIS son:

- La apreciación de la tasa cambiaria desde el año 2003 lo cual afecta la competitividad de las empresas nacionales.
- La inamovilidad laboral. Temen incorporar más gente, por la dificultad que en determinado momento la economía se resienta y tengan que mantener a una masa laboral que no pueda pagar.
- La limitada capacidad de financiamiento con la que cuenta, pues explica que para los negocios que requieren mucho capital es difícil conseguir el financiamiento.

Según Robles (2007), la banca tradicionalmente ha privilegiado a la empresa grande. Los recursos que las instituciones financieras invierten en la evaluación de cualquier préstamo, en gran medida, no dependen del tamaño de la empresa, la diferencia radica en el monto del préstamo solicitado, en la posibilidad de garantizar la solicitud y en la capacidad para llenar los requisitos.

Según FUNDES (2007), en resultado de estudio realizado en ocho países. El caso de Venezuela, refleja un proceso de *desinversión* permanente desde el viernes negro de 1983. Todo el tema de inversión en nuevas tecnologías, tanto de información como para la elaboración de nuevos productos, comenzó a reducirse y las decisiones de invertir de los empresarios es cada vez menor.

La estadísticas más recientes, publicadas respecto al sector de las PYMIS, la presenta FUNDES (2008), la cual indica que para el año 2008 existían en Venezuela 6.607 PYMIS con base a estadísticas de las encuestas de hogares por muestreo de el INE y la Escuela de Gerencia Social. Igualmente señala que el 24 % del sector industrial venezolano son PYMES, las cuales emplean el 61% de la mano de obra a nivel industrial.

3.2.1. Situación de las PYMIS respecto al financiamiento.

Actualmente existen políticas orientadas al fomento del sector PYMI, sin embargo, existe una desarticulación de las distintas instituciones que prestan asistencia en este tema. En cuanto a las líneas de financiamiento los requisitos exigidos para optar a los créditos y las condiciones impuestas varían dependiendo de la institución financiera. A pesar que el Ejecutivo Nacional estipulo a través del Banco Central de Venezuela una tasa de

interés del 19% para el reglón de las PYMIS, en la práctica los créditos son aprobados con tasas superiores.

A continuación se muestra un cuadro comparativo de las condiciones de financiamiento entre banca pública y privada:

Tabla 5
Condiciones de financiamiento de la Banca pública y privada

Condiciones	Banca Pública	Banca Privada
Tasa de interés	Entre un 19% y 24%	Entre un 19% y 24%
Tiempo de respuesta	Entre 3 y 6 meses	Entre 1 y 3 meses
Periodo de gracia	En todos sus créditos	Un porcentaje mínimo de los bancos lo prevé (18,2%)
Asistencia técnica posterior al financiamiento	Siempre mediante inspecciones técnicas y control en la unidad de recuperación de la institución	Casi siempre mediante inspecciones técnicas en las unidades de producción y control en la unidad de recuperación

Fuente: Elaboración Propia

Según estadísticas de la Superintendencia de Bancos y otras instituciones Financieras (SUDEBAN) (2010), el sistema financiero venezolano está compuesto por 43 instituciones: 21 bancos universales, 8 bancos comerciales, 2 bancos de inversión, 4 bancos con leyes especiales, 5

bancos de desarrollo, 1 entidad de ahorro y préstamo, 1 banco hipotecario, 1 empresa de arrendamiento financiero.

Tabla 6
Sistema Bancario Venezolano

SISTEMA BANCARIO Y SUBSISTEMAS QUE LO CONFORMAN julio 2010	
SUBSISTEMA / NOMBRE DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	
BANCA UNIVERSAL	BANCA CON LEYES ESPECIALES 2_/
1 BANESCO BANCO UNIVERSAL, C.A.	1 BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA, C.A. 1_/
2 BANCO MERCANTIL, C.A. BANCO UNIVERSAL	2 INSTITUTO MUNICIPAL DE CRÉDITO POPULAR (IMCP)
3 BANCO PROVINCIAL, S.A. BANCO UNIVERSAL	3 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, C.A. (BANCOEX)
4 BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO, BANCO UNIVERSAL, C.A.	4 BANCO NACIONAL DE VIVIENDA Y HÁBITAT (BANAVIH)
5 BANCO EXTERIOR, C.A. BANCO UNIVERSAL	
6 BANCO DEL CARIBE, C.A. BANCO UNIVERSAL	BANCA DE DESARROLLO
7 BANCO NACIONAL DE CRÉDITO, C.A.	1 BANCO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE VENEZUELA (BANDES) 3_/
8 BANCORO, C.A., BANCO UNIVERSAL REGIONAL	2 BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA (BANGENTE), C.A.
9 CORP BANCA, C.A. BANCO UNIVERSAL	3 MI BANCO, BANCO DE DESARROLLO, C.A.
10 FONDO COMÚN, C.A. BANCO UNIVERSAL	4 BANCRECER, S.A. BANCO DE DESARROLLO
11 VENEZOLANO DE CRÉDITO, S.A. BANCO UNIVERSAL	5 BANCAMIGA, BANCO DE DESARROLLO, C.A.
12 BANCO CARONÍ, C.A., BANCO UNIVERSAL	
13 CITIBANK, N.A. BANCO UNIVERSAL	BANCA HIPOTECARIA
14 BANCO SOFITASA, BANCO UNIVERSAL, C.A.	1 BANCO HIPOTECARIO DE INVERSIÓN TURÍSTICA DE VENEZUELA, C.A. (INVERBANCO)
15 DEL SUR BANCO UNIVERSAL, C.A.	
16 BANCO ACTIVO, C.A. BANCO UNIVERSAL	EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO
17 INTERNACIONAL DE DESARROLLO, C.A. BANCO UNIVERSAL	1 ARRENDADORA FINANCIERA EMPRESARIAL, C.A. ANFICO 3_/
18 BANCO DE VENEZUELA, S.A. BANCO UNIVERSAL 2_/ y 3_/	
19 BANCO BICENTENARIO, C.A. BANCO UNIVERSAL 2_/ y 4_/	ENTIDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO
20 BANCO DEL TESORO, C.A. BANCO UNIVERSAL 2_/	1 CASA PROPIA, ENTIDAD DE AHORRO Y PRÉSTAMO, C.A.
21 BANCO AGRÍCOLA DE VENEZUELA, C.A. BANCO UNIVERSAL 2_/	
BANCA COMERCIAL	FONDOS DEL MERCADO MONETARIO
1 BANCO FEDERAL, C.A.	1 FONDO DEL MERCADO MONETARIO AVANZA, S.A.
2 BANCO PLAZA, C.A.	2 FEDERAL FONDO DEL MERCADO MONETARIO, C.A.
3 BANCO GUAYANA, C.A.	
4 HELM BANK DE VENEZUELA, S.A. BANCO REGIONAL COMERCIAL	
5 100% BANCO, BANCO COMERCIAL, C.A.	
6 BANPLUS BANCO COMERCIAL, C.A.	
7 BANVALOR BANCO COMERCIAL, C.A.	
8 THE ROYAL BANK OF SCOTLAND, N.V. (SUCURSAL VENEZUELA) 5_/	
9 BANCO DE EXPORTACIÓN Y COMERCIO, C.A.	
BANCA DE INVERSIÓN	
1 SOFIOCCIDENTE BANCO DE INVERSIÓN, C.A.	
2 FEDERAL BANCO DE INVERSIÓN, C.A.	
3 BANCO DE INVERSIÓN INDUSTRIAL DE VENEZUELA, C.A. (FIVCA) 2_/	

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS
GERENCIA GENERAL DE REGULACIÓN - GERENCIA DE INVERSIÓN Y DESARROLLO ESTADÍSTICO

1_/ A los fines estadísticos se incluye como BANCA COMERCIAL

2_/ Institutos de capital del estado

3_/ Absorbió a MI CASA, ENTIDAD DE AHORRO Y PRÉSTAMO, C.A. a partir de abril de 2010.

4_/ Nace de la Fusión de BANFOANDES, CENTRAL, BOLÍVAR BANCO Y CONFEDERADO a partir de diciembre de 2009 y BANORTE a partir de enero de 2010.

5_/ Antes ABN AMRO BANK, N.V. (SUCURSAL VENEZUELA)

Fuente: Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, (2010).

Cabe destacar que, los datos presentados anteriormente, corresponden al último boletín emitido por la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, para el año 2010, sin embargo se puede apreciar que aun se mantiene en la lista de bancos que integran el sistema financiero venezolano el Banco Federal institución financiera recientemente liquidada por el Ejecutivo Nacional.

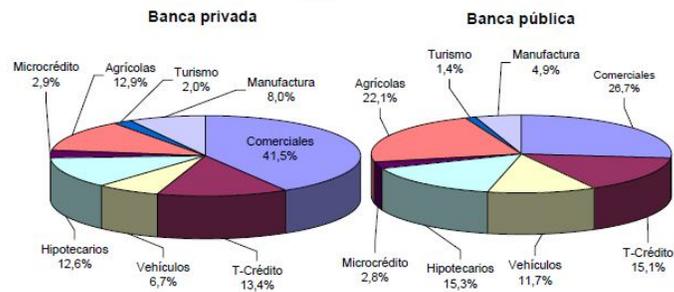
El sistema Financiero Venezolano no cuenta con instituciones especializadas en atender exclusivamente a las PYMIS, tanto la banca pública como privada cuentan con productos especializados orientados a atender el sector.

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

En cuanto a la cartera de créditos otorgados por la banca pública y privada, se puede evidenciar que la banca privada destino mayor porcentaje de su cartera a créditos orientados al sector manufactura que la banca pública

Gráfico 5
Banca comercial y Universal

Banca comercial y universal
Composición de la cartera de créditos por destino económico
Año 2009



Fuente: Sudeban y cálculos propios.

Fuente: Banco Central de Venezuela, (2009).

Según entrevista realizada al personal de la Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria SOGAMPI (2009), se pueden mencionar como elementos que influyen en la evaluación de créditos de las PYMIS los siguientes aspectos:

- En general existe menos información histórica del negocio que en grandes empresas.
- Tienen por lo general menos información de gestión financiera - contable que las grandes empresas.
- En general tienen menos garantías reales que las grandes empresas.
- Sus flujos de caja por lo general son menos predecibles.
- Dadas las características de las PYMIS, su nivel de riesgo es más alto que el de grandes empresas.

3.3. Acciones de Gobierno en materia financiera para apoyar a las PYMIS en Venezuela.

Bajo el contexto mencionado anteriormente, las acciones del BCV y el Ejecutivo Nacional estuvieron orientadas a atenuar la contracción de la actividad económica como prioridad fundamental. El instituto emisor adoptó medidas dirigidas a mejorar las condiciones de financiamiento y ampliar el acceso al crédito para los sectores productivos del país, buscando con ello apuntalar la oferta interna de bienes.

El Ejecutivo Nacional se enfocó en dinamizar la producción interna y fortalecer al sector industrial, mediante el otorgamiento de incentivos fiscales.

Según lo estipulado en Gaceta Oficial N° 39.291 de fecha 23 de Octubre de 2009, se dictaron incentivos fiscales a la industria a través de la exoneración del IVA y de los impuestos de importación a los bienes muebles de capital y sus partes, piezas y accesorios no producidos o con producción insuficiente en el país. Las exoneraciones fueron concedidas a los bienes destinados a la industria manufacturera y/o de la construcción, instalada o por instalar dentro del territorio nacional.

Según señala el informe de fin de año del BCV (2009), las normas preventivas adoptadas en el año 2009 estuvieron orientadas a preservar el adecuado funcionamiento del sistema de pagos y promover el crédito a las actividades prioritarias. Se procedió a la intervención y liquidación de algunas instituciones financieras pertenecientes a los subsistemas banca comercial y universal, así como de inversión y de desarrollo. Se incrementó la participación del sector público, por una parte, con la adquisición del Banco

de Venezuela y, posteriormente, con la fusión de algunas entidades bancarias intervenidas que dio lugar al Banco Bicentenario, Banco Universal.

Según resolución del BCV publicada en Gaceta Oficial N° 39.150 de fecha 31 de marzo de 2009, se adoptaron medidas dirigidas al financiamiento obligatorio para el sector manufacturero, al resolver que las instituciones bancarias debían mantener, al 31 de diciembre de 2009, un saldo mínimo de créditos a esta actividad igual a 10% del monto de su cartera bruta total al 31 de marzo de ese mismo año.

3.4. Las PYMIS en el Estado Aragua

Una vez definido que el financiamiento es uno de los factores con mayor impacto para el desarrollo de las PYMIS, e identificados los productos financieros frecuentemente utilizados, procederemos a analizar el caso de estudio que se desarrollará en el presente Trabajo Especial de Grado, el cual pretende analizar de manera particular la situación actual que presentan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua referida al acceso a financiamiento.

El Estado Aragua se encuentra situado en la región centro-norte de Venezuela, siendo sus límites el mar Caribe por el norte; el estado Guárico por el sur; los estados Vargas, Miranda y Guárico por el este y Carabobo y Guárico por el oeste. Su capital es la ciudad de Maracay.

Entre las actividades económicas del Estado Aragua destacan los empleos industriales y de servicios que se generan en el Área Metropolitana de Maracay, en las ciudades de Turmero, La Victoria, Cagua y en otros centros urbanos situados en los Valles de Aragua y en las cabeceras del valle del Tuy, en Sabaneta y Tejerías, con: importantes industrias

ensambladoras de automóviles, metalmecánicas, productos químicos, textilerías, agroindustrias y procesadoras de alimentos. De significación son las actividades de transportistas y comerciantes.

Según estadísticas emitidas por el INE (2004), en Venezuela existían 6.223 PYMIS, y los Estados Miranda, Carabobo y Aragua siguen siendo las tres principales regiones industriales del país. A continuación se muestran tabla contentiva de las estadísticas mencionadas.

Tabla 7
Industrias Manufactureras en Venezuela

AÑO	TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	GRAN INDUSTRIA MAS DE 100 TRABAJADORES	MEDIANA IND. SUPERIOR 51 A 100 TRABAJADORES	MEDIANA IND. SUPERIOR 21 A 50 TRABAJADORES	PEQUEÑA INDUSTRIA 5 A 20 TRABAJADORES
1996	12.771	786	561	1.964	9.460
1997	11.640	847	518	1.776	8.499
1998	11.117	765	467	1.934	7.951
1999	11.198	693	486	1.832	8.187
2000	8.431	636	437	1.385	5.973
2001	7.831	665	506	1.384	5.276
2002	6.792	631	478	1.228	4.455
2003	6.623	627	451	1.169	4.376
2004	6.787	564	437	1.190	4.596

Fuente: INE Encuesta Industrial Cualitativa (2004).

El presente Trabajo Especial de Grado pretende desarrollar un análisis sobre la situación actual que enfrentan las PYMIS del Estado Aragua para acceder a Financiamiento, Según estadísticas del INE (2004) se registran un total de 707 PYMIS. A continuación se muestran tabla contentiva de las estadísticas emitidas por el INE referida a la distribución de las PYMIS por área geográfica.

Tabla 8
Mediana Industria clasificada por área geográfica

ENTIDAD	2001	2002	2003	2004
Dtto. Federal	186	163	155	125
Amazonas	0	0	0	01
Anzoátegui	53	48	44	43
Apure	03	04	04	03
Aragua	285	245	239	243
Barinas	10	8	7	7
Bolívar	96	83	80	74
Carabobo	224	203	204	225
Cojedes	36	30	23	19
Delta Amacuro	01	01	01	0
Falcón	17	14	14	15
Guárico	22	16	16	14
Lara	140	115	111	117
Mérida	24	23	21	20
Miranda	481	411	409	422
Monagas	12	12	11	12
Nueva Esparta	06	05	05	07
Portuguesa	32	27	31	31
Sucre	11	11	11	13
Táchira	63	60	60	79
Trujillo	29	28	28	26
Yaracuy	26	26	29	26
Zulia	131	117	114	101
Vargas	03	03	03	04
Total	1.891	1.653	1.620	1.627

Fuente: INE Encuesta Industrial Cualitativa (2004).

Tabla 9
Pequeña Industria clasificada por área geográfica

ENTIDAD	2001	2002	2003	2004
Dtto. Federal	556	518	501	438
Amazonas	11	11	10	10
Anzoátegui	295	220	211	195
Apure	18	17	16	09
Aragua	551	451	444	464
Barinas	48	44	45	39
Bolívar	513	247	220	255
Carabobo	609	604	585	608
Cojedes	44	41	38	36
Delta Amacuro	06	05	05	05
Falcón	62	61	59	55
Guárico	52	53	50	48
Lara	441	403	373	322
Mérida	127	120	119	117
Miranda	996	824	820	847
Monagas	51	49	49	48
Nueva Esparta	17	18	18	36
Portuguesa	125	103	100	114
Sucre	60	49	48	54
Táchira	151	130	132	414
Trujillo	89	78	76	75
Yaracuy	97	97	95	84
Zulia	315	321	321	283
Vargas	42	41	41	40
Total	5.276	4.505	4.376	4.596

Fuente: INE Encuesta Industrial Cualitativa (2004), INE: <http://www.ine.gov.ve>

De acuerdo a estadísticas emitidas por la Cámara de Industriales del Estado Aragua el parque industrial del estado para el año 2008 estaba constituido por Diez y Ocho (18) Municipios del estado Aragua se puede contabilizar la existencia de Veinte y Nueve (29) Zonas Industriales definiéndolas como unas zonas geográficas bien delimitadas en donde se emplazan únicamente industrias del Sector Secundario u otras y Setenta y

Cuatro (74) Sectores, en las cuales se emplazan ciertas y determinadas industrias pero distribuidas dispersamente.

Tabla 10
Zonas Industriales en el Estado Aragua

	2002 (Directorio Industrial)	2008 (Actividad Censal de la empresa Tecni Aval 54 C.A)
Zonas Industriales	29	29

Fuente: Censo de Industrias del INE 1.999, Directorio Industrial 2002 y levantamiento de información campo del proyecto de Censo y Actualización del Parque Industrial del Estado Aragua 2008

El Parque Industrial del Estado Aragua consta actualmente de 1.235 Empresas distribuidas a lo largo del Estado y en donde se tiene como síntesis final un desglose por actividad económica de la siguiente manera:

Tabla 11

Establecimientos Industriales según Actividad Económica Total Estatal – 2008

Fuente: Cámara de Industriales del Estado Aragua 2008.

Municipio	Clasificación por sectores económicos (CIIU rev 3)																								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Bolívar	8								1	2	5	1		6						3		2		1	29
Camatagua											4	1													5
Girardot	33	8	5	4	4	19	11	2	47	37	13	21	13	50	2	10		5		12		19	2	21	337
José Ángel Lamas	15		1	1			1		12	7	7	11		3						3			1	1	63
José Félix Ribas	15	10	1	1			4		19	22	9	10	16	40		3		2		12		7		20	191
José Rafael Revenga	3										1											1		1	6
Libertador		1							1	1	1		1							1		3		2	11
Mario B Iragorry	4								2					1								2			9
San Casimiro	1					1								1											3
Linares Alcántara	4				1			1	5	2	2			2								4		1	22
San Sebastián	1										9														10
Santiago Mariño	61	9	4	2	6	5	3	1	19	19	19	12	3	22		3				6		19	4	16	233
Santos Michelena	11	3				1			8	4	9	1	1	3						4		7	2	4	58
Sucre	32	2		2	1	4			18	8	5	9	8	27		2				4		20	5	15	162
Tovar	11																								11
Urdaneta	1										1														2
Zamora	9			1	1	1		1	9	16	13		6	7								5	2	9	81
TOTAL	208	33	11	11	13	31	19	5	141	119	98	65	48	164	2	18	0	8	0	45	0	89	16	91	1235

Leyenda:

1. (208) Empresa clasificada en CIIU (rev3), ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS, TABACO.
2. (33) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE PRODUCTOS TEXTILES.
3. (11) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR; ADOBO Y TEJIDO DE PIELES.
4. (11) Empresa clasificada en CIIU (rev3), CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS; FABRICACION DE MALETAS, BOLSOS DE MANO, ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA, Y CALZADO.
5. (13) Empresa clasificada en CIIU (rev3), PRODUCCION DE MADERA Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; FABRICACION DE ARTICULOS DE PAJA Y DE MATERIALES TRENZABLES.
6. (31) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE PAPEL Y DE PRODUCTOS DE PAPEL, CARTON.
7. (19) Empresa clasificada en CIIU (rev3), ACTIVIDADES DE EDICION E IMPRESIÓN Y DE REPRODUCCION DE GRABACIONES.
8. (5) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE COQUE, PRODUCTOS DE LA REFINACION DEL PETROLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR.
9. (141) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS.
10. (119) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO.

11. (98) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS.
12. (65) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE METALES COMUNES.
13. (48) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO.
14. (164) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS.
15. (2) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMATICA.
16. (18) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS.
17. (0) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO, TELEVISION Y COMUNICACIONES
18. (8) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE INSTRUMENTOS MEDICOS, OPTICOS Y DE PRECISION
19. (0) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE RELOJES.
20. (45) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES
21. (0) Empresa clasificada en CIIU (rev3), FABRICACION DE OTROS TIPOS DE EQUIPO DE RECICLAMIENTO TRANSPORTE.
22. (89) Empresa clasificada en CIIU (rev3), RECICLAMIENTO DEL TRANSPORTE.
23. (16) Empresa clasificada en CIIU (rev3), RECICLAMIENTO

24. (92) Empresa clasificada en CIU (rev3), OTRAS, DISTRIBUIDORAS, COMERCIALIZADORAS.

Con el objeto de conocer la situación actual que atraviesan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, en el trabajo de campo realizado, se pudo obtener información enfocada a identificar las Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, que enfrentan sus empresas. Esto nos permitió construir la matriz Foda que se muestra a continuación.

Tabla 12
Matriz FODA PYMI ubicadas en el Estado Aragua

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad para aportar innovaciones en productos y procesos ▪ Capacidad de responder de manera positiva ante situaciones de crisis y generar tejido industrial ▪ Alta flexibilidad para adaptarse a nuevas situaciones de mercados ▪ Atención personalizada: Una atención personalizada con clientes y proveedores se traduce en un factor clave para el éxito del negocio, sobre todo si se logran ventajas competitivas estables en el tiempo. ▪ Cercanía con el cliente: El hecho de ser pequeñas unidades productivas permite a la PYMI un mejor conocimiento de sus clientes y satisfacer de mejor formas.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificil acceso a la información sobre los procesos técnicos de producción y de Mercados ▪ Alta relación Deuda Capital: Un período de alto crecimiento produce altos niveles de endeudamiento. ▪ Escasa formación empresarial: La formación de las PYMIS es generalmente casual y no producto de estudios acabados, provienen comúnmente de proyectos familiares heredados, por tanto son administradas a partir de la experiencia mostrando débiles conocimientos en áreas como Administración, Finanzas, Comercialización y Economía. ▪ No cuentan con una clara dirección estratégica ▪ Escaso esfuerzo de investigación ▪ Las instalaciones son obsoletas ▪ Estrecha línea de productos ▪ Falta de recursos financieros necesarios
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crecimiento de la demanda ▪ Posibilidades de exportación ▪ Capacidad de desarrollar nuevos productos para mercados nuevos.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Caída del consumo de las personas: Si baja el consumo, un alto endeudamiento y manejo informal de su administración pueden afectar fuertemente las ventas del sector. ▪ Aparición de grandes empresas: La llegada de grandes empresas con mejor tecnología y mayores recursos, pueden provocar un fuerte impacto dada la ausencia de solidez y ventajas competitivas. ▪ Tendencia de la Banca a no considerar a las PYMIS en su área de negocios: Las debilidades históricas del sector provocan una resistencia por parte de la banca de otorgar financiamiento. ▪ Aumento de productos importados a bajo costo están entrando al mercado ▪ Tendencia al aumento de los precios de las materias primas e insumos ▪ Situación política del país es inestable ▪ Está cambiando la tecnología de fabricación en el mundo

Fuente: Apreciaciones recogidas en las entrevistas realizadas al grupo de PYMIS.

CAPITULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1. Diseño y tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptiva, basado en señalamiento de Hurtado (1998), “tiene como objetivo la descripción precisa del evento de estudio”. Este tipo de investigación se asocia al diagnóstico. En la investigación descriptiva el propósito es exponer el evento estudiado, haciendo una enumeración detallada de sus características”.

La presente investigación se ubica en la modalidad de tipo de campo, fundamentada en una base documental. No se manipularon variables, se observó el fenómeno tal como se dio en su contexto natural y después se analizó, respondiendo al señalamiento de Hernández, et al. (2007).

Igualmente tomando en consideración señalamientos de los autores anteriormente mencionados, se puede indicar que se trató de un estudio transaccional, ya que se recolectó datos en un solo momento o tiempo único, con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. “Los diseños transaccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables (dentro del enfoque cuantitativo) o ubicar, categorizar y proporcionar una visión de una comunidad, un evento, un contexto, un fenómeno o una situación (describirla, como su nombre lo indica, dentro del enfoque cualitativo)”.

La investigación se basó en el análisis de los resultados obtenidos en la entrevista aplicada a los Gerentes o Administradores de las PYMIS o personal perteneciente al área de finanzas, además de recopilación documental sobre datos macroeconómicos que refuercen las observaciones realizadas en el sondeo así como de las alternativas de financiamiento disponibles para este sector.

4.2. Población y Muestra

La población en términos de Hernández y Sampieri (2004), se refiere al “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”, para el caso del presente estudio se compone por 1.235 PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, según estadísticas de la Cámara de industriales del Estado. También explica que se deben tomar muestras, sobre todo por razones de recursos, entendiéndolas como “Subgrupos de la población de la cual se recolecta los datos”. Se centran en “los sujetos, objetos, sucesos, eventos o contexto del estudio”. La muestra a utilizar en la presente investigación es no probabilística intencional, y se dirige a los tipos de muestra de expertos y muestra de sujetos-tipo, que define Hernández y Sampieri (2004), como la que se dirigen a sujetos específicos seleccionados de forma dirigida por las particularidades del cargo, información de que se dispone y disponibilidad de participación en el estudio. En este caso se analizará a través de entrevistas que se efectuarán a los gerentes o representantes del área financiera de un grupo de quince (15) PYMIS.

Como se mencionó anteriormente, no se tomará muestra ya que el instrumento será aplicado a un grupo específico de empresarios seleccionados intencionalmente por el investigador.

4.3. Fuentes y técnicas para la recolección de datos

4.3.1. Fuentes

Para la recolección de los datos necesarios se utilizó dos tipos de fuentes, primarias y secundarias. Según lo señala Winner (1991), las fuentes de información secundaria son aquellas ya existentes, que no fueron desarrolladas para este problema en particular, mientras que las primarias son específicamente para el problema que se intenta solucionar.

Como fuentes secundarias se utilizaron:

- Cámara de industriales del Estado Aragua: datos del número de PYMIS.
- Gobernación del Estado Aragua: datos geográficos y económicos de la Región.
- Instituto Nacional de Estadísticas: datos referidos al sector Industrial Venezolano.
- Banco Central de Venezuela: datos del sector financiero venezolano.
- Supeintendencia de Bancos: datos del sector financiero venezolano.

Como Fuentes Primarias se utilizaron:

Como se mencionó anteriormente, se utilizó el método de investigación descriptivo, por lo cual se aplicaron cuestionarios a los representantes de un grupo de quince (15) PYMIS que se encuentran ubicados en el Estado Aragua, para obtener información básica para la realización del diagnóstico. Se utilizaron: Entrevistas, Cuestionarios y Observaciones.

4.3.2. Técnicas

Para la realización de la investigación se utilizó la técnica de entrevistas, con el uso de esta técnica se obtuvo información que suministraron un grupo de 15 gerentes o encargados del área financiera pertenecientes a PYMIS ubicadas en el estado Aragua, en relación con el tema de acceso al financiamiento. Para ello se aplicó un cuestionario con preguntas que contenían respuestas cerradas orientadas a opciones, las cuales guiaron al investigador a un diagnóstico de la problemática que existe actualmente en las PYMIS para acceder a financiamiento.

4.4. Operacionalización de variables

En el siguiente cuadro aparece la operacionalización de las variables de la investigación, así como las dimensiones de acuerdo al desarrollo teórico de los objetivos, lo cual sirve de base para la construcción del instrumento de la investigación. Al respecto Chávez, (2000), refiere que tanto la conceptualización como la operacionalización de las variables son elementos relevantes que se deben incluir en un estudio, ya que “la primera se refiere a cómo desea el lector que se interprete la o las variables que investiga y la segunda, es la manera cómo se medirá en términos de procesos”.

Tabla13
Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSION	ITEM
Condiciones que enfrentan actualmente la PYMI para acceder a financiamiento	Estructura (comprende los aspectos generales de la organización, así como el esquema financiero que utiliza)	1, 2, 3
	Necesidades de financiamiento (consiste en determinar que tipo de requerimientos son los más comunes y fuente de financiamiento utilizadas)	4,5,6,7,8,9
	Problemas para acceder a financiamiento (engloba las razones internas de las PYMI por las que no se ha obtenido apoyo financiero)	10
	Barreras en la oferta de productos financieros (consiste en determinar las limitantes impuestas por las instituciones crediticias)	11,12

Fuente: Elaboración propia

4.5. Instrumento de investigación

El instrumento que se utilizó fue el Cuestionario; que según Balestrini (2006) “es considerado un medio de comunicación escrito y básico entre el encuestador y el encuestado, facilita traducir los objetivos y las variables de la investigación a través de una serie de preguntas muy particulares previamente preparadas de una forma cuidadosa, susceptibles de analizarse en relación con el problema estudiado”.

Se elaboró un cuestionario estructurado dirigido a las PYMIS, las preguntas fueron leídas cada vez, conforme a la redacción preestablecida. Fue aplicado a un grupo, constituido por quince (15) personas (Gerentes y/o encargados del área de finanzas) de las PYMIS.

Se estableció que la manera idónea de recopilar información para esta investigación es la formulación de un conjunto de preguntas que se enfoquen en las variables anteriormente expuestas, es decir, la aplicación de un cuestionario cuyo principal objetivo será: extraer la experiencia de las PYMIS respecto a sus necesidades de recursos, la manera de cubrirlos y las razones por las que no ha podido satisfacerlos.

Los datos aportados suministraron una valiosa información para el análisis y consecución del objetivo de la presente investigación.

La forma de aplicación del instrumento seleccionado fue:

- Aplicación directa-personal (cara a cara).
- Por correo electrónico.

A continuación se presenta el formato de cuestionario aplicado a las PYMIS

CUESTIONARIO INDUSTRIAL

(REFERIDA AL ACCESO AL FINANCIAMIENTO)

INSTRUCCIONES:

- Lea cada enunciado antes de responder.
- Marque con una equis (X) la alternativa de respuesta que considere
- Seleccione solo una de las alternativas para dar respuesta a cada uno de los ítemes.
- Al responder los ítemes sea lo mas objetivo posible, de ello depende el éxito de esta investigación.

PERFIL DEL ENTREVISTADO

Profesión:	
Cargo que ocupa:	
Años de experiencia en la empresa:	
Sector al cual pertenece la empresa:	

ESTRUCTURA

1. ¿CUANTOS AÑOS EFECTIVOS TIENE LA EMPRESA OPERANDO?

1-4 años

5-8 años

9-12 años

13 años en adelante

2. ¿CON CUÁNTOS EMPLEADOS CUENTA LA EMPRESA?

0 -10 empleados

11-50 empleados

51-100 empleados

3. SEÑALE EL TIPO DE INFORMACIÓN FINANCIERA QUE UTILIZA LA EMPRESA.

- Control de Inventarios
- Presupuestos
- Sistema de Costos
- Estados Financieros Básicos
- Planes Financieros

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

4. INDIQUE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO FRECUENTEMENTE UTILIZADAS PARA OBTENER RECURSOS FINANCIEROS.

- Reinversión de utilidades
- Capital Aportado por Socios
- Crédito externo

5. SI PUDIERA OBTENER RECURSOS EXTERNOS, ¿SU EMPRESA CRECERÍA Y SERÍA MÁS COMPETITIVA?

- Definitivamente sí
- Probablemente sí
- No necesariamente

6. DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE SU EMPRESA INDIQUE EN QUÉ UTILIZARÍA LOS RECURSOS MONETARIOS SI LOS TUVIERA.

- Maquinaria y Equipo
- Tecnología
- Capital de trabajo
- Capacitación
- Sucursales o nuevas plantas

7. MARQUE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO QUE UTILIZA FRECUENTEMENTE.

- Aplazamiento de pago a Proveedores
- Crédito Bancario Anual
- Aportaciones de Socios
- Préstamos fuera del Sistema Bancario.
- Reinversión de Utilidades

8. ¿CONOCE TODAS LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO QUE EXISTEN PARA SU EMPRESA?

- Sí
- No
- No contestó

9. ¿CONSIDERA QUE SU DEMANDA HA AUMENTADO PERO NO LE ES POSIBLE ATENDERLA CON LOS RECURSOS CON QUE CUENTA ACTUALMENTE?

- Si
- No
- No contestó

PROBLEMAS PARA ACCEDER A FINANCIAMIENTO

10. ¿CUÁLES SON LOS REQUERIMIENTOS QUE NO HA PODIDO SATISFACER CUANDO HA SOLICITADO CRÉDITO?

- Utilidades estables
- Estudio de factibilidad Financiera
- Garantías
- Información Financiera
- Experiencia Crediticia
- Documentación

BARRERA EN LA OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS

11. CUALES CONSIDERA SON LAS BARRERAS IMPUESTAS POR LOS BANCOS PARA OTORGAR LOS CRÉDITOS

- Excesivos recaudos
- Tasa de interés
- Tiempo de respuesta
- Índices de garantías

**12. ¿CREE HABER PERDIDO OPORTUNIDADES DE OBTENER
MAYORES UTILIDADES POR EL HECHO DE NO OBTENER
FINANCIAMIENTO?**

Sí

No

No sabe

4.5.1. Validación del instrumento

Con el fin de establecer la validación del instrumento, se realizó una revisión del contenido del mismo, mediante el juicio de dos expertos con las siguientes características:

Tabla 14
Datos de los expertos

Nombres y Apellidos	Maricarmen Soutelo	Andreina Calatayud
Profesión	Economista	Lic. en Estadísticas
Estudios de post grado	Maestría en Banca y Finanzas.	Maestría en Diseño de modelos matemáticos.
Años de Experiencias	18 años	10 años
Empresa a la cual pertenece	SOGAMPI, S.A.	SOGAMPI, S.A.
Área al cual pertenece	Gerencia de Afianzamiento - Evaluación técnico - Financiera de empresas	Gerencia de Riesgo, Evaluación de cartera crediticia

Fuente: Elaboración propia

A los mencionados expertos se les entregó un ejemplar del cuestionario, instrucciones y operacionalización de variables. Sobre el cual emitieron sus observaciones, basándose en los criterios de claridad, congruencia y pertinencia de los ítems con relación a los aspectos planteados, las mencionadas observaciones permitieron adecuar el cuestionario que posteriormente se aplicó al grupo de quince (15) PYMIS ubicadas en el Estado Aragua. A continuación se presentan el acta emitida por los expertos

ACTA DE VALIDACIÓN

Yo Maricarmen Soutelo Titular de la C.I. 6.523.699, en mi condición de experto, hago constar que revise el instrumento denominado "Cuestionario Industrial Orientada Al Acceso Financiamiento", presentado por Iris Vasquez Pereira, C.I 13.125.904, correspondiente al trabajo de investigación titulado **PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE FACTIBILIDAD ORIENTADO A LAS PYMIS, COMO INSTRUMENTO PARA ACCEDER A FINANCIAMIENTO, CASO PYMIS DEL ESTADO ARAGUA** ; considerando que reúne todos los requisitos en función de los objetivos de investigación y operacionalización de variables, por lo tanto autorizo su aplicación en el contexto de la investigación.

Firma: _____

ACTA DE VALIDACIÓN

Yo Andreina Calatayud Titular de la C.I. 12.356.562, en mi condición de experto, hago constar que revise el instrumento denominado “Cuestionario Industrial Orientada Al Acceso Financiamiento”, presentado por Iris Vasquez Pereira, C.I 13.125.904, correspondiente al trabajo de investigación titulado **PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE FACTIBILIDAD ORIENTADO A LAS PYMIS, COMO INSTRUMENTO PARA ACCEDER A FINANCIAMIENTO: CASO PYMIS DEL ESTADO ARAGUA** ; considerando que reúne todos los requisitos en función de los objetivos de investigación y operacionalización de variables, por lo tanto autorizo su aplicación en el contexto de la investigación.

Firma: _____

4.6. Procedimiento para el análisis y presentación de resultados

Una vez realizadas las entrevistas y recabada la información se elaboro una matriz de análisis en Excel, en la cual las respuestas obtenidas fueron analizadas con base en la proporción que representaron del total de PYMIS encuestadas, se pudo obtener el porcentaje correspondiente a cada respuesta permitiéndonos obtener aproximaciones estadísticas relacionada con la población objetivo. Posteriormente se hicieron graficas, cálculo de promedios de variables y promedio ponderado con el propósito de extraer aquellas características predominantes.

Los resultados se presentan en un formato simple y dirigido a las necesidades de información de la situación, a fin de plantear un diagnostico industrial que sirva como instrumento para la toma de decisiones.

CAPITULO V

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo contempla la presentación y análisis de los resultados que se obtuvieron luego de aplicar el instrumento de recolección de la información, con el propósito de analizar la situación actual que presentan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua para acceder a financiamiento.

Se pudieron obtener datos cuantitativos de los entrevistados, a quienes se les aplicó el instrumento tipo cuestionario. Cabe destacar, que la entrevista se realizó de manera confidencial, preservando los datos de las empresas y representantes, dado que el entrevistador es empleado de un organismo público, condición que pudiera influir o condicionar la veracidad de las respuestas emitidas.

En cuanto al perfil del entrevistado y datos de la empresa se puede señalar de manera general el siguiente cuadro.

Tabla 15

Datos generales del entrevistado y de la PYMI

Empresa	Profesión:	Cargo que ocupa en la empresa	Años de experiencia en la empresa:	Sector al cual pertenece la empresa:
1	Lic. Administración	Gerente General	4	Textil
2	Lic. Contaduría Pública	Gerente General	3	Plastico
3	Lic. Administración	Gerente de Administracion	5	Alimentos
4	Lic. Administración	Administrador	7	Alimentos
5	Ingeniero Industrial	Gerente General	8	Plastico
6	Lic. Contaduría Pública	Gerente de Finanzas	3	Alimentos
7	Economista	Gerente de Finanzas	5	Textil
8	Economista	Gerente General	4	Metalmeccanica
9	Lic. Administración	Presidente	4	Metalmeccanica
10	Lic. Contaduría Pública	Tesorero	5	Alimentos
11	Lic. Contaduría Pública	Administrador	6	Textil
12	Lic. Administración	Administrador	7	Plastico
13	Economista	Presidente	4	Agroindustria
14	Lic. Contaduría Pública	Gerente de Finanzas	3	Agroindustria
15	Lic. Administración	Presidente	8	Quimico

Fuente: Elaboración propia

Las respuestas dadas por los sujetos de estudio fueron debidamente organizadas a través de un grupo de cuadros para poder detallarlas cuantitativamente. Una vez tabulados los resultados, se agruparon en cuadros y gráficos donde aparecen reflejados los valores porcentuales de cada ítem en particular.

6.1. Análisis de resultados obtenidos

De acuerdo a la división establecida en el cuestionario aplicado, es conveniente analizar los datos obtenidos siguiendo la misma estructura. A continuación se presentan los resultados obtenidos.

6.1.1. Estructura

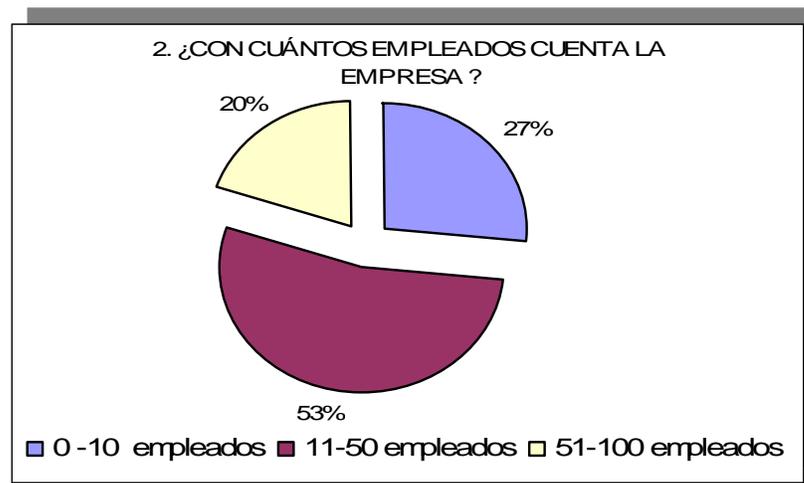
Gráfico 6

Años de operación de la empresa



Fuente: Elaboración Propia

En la edad de las empresas predominan los 4 años o menos, lo cual denota: o la continua creación de empresas en cuyo caso podría ser algo positivo en la medida en que fomenta el espíritu emprendedor, o habla de una incapacidad para mantenerse en el mercado más de 4 años, en menor medida existe la probabilidad de que las empresas crezcan en este período y superen la categoría de pequeñas. No obstante, es importante también señalar que existe una proporción de 13% de entidades que llevan más de 13 años operando lo cual habla de capacidad competitiva.

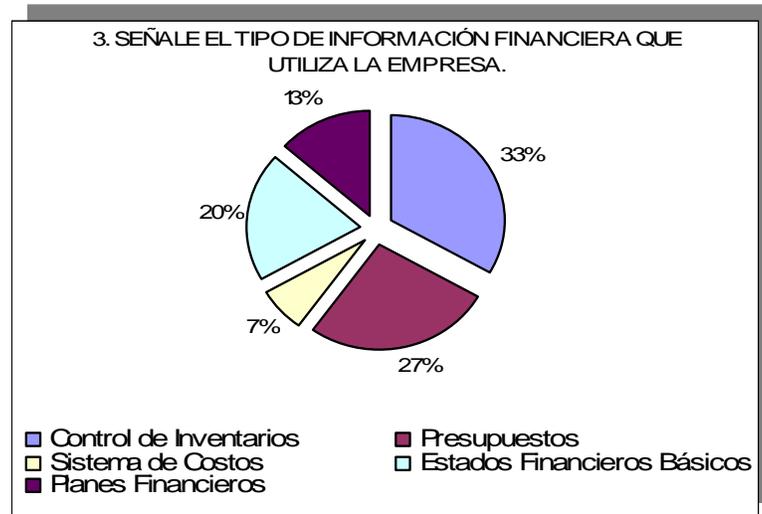
Gráfico 7**Número de empleados**

Fuente: Elaboración Propia

Del total de empresas encuestadas, el 53% emplean de 11 a 50 personas, el 27% de menos de 10 personas y la proporción restante posee una planta laboral de entre 51 y 100 empleados. Con base en el criterio de número de empleados para estratificar a las empresas se determinó que el 53% pertenecen al sector de pequeñas industrias y el 20% pertenecen al sector de medianas industrias.

Gráfico 8

Información financiera utilizada por la empresa



Fuente: Elaboración Propia

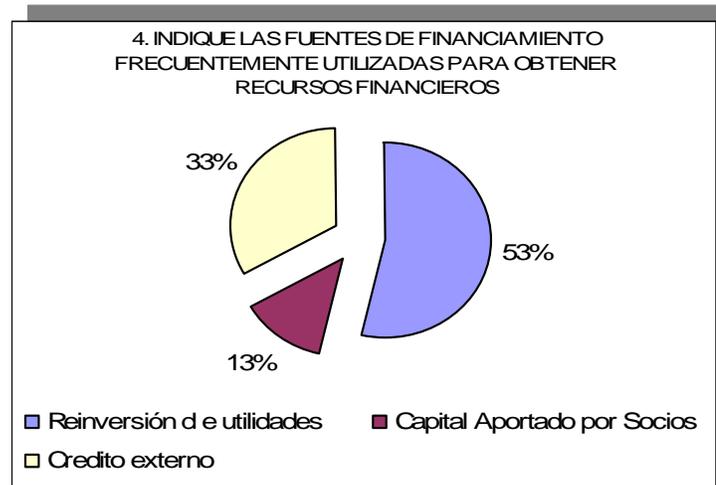
El 33% de las empresas controlan sus inventarios de alguna manera, más del 27% utilizan presupuestos, un 7% algún tipo de sistema de costos, así también 20% elabora Estados Financieros Básicos, sin embargo, tan sólo un 13% realiza Planes Financieros (estudios de factibilidad financiera).

Generalmente, las PYMIS no cuentan con un departamento especializado en generar información financiera y las personas encargadas de proporcionar dicha información no están capacitadas para presentar de manera eficaz datos precisos y sobresalientes en la toma de decisiones. Uno de los requisitos para obtener financiamiento es proporcionar información financiera confiable, lo que obviamente no es posible en el nivel de PYMIS, esto constituye definitivamente una barrera de acceso a recursos.

6.1.2. Necesidades de financiamiento

Gráfico 9

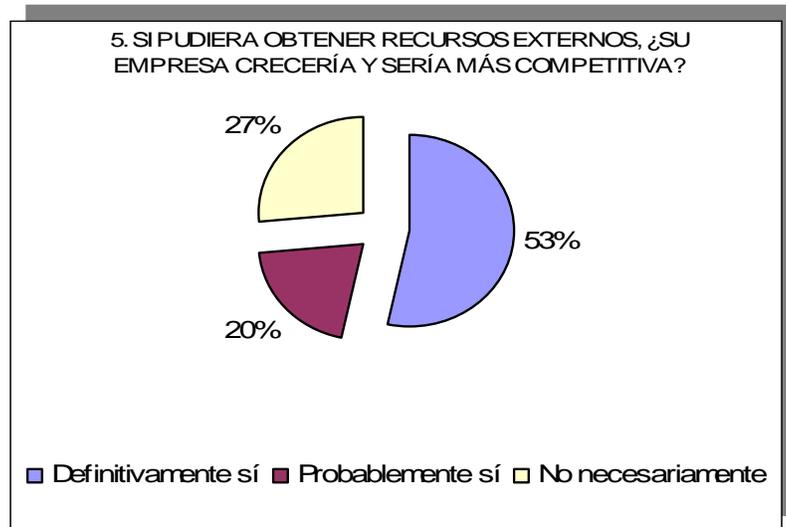
Fuentes de financiamiento utilizadas



Fuente: Elaboración Propia

El 53% de las empresas reinvierte sus utilidades, en diferentes proporciones pero nunca superando el 50% del monto total de las utilidades, el 33% de las empresas optan por crédito externo solicitado al Sistema financiero, y solo el 13% utilizan capital aportado por los socios.

Es un hecho que la reinversión de utilidades es la fuente utilizada con mayor frecuencia para obtener los recursos que una empresa requiere para operar. La deuda ocupa un lugar secundario y es utilizado aún con mayor frecuencia que las aportaciones de socios, este comportamiento puede estar influenciado por los excesivos recaudos exigidos por la banca tanto pública como privada para el otorgamiento de créditos. También se evidencia que en las PYMIS las aportaciones de los Socios es la menos usada para financiarse dada que en muchos casos no cuentan con recursos financieros adicionales a los ya aportados a la empresa.

Gráfico 10**Acceso al financiamiento y competitividad**

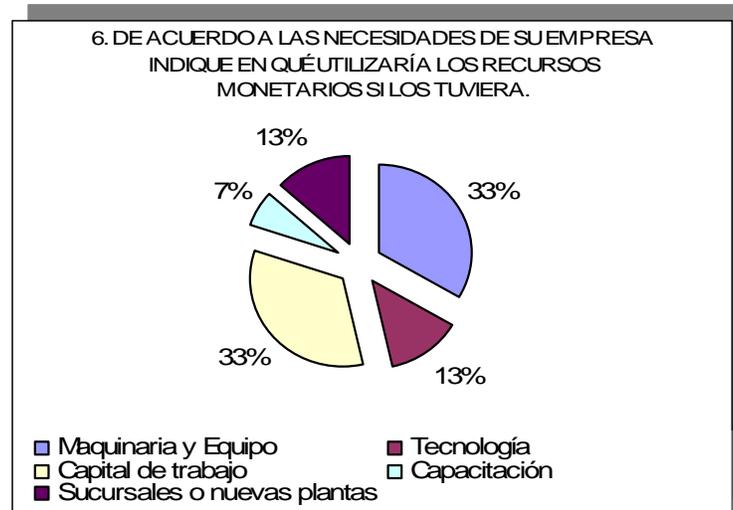
Fuente: Elaboración Propia

El 53% de empresarios percibe el financiamiento externo como una palanca para el crecimiento y la competitividad, mientras que un 27% no lo considera indispensable, finalmente un 20% cree que probablemente los recursos externos le ayudarían a crecer o ser más competitivo.

Como se pudo evidenciar la mayoría de los empresarios concibe el financiamiento como un factor importante para propiciar la competitividad y el crecimiento en sus empresas. Sin embargo, un número no menos importante de empresarios consideran que el financiamiento no es el único factor determinante, también influyen el entorno político y económico del país.

Gráfico 11

Destino del financiamiento.



Fuente: Elaboración Propia

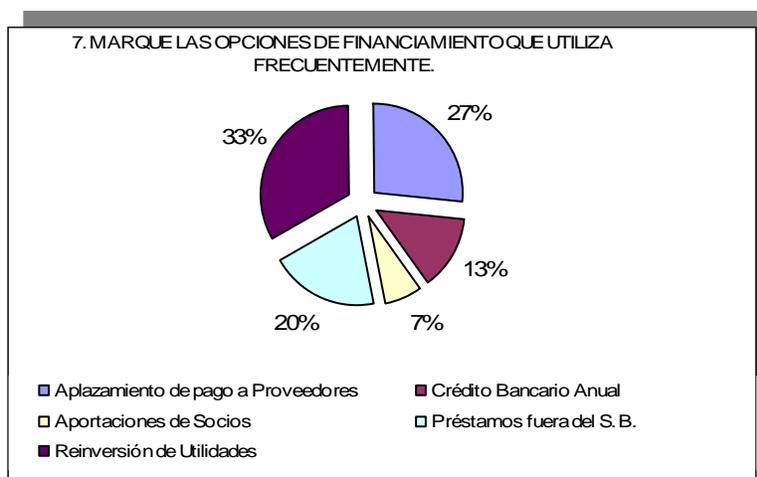
De acuerdo a las respuestas captadas, las prioridades de inversión se encuentran divididas en 33% en Maquinaria y equipos así como 33% en Capital de Trabajo. En un 13%, abrir sucursales o una nueva planta, y nuevas tecnologías para mejorar o actualizar sus procesos, solo el 7% utilizaría los recursos financieros en capacitación del personal.

Los resultados obtenidos nos permite inferir que los empresarios están abocados a cubrir sus necesidades de corto plazo, orientan su financiamiento a cubrir déficit en su flujo de caja, es decir insuficiencia de efectivo para cubrir gastos operativos, compra de materia prima y pago de nomina, esta inversión no se puede considerar productiva, igualmente destinan su financiamiento a compra de maquinaria, esta inversión está orientada a aumentar sus niveles de producción o automatización de procesos, este tipo de inversión si se puede considerar productiva. Muestran interés en mantener su mercado cautivo, no cuentan con visión de expansión, no consideran importante captar nuevos mercados potenciales,

no consideran el recurso humano como un factor clave que le genere valor a la empresa por lo que no le interesa tener un personal capacitado, dado que incrementaría sus costos, su interés está enfocado a que cumplan sus funciones.

Gráfico 12

Opciones de financiamiento



Fuente: Elaboración Propia

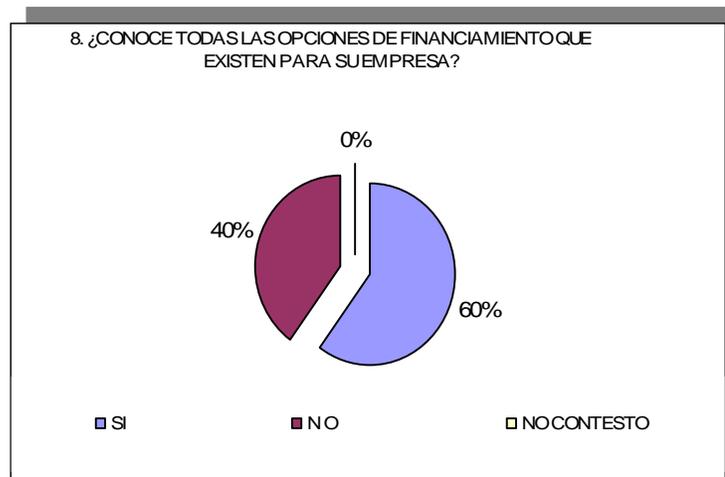
Las alternativas de financiamiento utilizadas por las PYMIS entrevistadas son; en orden del número de empresas que las utilizan; Reversión de Utilidades, aplazamiento de pago a proveedores, préstamos fuera del sistema bancario, Créditos bancarios y aportaciones de socios como última opción.

Con base a los resultados obtenidos, se puede inferir que los empresarios requieren flujo de efectivo de manera rápida dada la dinámica de la empresa. Los accionistas no cuentan con recursos adicionales a los ya aportados en la constitución de la empresa, perciben al crédito bancario como un mecanismo de difícil acceso ya sea por los excesivos recaudos, como por el tiempo de respuestas. Esta situación los obliga a buscar

alternativas de financiamiento rápidas a pesar que tenga involucrado mayor costo financiero o de oportunidad, es por ello que consideran la opción de financiarse con un porcentaje de sus utilidades, así como a acudir a créditos directos con los proveedores y prestamistas no formales.

Gráfico 13

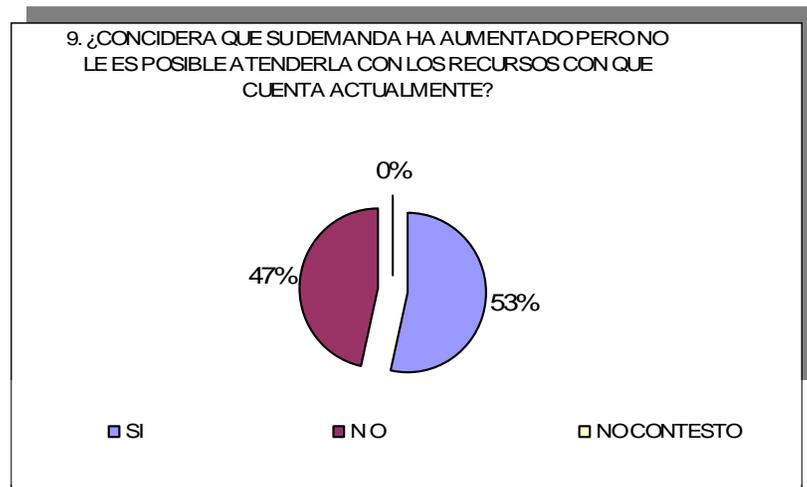
Conocimiento de opciones de financiamiento



Fuente: Elaboración Propia

El 60% de los empresarios encuestados conoce todas las posibilidades que tiene para financiarse, y un 40% manifiestan no conocer todas las opciones de financiamiento existentes para obtener recursos.

Estos resultados evidencian que la mayoría de los empresarios dado la situación que atraviesan, se han visto en la necesidad de buscar y conocer las alternativas que tienen para financiar sus operaciones. Sin embargo, aun persiste un número significativo de ellos que desconocen las opciones de financiamientos. Igualmente este comportamiento podría indicar que no existe una estrategia de difusión clara orientada a las PYMIS por parte de la banca pública y privada.

Gráfico 14**Crecimiento de la demanda**

Fuente: Elaboración Propia

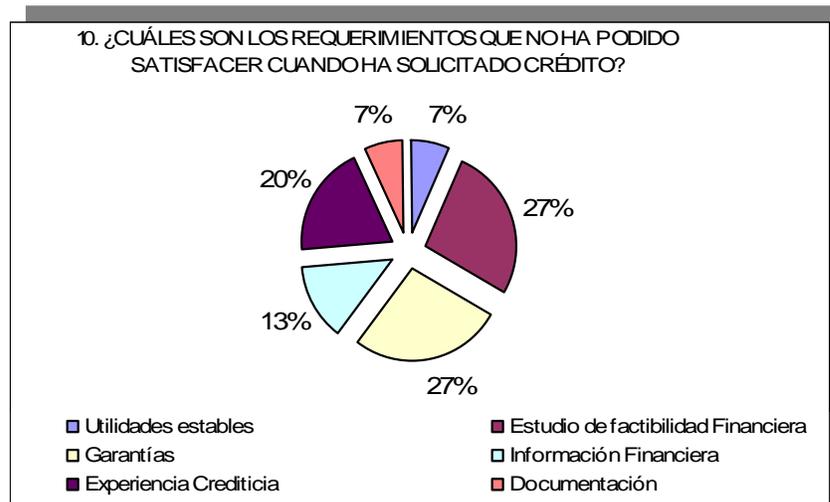
El 53% de empresarios ha percibido un aumento de sus clientes, pero no le es posible satisfacerlos con los recursos que posee, en contraste con el 47% que no distingue un cambio en la demanda de sus productos.

El aumento de clientes y la poca capacidad para satisfacerlos refleja el potencial de crecimiento de PYMIS. Sin embargo, el hecho de que una proporción significativa no haya notado dicho cambio en el mercado, también debe ser factor de consideración en cuanto a cómo le afecta el entorno macroeconómico a este sector.

6.1.3. Problemas para acceder a financiamiento.

Gráfico 15

Requisitos para solicitud de créditos



Fuente: Elaboración Propia

Las empresas entrevistadas manifestaron en un 27% que los requisitos que más se les dificulta conseguir son las garantías reales y el Estudio de Factibilidad. Igualmente el 20% de los entrevistados manifiestan que la poca experiencia crediticia también es un obstáculo que tienen que superar.

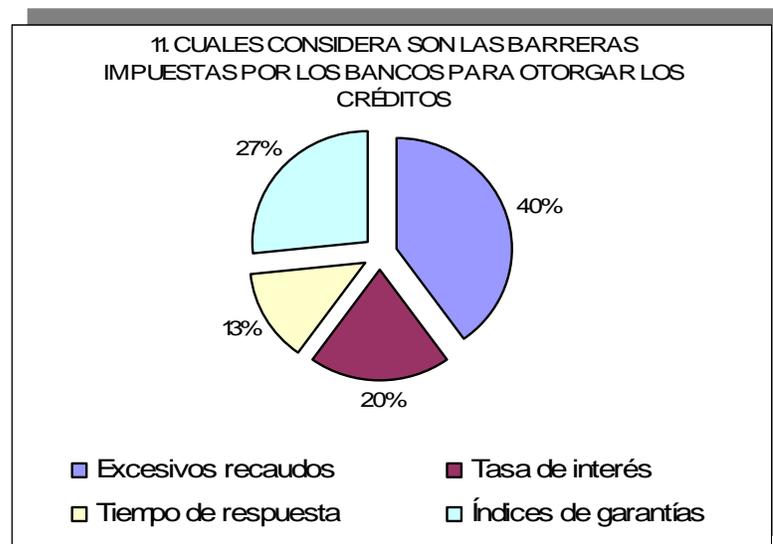
Estos resultados nos evidencian que los requisitos exigidos por el Sistema Financiero son excluyentes y no se ajusta a la realidad de las PYMIS. Las PYMIS presentan en la mayoría de los casos deficiencia de garantías reales, funcionan en locales arrendados, o construidos en terrenos no propios y en muchos de los casos en anexos de sus casas, las maquinarias con las que cuentan son menores, estos activos no son objeto de hipotecas requisito indispensable para cubrir los índices de garantías exigidos.

Igualmente la mayoría de las PYMIS no cuentan con una planificación Financiera dado que tienen una manera poco formal de llevar la administración de la empresa, lo cual le dificulta mantener estados financieros formales, y otros datos de interés que la permita realizar un Estudio de Factibilidad, esto conlleva a tener que contratar el servicio de profesionales por carecen del conocimiento para elaborarlos.

6.1.4. Barreras en la oferta de productos financieros

Gráfico 16

Barreras para acceder a financiamiento



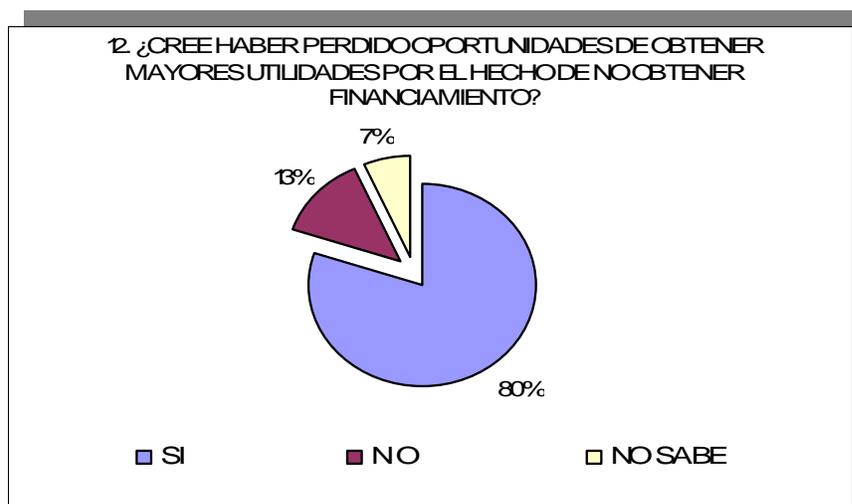
Fuente: Elaboración Propia

El 40% de las empresas encuestadas consideran que los excesivos recaudos exigidos por los bancos para el análisis del crédito constituyen la principal barrera impuestas a las PYMIS. Igualmente el 27% considera que los índices de garantías exigidos son difíciles de cubrir.

Este resultado refuerza, la opinión expresada en el apartado anterior, las PYMIS conciben que los excesivos recaudos, entre ellos el índice de garantías exigidos, es el principal obstáculos para acceder al financiamiento, en menor medida consideran la tasa de interés y el tiempo de respuesta.

Gráfico 17

Costo de oportunidad de no obtener financiamiento



Fuente: Elaboración Propia

El costo de oportunidad de no obtener crédito, se ha reflejado en el 80% de las empresas encuestadas, un 13% no se ha visto afectado y el restante 7% no ha estimado las consecuencias.

CAPITULO VI

PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Con base en los resultados de las entrevistas efectuadas, señalados en el capítulo V, se pudo identificar que unos de los aspectos de los cuales carecen las PYMIS, es la falta de conocimientos en el ámbito de la planificación financiera, de manera particular se pudo evidenciar que existe desconocimiento en la elaboración de Estudios de factibilidad financiera. Este último aspecto, además de formar parte de los requisitos exigidos para acceder a financiamiento, es una herramienta de importancia para que las PYMIS logren conocer su situación económica, el mercado que pueden abarcar, conocer sus competidores y saber cuál es el compromiso que pueden asumir.

En el presente capítulo se abordará la propuesta referida a la creación de un manual para la elaboración de un Estudio de factibilidad, orientado a servir de guía práctica de fácil manipulación, con lenguaje sencillo para las PYMIS, enmarcado en los parámetros exigidos por las instituciones financieras para la evaluación de los créditos dirigidos a este sector.

REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

**MANUAL DE FACTIBILIDAD
ORIENTADO A LAS PYMIS**

**SEPTIEMBRE 2010
CARACAS**

INTRODUCCIÓN

Para la toma de decisiones y la ejecución de proyectos, no es suficiente la intuición y el buen juicio del proponente (representante de la PYMI). Todo esto, debido principalmente a factores claves tales como: la competencia, a la escasez de recursos y a otros aspectos que exigen una mayor eficiencia en el uso de los factores productivos. No actuar tomando en consideración estos factores, puede poner en peligro el éxito de los proyectos o, en el mejor de los casos, que operen con deficiencia. En este sentido, se pueden tomar decisiones inadecuadas sobre el tipo de producto, localización y dimensión de la planta, selección de los procesos de producción, organización de la empresa, planeación de la producción y usos de los recursos financieros.

Para tomar la mejor decisión posible sobre los diferentes aspectos señalados, es indispensable llevar a cabo un estudio de factibilidad que contemple aspectos técnicos y financieros, con lo que se dispondrá de las bases para implementarlos y ejecutarlos en forma eficiente. Es necesario destacar que los estudios de factibilidad no solamente son útiles para gestionar un financiamiento, sino también para lograr dichos propósitos. Por pequeño que sea un proyecto o por reducida que sea la inversión, es de suma importancia realizar el estudio de factibilidad correspondiente en la profundidad que lo amerite.

Para las instituciones financieras, la factibilidad de los proyectos representa la mejor garantía para recuperar los fondos prestados; por tal razón, éstas hacen hincapié en la presentación de estudios técnicos que demuestren dicha factibilidad.

Por ello, se consideró conveniente preparar el presente manual para la formulación de Estudios de factibilidad, con el propósito que los responsables de la formulación de los mismos dispongan de una orientación para el desarrollo de su labor.

Cabe destacar, la vital importancia del estudio periódico de las variables exógenas que afectan los resultados del proyecto, ya que el comportamiento de este tipo de variables constituirán un elemento fundamental para estimar las premisas básicas que soportarán las decisiones a ejecutar en materia financiera, logrando de este modo una coordinación adecuada entre las operaciones desarrolladas por la planificación financiera a corto y largo plazo. Una vez definida las premisas deben mantenerse durante el desarrollo de cada apartado del Estudio de Factibilidad.

Al principio del documento se presenta un resumen ejecutivo, cuyo propósito es ofrecer, a la institución financiera, los elementos más relevantes del estudio. Se pretende con esto que las instituciones financieras se forme un juicio en forma rápida de la viabilidad del mismo.

Posteriormente, se muestra la manera de organizar y presentar la información relativa al proyecto y sus promotores, a fin de permitir a la entidad financiera el análisis multidisciplinario de los diversos aspectos del proyecto.

En el primer capítulo, se ha incluido información general relacionada con la identificación del proponente y de la propuesta, al igual que los antecedentes de la PYMI que ejecutará el proyecto. Esta manera de proceder es recomendada ya que, para las entidades financieras, les resulta imprescindible evaluar estos aspectos con el propósito de establecer la capacidad y experiencia del solicitante. Por otra parte, dichos antecedentes

permiten conocer la vinculación del nuevo proyecto con la PYMI que lo llevara a cabo.

En el segundo capítulo se define el estudio de mercado, el cual permite conocer las características de la demanda y la oferta del bien que se vaya a producir mediante el proyecto; igualmente permite estimar la demanda insatisfecha prevista del producto, y si los consumidores, dado su nivel de ingresos y los precios, estarán en capacidad de adquirirlo.

En el tercer capítulo se identifican las garantías con las que cuenta la PYMI para respaldar el monto del crédito. Este apartado nos indicará cuál es el monto del crédito máximo por el cual puede optar la PYMI, en función de los índices de garantías exigidos. Este monto condicionará los aspectos técnicos y financieros del proyecto.

En el cuarto capítulo se definen los aspectos técnicos del proyecto, tales como: tamaño, procesos, localización, tipo y dimensión de las obras físicas, necesidades y disponibilidad de bienes y servicios para la ejecución de proyecto y su ubicación, organización para la producción, cronograma de ejecución, las estimación de costos, y aspectos de índole tecnológicos relacionados con el proyecto.

En el quinto capítulo se analizan los aspectos financieros, se analizan las posibles fuentes de los recursos necesarios para realizar el proyecto y la forma como se aplicarán dentro del mismo, es decir, se analiza el origen y destino del financiamiento. También se revisa la capacidad de pago del proyecto y se estudia la relación del proyecto y los recursos disponibles, adicionalmente se calculan indicadores financieros básicos que nos permitirán evaluar el proyecto.

En el sexto capítulo se abordó aspectos relacionados con el impacto social y ambiental de la Propuesta, en donde se identifica la interrelación entre el proyecto y lo que lo rodea, incluidos los efectos sobre los recursos naturales y la sociedad.

Finalmente para ofrecer una mayor orientación a las PYMIS, durante el desarrollo del manual se presentarán unas “preguntas guías”, a fin de que el proponente identifique si está alcanzando los objetivos planteados en cada apartado, igualmente se presentan ejemplos prácticos relativos a estados financieros e indicadores, así como en formato electrónico se presenta hoja de calculo con varias plantillas referidas a los cálculos financieros.

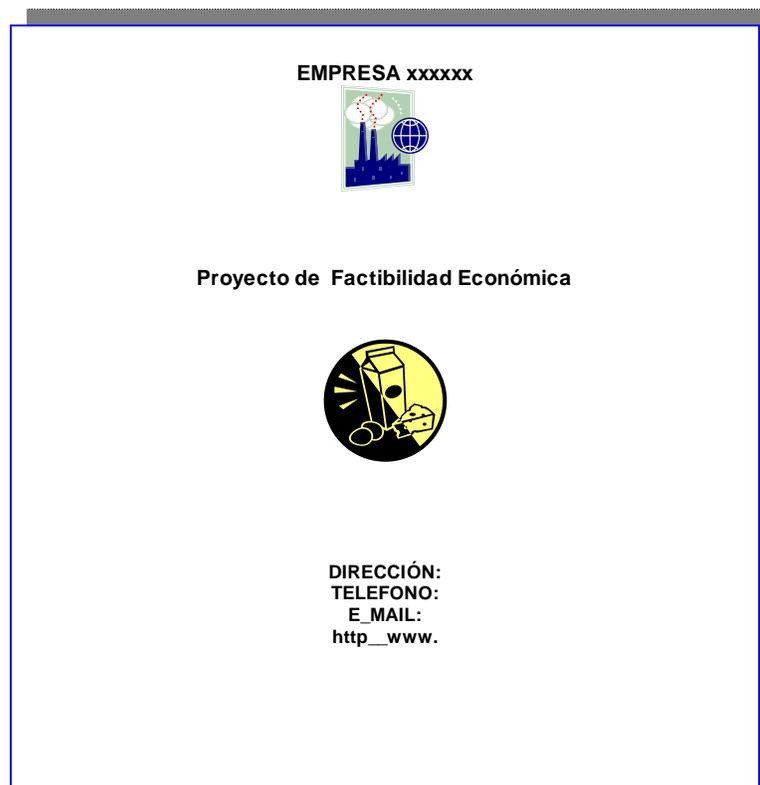
ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

1. Portada
2. Resumen ejecutivo
3. Índice
4. Capítulo I : Aspectos generales
 - a. Identificación del Proponente e identificación de la Propuesta
 - b. Antecedentes y Situación Actual de la PYMI
5. Capítulo II : Estudio del Mercado
6. Capítulo III: Análisis de Garantías
7. Capítulo IV : Estudio Técnico
8. Capítulo V : Inversiones y Financiamiento
9. Capítulo VI : Impacto Social y Ambiental de la Propuesta
10. Conclusiones

1. Portada

Se debe incluir el nombre de la empresa y logotipo, dirección, número de teléfono, número de fax, dirección de correo electrónico, dirección de página de Internet, el nombre y título del director general y, cuando sea apropiado, una foto del producto o servicio.

Figura 1
Modelo de Portada



Fuente: Elaboración propia

2. Índice

Se debe mostrar el contenido de los puntos que se abordarán en el proyecto de factibilidad y el número de la página en donde se encuentra ubicado, a fin de permitir que el lector regrese fácilmente a las partes de su interés.

Figura 2
Estructura de Contenido

CONTENIDO	PAGINAS
Resumen ejecutivo.....	1
Capítulo I Aspectos generales.....	2
Identificación del Proponente y la Propuesta.....	2
Antecedentes y Situación Actual de la PYMI solicitante.....	3
Capítulo II Estudio del Mercado.....	4
Capítulo III Análisis de Garantías.....	5
Capítulo IV Estudio Técnico.....	6
Capítulo V Inversiones y Financiamiento.....	7
Capítulo VI Impacto Social y Ambiental de la Propuesta.....	8
Conclusiones.....	9

Fuente: Elaboración propia

3. Resumen Ejecutivo

Se deberá completar una vez que se disponga la información que requiera el desarrollo del mismo. Es decir, al finalizar el documento de proyecto. Este apartado debe captar la atención de los lectores al resaltar lo más importante del documento.

Típicamente, el resumen ejecutivo tiene una longitud de entre una y dos páginas y se deben abordar los siguientes aspectos:

- **Descripción de la actividad a realizar:** Describir brevemente los aspectos relevantes del proyecto, donde se indique la tecnología, mano de obra a utilizar y cobertura geográfica. Solamente se debe indicar el producto o servicio que se va generar, sin describir sus características y usos, los cuales se detallarán en el Estudio del Mercado.
- **Justificación:** Se deberán presentar todos los aspectos básicos que permitan conocer los antecedentes económicos y financieros, así como razones que motivaron la necesidad de formular y llevar a cabo la iniciativa de inversión. Adicionalmente, es necesario indicar la formación profesional de la gerencia, tiempo de la organización y los trabajadores avocados a la actividad.
- **Objetivo general:** Expresa lo que se pretende alcanzar o lograr con el proyecto. Se debe redactar en los siguientes términos, por ejemplo: "Instalar una planta procesadora de Pulpa de Fruta en la población X para cubrir la demanda de la región X".
- **Monto Solicitado:** Se debe indicar la suma en bolívares del financiamiento que se está solicitando al banco y las partidas a financiar.

Por lo cual el proponente deberá estar en capacidad de dar respuesta a las siguientes preguntas:

PREGUNTAS GUÍA

¿Qué producto o servicio va a ofrecer la empresa?

¿Qué necesidades se están cubriendo o qué problema se está solucionando?

¿Cuál es el modelo de negocio (fuente de ingresos principal)?

¿Quién(es) está(n) en el equipo gerencial?

¿Cuál es el estado actual del desarrollo del producto, idea, etc.?

¿Cuánto dinero está buscando obtener para el negocio?

4. Capítulo I: Aspectos generales

4.1. Identificación del Proponente y la Propuesta

Se debe señalar información general referida a la PYMI responsable y del proponente del proyecto que se pretende desarrollar. En este sentido se debe señalar los siguientes aspectos:

- Razón Social
- Denominación Comercial
- Registro de Información Fiscal (RIF)
- Ubicación
- Representante Legal
- Datos del Registro Mercantil
- Composición Accionaría
- Junta Directiva o Consejo de Administración Vigente y Estructura Organizativa
- Persona Contacto
- Sector a que corresponde

En cuanto a la identificación de la propuesta se deberá indicar el nombre del proyecto y el objeto del mismo, es decir, se debe identificar si la PYMI desea solicitar el financiamiento para realizar una ampliación de la planta, compra de activo fijo, capital de trabajo, entre otros.

4.2. Antecedentes y Situación Actual de la PYMI

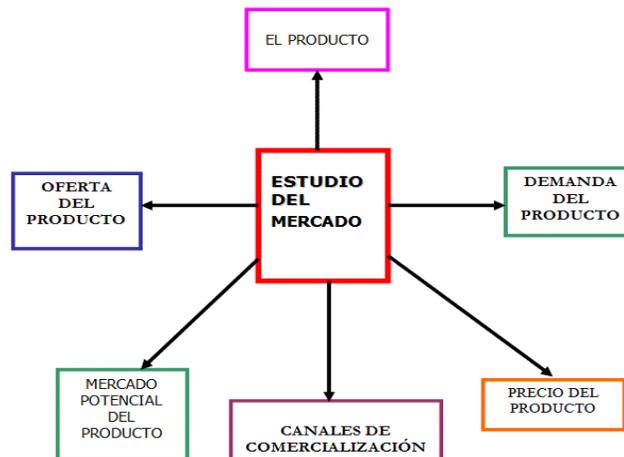
Esta sección debe comenzar con la misión de la PYMI, una descripción en uno o dos enunciados del objetivo del negocio y el (los)

mercado(s) objetivo(s). Se deberán presentar todos los aspectos básicos que permitan conocer los antecedentes económicos y financieros, así como razones que motivaron la necesidad de formular y llevar a cabo la iniciativa de inversión. Es importante además indicar la formación profesional de la gerencia, tiempo de la organización y los trabajadores avocados a la actividad.

5. Capítulo II : Estudio del Mercado

El presente apartado tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda insatisfecha que justifique la inversión a realizar en el proyecto. Éste servirá para dar soporte a los aspectos técnicos, económicos y financieros, tales como tamaño de la planta, localización y recursos financieros necesarios. El estudio de mercado debe contener los siguientes aspectos:

Figura 3
ESQUELETO DE UN ESTUDIO DE MERCADO



Fuente: Blanco A. (2003).

5.1. El Producto

En este apartado se deben definir las características específicas del producto objeto de análisis.

- **Producto principal.** Se deben identificar el producto principal; se deben señalar sus características físicas,

químicas o de cualquier otra índole. Tiene que haber coherencia con los datos del estudio técnico. Es necesario aclarar si se trata de productos para exportación, tradicionales, o un nuevo producto.

- o **Subproductos.** Señale si se originan subproductos en la fabricación del producto principal y el uso que se les dará.
- o **Productos sustitutivos.** Se debe señalar la existencia y características de productos similares en el mercado, y que puedan competir con ellos en el mercado, indicando en qué condiciones pueden favorecer o no al producto objeto de estudio.
- o **Productos complementarios.** Indique si el uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros bienes y servicios. Identifique esos productos complementarios destacando sus relaciones con el producto, para que sean incluidos en el estudio de mercado.

5.2. Demanda del Producto

Estime la extensión de los probables consumidores y determine el segmento de la población que será la que adquiera el producto en el mercado como los patrones de consumo por época del año, etc. Posteriormente se debe determinar las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de la producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades. Debe comprender la evolución de la demanda actual del bien, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

5.3. Oferta del Producto

En este apartado se debe realizar un breve análisis de los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes, considerando el volumen producido, precios, calidad, funcionamiento, garantía, la participación en el mercado, localización y distribución de la publicidad, promoción, asistencia al cliente, etc., todo cuanto pueda tener la competencia y pueda ofrecer nuestra empresa a corto, mediano y largo plazo. Se recomienda presentar una lista de los competidores principales con sus ventas anuales y porcentaje de mercado y realizar un análisis realista de las fortalezas y debilidades de los productos de la competencia. La evaluación deberá incluir alguna explicación de cómo planea posicionar su PYMI frente a la competencia. Si el producto tiene atributos especiales, como una patente, secretos industriales o propiedad intelectual.

5.4. Los Precios del Producto

En este apartado se debe analizar los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

Mecanismo de formación: existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado en concreto. Se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado; por ejemplo:

- Precio dado por el mercado interno.
- Precio dado por similares importados.
- Precios fijados por el gobierno.
- Precio estimado en función del costo de producción.
- Precio estimado en función de la demanda (a través de los coeficientes de elasticidad).
- Precios del mercado internacional para productos de exportación.

Cabe destacar, que el precio fijado para el producto debe responder tanto a alguna de las estrategias mencionadas anteriormente como a la estructura de costos de producción contemplando el margen de utilidad de la PYMI.

5.5. Mercado Potencial

A fin de determinar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos, es necesario calcular la demanda insatisfecha. Para determinarla se propone lo siguiente:

- Cruce los datos proyectados de demanda con la oferta proyectada.
- Si la demanda es mayor que la oferta proyectada significa que existirá demanda insatisfecha.
- Compárela con la oferta del producto que cubrirá el proyecto, y cuantifíquela.
- En caso de no existir tales diferencias, se deberán mencionar los factores que pueden permitir captar un mercado ya cubierto, o la incorporación a posibles expansiones futuras.
- Recuerde que de esta demanda potencial se usará para las estimaciones financieras.

5.6. Ventas Estimadas

Las ventas estimadas están basadas en el análisis de las ventajas del producto, los clientes, el tamaño de mercado, la competencia y la penetración del mercado. Debe mostrar estimaciones de ventas (en unidades y en dinero) para un período de al menos un año, justificando cómo se han calculado (investigaciones de mercado, negocios similares, opiniones de especialistas, etc.).

Es importante explicitar cómo evolucionarán las ventas del producto a lo largo del tiempo y por qué (venta regular, estacional u ocasional).

Estos números deberán ser la base para los demás documentos financieros presentados en el Estudio de factibilidad.

5.7. Comercialización

Se debe identificar las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto. Se sugiere plasmar los siguientes aspectos:

- Detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario. Se debe señalar si los productos fabricados por la empresa:
 - Se van a vender a puerta de fábrica
 - A nivel de mayorista
 - A nivel de minorista
 - A nivel de consumidores.
- Explicar la estrategia publicitaria y de promoción, empaques, servicio al cliente, transporte entre otros.

6. Capítulo III : Análisis de Garantías

Se debe indicar el tipo de garantía que posea el proponente, la cual servirá como respaldo al monto del financiamiento a solicitar, señalando la relación/garantía del préstamo. Cabe destacar la importancia de este apartado, por lo cual se recomienda que sea el primer cálculo que se realice, dado que de ello dependerá el monto del crédito al cual podrá acceder la PYMI.

Una vez determinado cuál es el monto que la PYMI puede respaldar, dado los índices y criterios de garantías estipulados por la institución financiera, se podrá identificar cuál es el tamaño del proyecto o las fases que se podrán cubrir, y en base a este monto se debe desarrollar el estudio de factibilidad. A continuación se muestra, a modo de ejemplo, los criterios de garantías aceptados por el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela BANDES.

Figura: 4
Índices de Garantías

Partida	Relación mínima garantía / Préstamo
Titulos Valores (1)	1,33 a 1
Mobiliaria (2)	1,5 a 1
Inmobiliaria (3)	1,33 a 1
Mixta (Inmobiliaria, mobiliaria, aval, fideicomiso, otros) (4)	1,33 a 1
Avales y Fianzas (5)	Obligatorio 1,5 a 1
Fianzas otorgadas por Sociedades de Garantía (6)	80% a 100% del financiamiento

Fuente: Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela, (2010).

7. Capítulo IV : Estudio Técnico

En esta etapa debe mostrarse una evaluación que demuestre que el negocio es posible de poner en práctica y de sostenerse, de acuerdo con lo enunciado en el proyecto. Se deben proporcionar evidencias de que se ha planificado cuidadosamente, y que se han contemplado los problemas que involucra poner en marcha el proyecto en cuestión y mantenerlo en funcionamiento. Se debe realizar una descripción del proceso productivo y los aspectos que este involucra.

7.1. Tamaño y localización

Se debe considerar aspectos como: condiciones naturales, geográficas, físicas y ambientales; existencia de un mercado que provea insumos, servicios básicos, disponibilidad de mano de obra, infraestructura física, distancias y costos de transporte, facilidades de acceso y comunicación; libre circulación de clientes y consumidores, etc.

7.2. Descripción y distribución de los equipos

Se debe anexar plano de distribución de la planta y presupuestos de los equipos a adquirir.

7.3. Estructura de costos detallada

Debe detallarse los costos fijos y variables. Los costos variables son aquellos que guardan una relación directamente proporcional con el nivel de producción; como materia prima, mano de obra directa, fuerza motriz, comisiones, impuestos a la facturación, etc. Se consideran costos fijos, también llamados gastos de estructura, todos los que se mantienen

invariables o se modifican solo como consecuencia de cambios en la capacidad productiva de la empresa: costos de edificios, seguros, sueldos de supervisión, sueldos indirectos, gastos de mantenimiento, etc. A continuación se muestra cálculo del costo de la mano de obra y estructura de costo referencial:

Tabla 5
Calculo de mano de obra

MANO DE OBRA CONSOLIDADA AMBOS TURNOS DE TRABAJO AÑO 1 HASTA 10 DEL PROYECTO (EN BOLIVARES)						
CONCEPTOS	Nro. Personas	Salario Mensual / Persona	Salario Anual / Persona	Prestaciones y otros Beneficios	Remuneracion Anual por Persona	Total Remuneracion Anual
Mano de Obra Directa	20					173.352.317,40
Receptor de Leche	2	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	11.646.989,40
Laboratorista	2	475.000,00	5.700.000,00	2.910.990,00	8.610.990,00	17.221.980,00
Auxiliar de Laboratorio	2	400.000,00	4.800.000,00	2.451.360,00	7.251.360,00	14.502.720,00
Maestro Quesero	6	475.000,00	5.700.000,00	2.910.990,00	8.610.990,00	51.665.940,00
Tecnicos en Derivados Lacteos	4	700.000,00	8.400.000,00	4.289.880,00	12.689.880,00	50.759.520,00
Empaquetadores	4	380.000,00	4.560.000,00	2.328.792,00	6.888.792,00	27.555.168,00
Mano de Obra Indirecta	25					234.398.181,62
Gerente de Planta	1	1.200.000,00	14.400.000,00	7.354.080,00	21.754.080,00	21.754.080,00
Analista Control de Calidad	2	800.000,00	9.600.000,00	4.902.720,00	14.502.720,00	29.005.440,00
Tecnico de Mantenimiento	2	600.000,00	7.200.000,00	3.677.040,00	10.877.040,00	21.754.080,00
Ayudante de Mantenimiento	2	400.000,00	4.800.000,00	2.451.360,00	7.251.360,00	14.502.720,00
Almacenista	2	380.000,00	4.560.000,00	2.328.792,00	6.888.792,00	13.777.584,00
Operarios de Limpieza	8	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	46.587.957,62
Chofer Recolector de Leche	4	750.000,00	9.000.000,00	4.596.300,00	13.596.300,00	54.385.200,00
Ayudante Chofer Recolector de Leche	4	450.000,00	5.400.000,00	2.757.780,00	8.157.780,00	32.631.120,00
Administracion y Finanzas	8					70.767.980,11
Gerente Administracion Y Finanzas	1	1.200.000,00	14.400.000,00	7.354.080,00	21.754.080,00	21.754.080,00
Secretaria	1	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	5.823.494,70
Contador	1	600.000,00	7.200.000,00	3.677.040,00	10.877.040,00	10.877.040,00
Asistente Administrativo	1	380.000,00	4.560.000,00	2.328.792,00	6.888.792,00	6.888.792,00
Asistente de Credito Y Cobranzas	2	380.000,00	4.560.000,00	2.328.792,00	6.888.792,00	13.777.584,00
Jardinero	1	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	5.823.494,70
Obrero de Limpieza	1	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	5.823.494,70
Mercadeo y Ventas	12					115.363.844,11
Gerente Mercadeo y Ventas	1	1.200.000,00	14.400.000,00	7.354.080,00	21.754.080,00	21.754.080,00
Vendedor	3	450.000,00	5.400.000,00	2.757.780,00	8.157.780,00	24.473.340,00
Ayudante Vendedores	3	321.236,00	3.854.832,00	1.968.662,70	5.823.494,70	17.470.484,11
Vendedor Zona Central	1	450.000,00	5.400.000,00	2.757.780,00	8.157.780,00	8.157.780,00
Chofer de Distribucion Mayorista	2	750.000,00	9.000.000,00	4.596.300,00	13.596.300,00	27.192.600,00
Ayudante Chofer Distribucion Mayorista	2	450.000,00	5.400.000,00	2.757.780,00	8.157.780,00	16.315.560,00
Total	65					593.882.323,24
Factor Prestaciones y otros Beneficios:		51%	(6.12 meses) en total al año			
Prestaciones Sociales		16,67%	(2 meses de salario) al año			
Seguro Social, Seguro Paro Forzoso, Ley Politica Habitacional (Aporte Patronal)		15,80%	(1.90 meses) al año			
Vacaciones		8,30%	(1 mes) al año			
Utilidades		8,30%	(1 mes) al año			
Ince (Aporte Patronal)-Articulo 10, Ordinal Primero de la Ley de Creacion del INCE.		2,00%	(0.22 meses) al año			
Mano de Obra Obrera al año: base para determinar el gasto en uniforme						285.699.523,24

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

Tabla 6
Distribución de Costos

DISTRIBUCION DE LOS COSTOS (EN BOLÍVARES)										
CONCEPTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO FIJO										
Mano Obra indirecta	314.207.955,02	314.207.955,02	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83	420.530.005,83
Uniformes	28.861.127,06	28.861.127,06	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49	42.854.928,49
Asistencia Medica (seguro colectivo)	43.000.000,00	43.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00	65.000.000,00
Alimentación Personal	158.087.904,00	158.087.904,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00	256.892.844,00
Depreciación Activos Fijos y Otros	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52	161.239.042,52
Interés L. Plazo (Préstamo)	280.000.000,00	280.000.000,00	274.979.929,32	253.469.428,45	228.842.056,02	200.646.177,31	168.364.715,78	131.405.670,47	89.091.259,50	40.645.490,38
Electricidad Administrativa	31.886.400,00	47.829.600,00	63.772.800,00	95.659.200,00	95.659.200,00	95.659.200,00	95.659.200,00	95.659.200,00	95.659.200,00	95.659.200,00
Agua para Consumo Humano	1.226.400,00	1.839.600,00	2.452.800,00	3.679.200,00	3.679.200,00	3.679.200,00	3.679.200,00	3.679.200,00	3.679.200,00	3.679.200,00
Alquileres	58.867.200,00	88.300.800,00	117.734.400,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00
Seguro Vehículo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Promociones y Propagandas	446.307.221,40	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35	111.576.805,35
TOTAL COSTO FIJO	1.523.683.250,01	1.234.942.833,96	1.517.033.555,51	1.587.503.054,65	1.562.875.682,21	1.534.679.803,50	1.502.398.341,97	1.465.439.296,67	1.423.124.885,70	1.374.679.116,58
COSTOS VARIABLES										
Mano Obra Directa	86.676.158,70	86.676.158,70	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40	173.352.317,40
Materia Prima (Adquisición Leche Cruda)	4.905.600.000,00	7.358.400.000,00	9.811.200.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00	14.716.800.000,00
Otras Materias Primas Aditivas	49.056.000,00	73.584.000,00	98.112.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00	147.168.000,00
Prueba de Laboratorio	24.528.000,00	36.792.000,00	49.056.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00
Envasado	281.724.514,40	422.558.447,36	563.449.028,80	845.116.894,72	845.116.894,72	845.116.894,72	845.116.894,72	845.116.894,72	845.116.894,72	845.116.894,72
Control por Calidad	122.640.000,00	183.960.000,00	245.280.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00	367.920.000,00
Mantenimiento Equipos de Producción	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00	131.978.478,00
Electricidad Operativa	76.036.800,00	114.055.200,00	152.073.600,00	228.110.400,00	228.110.400,00	228.110.400,00	228.110.400,00	228.110.400,00	228.110.400,00	228.110.400,00
Gas Oil (Combustible)	44.150.400,00	66.225.600,00	88.300.800,00	132.451.200,00	132.451.200,00	132.451.200,00	132.451.200,00	132.451.200,00	132.451.200,00	132.451.200,00
Agua para Proceso Operativo	24.528.000,00	36.792.000,00	49.056.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00	73.584.000,00
Viáticos	58.867.200,00	88.300.800,00	117.734.400,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00	176.601.600,00
Limpieza	73.584.000,00	110.376.000,00	147.168.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00
Otros Costos operativos	7.358.400,00	11.037.600,00	14.716.800,00	22.075.200,00	22.075.200,00	22.075.200,00	22.075.200,00	22.075.200,00	22.075.200,00	22.075.200,00
Teléfono y Comunicaciones	19.622.400,00	29.433.600,00	39.244.800,00	58.867.200,00	58.867.200,00	58.867.200,00	58.867.200,00	58.867.200,00	58.867.200,00	58.867.200,00
Aseo Urbano	2.452.800,00	3.679.200,00	4.905.600,00	7.358.400,00	7.358.400,00	7.358.400,00	7.358.400,00	7.358.400,00	7.358.400,00	7.358.400,00
Comercialización	73.584.000,00	110.376.000,00	147.168.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00	220.752.000,00
Mantenimiento Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento Areas Verdes y Edificaciones	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69	182.714.762,69
Otros Gastos de Administración y Ventas e Imprevistos	63.945.738,95	53.371.878,15	65.574.785,15	77.900.105,15	77.900.105,15	77.900.105,15	77.900.105,15	77.900.105,15	77.900.105,15	77.900.105,15
TOTAL COSTOS VARIABLES	6.229.047.652,74	9.100.311.724,90	12.081.085.372,04	17.857.086.557,96						
COSTO TOTAL	7.752.730.902,75	10.335.254.558,86	13.598.118.927,55	19.444.589.612,61	19.419.962.240,17	19.391.766.361,47	19.359.484.899,94	19.322.525.854,63	19.280.211.443,66	19.231.765.674,54

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

El estudio técnico en términos generales deberá estar orientado a responder algunos aspectos que deben ser considerados como los siguientes:

PREGUNTAS GUÍA

- **Ensayo e investigación:** ¿Se probó el producto? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¿Funciona correctamente? ¿Se conocen otras experiencias similares?
- **Ubicación:** ¿Cómo se decidió o decidirá? ¿Cómo se hará para estar cerca de los clientes y de los proveedores?
- **Escalas de producción:** ¿Es posible responder a las ventas previstas con la escala seleccionada? ¿Existen posibilidades de ampliación/reducción de la capacidad?
- **Proyectos complementarios:** ¿Es necesario desarrollar proyectos complementarios para poner en marcha el proyecto en cuestión? ¿Es posible hacerlo? ¿Quién lo hará? ¿Cómo lo hará? ¿Cuándo lo hará?
- **Tecnología:** ¿Cómo se obtendrá la tecnología necesaria para el desarrollo? ¿Ya fue probada? ¿Cómo se adecuará el proyecto a los avances tecnológicos?
- **Personal:** ¿Hay en el mercado personal calificado para las funciones que se requieren? Y si no es así, ¿cómo se capacitarán?
- **Materias primas:** ¿Es constante el abastecimiento? ¿Está sujeto a cambios en el mercado? ¿Existen proveedores alternativos a los seleccionados? ¿Es de origen nacional o importada?

8. Capítulo V : Inversiones y Financiamiento

En el presente apartado se debe describir cuáles son los recursos que serán necesarios para poner en marcha el proyecto que se está presentando, cómo se obtendrán y qué necesidades de inversión se requieren.

8.1. Plan de Inversiones

Se deben señalar todas las inversiones necesarias para acometer el proyecto, indicando las que corresponden a aporte propio y al financiamiento solicitado; los montos deben estar expresados en millones de bolívares, conforme al siguiente formato que se suministra como ejemplo:

Tabla 7
Plan de inversiones

PLAN DE INVERSIONES INVERSION TOTAL , FUENTE DE FINANCIAMIENTO E INVERSION EJECUTADA					
CONCEPTO	Aporte Propio (BS)	Aporte Banco (BS)	InversionTotal (BS)	Inversion Total	Inversión Ejecutada (BS)
Obras Civiles	2.891.155.282,95	922.041.499,16	3.813.196.782,11	61,38%	2.891.155.282,95
Maquinarias y Equipos	1.121.682.799,16	1.077.958.500,84	2.199.641.300,00	35,40%	355.000.000,00
Mobiliario y Equipos de Oficina	200.000.000,00	0,00	200.000.000,00	3,22%	0,00
Total	4.212.838.082,11	2.000.000.000,00	6.212.838.082,11	100,00%	3.246.155.282,95
Participación en la Aportacion de Fondos	67,81%	32,19%	100,00%		

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

8.2. Cronograma de ejecución del proyecto

Es la representación del tiempo de ejecución del Proyecto, conforme al Plan de Inversiones. El cronograma es un cuadro que se hace para planificar y llevar el control del tiempo de las actividades involucradas en el proyecto.

Contiene en la columna izquierda las actividades enumeradas según las fases de ejecución del proyecto y a la derecha columnas con el tiempo de inicio y finalización de cada una de las actividades, en días, semanas, meses, años, etc.

En síntesis el cronograma ordena, jerarquiza y controla actividades o tareas que se deben realizar para lograr un objetivo o meta. El Cronograma o carta Gantt ordena las actividades y fija el plazo para cumplirlas. A continuación se presenta ejemplo práctico como referencia.

Tabla 8
Plan de inversiones

CRONOGRAMA DE EJECUCION FISICA									
INVERSIONES	MES No.1			MES No.2			MES No.3		
	DIA			DIA			DIA		
	1	15	30	1	15	30	1	15	30
OBRAS CIVILES									
MAQUINARIAS Y EQUIPOS									
MOBILIARIOS Y EQUIPOS DE OFICINA									

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

8.3. Servicio de la deuda

Se debe presentar la tabla de amortización indicando: monto del crédito, plazo, periodo de gracia, diferimiento de intereses, periodicidad de pagos (trimestral o semestral de acuerdo al ciclo de ventas del proyecto) y tasa de interés. Estas condiciones del crédito debe responder a los parámetros establecidos por la institución financiera. A continuación se presenta ejemplo práctico como referencia.

Tabla 9
Servicio de la Deuda (Tabla de Amortización)

SERVICIO DE LA DEUDA (EN BOLIVARES)									
Monto del Crédito:	2.000.000.000,00				Cuota Semestral:	Bs 211.715.295,45			
Plazo (Semestres)	20				Total Ints. Dif.	0,00			
Tasa de Interés Anual: (%)	14,000				C. Semestres. Dif.:	0,00			
Tasa de Interés Semestral: (%)	7,000								
Semestres de Gracia:	4								
Semestres Diferidos:	0								
Semestres de Pago:	16								
Distribucion Anual									
Semestres	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Int. Difer.	Cuota Total	Cuota Total+ int dif	Amor Anual	Int Anual	Total
1	2.000.000.000,00	0,00	140.000.000,00	0,00	140.000.000,00	140.000.000,00			
2	2.000.000.000,00	0,00	140.000.000,00	0,00	140.000.000,00	140.000.000,00	0,00	280.000.000,00	280.000.000,00
3	2.000.000.000,00	0,00	140.000.000,00	0,00	140.000.000,00	140.000.000,00			
4	2.000.000.000,00	0,00	140.000.000,00	0,00	140.000.000,00	140.000.000,00	0,00	280.000.000,00	280.000.000,00
5	2.000.000.000,00	71.715.295,45	140.000.000,00	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
6	1.928.284.704,55	76.735.366,13	134.979.929,32	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	148.450.661,59	274.979.929,32	423.430.590,90
7	1.851.549.338,41	82.106.841,76	129.608.453,69	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
8	1.769.442.496,65	87.854.320,69	123.860.974,77	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	169.961.162,45	253.469.428,45	423.430.590,90
9	1.681.588.175,96	94.004.123,14	117.711.172,32	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
10	1.587.584.052,83	100.584.411,75	111.130.883,70	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	194.588.534,89	228.842.056,02	423.430.590,90
11	1.486.999.641,07	107.625.320,58	104.089.974,88	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
12	1.379.374.320,50	115.159.093,02	96.556.202,43	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	222.784.413,60	200.646.177,31	423.430.590,90
13	1.264.215.227,48	123.220.229,53	88.495.065,92	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
14	1.140.994.997,95	131.845.645,60	79.869.649,86	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	255.065.875,13	168.364.715,78	423.430.590,90
15	1.009.149.352,35	141.074.840,79	70.640.454,66	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
16	868.074.511,57	150.950.079,64	60.765.215,81	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	292.024.920,43	131.405.670,47	423.430.590,90
17	717.124.431,92	161.516.585,22	50.198.710,23	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
18	555.607.846,70	172.822.746,18	38.892.549,27	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	334.339.331,40	89.091.259,50	423.430.590,90
19	382.785.100,52	184.920.338,42	26.794.957,04	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45			
20	197.864.762,11	197.864.762,11	13.850.533,35	0,00	211.715.295,45	211.715.295,45	382.785.100,52	40.645.490,38	423.430.590,90
TOTAL		2.000.000.000,00	1.947.444.727,24	0,00	3.947.444.727,24	3.947.444.727,24	2.000.000.000,00	1.947.444.727,24	3.947.444.727,24

Fuente: Elaboración Propia. Parámetros BANDES. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos

8.4. Estado de ganancias y pérdidas

Se debe registrar los ingresos, costos y gastos, el resultado de combinar dichos elementos demuestra cuánto dinero va a ganar o perder la PYMI durante cada año. El estado de Ganancias y Pérdidas es donde se demuestra que la empresa tiene potencial de generar dinero.

Se recomienda expresarse en forma mensual para el primer año y a partir de eso en forma anual. Si la empresa ya está en operación, se debe incluir los estados de resultados para periodos anteriores. A continuación se presenta un ejemplo práctico como referencia.

Tabla 10
Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (EN BOLIVARES)										
CONCEPTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	10.061.589.800,00	15.091.373.120,00	20.123.179.600,00	30.182.746.240,00						
Queso Palmita Delizulia	3.322.360.000,00	4.983.520.000,00	6.644.720.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00	9.967.040.000,00
Queso Blanco Delizulia	2.764.425.000,00	4.145.400.000,00	5.528.850.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00	8.290.800.000,00
Queso Mozzarella Delizulia	357.504.000,00	537.600.000,00	715.008.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00	1.075.200.000,00
Queso Ligth Delizulia	1.024.120.000,00	1.534.840.000,00	2.048.240.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00	3.069.680.000,00
Yogurt	592.704.000,00	888.854.400,00	1.185.408.000,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00	1.777.708.800,00
Crema 45%	918.120.000,00	1.377.600.000,00	1.836.240.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00	2.755.200.000,00
Crema Ligth	987.840.000,00	1.481.760.000,00	1.975.680.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00	2.963.520.000,00
Suero Comercializado	94.516.800,00	141.798.720,00	189.033.600,00	283.597.440,00	283.597.440,00	283.597.440,00	283.597.440,00	283.597.440,00	283.597.440,00	283.597.440,00
EGRESOS	7.752.730.902,75	10.335.254.558,86	13.598.118.927,55	19.444.589.612,61	19.419.962.240,17	19.391.766.361,47	19.359.484.899,94	19.322.525.854,63	19.280.211.443,66	19.231.765.674,54
1. Costos Primos	5.347.584.673,10	7.978.010.606,06	10.695.169.346,20	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12	15.956.021.212,12
2. Gastos de Operación	782.285.711,73	956.434.511,73	1.250.899.163,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96	1.599.196.763,96
2. Gastos de Administración y Ventas	1.342.860.517,92	1.120.809.441,07	1.377.070.488,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07	1.635.902.208,07
3. Gastos Financieros	280.000.000,00	280.000.000,00	274.979.929,32	253.469.428,45	228.842.056,02	200.646.177,31	168.364.715,78	131.405.670,47	89.091.259,50	40.645.490,38
Utilidad Neta	2.308.858.897,25	4.756.118.561,14	6.525.060.672,45	10.738.156.627,39	10.762.783.999,83	10.790.979.878,53	10.823.261.340,06	10.860.220.385,37	10.902.534.796,34	10.950.980.565,46
Imppto / Renta	785.012.025,07	1.617.080.310,79	2.218.520.628,63	3.650.973.253,31	3.659.346.559,94	3.668.933.158,70	3.679.908.855,62	3.692.474.931,03	3.706.861.830,76	3.723.333.392,26
Utilidad Líquida	1.523.846.872,19	3.139.038.250,35	4.306.540.043,81	7.087.183.374,08	7.103.437.439,89	7.122.046.719,83	7.143.352.484,44	7.167.745.454,34	7.195.672.965,58	7.227.647.173,20
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	34%									

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

8.5. Flujo de caja

Se deberá presentar proyectado por el tiempo de duración del crédito e indicar claramente las premisas que han dado origen a las estimaciones financieras y la justificación de las mismas, presentándolo en un cuadro detallado de ingresos, costos y gastos. A continuación se presenta un ejemplo práctico como referencia.

Tabla 11
Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA EMPRESAS QUE SOLICITAN FINANCIAMIENTO A BANDES
(Bolívares)

CONCEPTO	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO TOTAL	0	10.061.589.800	15.091.373.120	20.123.179.600	30.182.746.240						
Venta Producto o Servicio (ingreso)		10.061.589.800	15.091.373.120	20.123.179.600	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240
COSTOS TOTALES		7.472.730.903	10.055.254.559	13.323.138.998	19.191.120.184						
Costos Primos, Costos Operativos y Gastos Administracion y Ventas (incluye depreciación)		7.472.730.903	10.055.254.559	13.323.138.998	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184
GASTOS FINANCIEROS		280.000.000	280.000.000	274.979.929	253.469.428	228.842.056	200.646.177	168.364.716	131.405.670	89.091.260	40.645.490
Intereses Ordinarios (Bandes)		280.000.000	280.000.000	274.979.929	253.469.428	228.842.056	200.646.177	168.364.716	131.405.670	89.091.260	40.645.490
Intereses Diferidos (Bandes)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses Otros Préstamos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDO DE EFECTIVO DISPONIBLE		2.308.858.897	4.756.118.561	6.525.060.672	10.738.156.627	10.762.784.000	10.790.979.879	10.823.261.340	10.860.220.385	10.902.534.796	10.950.980.565
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA		785.012.025	1.617.080.311	2.218.520.629	3.650.973.253	3.659.346.560	3.668.933.159	3.679.908.856	3.692.474.931	3.706.861.831	3.723.333.392
INVERSION: APORTE BANDES	-2.000.000.000,00										
SALDO DE EFECTIVO DISPONIBLE DESPUES DE ISLR		1.523.846.872	3.139.038.250	4.306.540.044	7.087.183.374	7.103.437.440	7.122.046.720	7.143.352.484	7.167.745.454	7.195.672.966	7.227.647.173
Depreciación		161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043
(-) Amortización Préstamo Banded		0,00	0,00	148.450.662	169.961.162	194.588.535	222.784.414	255.065.875	292.024.920	334.339.331	382.785.101
(-) Amortización Otros Préstamos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDO EFECTIVO NETO		1.685.085.915	3.300.277.293	4.319.328.425	7.078.461.254	7.070.087.948	7.060.501.349	7.049.525.652	7.036.959.576	7.022.572.677	7.006.101.115
Aplicación Cláusula Social: 10%		168.508.591	330.027.729	431.932.842	707.846.125	707.008.795	706.050.135	704.952.565	703.695.958	702.257.268	700.610.112
FLUJO DEL PROYECTO	-2.000.000.000,00	1.516.577.323	2.970.249.564	3.887.395.582	6.370.615.129	6.363.079.153	6.354.451.214	6.344.573.087	6.333.263.619	6.320.315.409	6.305.491.004
FLUJO ACUMULADO		1.516.577.323	4.486.826.887	8.374.222.469	14.744.837.598	21.107.916.751	27.462.367.964	33.806.941.051	40.140.204.670	46.460.520.079	52.766.011.083

Análisis financiero

Inversión total	(2.000.000.000)
Tasa de descuento	20%
VAN	20.337.095.831
TIR	127%

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos

Tabla 12

Flujo de Caja Proyectado (considerando aumento de la inversión en activo fijo por parte de los accionistas)

FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA EMPRESAS QUE SOLICITAN FINANCIAMIENTO A BANDES (Bolívares)											
CONCEPTO	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO TOTAL	0	10.061.589.800	15.091.373.120	20.123.179.600	30.182.746.240	31.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240
Venta Producto o Servicio (ingreso)		10.061.589.800	15.091.373.120	20.123.179.600	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240	30.182.746.240
Inversion extraordinaria en Maquinaria y Equipo						1.000.000.000,00					
COSTOS TOTALES		7.472.730.903	10.055.254.559	13.323.138.998	19.191.120.184	18.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184
Costos Primos, Costos Operativos y Gastos Administracion y Ventas (incluye depreciación)		7.472.730.903	10.055.254.559	13.323.138.998	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184	19.191.120.184
Egreso por inversion en Maquinaria y Equipos						-1.000.000.000,00					
GASTOS FINANCIEROS		280.000.000	280.000.000	274.979.929	253.469.428	228.842.056	200.646.177	168.364.716	131.405.670	89.091.260	40.645.490
Intereses Ordinarios (Bandes)		280.000.000	280.000.000	274.979.929	253.469.428	228.842.056	200.646.177	168.364.716	131.405.670	89.091.260	40.645.490
Intereses Diferidos (Bandes)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses Otros Préstamos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDO DE EFECTIVO DISPONIBLE		2.308.858.897	4.756.118.561	6.525.060.672	10.738.156.627	12.762.784.000	10.790.979.879	10.823.261.340	10.860.220.385	10.902.534.796	10.950.980.565
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA		785.012.025	1.617.080.311	2.218.520.629	3.650.973.253	4.339.346.560	3.668.933.159	3.679.908.856	3.692.474.931	3.706.861.831	3.723.333.392
INVERSION: APORTE BANDES	-2.000.000.000,00										
SALDO DE EFECTIVO DISPONIBLE DESPUES DE ISLR		1.523.846.872	3.139.038.250	4.306.540.044	7.087.183.374	8.423.437.440	7.122.046.720	7.143.352.484	7.167.745.454	7.195.672.966	7.227.647.173
Depreciación		161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043	161.239.043
(-) Amortización Préstamo Bandes		0,00	0,00	148.450.662	169.961.162	194.588.535	222.784.414	255.065.875	292.024.920	334.339.331	382.785.101
(-) Amortización Otros Préstamos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDO EFECTIVO NETO		1.685.085.915	3.300.277.293	4.319.328.425	7.078.461.254	8.390.087.948	7.060.501.349	7.049.525.652	7.036.959.576	7.022.572.677	7.006.101.115
Aplicación Cláusula Social: 10%		168.508.591	330.027.729	431.932.842	707.846.125	839.008.795	706.050.135	704.952.565	703.695.958	702.257.268	700.610.112
FLUJO DEL PROYECTO	-2.000.000.000,00	1.516.577.323	2.970.249.564	3.887.395.582	6.370.615.129	7.551.079.153	6.354.451.214	6.344.573.087	6.333.263.619	6.320.315.409	6.305.491.004
FLUJO ACUMULADO		1.516.577.323	4.486.826.887	8.374.222.469	14.744.837.598	22.295.916.751	28.650.367.964	34.994.941.051	41.328.204.670	47.648.520.079	53.954.011.083

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos

Adicionalmente debe presentarse un análisis del flujo de fondos, realizado con herramientas financieras o criterios de evaluación de los proyectos de inversión. Algunos indicadores financieros que deben de incluirse son los siguientes:

- Período de recuperación (payback) :
- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)

Para el cálculo de estos indicadores se recomienda acudir a la herramienta de Microsoft Excel en el apartado de Funciones Financieras, por tanto nos limitaremos a la interpretación de los resultados.

8.6. Período de recuperación (payback): También denominado payback, paycash, payout o payoff, indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión, con la ganancia que genera el negocio. Es una cantidad de meses o años.

8.7. Valor Actual Neto (VAN): Es el valor de la inversión en el momento cero, descontados todos sus ingresos y egresos a una determinada tasa, que refleja las expectativas de retorno depositadas en el proyecto. Indica un monto en bolívares que representa la ganancia que se podría tomar por adelantado al comenzar un proyecto, considerando la "tasa de corte" establecida.

El valor presente neto deberá ser un valor positivo, lo cual indica la viabilidad del proyecto.

Uno de los puntos conflictivos en torno al VAN es la determinación de la tasa seleccionada y por qué. Esencialmente, hay cuatro opciones:

- Tasas de interés de depósitos a largo plazo
- Rendimiento de bonos y otras inversiones
- Tasa de interés del crédito
- Una tasa que refleje el costo de oportunidad

Ejemplo:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{I_n - E_n}{(1 + i)^n}$$

I_n = Ingresos en un período n

E_n = Egresos en período n

i = Tasa de interés en tanto por uno

n = Número de años

A los efectos del ejemplo que hemos venido desarrollando, el V.A.N para la situación del proyecto global se situó positivamente en Bs 20.337.095.831 utilizando la tasa de descuento de 20%.

8.8. Tasa Interna de Retorno (TIR): La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

Este instrumento financiero permite medir la actualización del crédito, es decir, es la tasa de interés que aplicada a los ingresos y los

egresos de un estudio para cada año de vida útil del proyecto, equilibra o nivela a valores presentes los flujos proyectados.

Es una tasa de interés que determina la importancia de recibir el dinero ahora o en el futuro, por lo tanto, si es mayor al costo del capital a recibir en financiamiento y al costo de oportunidad del mercado financiero, entonces se estima que el proyecto es rentable.

8.9. Grado de Cobertura: Es un indicador que refleja el número de veces en el cual las utilidades netas obtenidas (antes del impuesto sobre la renta) cubren las obligaciones contraídas, por concepto de capital e intereses del financiamiento, durante la vida útil del proyecto. A continuación se presenta ejemplo práctico como referencia.

Tabla 13
Relación de Cobertura

RELACIÓN DE COBERTURA (EN BOLÍVARES)										
CONCEPTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad neta antes del Impto / Renta e Intereses	2.588.858.897,25	5.036.118.561,14	6.800.040.601,76	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84	10.991.626.055,84
Gastos Financieros	280.000.000,00	280.000.000,00	274.979.929,32	253.469.428,45	228.842.056,02	200.646.177,31	168.364.715,78	131.405.670,47	89.091.259,50	40.645.490,38
Amortización Capital	0,00	0,00	148.450.661,59	169.961.162,45	194.588.534,89	222.784.413,60	255.065.875,13	292.024.920,43	334.339.331,40	382.785.100,52
Cobertura (veces)										
Intereses	9,25	17,99	24,73	43,36	48,03	54,78	65,28	83,65	123,37	270,43
Intereses y Capital	9,25	17,99	16,06	25,96	25,96	25,96	25,96	25,96	25,96	25,96

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

8.10. Punto de Equilibrio: Es el nivel en el cual los ingresos totales en un determinado rango de producción son iguales a los costos

totales de producción. A continuación se presenta ejemplo práctico como referencia.

Tabla 14
Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO										
CONCEPTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS	1.523.683.250,01	1.234.942.833,96	1.517.033.555,51	1.587.503.054,65	1.562.875.682,21	1.534.679.803,50	1.502.398.341,97	1.465.439.296,67	1.423.124.885,70	1.374.679.116,58
COSTOS VARIABLES	6.229.047.652,74	9.100.311.724,90	12.081.085.372,04	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96	17.857.086.557,96
VENTAS	10.061.589.800,00	15.091.373.120,00	20.123.179.600,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00	30.182.746.240,00
C V / VENTAS	0,619092	0,603014	0,600357	0,591632	0,591632	0,591632	0,591632	0,591632	0,591632	0,591632
1- C V / VENTAS	0,380908	0,396986	0,399643	0,408368	0,408368	0,408368	0,408368	0,408368	0,408368	0,408368
PTO EQUILIBRIO (BS)	4.000.132.355,40	3.110.798.214,21	3.795.968.790,15	3.887.435.081,75	3.827.128.229,86	3.758.082.915,13	3.679.032.934,30	3.588.528.611,24	3.484.910.211,78	3.366.277.506,23
PTO EQUILIBRIO (%)	39,76%	20,61%	18,86%	12,88%	12,68%	12,45%	12,19%	11,89%	11,55%	11,15%
COSTO TOTAL	7.752.730.902,75	10.335.254.558,86	13.598.118.927,55	19.444.589.612,61	19.419.962.240,17	19.391.766.361,47	19.359.484.899,94	19.322.525.854,63	19.280.211.443,66	19.231.765.674,54

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

8.11. Análisis de sensibilidad

Consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje en ingresos, o un aumento porcentual en los costos y/o gastos, etc. (Por ejemplo la tasa de interés, el volumen y/o el precio de ventas, el costo de la mano de obra, el de las materias primas, el de la tasa de impuestos, el monto del capital, etc.) y, a la vez, mostrar la holgura con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios de tales variables en el mercado.

Algunas de las preguntas más frecuentes para indagar el Análisis de Sensibilidad son:

1. ¿Cuánto podrían variar los ingresos, costos y/o gastos?

2. ¿Qué porcentaje de variación debería suponerse?

Es una técnica que permite evaluar el impacto de las modificaciones de los valores de las variables más importantes sobre los beneficios y, consecuentemente, sobre la tasa de retorno. Saber cuáles son las variables más sensibles, es decir, las que más afectan los resultados del proyecto en caso de modificarse, es útil para tomar decisiones.

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.

La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros si, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. El análisis de sensibilidad, a través de los diferentes modelos, revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes.

Es importante visualizar qué variables tienen mayor efecto en el resultado frente a distintos grados de error, en su estimación permite decidir acerca de la necesidad de realizar estudios más profundos de esas variables, para mejorar las estimaciones y reducir el grado de riesgo por error.

Dependiendo del número de variables que se sensibilicen en forma simultánea, el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional. En el análisis unidimensional, la sensibilización se aplica a una sola variable, mientras que en el multidimensional, se examinan los

efectos sobre los resultados que se producen por la incorporación de variables simultáneas en dos o más variables relevantes.

Se recomienda realizar ensayos sobre la hipótesis de un incremento del nivel general de los costos de un 20% manteniendo los ingresos constantes y un decremento en el rango de los ingresos de un 20% manteniendo constantes los costos. A fin de determinar si el Proyecto es más sensible a un decremento de ingresos que a un incremento de sus costos. A continuación se presenta ejemplo práctico como referencia.

Tabla 15
Análisis de Sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
CRITERIOS DE DECISIÓN FINANCIERA	SITUACIÓN	POR INCREMENTO	POR DECREMENTO
	PROYECTO	COSTOS (20%)	INGRESOS (20%)
RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN (%)	33,51%	27,04%	23,59%
TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (AÑOS)	2,98	3,70	4,24
VALOR ACTUAL NETO (BS) Sin Financiamiento	15.925.246.159,41	11.717.144.161,40	6.578.139.957,87
TIRF FINANCIERO Sin Financiamiento	62,61%	52,59%	40,00%
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO Sin Financiamiento	1,21	1,14	1,08
VALOR ACTUAL NETO (BS) Con Financiamiento	16.698.849.149,02	13.437.495.490,75	8.522.642.804,18
TIRF FINANCIERO Con Financiamiento	79,62%	69,06%	54,11%
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO Con Financiamiento	1,23	1,16	1,11
CAPACIDAD DE PAGO (BS): AÑO 1	1.685.085.914,71	1.180.009.579,38	1.021.020.987,91
PUNTO DE EQUILIBRIO (%): AÑO 1	39,76%	52,22%	53,91%
INDICE DE COBERTURA (VECES) AÑO 1	9,25	6,58	5,65

Fuente: Elaboración Propia. Proyecto de Factibilidad cremas y lácteos.

9. Capítulo VI: Impacto social y ambiental del proyecto

9.1. Impacto social

Se debe señalar quiénes serán los beneficiarios directos e indirectos del Proyecto, indicando nombre de poblaciones, municipios y lugares beneficiados, cantidad de habitantes, datos de producción y otros que se consideren de importancia. Dependiendo de la institución financiera se exigirán cláusulas sociales específicas.

Se debe señalar las áreas y la forma como se impactará a la comunidad, fundamentalmente, en lo relacionado con la mejora en la calidad de vida (educación, salud, ambiente, etc.), mantenimiento y generación de empleo directo e indirecto.

9.2. Impacto Ambiental

Se debe señalar las áreas y la forma en cómo se impactará el medio ambiente, enunciar los problemas y dificultades ambientales que puedan constituirse en riesgos para la ejecución del Proyecto en los términos deseados, igualmente las medidas adoptadas por la PYMI para minimizar el impacto y los permisos de las instituciones competentes en la materia.

10. Conclusiones

Se deben presentar conclusiones relativas a los aspectos determinantes del proyecto, especialmente en lo referente al mercado, precios, tecnología y los aspectos económicos - financieros. Deben presentarse las recomendaciones más pertinentes en relación con cada uno de los distintos aspectos del proyecto y sobre la decisión de recomendar o no la ejecución del proyecto; así como de los aspectos o condiciones existentes que deben modificarse para el mejor desarrollo del proyecto.

Es importante incorporar las consideraciones finales que permitan al evaluador de proyecto conocer las fortalezas y debilidades del estudio realizado, señalando los aspectos merecen un desarrollo más profundo o detallado.

PREGUNTAS GUÍA GENERALES

- ¿Qué recursos (físicos, económicos, humanos, tecnológicos, etc.) se necesitan para emprender este proyecto? ¿Dónde y cómo se obtendrán?
- ¿Cuáles son los desembolsos necesarios para poner en marcha el proyecto? ¿Cómo se financiarán?
- ¿Cuál es el monto de la inversión inicial?
- ¿Se ha hecho un estudio que garantice que el proyecto es viable técnicamente?
- ¿Cuáles son los principales problemas a solucionar durante la puesta en marcha y una vez que el proyecto esté funcionando?
- ¿Cuáles son y cómo se han establecido los precios de los productos/servicios?
- ¿Cuáles son los costos fijos que deberán afrontarse?
- ¿Cuáles son los costos variables del proyecto?
- ¿Cuál es el punto de equilibrio, o sea, el punto en el que la empresa no ganaría ni perdería?
- ¿En qué momento el proyecto comenzará a generar ganancias?
- ¿Cómo se distribuyen los ingresos y egresos a lo largo del tiempo?
- ¿Qué señalan los indicadores financieros? ¿Cuál es el período de recuperación de la inversión? ¿Cuál es la tasa interna de retorno (TIR)? ¿Cuál es el valor actual neto (VAN) del proyecto?
- ¿Cómo se modifican los resultados al variar los principales supuestos sobre los que se basa el flujo de fondos?

BIBLIOGRAFIA

- Blanco A. (2001). Formulación y Evaluación de Proyectos, (4ta ed.). España: Torán
- Gerencia de Operaciones FONCREI, (2000), Manual para la Formulación y Evaluación de Proyectos, (3a ed.) Caracas – Venezuela.
- Luna R. (1999). Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos Universitario CIUM -BICU, Nicaragua. PROARCAICAPASIAID
- Robles M. (2008). Manual para la elaboración de un Estudio de pre factibilidad, Panamá.
- Sapag, C. y Sapag R. (2005), Preparación y Evaluación de Proyectos, (4ta a ed.), México, Mc Graw Hill.

ANEXOS

A continuación se presentan varios puntos de interés que deben ser tomados en consideración para la fase de evaluación de los resultados del proyecto.

Análisis de resultados

DENOMINACION	INFORMACIÓN	DETERMINACIÓN	INDICE ADECUADO	INTERPRETACIÓN
RENTABILIDAD	Un = Media de la utilidad después del ISLR. Io = Inversión total inicial.	$\frac{Un}{Io}$	> 5%	Mide la participación de los resultados promedios durante el horizonte del proyecto frente a la inversión realizada.
TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	Io = Inversión total inicial. Un = Media de la utilidad después del ISLR.	$\frac{Io}{Un}$	≤ Vida útil del proyecto. ≥ 1/2 Vida útil del proyecto.	Mide el tiempo de recuperación de la inversión realizada.
VALOR ACTUAL NETO	Bt = Beneficio de cada año. Ct = Costos de cada año. T = No. de años. I = Tasa de interés (descuento) ó actualización.	$\sum_{n=0}^t \frac{(Bt - Ct)}{(1+i)^t}$	+	Acepta todos los proyectos cuyo VAN, al actualizarlos al costo de oportunidad del capital(*), sea positivo.
TASA BENEFICIO-COSTO	Bt = Beneficio de cada año. Ct = Costos de cada año. T = No. de años. I = Tasa de interés (descuento) ó actualización.	$\frac{\sum_{n=1}^t \frac{Bt}{(1+i)^t}}{\sum_{n=1}^t \frac{Cr}{(1+i)^t}}$	≥ 1	Aceptar todos los proyectos en que la relación b/c, al actualizarlos al costo de oportunidad del capital, sea 1 ó mayor que 1.
TASA INTERNA DE RETORNO	Bt = Beneficio de cada año. Ct = Costos de cada año.	$\sum_{n=0}^t \frac{(Bt - Ct)}{(1+i)^t}$	≥ Costo de oportunidad del	Aceptar todos los proyectos de TIR superior al costo de

Fuente: Foncrei (2000).

	T = No. de años. I = Tasa de interés (descuento) ó actualización.		capital(+)	oportunidad del capital.
VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	In = Valor o costo de inversión de cada uno de los activos. Io = Inversión total inicial. An = Vida útil de cada activo.	$\sum_{n=0}^T \frac{In}{Io} \times a_n$	≤ Plazo solicitado del crédito.	Ajustar el plazo del crédito a un período (años) igual ó menor a la vida útil del proyecto.
CAPITAL DE TRABAJO	Ver anexo 2	Ver anexo 2	≤ Capital de trabajo vinculado solicitado para el proyecto.	Ajustar el monto del capital de trabajo vinculado solicitado, al monto del capital de trabajo resultante del proyecto.

Fuente: Foncrei (2000).

Balance General

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa. Se debe presentar en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. En el balance solo se debe reflejar las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y libros auxiliares.

La igualdad fundamental del balance:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$$

A continuación se presenta a manera de ejemplo ilustrativo un balance general de apertura.

Crema y Lacteos C.A

**BALANCE DE APERTURA
AL 15 DE ENERO DE 2004**

ACTIVOS

ACTIVO CIRCULANTE

Efectivo en Bancos

Banco Provincial Cta. Ahorro (XXXXXXXXXX) 2.891.155.282,95

Banco Banfoandes Cta Corriente(XXXXXXXXXX) 200.000.000,00

Banco Banesco (XXXXXXXXXXXXX) 300.000.000,00

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE 3.391.155.282,95

ACTIVO FIJO

BIENES INMUEBLES

PARCELA DE TERRENO 600.000.000,00

GALPON 14.000,00

BIENES MUEBLES

Maquinarias y Equipos 1.121.682.799,16

Mobiliario y Equipos de Oficina 200.000.000,00

TOTAL ACTIVO FIJO 1.921.696.799,16

TOTAL ACTIVOS

5.312.852.082,11

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO

NO POSEE PASIVOS 0,00

TOTAL PASIVO 0,00

PATRIMONIO

Crema y Lacteos C.A 5.312.852.082,11

TOTAL PATRIMONIO 5.312.852.082,11

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 5.312.852.082,11

Fuente: Elaboración propia

Indicadores Financieros

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores permite encontrar información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros.

Las razones financieras por sí mismas no tienen mucho significado, por lo que deben ser comparadas con algo para poder determinar si indican situaciones favorables o desfavorables. A continuación se presenta los indicadores financieros utilizados con mayor frecuencia.

- **Razones de liquidez:** La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

Lectura: (+) La empresa dispone de _____ de activos circulantes por cada bolívar de pasivo circulante. (-) Cada bolívar de pasivo circulante está garantizado con _____ de activo circulante.

Significado: Representa las veces que el activo circulante podría cubrir al pasivo circulante.

- **Prueba del ácido:** Es similar a la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes.

$$\text{Tasa de la prueba del ácido} = \frac{\text{activo circulante} - \text{inventario}}{\text{pasivo circulante}}$$

Lectura: (+) La empresa cuenta con _____ de activos disponibles rápidamente por cada bolívar de pasivo circulante. (-) Por cada bolívar de pasivo a corto plazo la empresa cuenta con _____ de activos líquidos.
Significado: Representa las veces que el activo circulante más líquido cubre al pasivo a corto plazo.

- **Análisis de actividad:** Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez.
- **Rotación de inventarios:** Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa.

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{ventas}}{\text{inventario}}$$

Lectura: _____ veces se han vendido los inventarios medios de mercancías en el periodo a que se refiere el costo de ventas. _____ veces que el inventario “da la vuelta”, esto es, se vende y es repuesto durante el período contable. Significado: Rapidez de la empresa en efectuar sus ventas.

- **Rotación de los activos totales:** Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general,

cuanto mayor sea la rotación de activos totales de una empresa, mayor será la eficiencia de utilización de sus activos. Esta medida es quizá la más importante para la gerencia porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes en el aspecto financiero.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{ventas anuales}}{\text{activos totales}}$$

Lectura: _____ veces que se han obtenido ingresos equivalentes a la inversión en activos. Significado: Número de veces en que la inversión en activos totales a generando ventas. Aplicación: Es una medida 100% de productividad. Se mide la eficiencia en la administración de los activos de la empresa.

- **Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC):** Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

$$RCC = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

- **Plazo promedio de cuentas por cobrar (PPCC):** Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

$$PPCC = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

- **Rotación de Cuentas por Pagar (RCP):** Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$RCP = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por pagar}}$$

- **Análisis de la rentabilidad:** Existen muchas medidas de rentabilidad, la cual relaciona los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos o capital contable.

Estados de resultados de formato común: Son aquellos en los que cada partida se expresa como un porcentaje de las ventas, son útiles especialmente para comparar el rendimiento a través del tiempo.

- **Margen de utilidad bruta:** Mide el porcentaje de cada bolívar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus productos.

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$$

Lectura: (-) La empresa pierde un _____ % sobre sus ventas
 (+) La empresa gana un _____% sobre sus ventas

Significado: Eficacia de la empresa para generar utilidades de las ventas que realiza.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.3. Conclusiones

Una vez establecidos los resultados y analizados cuantitativamente se proponen las siguientes conclusiones, para dar respuesta a los objetivos de la investigación, cuyo propósito era analizar las condiciones que enfrentan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua para acceder a financiamiento, con la intención de crear de una propuesta de manual de Estudio de Factibilidad, que sirva de orientación para mejorar la planificación financiera de las empresas.

1. Se concluye de acuerdo a los resultados obtenidos que las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua en su mayoría tienen conocimiento de las fuentes de financiamientos tanto públicas como privadas. Sin embargo, los recaudos exigidos por las instituciones financieras, principalmente los referidos a garantías y Estudio de factibilidad son obstáculos que no todas las PYMIS pueden superar. Es por ello que el financiamiento bancario no representa la primera opción a la hora de cubrir un proyecto de inversión, obligando a los empresarios a utilizar como primera alternativa la reinversión de sus utilidades, cabe destacar, que este hecho conlleva a que las inversiones estén por debajo de las requeridas limitando el crecimiento de las PYMIS.
2. Adicionalmente a estas barreras externas impuestas por el Sistema Financiero, las PYMIS muestran debilidades en su estructura interna,

como lo es la poca formalidad en sus registros contables, el desconocimiento de herramientas para la planificación financieras (Estudio de Factibilidad), eficiente, orientada a identificar oportunidades de mercado y diseñar estrategias de inversión a mediano y largo plazo.

3. La mayoría de las PYMIS manifestaron que requerirían financiamiento para cubrir las partidas de capital de trabajo y para la compra de maquinaria. Indicando que su interés está enfocado en planes de corto plazo, un número no significativo manifestó tener intención de expansión y considera importante la inversión en el recurso humano de la empresa.
4. Obtener un financiamiento adecuado es considerado por los empresarios como una manera para poder alcanzar la competitividad, sin embargo, existen factores de índole políticos y económicos que también influyen directamente en el crecimiento y competitividad de las PYMIS.

7.4. Recomendaciones

En primer lugar se recomienda crear un banco de datos donde aparezcan los entes que financian a las PYMIS así como los requisitos que cada uno solicita para otorgar créditos, de esta manera la información puede ser localizada de manera rápida y sencilla, hecho que contribuye a agilizar cualquier proceso de financiamiento.

Establecer mediante propuesta de ley condiciones particulares para el fomento de las PYMIS en donde se propone considerar:

- Destinar un porcentaje razonable de la cartera de créditos de cada institución financiera tanto pública como privada orientada al financiamiento de PYMIS.
- Establecer condiciones de financiamiento favorables en cuanto a tasas de interés y plazos de los créditos.
- Flexibilizar los recaudos exigidos, adecuándolos a la realidad de las PYMIS.
- Establecer sanciones a las instituciones financieras que no se apeguen a lo establecido.

Creación de una alianza entre universidades, instituciones públicas y privadas que han evidenciado su capacidad para apoyar el sector PYMI (Cámaras de industriales, Fundaciones, etc.), representantes del Sistema Financiero y los Pequeños y Medianos Industriales, podrían estructurarse mecanismos idóneos, de carácter interinstitucional, para:

- Ofrecer capacitación gerencial orientada a impartir cursos, charlas, talleres, foros, asesorías, destacando aspectos administrativos, de gerencia estratégica, manejo del capital humano, herramienta de planificación financiera, formulación de proyectos y planes de negocios, entre otros que conllevaran a una gestión exitosa y alcanzar niveles óptimos de producción y mantenerse en el mercado.
- Garantizar asesoría antes durante y posterior al otorgamiento del crédito.

- Canalizar solicitudes de créditos adecuados a las necesidades y realidades de las PYMIS y apegada a las condiciones del financiamiento.

- Realizar seguimiento posterior al otorgamiento del crédito a fin de velar por el cumplimiento de los planes financieros.

BIBLIOGRAFÍA

- Altenburg T. (2004), Desarrollo de las PYME en América Latina, Instituto Alemán de Desarrollo (DIE por sus siglas en alemán), en entrevista concedidas al espacio de Gerencia.com, extraído el 05 de junio de 2009 desde http://www.degerencia.com/articulo/consideraciones_importantes_en_las_pymis_en_el_presente.
- Angelelli, P. y Moudry,R. (2008), Analysis of National Capacities to Support Small Enterprises in Latin America, y International Finance Corporation.
- Armas; V. (1999). Esplendores y Miserias de las PYMIS Venezolanas. Revista Debates Instituto de Estudios Superiores Administrativos IESA. Vol. V, Nº 1, Venezuela.
- Arriagada B. (2009). DiarioPyme de Chile extraído el 03 de abril de 2009 desde <http://www.diariopyme.com/node/2369>.
- Balestrini, M. (2001). “Como se elabora el proyecto de Investigación”. Consultores Asociados Servicio Editorial. Caracas, Venezuela.
- Banco Central de Venezuela “BCV” (2009). Informe económico anual, Venezuela.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). Progreso Económico y Social en América Latina, Informe Desencadenar el Crédito, Cómo

ampliar y estabilizar la banca, extraído el 03 de julio de 2009 desde <http://www.bid.com>.

- Banco Interamericano de Desarrollo. *Departamento de Desarrollo Sostenible* (1998). Promoviendo Crecimiento con Equidad. Washington, D.C.
- Berbesi, L.(2007), entrevista concedida a Bussines Online extraído el 03 de abril de 2009 desde http://www.bvonline.com.ve/285/sp_cover.html
- Blanco A. (2003). *Formulación y Evaluación de Proyectos*, (4ta ed.). España: Torán
- Bloch, R. y Granato, L. (2007), *Las PyMEs y el acceso al crédito*, Revista OIDLES - Vol 1, Nº 2 , Universidad de Málaga, extraído 01 de julio de 2009 desde <http://www.eumed.net/rev/oidles/02/Bloch.htm>.
- Bloch, R. y Oddone, N. (2007), *Las PyMES en Italia: ¿Por qué estudiar un modelo exitoso? Observatorio Iberoamericano Del Desarrollo Local Y La Economía Social*, Revista académica, editada y mantenida por el Grupo EUMED.NET de la Universidad de Málaga. Año 1 – Nro. 2 – extraído el 30 de Agosto de 2009 desde <http://www.eumed.net/rev/oidles/02/Oddone-resum.htm>.
- Bolaños, R. (2005) *Pequeñas y medianas empresas, PYME* [Documento en línea [Recuperado el 08 de Junio 2009 de www.geopolis.com.

- Brealey, R. y Myers, S. (1998), Principios de finanzas corporativas.(4ª ed) , McGraw-hill interamericana, S.A. Bogota, Colombia.
- BRUCE, Colin F. (1989): *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*, Bogotá.
- Bulloch, J. (1982), Criteria of definition and the basis of international homologation en International Congress on small business, España.
- Campero F. (2009), Mitos y realidades en la financiación de las pequeñas y medianas empresas, ponencia presentada en el Congreso Latinoamericano de Bancarización, Microfinanzas y Remesas, México, extraído el 11 de Junio de 2009.
- Cárdenas, P., Campos, A. Ospina, M. y Ana María Prieto (2005), Financiamiento de las pymes: un compromiso de todos, Revista La semana Económica No. 495 , extraído el 25 de junio de 2009 desde www.asobancaria.com.
- Carlos Feo (2007). Pymes: Un ejemplo de lucha por la sobrevivencia, Revista electrónica Venezuela Business online, extraído el 03 abril de 2009 desde <http://www.Businessonline.com>
- CONINDUSTRIA, (2000).Plan nacional de apoyo integral a la pequeña y mediana industria, la revolución competitiva.
- Cortés, H. (1998). Gerencia Efectiva. Caracas: HCZ Consulting.
- Corzo, M. (2006) “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”, Grupo DFC, Informe de Trabajo. Atlantic International university honolulu, Hawai extraído el 28 de Agosto de 2009 desde

<http://www.aiu.edu/publications/student/spanish/acceso-de-las-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-al-financiamiento.htm>

- Encuesta de Coyuntura (2007) elaborada por Conindustria, extraído el 20 de abril de 2009 desde http://www.mipunto.com/punto_empresas/000/000/001/142.jsp.
- Evans, J. y Kock, T. (2007), *Wy Small Firms Prefer Supplier Financing*, *Journal of economics and finance*. Vol 31, N 186.
- Fonseca, H. (2007), *Políticas públicas para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. PROMICRO/OIT Extraído el 25 de Agosto de 2009 desde <http://www.infomipyme.com/>.
- Fonseca, H. (2007). *Políticas públicas para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. PROMICRO/OIT
- FUNDES, (2005), *Programas y políticas públicas venezolanas (I)*, extraído el 15 de abril de 2009 desde <http://www.mipunto.com>
- FUNDES, 1999. <http://www.FUNDES.org/Paginas/default.aspx>.
- Galeano, N. Cañas, C. Días, Y. y Portillo, O. (2008) *Fomento y Desarrollo de la PYMI*, trabajo de grado de especialización, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Tegucigalpa M.D.C, Ciudad Universitaria
- Gobierno en Línea http://www.gobiernoenlinea.ve/venezuela/perfil_aragua.html

- González, P.(2005). Limitaciones en los enfoques para identificar la problemática de las PYMES. Extraído el 01 de agosto de 2009 desde <http://www.ingenierias.uanl.mx//28/28los procesos de gestion .pdf>
- Heller T. (2007), Pymes: Un ejemplo de lucha por la sobrevivencia Venamcham, extraido el 17 de Julio de 2009 desde http://www.bvonline.com.ve/285/sp_cover.html.
- Hernández, R. (2007) Las MIPIMES en Latinoamérica, Organización Latinoamericana de Administración, extraído el 30 de Agosto de 2009 desde <http://www.eumed.net/libros/2007b/274/index.htm>.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2002). Encuesta Industrial, 2000 y 2001.
- Kinnear y Taylor (1998), Investigación de mercado
- Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. (Art. 3) Año 2002.
- Luna, R. (1999), Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos, PROARCA/CAPAS, extraído de <http://preval.org/documentos/> el 20 de Junio de 2010.
- Martiarena, R. & Salazar, L. (2002), Fracasa en 2 anos el 50% de Pymes.(Nacional), Publicación electrónica. extarido el 19 de septiembre de 2009, de: http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary_0286-3038854_ITM

- Martínez, J. (2006), Informe Pymes Capacitación Terciarización de procesos administrativos. Argentina Extraído el 01 de julio de 2009 desde www.mcmc.com.ar.
- Mejías y Feo (2002). Estrategia de financiamiento para las microempresas panaderas. Caso: Municipio Barinas. Trabajo de Grado de Especialidad en Finanzas Trabajo no publicado. Universidad Bicentenario de Aragua.
- Méndez, C. (2000). Guía para elaborar diseños de investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. ,(2ª ed) McGraw Hill.
- Michaela Ridgway (1995). Pequeña empresa gran Futuro, Veneconomía Hemeroteca, extraído el 19 de abril de 2009 desde [WWW.veneconomia .com](http://WWW.veneconomia.com).
- Moreno, P. (1998), Planificación financiera, (4ª ed), ECAFSA, México
- ONUDI (1997) Informe Mundial, París.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico “OCED “ (1993), Las PyMes. Tecnología y Competitividad, Editores Mundi Prensa, París.
- Peñalosa, M. (2003), La Pequeña y Mediana Industria (PYMI) en el ámbito del Estado Mérida - Análisis de indicadores económicos Período 1993-1998, en Revista Vision Empresarial, VOL 1, N° 1 , extraído el 13 abril 2009 .

- Peñaloza, M. (2001), Importancia y desempeño de la PYMI dentro de la economía venezolana, Análisis de indicadores económicos. Período 1989-1996. Revista Forum Empresarial, Vol. 6, N° 1, Universidad de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico.
- Pérez, L. y Campillo, F. (2007), Contabilidad y Finanzas, México. extraído el 28 Noviembre de 2009 desde http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852249.
- Petersen, M. y Rajan, R. (1997), The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships, the Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, N 2.
- Ridgway, M. (2000), “equena empresa gran Futuro, Veneconomía Hemeroteca, extraído el 02 de mayo de 2009 desde [WWW.veneconomia .com](http://WWW.veneconomia.com).
- Robles, L. (2007), apoyo oficial para elevar participación de las PYME. Revista Dinero. Extraído el 03 de abril de 2009 desde <http://www.dinero.com.ve/190/>
- Rodríguez, R. (2009). El papel del contador Público en las PYMI venezolana ponencia presentada en el. II foro de Estándares Internacionales, Caracas extraído el 10 junio desde http://www.fccpv.org/cont3/data/files/1_Las_PyME_y_el_CPC.pdf.
- Sánchez, E. Morales, R. Cano, M. y Varela, L. (2004), Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Mexicanas, Trabajo de grado de maestría, Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.

- Sapag, C. y Sapag R. (2005), Preparación y Evaluación de Proyectos, (4ta a ed.), México, Mc Graw Hill.
- Siller, P. (2005). Las pequeñas y medianas empresas [Documento en línea [Recuperado el 06 de Junio 2009 de www.geopolis.com
- Storey, D.J. (1994), Understanding the Small Business Sector, Routledge, London.
- Thompson, B. (2009), Pasos para elaborar un proyecto de inversión.
- Unión industrial de Córdoba (2006), Informe de relevamiento de la actividad industrial Provincia de Córdoba, extraído el 26 de Junio de 2009 desde <http://www.uic.org.ar/pagina.asp?id=283>.
- Vera, M. (1999). "Gestión financiera de la pequeña y mediana industria en la ciudad de Maracaibo".Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. División de Estudios para Graduados. Maestría en Gerencia de Empresas. Trabajo de Grado (no publicado). Maracaibo.