



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

**Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector
Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.**

Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en Planificación,
Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Presentado por: Aguilar Castro Josué C.I: V-14.018.756

Asesorado por:

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

Caracas, marzo de 2018.

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS**

**Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector
Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.**

Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en Planificación,
Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Presentado por: Aguilar Castro Josué C.I: V-14.018.756

Asesorado por:

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

Caracas, marzo de 2018.

Señores:

Universidad Monteávila

Comité de Estudios de Postgrado

Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos

Atención: Profesora Geraldine Cardozo

Referencia: **Aprobación de Asesoría**

Por medio de la presente le informo que hemos revisado el borrador final del Trabajo Especial de Grado del Ciudadano: **Aguilar Castro, Josué**, titular de la Cédula de Identidad N° **V-14.018.756**; cuyo título tentativo es: **“DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE SUBURBANO LINEA HACIENDA CASARAPA RUTA CARACAS- GUARENAS .”**, la cual cumple con los requisitos vigentes de esta casa de estudio para asignarles jurado y su respectiva presentación.

A los 19 días de marzo del 2018

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

DEDICATORIA

A Dios omnipresente, por darme las capacidades, el tiempo y los recursos para cursar estudios y poder alcanzar esta meta.

A mis padres, Pedro Aguilar y Rosalía de Aguilar que siempre están conmigo, a José Meza por sus recomendaciones y a Yesenia García por su incondicional apoyo.

A mis compañeros de postgrado que me apoyaron en todo momento orientándome para despejar algunas dudas sobre el proyecto.

A mi tutor Carlos Bello por orientarme en la investigación y a la Profesora Ana Julia Guillen por sus recomendaciones y orientaciones durante el desarrollo del estudio.

Aguilar Castro Josué.

RECONOCIMIENTO

A mi tutor Carlos Bello por la impartición de sus conocimientos y opinión e interés en que se pudiera desarrollar la investigación.

Al personal Administrativo y socios de la línea de transporte suburbano Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas por el apoyo que me dieron para desarrollar la investigación.

Al personal profesional del postgrado en gerencia y planificación de proyectos de la Universidad Monte Ávila que me orientó en un momento dado a resolver dudas e inquietudes con respecto a la investigación.

Aguilar Castro Josué.



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.

Autor: Aguilar Castro Josué

Asesor: Bello de Jongh, Carlos Eduardo

Año: 2018

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se refiere al diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano dirigido a la línea hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas con la finalidad de mejorar las condiciones actuales de la línea y de sus usuarios. Se determinan como objetivos específicos elaborar la estructura de costo de los transportistas, analizar la rentabilidad de estos, analizar el mercado financiero en el sector y proponer una estructura financiera adecuada con las recomendaciones de ayuda gubernamental y entes internacionales y se presenta el plan de implementación de dicha estructura. La importancia de desarrollar la investigación es de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte, también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades financieras para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacionales de control de precio en cuanto a la tarifa del pasaje y también es de interés para los integrantes de la línea hacienda Casarapa ya que observaran sus costos y la rentabilidad de su negocio. En la investigación se pudo comprobar que los transportistas si requieren de apalancamiento financiero para la compra de repuestos y unidades nuevas, pero al mismo tiempo las instituciones financieras observan con mayor riesgo financiar este sector debido a la escasez de repuestos en el país y el aumento de los precios en los mismos el cual no es proporcional al aumento de la tarifa del pasaje que es la principal fuente de ingresos del sector para cancelar cualquier obligación. La información aquí recaudada se obtuvo mediante la aplicación de la técnica de encuesta y entrevistas no estructuradas. Se elaboró el plan de implementación apoyado en las áreas del conocimiento aplicando las habilidades y diversas herramientas adquiridas en la Especialización de Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Línea de Trabajo: Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Palabras Clave: Diseño, Mercado, Proyectos Sector Universitario.

Nomenclatura UNESCO: (53) Ciencias Económicas, (5311) Organización y Dirección de Empresas, (531106) Gestión Financiera.

INDICE GENERAL

INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS	xiii
INTRODUCCION	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1 Planteamiento del problema:	4
1.2 Formulación del problema:	6
1.3 Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo General:	7
1.3.2 Objetivos Específicos:	7
1.4 Justificación e Importancia de la Investigación	7
1.5 Alcance y Limitaciones de la Investigación.	10
CAPITULO II: MARCO TEORICO	11
2.1 Antecedentes.	11
2.2 Bases teoricas.	32
2.3 Bases Legales	43
2.4. Definición de Términos Básicos.	49
2.5. Definición Operativa de las Variables, Dimensiones e Indicadores	56
CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO	57
3.1 Tipo de Investigación.	57
3.2 Diseño de la investigación.	57
3.3 Población y Muestra.	59
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	60
3.5 Técnicas de procesamientos y análisis de datos	61
CAPITULO IV: MARCO REFERENCIAL	62

CAPITULO V: DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS	63
5.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.	63
5.2 Analisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.	65
5.3.1 Cuadro de resultados de Encuesta.	68
5.3.3 Análisis de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades	68
5.3.4 Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.	70
5.3.5 Fuerza de Porter.	71
5.3.6 Open Innovation	74
5.3.7 Modelo de Negocios: Canvas Business	75
 CAPITULO VI: DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADO PARA LOS TRANSPORTISTAS DE LA LÍNEA HACIENDA CASARAPA EN LA RUTA CARACAS-GUARENAS.	 76
6.1. Conceptualización	76
6.1.1 Reseña Histórica	77
6.1.2 Reseña institucional	79
6.1.3 Definición del Negocio	84
6.1.4 El Producto	85
6.1.5 Ventajas competitivas producto.	85
6.2 Análisis de la Competencia.	85
6.3 Perfil del Consumidor.	86
6.4 Estrategia de Mercadeo y Comercialización.	86
 CAPITULO VII: PLAN DE IMPLEMENTACION DE UNA PROPUESTA DE DISEÑO DE ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	

ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE RUTA CARACAS-GUARENAS LINEA HACIENDA CASARAPA.	87
7.1. Gestión de Alcance.	87
Objetivo General:	90
Objetivos Específicos:	90
7.2 Gestión De Tiempo.	93
7.3. Gestión de Costos	99
Recursos Financieros	99
7.4. Gestión de Recursos Humanos	101
7.5. Gestión de comunicaciones	103
7.6. Gestión de Riesgos	106
7.7. Gestión de Interesados.	109
CAPÍTULO VIII: ANÁLISIS DE RESULTADOS	111
8.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	111
8.2 Análisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	111
8.3 Analisis de el mercado de financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	112
8.4 Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas	112
8.5 Plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas-Guarenas.	113
8.6 Open Innovation y el resultado que se obtuvo con esta estrategia	113
8.7 Canvas business y el resultado que se obtuvo con esta estrategia	114

CAPITULO IX: LECCIONES APRENDIDAS	115
CAPITULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	117
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	121
ANEXOS	124

INDICE DE TABLAS

TABLAS	PÁGINAS
1 Operacionalización de las variables.....	56
2 Tabla de muestra.....	60
3 Costos recurrentes mensual y anual (en bolívares).....	63
4 Costos totales.....	64
5 Ingreso promedio diario por unidad de transporte.....	65
6 Utilidad promedio por unidad de transporte.....	65
7 Resultado de Encuestas.....	68
8 Análisis General PEST.....	70
9 Canvas Business.....	75
10 Análisis de Competencia.....	85
11 Duración de las Actividades.....	96
12 Cronograma de Hitos.....	97
13 Costo del proyecto.....	100
14 Recurso Profesional.....	101
15 Matriz de responsabilidades.....	102
16 Involucrados en las comunicaciones.....	104
17 Involucrados en las comunicaciones.....	105
18 Matriz de riesgos.....	107

INDICE DE FIGURAS

FIGURAS	PÁGINAS
1 Diagrama Causa-Efecto de la Problemática	4
2 Interacción entre los cinco grupos de procesos.....	37
3 Plan de negocios, Análisis Pest. DAVIS	41
5 Matriz DOFA.....	69
6 Las 5 Fuerzas de Porter.	71
7 Open Innovation	74
8 Organigrama Gerencial.....	83
9 EDT.....	93
10 Diagrama Gantt del proyecto.	98
11 Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder	110

LISTA DE ACRONIMOS Y SIGLAS

BID: Banco interamericano de desarrollo.

CAF: Corporación andina de fomento.

EDT: Estructura desagregada del trabajo.

FONDEMI: Fondo de desarrollo para las microfinanzas.

FONTUR: Fondo nacional transporte urbano.

PEST: Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.

PMBOK: Project Management Body of Knowledge (Cuerpo de conocimiento de gerencia del proyecto).

PMI: Project Management Institute (Instituto de gerencia de proyectos).

SUDEBAN: Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario de Venezuela.

TEG: Trabajo Especial de Grado TI: Tecnología de la información.

TIR: Tasa interna de retorno.

UMA: Universidad Monteávila.

VPN: Valor presente neto.

INTRODUCCION

En Venezuela existen muchos sectores microeconómicos, el transporte es uno de ellos y cuando se evalúa la posibilidad de financiar a estos sectores es necesario analizar los costos y la rentabilidad de cada uno de tal forma que permita saber si es viable el financiamiento y bajo que modalidad sería la más adecuada. Cuando se refiere a financiar los sectores microeconómicos es menester hablar de las microfinanzas ya que ellas permiten mejorar la productividad y la capacidad financiera de las empresas que la conforman, canalizando el ahorro y los recursos destinados por diversos entes públicos y privados que orientan algunos esfuerzos para esta actividad y el éxito de estos emprendedores impulsando así el bienestar social.

El transporte suburbano al ser uno de los sectores Microeconómicos del país moviliza un porcentaje considerable de masa monetaria y al mismo tiempo requiere ser financiado para continuar con el crecimiento de su actividad, la presente investigación está orientada a identificar la estructura de costos y la rentabilidad del sector transporte suburbano en la línea Hacienda Casarapa y analizar el mercado financiero en los mismos para diseñar una estructura financiera identificando que modalidad sería la más adecuada y que institución pueda ofrecer tal apalancamiento. Para lograr el desarrollo de esta investigación, ha sido estructura en capítulos cuyo orden se presenta a continuación:

Capítulo I se inicia describiendo que las microfinanzas y lo microeconómico tienen un papel importante en el desarrollo económico de la nación y el sector transporte específicamente el transporte suburbano es un subsector necesario para el desenvolvimiento de los demás sectores y nos planteamos ¿Qué financiamientos tiene este sector? ¿Cuál es la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte en cuanto lapso de tiempo para cancelar créditos, tasa de interés, requisitos y destino de los fondos? a su vez se delimita la investigación a la línea de transporte suburbano

hacienda Casarapa de la ruta Caracas- Guarenas y se establece que dicha investigación debe contener el elaborar la estructura de costo de los transportistas al igual que analizar la rentabilidad de los mismos, analizar el mercado de financiamiento y el diseño una estructura de financiamiento adecuada a este subsector.

Capítulo II, se inicia con la presentación de la recopilación de doce antecedentes los cuales se refieren a planes financieros para sectores microeconómicos incluyendo el sector transporte, el impacto que tiene los microcréditos en la economía, investigaciones desarrolladas por el Banco Interamericano de Desarrollo proponiendo propuestas financieras para el sector transporte. Se describe los conceptos necesarios para comprender la investigación y también se hace referencia a las normativas que se ha establecido a nivel internacional para tratar temas microfinancieros y a nivel nacional las normativas y regulaciones que el estado ha implementado en cuanto a otorgamiento de microcréditos para diferentes sectores incluyendo el sector transporte.

Capítulo III, presenta el carácter metodológico de la investigación en los siguientes términos: descriptiva ya que se caracterizará por describir el comportamiento de entidades microfinancieros con el sector transporte, a su vez es de carácter bibliográfico/documental ya que enfocamos nuestros esfuerzos a la búsqueda, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios ofrecidos por fuentes impresas, también tendrá un diseño de campo porque se recolectaran los datos directamente de los socios de la línea Hacienda Casarapa que faciliten información de su propia actuación.

Capítulo IV, se refiere a los aspectos administrativos, el recurso que se requiere para elaborar la investigación, el tiempo que se utilizó para ordenar las actividades correspondientes, se hizo uso del diagrama de Gantt para explicarlo mejor, se utilizó uso de recursos económicos, materiales y humano.

Capítulo V, se plantea el desarrollo de los objetivos específicos donde se elabora la estructura de costo de los transportistas, se analiza la rentabilidad de los mismos, se analiza el mercado de financiamiento y se diseña de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte.

Capítulo VI, está orientado a la conceptualización del diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte donde se describe la visión, misión, valores, valores organizacionales, organigrama gerencial, la descripción de los cargos, los productos y las ventajas competitivas.

Capítulo VII, se desarrolla el plan de implementación del diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte donde se describe las diferentes gestiones del plan de implementación.

Capítulo VIII, Análisis de los resultados, se analizan los resultados de cada objetivo y se recoge la opinión de los interesados o stakeholders principales.

Capítulo IX, Lecciones aprendidas, se describe el aprendizaje interno de todo lo planteado en el Trabajo Especial de Grado.

Capítulo X, Conclusiones y recomendaciones, se encuentran las conclusiones más apreciables, procedentes de los resultados de la investigación y las recomendaciones proporcionadas.

Referencias bibliográficas, se recopila todo el material bibliográfico utilizado en la investigación.

CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema:

Para analizar la problemática de esta investigación se presentan el siguiente diagrama causa - efecto, donde se aprecian las causas y efectos de los diferentes factores y variables que intervienen en los financiamientos de sectores microeconómicos específicamente el sector transporte.

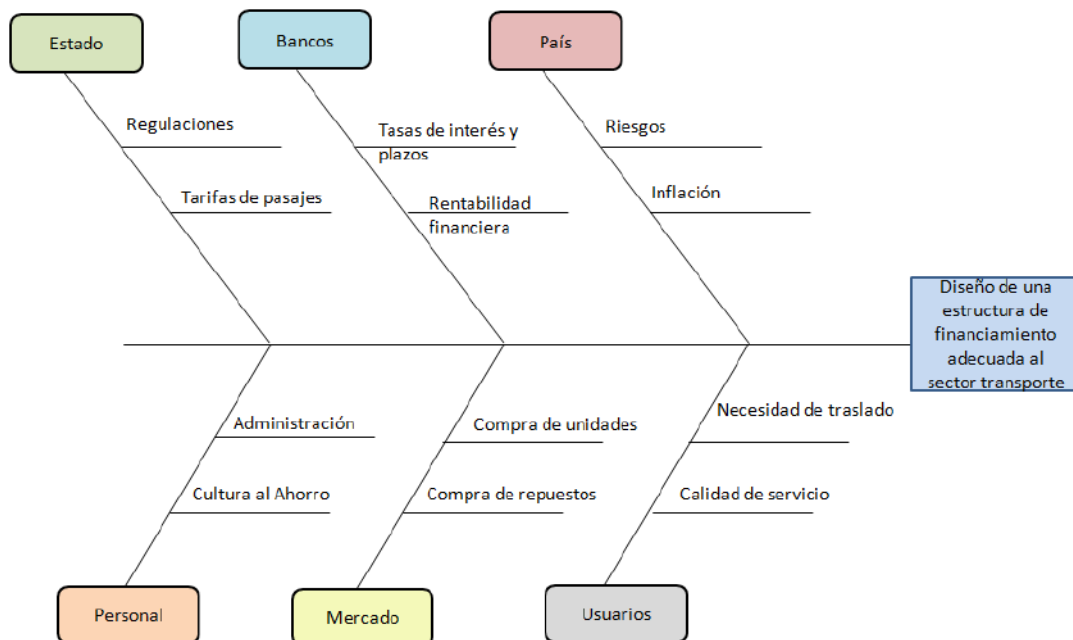


Figura 1 Diagrama Causa-Efecto de la Problemática
Fuente: Adaptación de Ishikawa (1947)

En la actualidad las empresas de transporte buscan financiamiento para continuar con su actividad laboral ya que los insumos que necesitan suben de precio con una frecuencia inversamente proporcional al aumento de la tarifa del pasaje de los usuarios. El transporte es un subsector de la economía y su financiamiento debería provenir de las entidades microfinancieras que se encuentran en el país. Las microfinanzas

comprenden la prestación de servicios financieros a personas de bajos ingresos.

Se refieren a un movimiento que concibe un mundo en el que los hogares de ingreso bajo tienen acceso permanente a servicios financieros de calidad y accesibles dirigidos a financiar actividades que produzcan ingresos, generar activos, estabilizar el consumo y entregar protección contra riesgos. Inicialmente, el término estaba estrechamente vinculado con los microcréditos préstamos muy pequeños a prestatarios sin salario y sin o con escasas garantías pero se ha ampliado para incluir una variedad de servicios, como ahorros, seguros, pagos y remesas.

Las microfinanzas no surgieron de los países desarrollados ni de sus grandes centros educativos y de investigación; no son un paradigma que las naciones pobres adapten de las más desarrolladas para tratar de aplicarlos a su circunstancia. Al contrario, los países desarrollados (Estados Unidos, 1997) y los organismos internacionales (Banco Mundial, 1995) decidieron apoyar el movimiento microfinanciero ante dos hechos evidentes: el fracaso o la insuficiencia de las políticas públicas creadas para combatir la pobreza y el éxito alcanzado por las instituciones microfinancieras.

Desde el siglo pasado las microfinanzas han comenzado a desarrollarse, la cual comprenden varios instrumentos financieros, estos instrumentos están orientados a financiar principalmente el capital de trabajo y los activos fijos en una escala muy pequeña, pero con un enorme efecto multiplicador en el crecimiento y capitalización de estos microentes productivos. Suelen representar unidades económicas pequeñas o unipersonales que no tienen fácil acceso al sistema crediticio tradicional por no contar con garantías prendarias suficientes para la obtención de crédito de otra naturaleza.

Las microfinanzas permiten mejorar la productividad y la capacidad financiera de estas empresas, canalizando el ahorro y los recursos

destinados por diversos entes públicos y privados que orientan algunos esfuerzos para esta actividad y el éxito de estos emprendedores impulsa el bienestar social.

El transporte suburbano es uno de los sectores Microeconómicos que moviliza un porcentaje considerable de masa monetaria y que a su vez presentan necesidades de financiamiento para la compra de repuestos, de unidades nuevas, para la reparación de maquinaria pesada entre otras y la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas – Guarenas pertenece al grupo de transportistas que requieren de dicho financiamiento para continuar con su actividad laboral y desarrollar su crecimiento.

La presente investigación está orientada a identificar la estructura de costos y la rentabilidad del sector transporte suburbano en la ruta Caracas – Guarenas tomando la línea Hacienda Casarapa como prueba piloto a fin de plantear un diseño de una estructura de financiamiento identificando que modalidad sería la más adecuada y qué institución pueda ofrecer tal apalancamiento.

1.2 Formulación del problema:

¿Cuál es la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano línea hacienda Casarapa ruta Caracas – Guarenas?

Sistemización:

¿Cuál debe ser la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas – Guarenas para diciembre 2017?

¿Cuál es la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017?

¿Cómo está conformado el mercado de financiamiento para el sector transporte de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas?

¿Cómo debe formularse una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General:

Diseñar la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas - Guarenas.

1.3.2 Objetivos Específicos:

1.3.2.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

1.3.2.2. Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

1.3.2.3. Analizar el mercado de financiamiento adecuado para el sector transporte de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

1.3.2.4. Formular la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

1.4 Justificación e Importancia de la Investigación

En Venezuela las regulaciones del mercado financiero han incidido en el sector de las microfinanzas, haciendo que el desarrollo de los bancos en esta área sea menor que en otros países como Perú, Bolivia o Ecuador. El sector de la banca en general maneja una cartera pequeña para el microcrédito y la misma es exigida dentro del marco regulatorio para las Entidades Financieras.

Las instituciones de microfinanzas se encuentran lejos de representar una parte importante del sector financiero del país, indicando que la poca oferta y los limitados mecanismos jurídicos para el afianzamiento de estos empréstitos son la causante del bajo nivel de

acceso a estos servicios financieros por parte de la población de limitados recursos y del sector de microempresas.

“Si bien contamos con los esfuerzos de entes públicos como la Sociedad de Garantías Recíprocas “Sogampi”, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero “Fondemi”, y el Instituto del Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria “Inapymi”, que ciertamente alivian e impulsan a una parte de este sector, requerimos mayores esfuerzos con énfasis en la creación de un mayor número de entes que estimulen y administren el microcrédito en los emprendedores aún más pequeños”. (Bittan).

Por otro lado las necesidades de financiamiento son amplias en el país y se ha complicado el acceso a ellos en virtud de la baja rentabilidad que están generando los procesos de inflación y desabastecimiento de bienes e insumos para las actividades económicas.

Durante varios años y aún en la actualidad, el sector transporte ha recibido ciertos planes y ayuda del gobierno nacional y de instituciones privadas para mejorar las unidades de transporte, adquirir nuevas unidades y aumentar su calidad de vida, sin embargo estos beneficios han sido pocos y no se dan vasto para la cantidad de transportistas que desarrollan su vida laboral día a día en la ciudad.

Por ejemplo, una de las buenas iniciativas fue de la banca comunitaria Banesco, institución orientada al sector microfinanciero del país, quienes elaboraron una tarjeta de crédito escolar, producto con el cual los transportistas podían financiar la compra de los artículos escolares de sus hijos, esta es una iniciativa beneficiosa pero parcial para los transportistas, y no cubre las necesidades claves de los transportistas tales como financiamiento para compra de neumáticos, aceites y repuestos.

De igual forma el 12 de agosto del 2013 el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Nicolás Maduro, aprobó un programa de financiamiento de unidades de transportes a través de la banca pública,

bajo el punto de cuenta N° 071/13. Dicho programa surgió con la finalidad de mejorar de forma continua el parque automotor público de las rutas urbanas, suburbanas e interurbanas del país a través de un financiamiento directo a los transportistas para la compra de nuevas unidades de transportes las cuales deben mejorar el servicio prestado a los ciudadanos y contribuir al reordenamiento de las rutas en los principales centros poblados del país.

Para participar en este programa “el transportista deberá tener una unidad de transporte cuya antigüedad supere los 20 años de vida útil, con el cumplimiento de este requisito fundamental, el transportista tendrá que inscribirse en el sistema venezolano de repuestos e insumos para el sector transporte público terrestre (SIVERIST) organismo adscrito al Ministerio del Poder Popular para el Comercio, luego deberá dirigirse a la gerencia de flota de FONTUR donde recibirá asesoría para armar el expediente financiero.

Posteriormente dicha carpeta se remite a uno de los entes de la banca pública (Tesoro, Venezuela, Bicentenario) organismo que decidirá si la solicitud del financiamiento aplica o no, de ser aprobado el crédito, se inicia el proceso de desincorporación del bus del parque automotor, a través de una empresa recuperadora de materiales y de forma paralela, FONTUR financia al transportista parte de la inicial. Tras ser aprobado el crédito, el banco cancela al concesionario el costo de la unidad, la cual estará a operar en la ruta previamente establecida por las autoridades.

De esta manera se observó que las iniciativas tanto públicas como privadas han sido positivas para el sector transporte sin embargo en la actualidad y según algunas observaciones y entrevistas que realizadas, se observó que el sector transporte el cual es parte del sector microeconómico del país aún se encuentra desasistido, la situación ha empeorado y las necesidades de financiamiento han aumentado al igual que el acceso a los repuestos ha sido difícil, la situación se ha agravado

para los transportistas por la alta inflación de finales 2017 y principios del 2018 la cual afecta los precios de los insumos del sector en cuestión y cuyo impacto en los costos no se puede trasladar al precio del servicio prestado, precio que se encuentra regulado por las políticas del estado.

Es importante resaltar que las conclusiones de este estudio son de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades de financiamiento para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacional de control de precio y también es de interés para los integrantes del sector transporte en particular la línea hacienda casarapa ya que podrán observar sus costos y la rentabilidad de su negocio.

1.5 Alcance y Limitaciones de la Investigación.

Alcance

El Alcance de la investigación fue el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano línea hacienda casarapa. Está acotado a una sola línea de transporte suburbano del estado Miranda la cual se tomó por ser una de las principales línea que trasladan más usuarios diariamente, además se aplicó un estudio de costo y rentabilidad para la fecha del mes de diciembre 2017.

A su vez se encontró dificultad para encontrar soluciones de financiamiento adecuada dentro del país y se estudió soluciones que se han desarrollado en otros países.

Limitaciones

Dentro de las limitaciones consideradas para desarrollar la investigación están contenidas:

1. El acceso a información actualizada por parte de instituciones públicas (Banco Central de Venezuela, Instituciones Financieras, SUDEBAN).
2. El acceso a la información por parte del Ministerio de Transporte y FONTUR.
3. La recolección de la información de la investigación, la cual se tomará de la línea de transportes sub-urbana Caracas-Guarenas.
4. El periodo de tiempo para recopilar la información y aplicar la encuesta es de un mes.
5. El poco tiempo para la elaboración de la Investigación.
6. El tiempo para aplicar las entrevistas y encuestas a los socios de las líneas.
7. La resistencia cultural por parte de algunos socios de las líneas a responder preguntas relacionadas con su área financiera.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes.

En la Universidad de los Andes, en la facultad de Ciencias Económicas y Sociales R, Trejo (2008), realizó una investigación en la región de Tabay municipio Santos Marquina, estado Mérida; donde se planteó como alcance, presentar los mecanismos que faciliten el acceso a los microcréditos a los pequeños y medianos empresarios de la zona y su inclusión dentro de la banca formal específicamente el Banco Sofitasa Banco Universal ya que ella planteó que “algunas entidades bancarias dicen tener políticas crediticias dirigidas al apoyo de iniciativas microempresarias y exigen cierta cantidad de documentos y requisitos los cuales por el contrario terminan por alejar al solicitante”.

Para el año 2008 el 55% de la población económicamente activa (según la guía de Venezuela de ese año) no estaba bancarizada y por su situación socio-laboral de ingresos limitados no pueden financiarse por el sistema crediticio nacional (bancos comerciales y universales).

De esta manera la Sra. Trejo planteó en su investigación, la necesidad de crear en Venezuela una mayor cantidad de instituciones públicas y privadas que se dediquen con mayor firmeza y de forma especializada a contribuir con esa parte de la población, permitiéndole emprender proyectos, mejorar su calidad de vida y el de su entorno familiar.

Integrándose de esta forma de manera progresiva en la estructura crediticia tradicional y de igual manera es preciso manejar condiciones que permitan facilitar el acceso al sistema crediticio bancario y de otras instituciones, proporcionando un ambiente de credibilidad en los solicitantes, disminuyendo los obstáculos administrativos y estructurando fórmulas para la recuperación de lo prestado con intereses pagables y lapsos prudentes para todos los involucrados.

En la Universidad Católica Andrés Bello, M, Hernández (2009) de presentó su tesis titulada IMPACTO DE LOS MICROCREDITOS EN VENEZUELA donde ella indica la importancia que han tenido los microcréditos y las Instituciones que lo ofrecen en países como Chile, Ecuador Guatemala, México y Venezuela contribuyendo a disminuir la pobreza y mejorando la calidad de vida de los beneficiados.

A su vez ella indica que los primeros inicios de los microcréditos fueron ofrecidos por ONG, que muchas de ellas se convirtieron luego en Instituciones Microfinancieras continuando así la labor de Intermediación Financiera. En la mayoría de los países latinoamericanos, alrededor de un 60% de la población económicamente activa se encuentra desempeñando algún tipo de actividad en el sector informal de la de la economía.

De hecho, este sector se constituye en el más dinámico, generando ingresos y absorbiendo la mano de obra que otros sectores desplazan. Este sector estratégico no tiene, sin embargo, acceso permanente a los servicios financieros que la banca tradicional ofrece en sus países debiendo renunciar o postergar los planes de crecimiento y ampliación de sus iniciativas económicas o recurrir a Instituciones sin fines de lucro que dependen a su vez de recursos y fuentes de fondos que no son permanentes.

Es importante señalar que muchos países de Latinoamérica han realizado una serie de investigaciones con el fin de medir el impacto que han tenido las microfinanzas especialmente los microcréditos en el nivel de vida de los microempresarios y sus familias, países como Chile, Bolivia, México, Guatemala y Brasil entre otros se han dedicado a estudiar el microcrédito y su impacto en la Economía. En algunos países el uso de los microcréditos es relativamente nuevo.

De acuerdo a los estudios realizados en algunos países latinoamericanos, el microcrédito ha tenido un impacto positivo sobre aquellos microempresarios que han solicitado este tipo de créditos. A continuación se describen algunos estudios realizados para medir el impacto de los microcréditos:

En Chile se realizó un estudio del impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos en la II región de país. Este trabajo utilizó una muestra constituida por los clientes de la institución financiera Bandedesarrollo Microcrédito y la herramienta utilizada fue una encuesta, los resultados de este estudio arrojaron que los microcréditos obtenidos no contribuyeron a elevar el nivel de ingreso ni ayudaron a pasar a otro estándar de vida pero sí contribuyó a mantener el negocio por lo cual Romaní (2002) concluyó que los microcréditos son herramientas de subsistencia de los negocios de los microempresarios.

En Brasil y Chile, Aroca (2002) realizó un estudio de los programas de microcréditos, con el objetivo de medir el impacto de estos programas sobre los usuarios y la economía. Se utilizó como herramienta: en primer lugar una encuesta abierta a las Instituciones Financieras para conocer el procedimiento utilizado en segundo lugar un cuestionario a los microempresarios clientes de las Instituciones y en tercer lugar para poder comparar el efecto de un microcrédito sobre el ingreso de los microempresarios se creó un grupo de control donde se utilizó la encuesta Chilena CASEN y la brasilera PNAD.

La muestra fue más significativa en Brasil y dio como resultado que el impacto de los microcréditos es considerable y estadísticamente significativo en el ingreso de los microempresarios de Brasil.

Otro estudio realizado con el impacto de los microcréditos en las familias pobres del estado de la colina, se llevó a cabo en México por Cabezas (2004) donde se presentaron resultados alentadores ya que se pudo generar mayores ingresos y mayores niveles de empleo.

En términos generales así como Brasil, Chile y México han realizado estudios para medir el impacto de los microcréditos también lo han hecho Guatemala y Costa Rica, arrojando resultados positivos ya que han influenciado en los ingresos de los microempresarios y en sus hogares, han creado oportunidades para comenzar proyectos nuevos y el acceso al crédito. En el caso de Venezuela los estudios sobre el impacto de los microcréditos no han sido cuantiosos.

Sin embargo, podemos mencionar el estudio realizado por el proyecto de desarrollo de comunidades rurales pobre (PRODECOP 2006) proyecto financiado por el fondo Internacional de desarrollo Agrícola (FIDA) por la corporación andina de fomento (CAF) y del gobierno.

Este estudio se basó tanto en investigaciones documentales como trabajo de campo, tomando como muestra la población que presenta las siguientes características: ingresos familiares anuales por debajo de la

línea de pobreza, además, que provienen de actividades agropecuarias, se encuentran en municipios y parroquias con alta densidad de comunidades rurales pobres que presentan infraestructuras mínimas de mercados y carretera.

Además, se realizó una encuesta en el año 2000 a los usuarios beneficiados por el microcrédito y luego de dos años se realizó de nuevo la encuesta. Uno de los indicadores que se usó para medir el impacto del microcrédito en la pobreza fue el nivel de ingreso de la familia. Según el estudio realizado de la ciudad de Táchira se encontró que en el municipio Lobatera, el ingreso medio de las familias creció en 204,8% al igual que otros municipios del estado donde también hubo un incremento en sus ingresos.

Para los encuestados el hecho de que su nivel de ingreso aumentara se debió a la capacitación y accesos al crédito que recibieron por parte de PRODECOP, ya que les enseñaron entre otras cosas, técnicas para obtener negocios y trabajar la tierra, a través de un programa de capacitación para el desarrollo y la participación ciudadana (CDPC) dirigido por PRODECOP. Dicha investigación documentó resultados positivos, indicando que los microcréditos ayudan al fortalecimiento de los activos humanos, sociales, financieros y activos físicos de las familias.

Para PRODECOP el microcrédito no solo mejora la situación financiera de la mujer sino también su posición en la familia, en la sociedad, su autoestima y su poder de decisión. En general PRODECOP tuvo un impacto positivo reflejado en la organización de los beneficiarios, en el establecimiento de una cooperativa para promover las cajas rurales para financiar actividades productivas, mejoras de las viviendas, etc., siendo todas estas actividades factores determinantes en el aumento del nivel de ingreso de las familias.

De esta manera observamos que la herramienta del microcrédito es útil y valiosa para combatir la pobreza y aumentar una mejor calidad de vida para quien hace uso de ella. Esta Investigación permite ver que el microcrédito es una herramienta útil para el apoyo a diferentes sectores económicos y el que nos interesa acá es el sector transporte en la ruta suburbana Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa de tal forma que evaluaremos si es posible el desarrollo de un financiamiento con esta herramienta.

Aldana, Álvarez y Rubiela (2010), realizaron una investigación tipo exploratorio descriptivo en Bogotá, Colombia, para diseñar un plan de negocios que se ajustara a las necesidades del mercado, para ofrecer un portafolio de servicios en transporte de ejecutivos que permitiera generar un valor agregado para las compañías y sus pasajeros.

Para ello aplicaron una encuesta a 15 compañías registradas, entre las preguntas que se les formularon a los empresarios se encontró que, en cuanto al requerimiento de una flota de transporte privado para el uso de sus ejecutivos, 87% contestó de manera afirmativa, en el interés de subcontratar servicio de transporte privado para sus ejecutivos, 80% respondió que sí. De las empresas que estaban dispuesta a subcontratar el servicio se les preguntó sobre si la empresa contaba con alguna entidad prestadora de ese tipo de servicio el 75% respondió que no.

A partir del Flujo Neto de Efectivo y de la Tasa de descuento o de oportunidad del 20% anual la investigación dio como conclusión la viabilidad del negocio, tanto a nivel financiero como operativo, para el plan de negocio la TIR obtenida fue de 119%, significando que el proyecto tenía una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado, quedando la conformación de la microempresa con 25 socios.

Padilla y Puentestar (2011) elaboraron un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra

provincia de Imbabura, en Ecuador, para ello contaron con una muestra de informantes de los estratos (primario, secundario y terciario) de la población económicamente activa de la ciudad.

Con la investigación determinaron la situación de la oferta y demanda de la prestación de servicios de transporte de camionetas al sector público y privado en la ciudad.

Entre los resultados de la investigación encontraron que la mayor actividad económica que requiere el servicio de transporte de camionetas lo constituye el de comercio (53%), seguido del sector servicio (20%). La mayor frecuencia de utilización del servicio de transporte de camionetas correspondió a semanal (34%), seguido de ocasionalmente 32%, hubo informantes (19%) que manifestaron que lo solicitaron a diario y mensualmente 15%. En la calificación del servicio que prestaban, fue considerado malo para la mayoría de los informantes (50%), regular 34% y bueno 13%.

En cuanto a si era suficiente, 54% de los informantes manifestaron poco suficiente y 37% nada suficiente. El precio del servicio fue calificado caro por la mayoría (45%), igualmente manifestó la mayoría (49%) que el presupuesto mensual que se estimaba en gastos de transporte era entre 31 a 60 dólares.

Para solicitar el servicio de transporte de camionetas la mayoría de usuarios (53%) manifiesta que sería muy adecuado por vía telefónica. Un gran porcentaje de usuarios (72%) manifestó la necesidad de la creación de una empresa de transporte de camionetas, y consideran que siempre han tenido dificultad para conseguir el servicio de camionetas (56%). Cuando se entrevistó a dueños de cooperativas y compañías de camionetas sobre la creación de una nueva empresa de transporte, manifestaron estar de acuerdo por la demanda, que no afectaría de ninguna manera a las que existían.

En cuanto a los precios, la mayoría indicó que lo hacían por kilometraje recorrido de 1 a 5 km \$3.00usd, 5 a15km \$10,00 usd y más de 15km \$15,00 a 20,00 usd, igualmente manifiestan que el tiempo de espera afecta a la hora del cobro, la mayoría cobra \$20,00 a 30,00 dólares por una hora de espera.

En cuanto al estudio de mercado para la creación de la empresa de transporte se consideraron las variables: Oferta, Demanda, Canal de Comercialización y Precio de contratación, encontrando entre otros, un crecimiento en la proyección de la oferta a una tasa de crecimiento del 13,91, alta demanda en el servicio por el crecimiento de la población, estimada en una tasa de 2,3%, los canales de comercialización del servicio recomendado fue teléfono y contratación directa en la Oficina.

En la evaluación financiera se obtuvo Valor actual neto (VAN) \$ 3.151,56 lo que garantizaba la viabilidad del proyecto. Tasa interna de retorno (TIR) para el año de inicio fue de 34%, donde la inversión del proyecto se recuperaría en un tiempo de 4,55 años indicando que existiría rentabilidad en el proyecto aunado a que el Índice de rentabilidad Beneficio – Costo fue de 0.43, finalmente, entre las conclusiones de los autores se destaca que, el proyecto de la creación de la empresa de transporte de camionetas es financieramente rentable porque supera las tasas activas del mercado.

Mantilla. (2012). Realizó una investigación para analizar el efecto que tienen los microcréditos de la Caja Trujillo en el desarrollo del sector transporte urbano del distrito de El Porvenir en Trujillo, Perú, para ello estudiaron a 30 propietarios de las unidades de transporte de pasajeros del distrito, aplicando un método analítico y sintético e hizo comparación del año 2010 y 2011, encontrando que el parque automotor aumentó así como en el número de unidades en el sector transporte urbano (4.5% en microbús, 13,5% combis, 33,3% colectivos), de igual manera se incrementó el número de pasajeros en 28,14%.

Hubo mayor de colocaciones por parte de la Caja de ahorro Trujillo por diferentes tipos de crédito, entre ellos, de microempresas en un 20,63%, y en particular, el sector transporte, presentándose un aumento de 42,4%, y de éste, 66,13% representó el incremento el sector transporte urbano.

Es importante destacar que entre los problemas que presentaron los propietarios de los vehículos son modernización de las unidades (35%), costos del combustible (30%), y mantenimiento de vehículo (25%), reportando que 53% destinan el microcrédito a repotenciación de su vehículo, de manera particular, 37% a la reparación del motor de su unidad, 33% a otras reparaciones y 30% a la compra de otra unidad. De los encuestados, 60% manifestó que el microcrédito le permitió crecer en su negocio y mejorar su calidad de vida. 73% opinan que hubo un crecimiento del transporte urbano.

Entre sus conclusiones indicó que el microcrédito que otorgó la Caja Trujillo tuvo un efecto positivo en los empresarios que brindan el servicio de transporte urbano debido a que permitió que los trabajadores tengan la opción de renovar y/o repotenciar sus unidades y con ello ofrecer un mejor servicio a la población de El Porvenir.

Iván Eli Figueroa (2013) presenta tesis en la Universidad de los Andes, titulada LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA PERIODO 2002-2012 en la cual Figueroa nos presenta el Comportamiento de la Cartera de Microcréditos Mantenido por el Sistema Bancario durante (2002-2012).la cual permite analizar el comportamiento de la cartera de microcréditos mantenida en el lapso estudiado, tanto para el sistema bancario en su conjunto como los diferentes subsistemas de banca que conforman el sistema.

Para el 2002, la cartera microcrediticia en conjunto (sistema bancario) fue de Bs. 58,9 miles de millones (0,05% del Producto interno) y para el cierre de 2012 se ubicó en Bs. 20.555,4 miles de millones,

equivalente al 1,25% del Producto Interno Bruto (PIB); esto significó un crecimiento en la cartera mantenida de 348,76 veces entre 2002 y 2012, a una tasa de crecimiento interanual promedio (T.C.I.P) de 79,6% y un promedio simple de Bs. 5.131,0 miles de millones para el intervalo 2002-2012; este crecimiento fue muy superior al registrado por la cartera total de créditos del sistema bancario en su conjunto, que creció a una T.C.I.P de 45%.

La estimación de tasas de variación interanuales para el sistema bancario muestra un crecimiento promedio en la cartera microcrediticia de 95,9% para el período y revela al 2003, como el año con la tasa de variación más alta del período estudiado (328,4%).

La razón de tal nivel de crecimiento según (López & Fuentes, 2008), fue producto del crecimiento en la cartera de microcréditos de instituciones como Banesco (47%), Mercantil (29,14%) y Venezolano de Crédito (18,17%). Por su parte entre los meses de noviembre y diciembre del año mencionado, las carteras microcrediticias que registraron mayor crecimiento fueron las del Banco Occidental de Descuento (60,02%), Banco Provincial (53%) y Banco Mercantil (13,41%).

A partir del 2003, la tasa de variación por año de la cartera conjunta de microcréditos inicia un descenso paulatino hasta el 2009, cuando el total de microcréditos se ubicó en Bs. 5.232,5 miles de millones para una variación de 6,9%, la más baja del período, lo que significó una desaceleración de 6,1 puntos porcentuales respecto a 2008.

De acuerdo al (Banco Central de Venezuela, 2002-2011) este hecho respondió a la adaptación del sector bancario a la fase recesiva del ciclo económico del año, expresado en un menor dinamismo económico producido, en parte, por una caída en el producto interno, menores captaciones y una disminución en el índice de intermediación bancaria.

En dicho año las carteras de microcréditos que mostraron mayor incidencia encontramos la de Banesco con un 19,2% del total anual,

Provincial (12,8%), Mercantil (10,4%) y Venezuela (9,6%); todas ellas entidades bancarias del subsistema Banca Universal y comercial (BUC), en tanto las de menor participación la encontramos en entidades de la Banca de Desarrollo (BDD) como Bangente (3,9%) y Bancrecer 2,3% del total anual. Para el 2012, la cartera mantenida es la más alta, en términos absolutos, de la serie analizada (Bs. 20.555,4 miles de millones) con una variación anual de 111,4%, resultado del balance positivo en la actividad económica que vio favorecidas las actividades del sector no petrolero.

Las entidades bancarias de más significación en el resultado del año la encontramos en: Bicentenario (19,6%), Banesco (18%), Venezuela (10,4%), Mercantil (8,8%) y Provincial (7,9%); todas ellas integrantes de la BUC. En lo que se refiere a los Bancos microfinancieros, tenemos Bancrecer (7%) y Bangente (3,8%).

En este análisis se denota un hecho destacable; aun cuando la información es un incremento continuado en la cartera mantenida de microcréditos por el sistema bancario, en términos relativos, la tendencia realmente es decreciente, tasas de crecimiento menores a las observadas en años anteriores, en el intervalo 2003- 2009; esta comienza a revertirse a partir del 2010 hasta el 2012, cuando la variación anualizada alcanzó 111,4% Ahora bien, aun cuando, se evidencia un crecimiento muy alto, al comparar la cartera del 2002 y la del 2012; el ritmo de largo plazo es al decrecimiento, dado el carácter regulatorio de la cartera (tasas de interés) que lleva a las entidades a cumplir solamente con el mínimo exigido por la ley.

Dicha Investigación del alumno Figueroa, denota que las Instituciones financieras solo cumplen con lo mínimo exigido por la ley en cuanto a microcréditos se refiere y solo tres entidades se dedican al sector microempresario durante ese periodo (2002-2012) quedando así una gran parte del mercado microeconómico desasistido y proyectando una desaceleración en el otorgamiento de microcréditos.

Un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo por Díaz, Lugo y Páez (20015), el cual titulan OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO A OPERADORES PRIVADOS DE TRANSPORTE PUBLICO EN LATINOAMERICA y donde evalúan la situación de transporte en tres países latinoamericanos y como otorgar financiamientos para contribuir a la mejoras de las vías, de los transportistas y de las ciudades.

Dicho estudio es parte de un esfuerzo conjunto del Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro de Transporte Sustentable CTS EMBARQ México. En él se identifican y analizan las necesidades y mecanismos de financiamiento de operadores privados de transporte público de superficie en tres ciudades de Latinoamérica: Bogotá, Ciudad de México y Santiago de Chile.

Tomando como casos de estudio a tres empresas, se hace una evaluación de los riesgos financieros existentes en la actualidad, estableciendo las condiciones técnicas, económicas, comerciales, organizacionales y políticas necesarias para la generación de oportunidades de financiamiento desde la banca de desarrollo.

Estas condiciones se basan en la adopción de esquemas de riesgo compartido entre Estado y operadores, en el establecimiento de gobiernos corporativos sólidos y técnicamente asesorados, en la definición de reglas claras y transparentes de operación, en el establecimiento de políticas tarifarias rigurosas y confiables en el largo plazo y en el reforzamiento de mecanismos de regulación y seguimiento financiero y operativo de las empresas.

Es común que estas empresas estén conformadas por pequeños empresarios provenientes del sistema tradicional, que no cuentan con canales de financiamiento adecuado para hacer las inversiones que los nuevos sistemas de transporte requieren. Esto se debe en gran medida a la falta de capital para la constitución de las empresas, a la carencia de

garantías satisfactorias, a la inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, a la falta de un historial financiero detrás y al alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador.

Los riesgos no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que hacen peligrar su modelo de negocio: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda, aumento de la congestión vehicular.

El proceso de transformación de los sistemas de transporte público emprendido por las grandes ciudades latinoamericanas se basa en gran medida en el desarrollo de esquemas público-privados en los que el Estado retoma las funciones de planificación y gestión, mientras la operación se asigna a grandes empresas privadas prestadoras de servicios.

Uno de los problemas más graves que ha debido enfrentar este proceso de transformación ha sido la falta de canales de financiamiento adecuado para que las nuevas empresas hagan las inversiones de flota e infraestructura física (patios, talleres) que las concesiones de transporte requieren. Esto se ha traducido en una excesiva prolongación del uso de flota obsoleta, en el incumplimiento de los aspectos operativos establecidos en los contratos de operación y en el deterioro de la calidad del servicio al usuario, entre otros efectos negativos.

Al tratarse de sistemas parcial o totalmente integrados, la crisis de una empresa afecta a todo el sistema, tanto en sus aspectos financieros como operacionales y de imagen. A nivel académico, los estudios existentes sobre estos procesos de transformación generalmente se centran en aspectos operacionales, siendo escasos los trabajos existentes sobre los esquemas organizacionales o financieros de los distintos actores que participan en ellos.

Para llenar este vacío, dicho estudio identificó y analizó las necesidades y mecanismos de financiamiento de operadores privados de transporte público de superficie en tres ciudades de Latinoamérica: Bogotá, Ciudad de México y Santiago de Chile.

Tomando como casos de estudio a tres empresas representativas de distintos esquemas de concesión y que cuentan con significativa participación en sus sistemas, el presente estudio hace una evaluación de los riesgos no sólo financieros, sino también técnicos, comerciales, organizacionales y políticos que éstas enfrentan, estableciendo las condiciones necesarias para la creación de instrumentos financieros desde la banca de desarrollo dirigidos a operadores privados.

Al respecto, el estudio identifica una serie de factores que inciden en la reticencia de la banca a otorgar financiamiento a los operadores: falta de capital para la constitución de las empresas, carencia de garantías satisfactorias, inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, falta de un historial financiero detrás y alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador.

Los riesgos existentes no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que atentan contra su calificación de sujetos de crédito: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda de pasajeros, evasión en el pago de tarifa, expansión urbana desmedida, aumento de la congestión vehicular.

A pesar de lo descrito anteriormente, el análisis de la información financiera de los tres operadores seleccionados señala que dos de ellos (caso Bogotá y Santiago) sí pueden ser considerados positivos desde el punto de vista crediticio siempre y cuando cuenten con instrumentos financieros que tengan un suficiente grado de flexibilidad para adaptarse a las características de un negocio de maduración lenta.

Distinto es el caso del operador estudiado en México que podría estar en alto riesgo de insolvencia financiera de acuerdo con los indicadores compartidos. La inexistencia de un gobierno corporativo adecuado sumada a la visión empresarial de largo plazo de buena parte de sus socios aparece como las causas más importantes de esta situación, agravada por la falta de claridad en la política tarifaria de la ciudad y la inexistencia de infraestructura de circulación exclusiva para sus buses.

Del análisis realizado se desprende que el financiamiento a operadores privados es factible siempre y cuando se tengan en cuenta las características de un negocio que en la región alcance su equilibrio financiero entre los cinco y los siete años. Para ello se hacen cinco grandes recomendaciones a las Instituciones Financieras y Entidades Públicas a cargo de la gestión de los sistemas:

- Privilegiar el apoyo a empresas que operen en estructuras de servicio público de transporte con fuerte regulación y control por parte de un ente gestor estatal.
- Financiar aquellos servicios cuya operación esté debidamente delimitada en los contratos de concesión.
- Exigir políticas tarifarias claras y transparentes, que cuenten con mecanismos rigurosos para la fijación de la tarifa técnica, y que contemplen herramientas de compensación adecuadas en caso de presentarse diferencias entre la tarifa técnica y la tarifa al usuario.
- Fomentar la existencia de mecanismos públicos de seguimiento económico y financiero de las concesiones de transporte colectivo.
- Privilegiar aquellos sistemas en que hay riesgos compartidos entre operadores y Estado.

El Banco Interamericano de Desarrollo realizó un estudio titulado MEJORES PRACTICAS INTERNACIONALES DE FONDEO Y FINANCIAMIENTO PARA EL TRANSPORTE PUBLICO URBANO presentado por Crotte, Arvizu, Taddia, Diez-Roux y Garduño (2015) quienes indicaron que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital; sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos.

Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes. De acuerdo con datos de la CAF, la inversión en infraestructura en la región de América Latina se situó por encima del 3% del PIB en los años ochenta, pero decreció significativamente desde entonces.

A mediados de los noventa llegó a representar 0,8% del PIB, lo cual habla de los retos para movilizar en el corto plazo inversión privada en la región (CAF, 2014). Sin embargo, uno de los mayores desafíos a nivel local para hacer sostenible el desarrollo de proyectos mediante el financiamiento privado es transmitir a los tomadores de decisión municipal que el financiamiento de proyectos mediante la deuda no es una fuente adicional de ingresos.

La deuda simplemente convierte los ingresos futuros de los municipios en capital de corto plazo para la inversión (Hábitat III, 2016). Por lo tanto, el tema de ingresos locales sigue siendo un aspecto de suma relevancia que no debe de ser sustituido por el financiamiento. Se deben tomar en cuenta dos cosas respecto al endeudamiento local (Hábitat III, 2016: 6):

- En primer lugar, recurrir a la deuda no debe ser visto o usado como un mecanismo para cerrar las brechas fiscales asociadas a compromisos de gasto actuales.
- En segundo lugar, el uso de la deuda sólo es factible cuando los municipios tienen la capacidad de pagar sus respectivos compromisos en tiempo y forma (lo que se conoce como el “servicio de la deuda”) con sus ingresos de manera sostenible.

Un débil servicio de deuda a nivel local genera desequilibrios fiscales profundos y estructurales que al final ocasionan una elevada tasa de interés para el endeudamiento, con lo cual se vuelve inviable la ampliación y mantenimiento de la infraestructura en el mediano y largo plazo (Hábitat III, 2016: 16-17). Respecto al financiamiento de proyectos, la pregunta importante es conocer el nivel de deuda adquirida como porcentaje del total de la inversión (level of debt finance).

Un proyecto de transporte público bien diseñado, con un buen respaldo de fuentes de ingresos locales y con una tasa estimada de rendimiento razonable debe implicar un coeficiente de endeudamiento de alrededor de 70:30. Es decir, si una inversión total es de \$100 millones, se esperaría que \$30 millones sean una inversión en efectivo directamente de la fuente de fondeo, mientras que los otros \$70 millones se financien mediante esquemas de crédito (ITDP, 2015: 28).

Esta relación es sólo un indicador a tomar en cuenta en la estructuración de los proyectos de transporte público urbano, no una regla que haya que seguir en todos los casos. Una de las opciones más convenientes en términos del costo de capital, su condicionalidad y costos de transacción es la emisión de bonos; pero este mecanismo suele implicar que los gobiernos locales cuenten con una calificación crediticia.

En los Estados Unidos los gobiernos estatales y municipales han utilizado la emisión de bonos por más de dos siglos para financiar la provisión de infraestructura (US Treasury, 2014). Los sistemas de transporte también se han financiado mediante la emisión de bonos, un mercado altamente desarrollado en ese país y en donde la calificación crediticia de gobiernos locales se lleva a cabo por agencias especializadas.

Sin embargo, en los países donde hay poco acceso a los mercados de deuda las autoridades recurren a préstamos comerciales de los bancos privados para financiar una alta proporción de la infraestructura. Lo anterior implica un costo de capital más alto con lo cual los gobiernos municipales incrementan la presión de las finanzas públicas en el mediano y largo plazo. Este antecedente nos hace ver que el estado pudiese emitir deuda pública para financiar un buen proyecto de transporte público.

Barcia (2015), desarrolló un proyecto para demostrar la viabilidad de crear una comercializadora dedicada a la compra venta de repuestos para buses en el cantón de General Villamil Playas de la provincia del Guayas, Bogotá. Colombia. Al realizar 54 encuestas a socios dueños de tres cooperativas, se determinó la necesidad de emprender una compañía nueva que cumpla con el objetivo.

Entre los resultados de la encuesta a los socios encontraron que la mayoría (63%) hacían mantenimiento de los buses 2 veces al mes y el resto (37%) 3 veces al mes, de la frecuencia de daños de los buses, 69% indicó que duraba en dañarse en más de un mes, mientras que 31% se les dañaba a diario. En cuanto al valor del gasto, 85% manifiestan gastar entre 125 y 200 pesos, 15% entre 225 y 300 pesos. En cuanto a la necesidad de la creación de una comercializadora de repuestos para buses para cubrir la demanda de los buses de la localidad, la totalidad (100%) manifestó estar de acuerdo.

Partiendo de esta necesidad, se desarrolló el plan de negocios denominado ECUALOLIZ, la microempresa de compra venta de repuestos,

donde el financiamiento se realizó mediante un crédito bancario, el cual fue pagadero en tres años con intereses del 14% de forma anual, obteniendo resultados positivos en VAN, Tasa Interna de Retorno (TIR) y WACC, adicionalmente la evaluación del período de recuperación haciendo certero la rentabilidad del proyecto.

Abarca, Mallma, Pérez y Vidal (2017), elaboraron un Plan de Negocios para la creación de una ONG dedicada a brindar soluciones financieras al ofrecer créditos a microempresarios en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima – Perú denominada Presta Más. El propósito fue atender necesidades de financiamiento destinado a la producción de micro y pequeños empresarios. Se aplicó muestreo no probabilístico por conveniencia.

Del universo de personas voluntarias entre 18 y 70 años de edad con actividad económica propia con más de un año de antigüedad en el distrito San Juan de Lurigancho o residentes del distrito con actividad económica fuera del distrito con necesidades de financiamiento de créditos entre 300 a 1.500 soles para atender necesidades de Capital de Trabajo, Activo Fijo u otras necesidades.

Se procedió a elegir la muestra de cuatro Focus Groups de seis participantes por cada grupo respondiendo a criterios de practicidad a fin de evitar riesgo de obtener resultados limitados, incompletos y/o sesgados, que conduzcan a conclusiones y decisiones erróneas. Se encontró que **Presta Mas**, inicia operaciones con 331.715 soles, para mantener la proyección de crecer 74% promedio anual, superior al 40% anual respecto a la industria, ONG **Presta Mas** reinvertirá los beneficios, tiene abierta la posibilidad de captar asociados; sin embargo, de acuerdo a la proyección no se precisa.

El producto que ofrece **Presta Mas** es un crédito para Capital de Trabajo y/o Activo Fijo, es un servicio valorado por la comodidad con el cual se brinda basado en la sencillez del proceso, exigencia de mínimos requisitos, agilidad y rapidez de atención de las solicitudes, evaluación,

verificación, desembolso y la recuperación del crédito. La Tasa Interna de Retorno económica para el proyecto es de 65.67%, una tasa superior a la del costo Oportunidad de Capital del 18.27% y del costo de fondeo esperado expresado en el Kd del 12.68%; es factible y muy atractivo el desarrollo del presente proyecto de inversión.

Presta Mas considera obtener una rentabilidad financiera (ROE) mayor a 18.27%. Al quinto año el ROE es de 63.59% resultado de 3, 332,629 soles de utilidad y de un Patrimonio de 5, 241,055 soles.

Entre sus conclusiones se tiene que, el costo de fondeo de 1% mensual o 13% anual, supera a los pagos en Depósito a Plazo Fijo, fondos mutuos o inversión, hace atractivo a funcionarios de créditos que desean lograr retornos superiores al 8% anual. El Costo de Oportunidad calculado es congruente con la industria sobre el 18% anual.

Con estimaciones de incobrabilidad de un 3%, 5% y 10%, de mora por incobrabilidad respecto al Saldo de Cartera colocada genera un Valor Actual Neto (VAN) positivo, siendo el VAN igual a 0 cuando la mora supera el 43%. El ideal es un promedio de crédito para la cartera de S/. 500 y 300 clientes máximo por asesor.

Chicaiza (2017) realizó una investigación descriptiva correlacional sobre el microcrédito y la calidad de vida de los socios de la Asociación de Agricultores Virgen de Fátima del cantón Píllaro, para ello realizan una encuesta a los 20 socios de la Asociación, entre los resultados se tiene que: la mayoría de los socios (55%) eran de sexo masculino y 45% de sexo femenino, 60% de los socios estudiaron primaria, 25% secundaria y 15% tercer nivel. En cuanto al tipo de crédito que solicitan generalmente 80% de los socios indicó que solicitaban microcrédito.

La mayoría (60%) manifestó que era fácil la obtención del microcrédito mientras que 40% dijo era difícil. Para la obtención de un microcrédito, 45%

considera que es factible en las cooperativas de ahorro y crédito, 30% del banco privado y 20% del banco público.

De los montos solicitados en los microcréditos la mayoría (35%) de los socios los destina para activos fijos, entre ellos maquinaria y vehículo, manifestando 65% que el monto que solicita a la institución financiera va de acuerdo a su capacidad de pago. De los socios encuestados, 65% cree que no mejora su calidad de vida con la concesión de microcréditos.

Troncoso (2017) elaboró un estudio titulado “Deseconomías de Escala en el Transporte de Buses de Santiago, Chile”, para indagar la estructura de costos de la industria de buses de la ciudad en dos períodos. El autor, considerando como referencia datos del ministerio de transporte y telecomunicaciones SECTRA, encontró que el sistema de buses conocido como “Micros Amarillas”, en la mayoría de los casos (30,7%), eran microempresarios, poseedores de un bus, seguidos de pequeños empresarios (19,3%), quienes tenían entre 2 y 4 buses.

La información suministrada por los operadores, indicaron que los empresarios más grandes (más número de buses superior a 20 buses), tenían por lo general líneas completas, que operaban recorridos con demandas por sobre el promedio de los servicios, ya que servían ejes de alta demanda, permitiéndole compensar sus mayores costos de operación (3.567.130 pesos chilenos, agosto 2002, por bus).

Existiendo deseconomía de escala de operación de buses, lo cual lo consideran consistente con el hecho de que la mayoría de las empresas se hayan constituidos como operadores de un bus o unos pocos buses, siendo el costo promedio mensual para microempresarios de 2.407.401 de pesos chilenos (agosto, año 2002), y para la empresa pequeña, 2.856.133 de pesos chilenos (agosto, año 2002).

Por su parte al sistema “Transantiago”, el cual opera con un reducido de empresas (14) (julio, 2012), realizó un modelo econométrico, con la intención de detectar la presencia de economías o deseconomías de escala, para ello se analizó la relación entre costos y tamaño de la empresa, considerando costos anuales de operación y pagos mensuales relacionado con la escala de operación (pasajeros transportados, kilómetros recorridos, tamaño de la flota).

Estimando el impacto que tienen los costos al aumentar, en una misma proporción, las mismas, cuyos resultados encontrados es que el coeficiente de escala resultó ser significativamente mayor que uno y cercano a 1.2, esto implicaría que un aumento de un 10% en las variables de operación se traduciría en un aumento de 12% en los costos totales de operación, lo que se sugiere la existencia de deseconomía de escala en la operación del servicio.

El autor concluye que los resultados sugieren que en futuras licitaciones, el marco regulatorio debiera permitir la participación de empresas de menor tamaño, a fin de reducir los niveles de costos que se observan en la industria. Adicionalmente, un mayor número de empresas (y de menor tamaño cada una) debiera facilitar la competencia y sustitución de servicios en aquellos casos en que la calidad ofrecida se aleja del promedio o del estándar exigido.

2.2 Bases teoricas.

Para evaluar la relación crediticia de los clientes del sector microeconómico del país con los bancos es importante tomar en cuenta que el crecimiento de los microcréditos a nivel mundial junto a la normativa internacional sobre requerimientos de capital (la cual se estableció en Basilea II) están impulsando a las instituciones de microfinanzas a una

mayor competencia con las otras entidades bancarias por este segmento de negocio.

El acuerdo internacional sobre regulación y supervisión bancaria denominado "Nuevo Acuerdo de Capital", aprobado en 2004 por el Comité de Basilea y conocido como Basilea II, exige a las entidades financieras de los países que se adscriba al mismo una revisión de sus dotaciones de capital para cubrir los riesgos. Por consiguiente, las entidades financieras y de microfinanzas (IMFs) supervisadas requieren adoptar procesos internos que sean capaces de medir el riesgo de crédito.

Las entidades financieras que sirven a la industria microfinanciera deberán actuar bajo los parámetros de Basilea II. En efecto, estos parámetros les obligan a disponer de herramientas que les permitan establecer modelos de medición (scorings y ratings) con objeto de discriminar a los clientes según su perfil de riesgo, sistemas de seguimiento del riesgo vivo y modelos de evaluación de la exposición y la severidad en el riesgo de crédito.

Basilea II también obliga a las entidades financieras no solo a adaptar sus sistemas de cálculo del consumo de capital, sino también a modificar los sistemas de reporting (informes financieros) y de análisis de la información. Ambos elementos, es decir los informes financieros y el análisis de los mismos, son la clave de Basilea II que hace necesario gestionar grandes bases de datos, capaces de ofrecer la información exacta para cuantificar los riesgos de cada operación, lo que supone un verdadero reto para los bancos y, especialmente, para las entidades de microfinanzas.

En Venezuela durante los dos gobiernos del ex presidente Hugo Chávez se elaboraron dos planes de desarrollo económico y social de la nación 2001-2007 y 2007-2013 respectivamente, estos planes presentaron la transformación política, institucional y administrativa de estado por lo que fue característico del periodo que se inició con el cambio

constitucional y el nacimiento de instituciones y mecanismos de intervención pública que permitiría construir la sociedad deseada.

En la ocasión de cuando se elaboró el primer Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación del siglo XXI para el período 2001-2007 (Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2008), se estableció la necesidad de reestructurar el sistema financiero con fines de promover la diversificación productiva y el crecimiento económico, facilitar el acceso al financiamiento suficiente y oportuno a los diversos actores de la vida nacional, incrementar la bancarización y contribuir a la reducción de la pobreza y a la equidad social.

A la consecución de estos objetivos debería haber contribuido al fortalecimiento del sector financiero público, considerándolo como estratégico para la democratización del financiamiento. Antes de finalizar la primera década de este siglo, se presentó un segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación (2007-2013) el cual debió continuar con los propósitos de su inmediato anterior, adicionando el objetivo de la construcción del nuevo modelo productivo socialista, el cual debió tener en la financiación del sistema financiero público uno de sus anclajes más importantes.

La segunda etapa se ubicó entre los años 2007-2013, a partir de la que se enuncia la transición al socialismo como formación social. Los lineamientos de ese proceso de transición se hacen explícitos en el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013 (Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista) que establece “en esta nueva fase de gobierno para profundizar los logros alcanzados por los lineamientos del Plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007 se orienta Venezuela hacia la construcción del Socialismo del Siglo XXI”. Ministerio de Planificación y Desarrollo. (2001,7-8).

Es preciso acotar que el período referido se caracteriza por la continuidad en el gobierno por período consecutivo de la misma tendencia

política. Esta continuidad política viabiliza la conexión entre los dos planes de desarrollo señalados, observándose que en el Plan de la Nación 2007-2013 en el que aparece por primera vez como propuesta institucional la transición al socialismo, se expresa el propósito de tener como punto de partida los logros y avances alcanzados en la primera etapa (2001-2007).

El recorrido por las dos etapas mencionadas muestra una ruptura conceptual en el modelo de organización de la sociedad, y en particular del modelo económico. Cuando se inicia la era bolivariana se avizoran constructos propios de una sociedad capitalista, de carácter mixto con participación conjunta de la iniciativa privada y pública. Los enunciados presentes en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999, en sus artículos 112 y 299 respectivamente, relativos a los derechos económicos, el sistema socioeconómico y la función del Estado en la economía señalan:

Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país. Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela.

Artículo 299. El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad.

El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.

A continuación, se define como un proyecto, el ciclo de vida, sus distintas fases y otros aspectos de interés que servirán de herramienta para desarrollar y comprender el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda casarapa que se desea desarrollar en esta investigación.

Proyecto

El Project Management Institute® (PMI, 2017) indica, “un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos indica un principio y un final definidos. El final se alcanza cuando se logran los objetivos del proyecto o cuando se termina el proyecto porque sus objetivos no se cumplirán o no pueden ser cumplidos, o cuando ya no existe la necesidad que dio origen al proyecto.”

Ciclo de vida de Proyecto

Los proyectos son dinámicos y responden a un ciclo de vida. Desde el inicio del mismo hasta su final pasan por varias etapas para facilitar su desarrollo, tal y como se muestra en la Figura 1. Según (PMI, 2017) “el ciclo de vida del proyecto es un conjunto de fases del mismo, generalmente secuenciales y en ocasiones superpuestas, cuyo nombre y número se determinan por las necesidades de gestión y control de la organización u

organizaciones que participan en el proyecto, la naturaleza propia del proyecto y su área de aplicación.” Según la Guía del PMBOK®, se identifican cinco grupos de procesos necesarios para la administración de proyectos: inicio, planeación, ejecución, seguimiento control y por último de cierre.

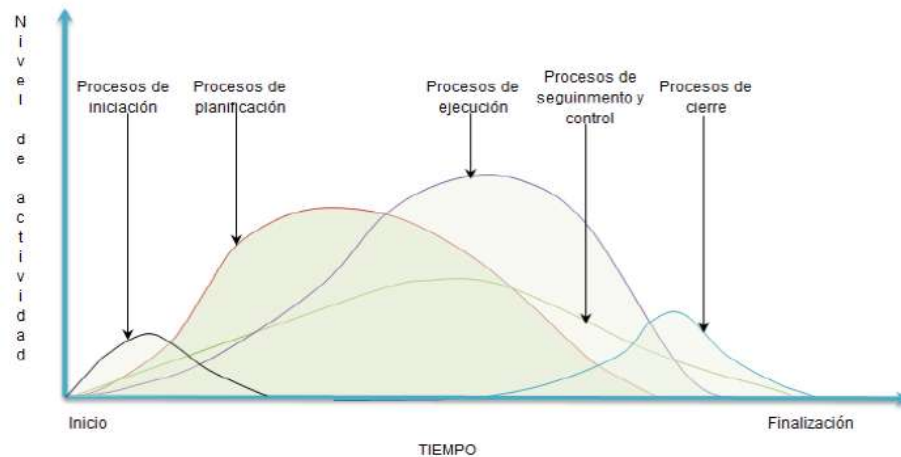


Figura 2 Interacción entre los cinco grupos de procesos.
Fuente: (PMI, 2017)

Las razones internas más importantes que justifican la elaboración de un proyecto:

- Permite hacer una evaluación real del potencial de la oportunidad de negocio.
- Determina las variables críticas del negocio, o sea aquellas cuyas fluctuaciones podría afectar sustancialmente el proyecto.
- Determina las variables que exige control permanente
- Permite identificar supuestos fatales para el éxito del proyecto
- Permite evaluar varios escenarios y varias estrategias de operación de proyecto
- Brinda la posibilidad de explicar, justificar, proyectar y evaluar los supuestos de base del proyecto
- Permite reducir los riesgos del proyecto, al tomar decisiones con más información y de mejor calidad.

- Establece un plan estratégico para la empresa y una serie de metas que permite evaluar el desarrollo del plan estratégico.
- Entrega al empresario el primer presupuesto y con ello la primera herramienta administrativa de la empresa.
- Da posibles soluciones a potenciales dificultades que la empresa pueda enfrentar.
- Permite Conocer en detalle todas las facetas del proyecto y en muchos casos entrenarse en esas áreas.
- Evalúa el estado actual y futuro de la empresa y del entorno en donde operará.
- Establece objetivos y metas de corto y largo plazo.
- Define los requerimientos de recursos de todo tipo en un panorama de tiempo y de las formas de consecución de ellos.
- Muestra la capacidad empresarial del empresario.

Todo proyecto consta de las siguientes componentes:

Análisis de mercado, tiene como objetivo central, determinar con un buen nivel de confianza los siguientes aspectos: La existencia real de clientes con pedidos para los productos o servicios que van a producirse, la disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demanda en términos de poder elaborar.

Una proyección de ventas, la aceptación de las formas de pago, la valides del mecanismo de mercado y venta previstos la identificación de los canales de distribución que se van a usar, la identificación de las ventajas y desventajas competitivas y etc. Este análisis de mercado incluye, claro está el análisis del entorno y comercial, en el cual se va a mover el nuevo negocio.

El análisis Técnico, tiene como objetivo central definir la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad con la calidad y el costo

requerido. Esto origina la necesidad de identificar procesos productivos productores de materias primas equipos tecnología, recursos humanos, suministros, sistemas de control, formas de operación, consumos unitarios de materia prima e insumos y servicio distribución de planta de equipos requerimientos de capacidad de recursos humanos, etc. En resumen, debe definir la posibilidad de producir lo que se ha planteado en el análisis de mercado.

El análisis administrativo, tiene como objetivo central definir las necesidades de perfil del grupo empresarial y del personal que el negocio exige las estructuras y los estilos de dirección los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y en los resultados, y, claro está la posibilidad de contar con todos estos elementos.

El análisis legal y social tiene como objetivo definir la posibilidad legal y social que existe para que el negocio establezca y opere temas como permisos reglamentaciones leyes, efectos sociales, tipo de sociedad, responsabilidades entre otros, deben estudiarse detalladamente para visualizar la factibilidad para cumplir estos requerimientos legales y evitar las incidencias negativas sobre la comunidad.

El análisis económico tiene como objetivo central determinar las características económicas del proyecto; para ello hay una necesidad de identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, los gastos, la utilidad los puntos de equilibrio contable, y económico y determinar la posibilidad que al vender el producto al precio establecido el negocio deje un excedente adecuado.

El análisis financiero tiene como objetivo central determinar las necesidades de recursos financieros, la fuente y las condiciones de estas y las posibilidades reales de acceso a las mismas.

Análisis de riesgos e intangibles trata de analizar los efectos que cambios potenciales en las variables básicas del proyecto puede generar en sus indicadores de factibilidad. Igualmente analiza al menos cualitativamente, aquellas variables que no han podido ser incluidas en todas las etapas anteriores y determina que dificultades pueden crear aquella en el futuro del negocio.

La evaluación integral del proyecto tiene como objetivo central determinar los indicadores de factibilidad del proyecto, el efecto, mediante el análisis de sensibilidad, que cambios en las distintas variables del proyecto puedan tener en esa evaluación.

Análisis del Entorno (PEST)

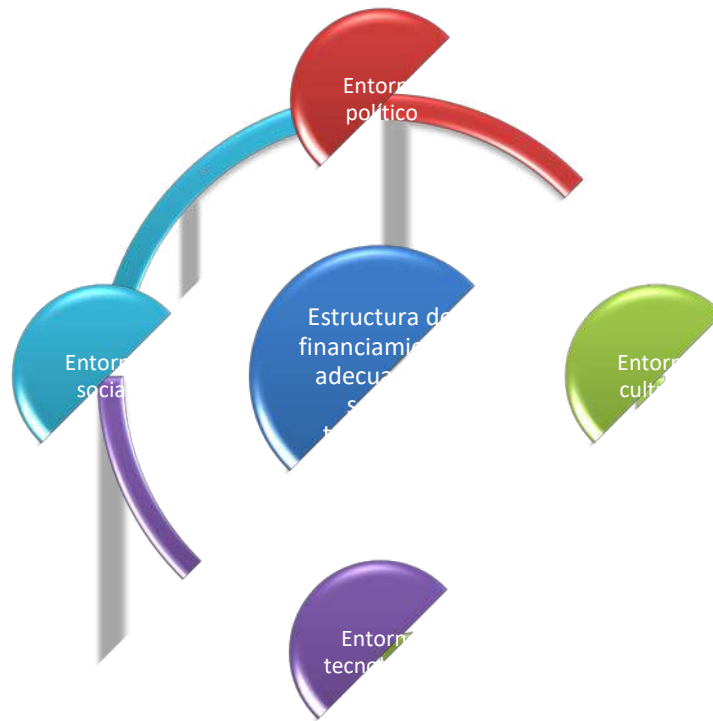


Figura 3 Plan de negocios, Análisis Pest.

Liam Fahey y V.K. Narayanan

El análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y, en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Es una herramienta de medición de negocios. PEST está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad.

Factores Legales:

En el aspecto legal las regulaciones establecidas por la SUDEBAN juegan un papel muy importante para el desarrollo de la estructura de financiamiento para el sector transporte que nos proponemos diseñar:

- Tasa de interés.
- Montos de microcréditos.
- Tiempos de pagos.
- Requisitos de microcréditos.

A su vez otras legislaciones internacionales influyen en las leyes financieras venezolanas:

- Legislación Internacional o acuerdos de Basilea.

Factores Políticos:

- Inestabilidad entorno político.
- Cambios en la constitución y las leyes (legislación actual y futura).
- Políticas fiscales e impuestos. (SENIAT)
- Legislación en materia de empleo. (inamovilidad laboral)
- Controles de actividades económicas.

Factores Económicos:

- Situación económica del país.
- Ausencia de repuestos.
- Tendencias de la economía en decrecimiento.
- Ausencia de mano de obra calificada.
- Crecimiento del desempleo.
- Control cambiario.
- Crecimiento económico en países vecinos.

- Confianza de Inversionistas en el país baja.
- Los costos para mantenimiento.
- La calificación riesgo-país.
- La disponibilidad de recursos energéticos.

Factores Sociales:

- Ausencia de cultura del ahorro.
- Sociedad con una cultura de gastos.
- Calidad de vida de la población de bajo nivel.
- Poco poder adquisitivo del usuario promedio.
- Las condiciones de vida de la población.
- Nivel educativo bajo.

Factores Tecnológicos:

- Modelo productivo no tecnológico.
- Seguridad de pocas unidades por satélites.

2.3 Bases Legales

Las microfinanzas en Venezuela son de historia reciente, aunque sus antecedentes pueden remontarse a los años ochenta, cuando aparecen los programas de microcréditos, al principio fueron a través de los programas de apoyo a las empresas, impulsados por organizaciones civiles y después, en los años noventa, con las políticas públicas que se promovieron en el marco de las corrientes de ajustes estructurales en Latinoamérica.

Historia que, desde sus inicios ha estado marcada por las corrientes en las que evolucionaron los programas de microcréditos; desde una visión de manejo de fondos rotatorios a mecanismos vinculados a los mercados financieros en América Latina, así como a experiencias más

lejanas, por ejemplo, la del Grameen Bank (Banco de la Aldea) en Bangladesh.

Estas dos décadas, se trató de un período que fungió de antesala a lo que serán los cimientos de las microfinanzas en el país; en parte, con la creación del marco normativo que las impulsa, la creación del Banco del Pueblo Soberano y el Banco de la Mujer, desde la dinámica de la gestión pública.” (Microfinanzas en Venezuela. Una perspectiva cronológica para el análisis y la reflexión Por: José Luis Colmenares Carías s Septiembre 2013)

El Decreto N° 6.219 15 de julio de 2008 HUGO CHAVEZ FRIAS Presidente de la República En ejercicio de la atribución que le confiere el numeral 8 del artículo 236 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y de conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 1° de la Ley que Autoriza al Presidente de la República para dictar Decretos con Rango, Valor y Fuerza de Ley en las materias que se delegan, en Consejo de Ministros. DICTA El siguiente, DECRETO CON RANGO, VALOR Y FUERZA DE LEY DE CREDITO PARA EL SECTOR AGRARIO Objeto Artículo 1°.

El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley tiene por objeto fijar las bases que regulan el financiamiento otorgado por los bancos comerciales y universales a través de créditos en el sector agrario, a los fines de promover y fortalecer la soberanía y seguridad agroalimentaria de la nación y su ámbito de aplicación El Artículo 2 dicta.

El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley se aplicará para todo el sector agrario nacional, estatal, municipal y local y atenderá los requerimientos de los sectores agrícola vegetal, agrícola animal, agrícola forestal pesquero y acuícola, así como operaciones de financiamiento para la adquisición de insumos, acompañamiento, infraestructura, tecnología, transporte, mecanización, almacenamiento y

comercialización de productos alimenticios y cualquier otro servicio conexo vinculado al sector agrario.

Así mismo, velará por el correcto uso, destino e inversión que hagan los bancos comerciales y universales sobre la cartera de crédito agraria asignada, conforme a los principios y reglas establecidas en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

En el Informe Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2012, se evidencia de forma interesante el estado del arte para el sector de Microfinanzas en cuanto a Regulaciones en 55 países. Entre los países con desarrollo significativo en regulación hasta el año 2012, ocupa el primer lugar Perú, por contar de acuerdo al informe con “un sistema microfinanciero fuertemente competitivo y un sofisticado entorno regulatorio”.

En segundo lugar destaca Bolivia y Pakistán. Según en Pakistán, se debe a la mejora en realizarse transacciones financieras por medio agentes sin sucursales.

En el caso venezolano la Ley de Microfinanzas de Venezuela, Capítulo I. Art. 2, que se entiende por Sistema Microfinanciero:

“Conjunto de organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas”.

CRONOLOGIA DE LA EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULATORIO PARA DESARROLLAR SECTOR MICROFINANCIERO EN VENEZUELA

Año Leyes

2001 Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Decreto N° 1250: Marzo.

2001 Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. Publicada en la G.O. N° 37.285 Septiembre.

2006 Ley Orgánica de los Consejos Comunales.

2008 Ley para el Fomento y Desarrollo de la Economía

2009 Normas: Incorporación de Corresponsales No Bancarios en canal de Distribución de los Productos y servicios de las Instituciones Financieras. SUDEBAN Resolución N° 571.09. Fecha, 16 de noviembre.

2010 Ley Orgánica del Sistema Financiero Nacional. G.O. N° 39.447: 16 de junio.

2010 Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal. G.O. (Extraordinaria) N° 6.011: 21 de Diciembre.

2010 Ley de Instituciones Bancarias.

Nota. Se compila leyes Orgánicas, Ordinarias y Decretos que se relacionan directamente con el sector microfinanciero en Venezuela.

Venezuela, es un país que tiene significativo fundamentos en cuanto a regulaciones para respaldar el desarrollo del sector microfinanciero, se diferencia del resto de los países en cantidades de leyes que influyen en éste sector, sin embargo no arranca aun, al parecer se requiere de otras variables, otros incentivos para que personas naturales y jurídicas confíen en éste sector, en su potencialidad, en lo que muestra la evidencia empírica

como oportunidad para complementar las políticas y públicas y propiciar desarrollo desde cualquier trinchera del territorio venezolano.

Los bancos micro financieros tienen por objeto principal, fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas y medianas empresas, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas. Otorgando créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferente del resto de las instituciones bancarias y realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza.

“Decreto con rango, valor y fuerza de ley de instituciones del sector Bancario.”

“Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.”

Según la Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22/03/2001 se definen los siguientes términos:

¿Qué es un microcrédito?

Es un microcrédito concedido a los usuarios del sector microfinanciero destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generado por dichas actividades.

¿Qué es un microempresario?

Es una persona natural o jurídica que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativa para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de personas jurídicas, debería contar con un número total no mayor de diez (10)

trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de 9.000 UT.

Modalidades de Créditos:

1) Crédito Individual:

Otorgado a personas naturales, auto empleadas, ó desempleadas ó a los microempresarios, individualmente considerados.

2) Crédito Mancomunado:

El otorgado a un grupo de usuarios, de manera individual del sistema microfinanciero cuya característica principal es el compromiso de todos los participantes del grupo en el cumplimiento de las obligaciones de pago.

3) Crédito Solidario:

El otorgado a un grupo solidario de usuarios del sistema microfinanciero el cual estará conformado por 2 a 9 personas naturales o jurídicas, reunidas para respaldar en forma solidaria el crédito concedido.

“Reglamento del decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero publicado en Gaceta Oficial de la República bolivariana de Venezuela N°37.223 de fecha 20 de junio de 2001. Artículo 2 #7.”

Captación de Depósitos:

1) A la Vista:

Son aquellos exigibles en un término igual o menor de 30 días continuos (Cuentas corrientes, de ahorro y virtual).

2) A plazo:

Son aquellos que son exigibles en un término igual o mayor a 31 días continuos. Los depósitos a plazo se documentaran mediante certificados negociables o no emitidos por la institución depositaria en títulos de numeración sucesiva que deberán inscribir en los registros llevados al efecto (certificados a plazo).

“Decreto con rango, valor y fuerza ley de instituciones del sector bancario. Gaceta Oficial de la República bolivariana de Venezuela N°40.557 de fecha 8 de diciembre de 2015. Artículo 52.”

En cuanto a las leyes que regulan el transporte en la nación venezolana solo regula el desenvolvimiento de su actividad y no toca elementos financieros.

Ley de transporte terrestre título I de las disposiciones fundamentales:

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto la regulación del transporte terrestre, a los fines de garantizar el derecho al libre tránsito de personas y de bienes por todo el territorio nacional, la realización de la actividad económica del transporte y de sus servicios conexos, por vías públicas y privadas de uso público, así como lo relacionado con la planificación, ejecución, gestión, control y coordinación de la conservación, aprovechamiento y administración de la infraestructura, todo lo cual conforma el Sistema Nacional de Transporte Terrestre. .

2.4. Definición de Términos Básicos.

Banco:

De acuerdo con el diccionario de la real academia española (RAE), La palabra Banco tiene varias vertientes en el ámbito social, sin embargo, abordaremos el de más interés económico. Un banco es una entidad financiera que hace las veces de resguardador del dinero de las personas, así como también de realizar distintas tareas administrativas

con capital financiero particular, empresarial y gubernamental. Los bancos a nivel mundial ofrecen sus servicios a las personas a fin de generar nuevos dispositivos de pago y modalidades de intercambio de divisas las cuales son una potente arma contra la inseguridad, además de esto, el banco posee diversos mecanismos con los que se realizan negocios con los bienes activos y pasivos de las empresas y personas.

Los bancos, tratan con la seguridad del bien capital de las personas, por lo general, estos tienen una cara hacia la masa social que genera confianza en los clientes, esto permite que el movimiento de dinero se preste para diversos tipos de negocios. Estos negocios pueden ser: créditos, préstamos, acumulación de divisas para el cumplimiento de leyes de política habitacional, entre otros. Los bancos son una herramienta administrativa personal, jurídica o empresarial, estos permiten que la ejecución de un plan se haga más limpiamente, de una manera más legal y fundamentan un principio de orden y seguridad único entre las personas.

Principalmente los bancos se dividen en dos, la banca pública y la banca privada, la primera son organizaciones creadas y accionadas por el poder público y financiero del estado, las funciones de estos están orientadas al bienestar público y social de la población en general, teniendo en cuenta un capital del estado destinado a la planificación de la banca administrativa. La banca privada es aquella organización con las mismas funciones que la banca pública pero el capital fue puesto por personas u organizaciones que no tienen relación alguna con el gobierno (capital privado).

Todos los bancos ofrecen sus productos con el propósito de que las personas inviertan en ellos su capital, los principales son cuentas de ahorro o cuentas corrientes, estas ofrecen diferentes herramientas con las que el cliente puede pagar sin necesidad de cargar el efectivo consigo, como las tarjetas de débito y las tarjetas de crédito.

Cliente

Es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago.

Consumidor

Es aquella persona que piensa comprar o ha consumido un producto determinado, eligiéndolo entre los de la competencia. Esto implica que el producto que se acerque mejor a las preferencias de un individuo determinado estará en una mejor posición a la hora de convertir a este individuo en un cliente. (Vicenti, 2008)

Crédito:

El origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín *creditum*, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona.

En un préstamo, el banco pone a disposición de un cliente una cantidad fija de dinero, la cual deberá ser devuelta en un lapso de tiempo determinado, junto a unos intereses también pautados previamente. Se trata de una operación que se realiza a medio o largo plazo y que se va amortizando en cuotas regulares que pueden ser de tipo mensual, trimestral, semestral o anual.

Así el cliente puede planificar la forma y cuotas en las que irá devolviendo el dinero que se le prestó. En la mayoría de los casos los préstamos se conceden a clientes particulares para que les den un uso privado y, a la hora de firmar el contrato, se piden ciertas exigencias, como un aval o una garantía real. Una vez firmado éste, el préstamo se ingresará en la cuenta que el cliente ya posee y desde el primer día que se hace efectivo, comienzan a calcularse los intereses de acuerdo a la cantidad que el banco le ha prestado.

Finanzas:

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española (RAE), el término finanza proviene del francés finance y se refiere a la obligación que un sujeto asume para responder de la obligación de otra persona. El concepto también hace referencia a los caudales, los bienes y la hacienda pública.

En el lenguaje cotidiano el término hace referencia al estudio de la circulación del dinero entre los individuos, las empresas o los distintos Estados. Así, las finanzas aparecen como una rama de la economía que se dedica a analizar cómo se obtienen y gestionan los fondos. En otras palabras, las finanzas se encargan de la administración del dinero.

La noción de finanzas personales se refiere, en principio, al dinero que necesita una familia para subsistencia. La persona deberá analizar cómo obtener dicho dinero y cómo protegerlo ante situaciones imprevistas (como, por ejemplo, un despido laboral). Otras aplicaciones de las finanzas personales refieren a la capacidad de ahorro, al gasto y a la inversión.

Dentro de esta rama de las finanzas, se dedican a buscar alternativas para las vidas de los individuos particulares de una sociedad para aconsejarles de qué forma invertir su dinero a fin de resultar alcanzar un balance positivo, donde disminuyan las pérdidas y, a través de una economía sostenible, se colabore con el medio ambiente y el aumento en la calidad de vida.

Microcrédito:

El microcrédito, es un tipo de préstamo basado en conceder dinero a personas que tienen una idea de negocio viable pero que no disponen de avales y que, por tanto, son excluidas de los bancos tradicionales. Son préstamos de corta duración y cuantías no muy elevadas.

Consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguros destinados a invertir en

microempresas, salud y educación, hacer frente a emergencias familiares o en saber organizar la producción y distribución de bienes.

Los microcréditos están dirigidos a personas que no pueden solicitar un préstamo por los sistemas tradicionales, como serían los bancos, por no cumplir con los requisitos que se exigen.

Microfinanza:

Microfinanza es la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y autoempleados. El término también se refiere a la práctica de proveer estos servicios de manera sostenible. El Microcrédito (o préstamos para microempresas) no debe ser confundido con las microfinanzas, las cuales se dirigen a un amplio rango de necesidades financieras de parte de personas en situación de pobreza y, por tanto, abarcan a los microcréditos pero son mucho más que esto.

El término Microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión, o préstamos en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito.

Consisten en préstamos de una cuantía reducida y de corta duración enfocados a impulsar a esos emprendedores, que teniendo un proyecto empresarial carecen del capital necesario, o bien a solucionar pequeños imprevistos de las economías familiares.

Requisitos:

Requisito es un concepto que tiene su raíz etimológica en el latín requisitus. Una palabra esta que, a su vez, procede del verbo latino “requirere”, que puede traducirse como “reclamar” o “requerir”.

Se trata de aquello que resulta ineludible o imprescindible para el desarrollo de algo. Los requisitos son frecuentes en el mundo del trabajo. Cuando una empresa presenta una oferta laboral, suele establecer requisitos que deben cumplir aquellos que se postulan. Es decir: las personas que pretenden ser contratadas tienen que contar con ciertos conocimientos o recursos para que la empresa las tenga en cuenta.

Tasa de Interés:

En el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Transporte

El transporte es una actividad del sector terciario entendida como el desplazamiento de objetos, animales o personas de un lugar (punto de origen) a otro (punto de destino) en un vehículo (medio o sistema de transporte) que utiliza una determinada infraestructura (red de transporte). Esta ha sido una de las actividades terciarias que mayor expansión ha experimentado a lo largo de los últimos dos siglos, debido a la industrialización; al aumento del comercio y de los desplazamientos humanos tanto a escala nacional como internacional; y los avances

técnicos que se han producido y que han repercutido en una mayor rapidez, capacidad, seguridad y menor coste de los transportes.

Valor presente neto

Es el valor equivalente al día de hoy de los flujos de caja de los años futuros, que, al ser exigidos a una tasa de descuento o rendimiento mínimo requerido, se pueden comparar con el valor de una inversión inicial realizada en el presente.

Estructura de costo:

Una estructura de costo forma parte de la contabilidad de costo y la contabilidad de costos ha sido definida por Hargadón (1995) como “la parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial la cual busca el control, análisis e interpretación de todas las partidas de costos necesarios para fabricar y/o producir, distribuir y vender la producción de una empresa.

En un sentido global, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos y con base en dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y control de los mismos”.

Para Ramírez (1987), la Contabilidad de Costos la define, como la “ciencia de registrar y presentar las operaciones mercantiles relativas a la producción de mercancías y servicios, por medio de la cual esos registros se convierten posteriormente en un método de medida y en un control de operaciones. Esto implica análisis y síntesis de las operaciones de los costos en forma tal que es posible determinar el costo total de la producción de una mercancía en un trabajo o servicio”.

Según Polimeni (1997p17), el sistema de costo es la recolección organizada de datos de costos mediante un conjunto de procedimientos o clasificaciones de costos, donde se agrupan los gastos de producción en varias categorías con el fin de satisfacer las necesidades de la administración.

2.5. Definición Operativa de las Variables, Dimensiones e Indicadores

Tabla 1 Operacionalización de las variables

Objetivo General	Diseño de una estructura de financiamiento adecuado para el sector transporte			
Objetivos Específicos	Variables	Dimensión	Indicador	Técnica o herramienta
Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa	Costos	Mercado de insumos para transportistas Ruta suburbana Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa.	Mantenimiento de unidad Costos por repuestos Gastos por seguridad Otros	Entrevistas no estructurada a los socios de la línea de transporte.
Analizar la rentabilidad de los transportistas de la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa.	Rentabilidad	Transportistas ruta suburbana Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa	Los costos por insumo La tarifa de pasaje Subsidios Número de usuarios	Entrevistas no estructurada a socios de la línea de transporte.
Analizar el mercado de financiamiento en el sector transporte	Financiamiento	El sector transporte	Montos. Tasas. Plazos.	Encuestas no estructurada. Entrevistas a Bancos Consultas documentales
Diseñar estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte en la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa y su implementación.	Plan de implementación: donde se definen todos los aspectos de la planificación para luego poner en marcha la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte	Planificación.	Actividades. Hitos. RRHH Cronograma, Open Innovation Canvas business Gestión de alcance	Gerencia de proyectos PMI (2017) Consulta Académica.

CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO

El Marco Metodológico se refiere al conjunto de métodos, técnicas y procedimientos que se utilizarán en el desarrollo de la investigación. Estos métodos, técnicas y procedimientos se ejecutan en forma ordenada y organizada para garantizar que los resultados obtenidos sean consistentes y confiables. Como toda investigación científica es un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas mediante la producción de nuevos conocimientos, la presente investigación es considerada con los siguientes términos.

3.1 Tipo de Investigación.

Esta investigación según su nivel de profundidad es descriptiva ya que detalla los elementos que conforman el comportamiento de los financiamientos al sector transporte, observando y cuantificando distintas variables y la relación entre las mismas. Dentro de la investigación también se plantea analizar los costos y la rentabilidad de los transportistas, de tal forma que esto hace que la investigación también tenga un carácter explicativo.

3.2 Diseño de la investigación.

El diseño de la investigación es de campo ya que se toma la información directamente de fuentes externas a través de entrevistas y encuestas aplicadas a los representantes que conforman el sector microeconómico del transporte suburbano de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas.

De acuerdo al tipo de investigación trazado anteriormente, permite aplicar el diseño de investigación denominado diseño de campo, en la cual permite obtener los datos directamente de la realidad, tal como lo menciona FEDUPEL (2005): “los datos de recolección son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios”.

Procedimiento por objetivo:

Objetivo 1: Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

Para este objetivo se requirió conocer el detalle de los costos en que incurren las unidades operadas directamente por los transportistas de la línea

en cuestión. Para ello, se realizó una encuesta a diez operarios de la línea de un total de cincuenta.

Los conceptos aplicados se clasificaron entre gastos recurrentes y gastos no recurrentes. Se incorporó el concepto de salario imputable como costo dado que los propietarios son operadores. La depreciación se estimó con base a un valor de la inversión de BsF 300 millones para diciembre de 2017 y una vida útil de 15 años, a pesar de que las unidades actuales tienen una antigüedad superior a los 15 años.

Con esta información se elaboró una estructura de costos clasificadas en costos recurrentes y costos no recurrentes para diciembre de 2017.

Objetivo 2: Analizar la rentabilidad de los transportistas de la ruta línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

Para lograr este objetivo se requirió de la información referente a los ingresos derivados de la operatividad de las unidades en cuestión. Para ello, en la misma entrevista del objetivo anterior, se incluyó los datos de la cantidad de usuarios que utilizan las unidades en cada traslado, la cantidad de traslados que se realizan diaria y semanalmente, y el precio.

Con esta información, se pudo calcular el ingreso de la operación de las unidades en el mes de diciembre del año 2017. Con estos datos y los costos del objetivo 1, se calculó la ganancia mensual por la operación de las unidades y la estimación de la rentabilidad con respecto a los ingresos y con respecto a la inversión.

Objetivo 3: Analizar el mercado de financiamiento adecuado para el sector transporte de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

Se realizó una encuesta a los socios de la línea Hacienda Casarapa para conocer si tenían financiamiento y a cuál área lo requerirían, dicha encuesta se aplicó a 10 socios de la línea de una población de 50, muestra igual aplicada a la entrevista.

Además, se visitó la agencia bancaria Banca Comunitaria, asociada a la institución financiera Banesco, ubicada en Guatire, para conocer los tipos de financiamientos que ofrecían a los transportistas.

De aquí, se concluiría sobre las demandas de inversión de los transportistas y las ofertas.

Objetivo 4: Diseñar una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

Se tomó como base las diez áreas del conocimiento del PMI (2017), las consultas académicas y se utilizaron los datos obtenidos en los objetivos anteriores.

3.3 Población y Muestra.

La muestra es un “subconjunto representativo de un universo o población”. (Morles, 1994, p. 54). La muestra de la población que hemos elegido será un total de 10 personas, las cuales representan el 20 % de los socios de la línea Hacienda Casarapa la cual es una de las principales líneas de la ruta Caracas-Guarenas por la cantidad de usuarios que traslada y fue la muestra que accedió a otorgar información mediante la encuesta y entrevista para identificar las necesidades de los mismos y determinar si es posible otorgar o no financiamiento.

El sector Transporte en las rutas suburbanas de Caracas-Guarenas, la conforman un bloque de cinco (5) líneas distribuidas por los diferentes sectores de Guarenas, partiendo su recorrido desde la estación del metro La California y la Estación Miranda.

De estas cinco líneas hemos escogido una considerada una de las que más usuarios moviliza al día, la línea llamada Hacienda Casarapa la cual posee una cantidad de cincuenta (50) socios entre los cuales le aplicaremos la encuesta a un 20% que resultaron diez (10) socios.

Este sector es parte del sector microeconómico del país, con la información que obtendremos a través de la aplicación de la encuesta, evaluaremos la relación crediticia con las instituciones financieras y sus necesidades.

Tabla 2 Tabla de muestra.

Población	Muestra
50	10

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Según Arias (1999) explica como técnicas de recolección, a las diferentes formas o maneras de obtener la información. Y los instrumentos son los medios materiales para recoger o almacenar la información. Las fuentes de recolección de datos documentales secundarias son aquellos trabajos realizados que hacen referencia a las obras principales con una respectiva interpretación lo cual será tomado como opinión de expertos y primarias como lo puede ser el análisis de un economista en relación a algún comportamiento del sector microfinanciero con el sector transporte.

Luego de definir la población, se procedió a determinar las técnicas e instrumentos que serán utilizadas para la recopilación de datos y su procesamiento. Por consiguiente, en la presente investigación que tiene el fin de diseñar una estructura de financiamiento para el sector transporte específicamente la línea suburbana de Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas y se utilizaran las siguientes técnicas e instrumentos:

Entrevistas No-Estructuradas: Esta técnica se empleará con el fin de conocer la realidad que rodea la situación objeto de la presente investigación. Lo cual requiere el contacto con el personal para interactuar verbalmente, utilizando como herramienta un block de notas.

Observación directa: Esta técnica se empleara ya que se estudiara el comportamiento de los transportistas en su labor diaria para evaluar sus costos y gastos.

Encuesta no estructurada: Esta técnica se empleará con el fin de conocer la opinión de los transportistas en cuanto a créditos otorgados y donde dirigen tales recursos en la actualidad.

De igual forma se hará una consulta con expertos para señalar algunas recomendaciones que permitan indicar buenas prácticas de financiamiento para el sector transporte en este caso suburbano.

3.5 Técnicas de procesamientos y análisis de datos

Una vez recopilada toda la información se procede a la aplicación de técnicas de análisis con la matriz de amenazas, fortalezas, debilidades y oportunidades con el propósito de organizar, describir y analizar los datos recogidos con las entrevistas realizadas y contribuir a la comprensión de la relación de los entes microfinancieros con el sector transporte y las necesidades específicas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas - Guarenas, así como el diagnóstico de la problemática y poder determinar los elementos claves que se deben considerar para el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte.

Matriz de debilidades y fortalezas, amenazas y oportunidades.

Permite conocer las características más relevantes de la problemática financiera del sector transporte específicamente la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas- Guarenas.

CAPITULO IV: MARCO REFERENCIAL

El sector transporte es fundamental para el desarrollo económico y social de los habitantes de una región ya que moviliza un alto porcentaje de la población de su lugar de residencia a su lugar de trabajo y viceversa.

En Venezuela específicamente en las principales ciudades se ha presentado un aumento de población lo cual ha generado una demanda de transporte para el traslado de usuarios, sobre todo en lo que se conoce como las ciudades dormitorio entre las cuales se puede mencionar, San Antonio de los Altos, Guarenas, Guatire, la Guaira y Charallave, entre otras donde gran parte de la población que allí reside debe trasladarse a los centros económicos de la capital para desarrollar sus labores cotidianas de trabajo y estudio.

Se tomó la ciudad de Guarenas para la presente investigación, ciudad que fue constituida en el año 1621 con un área de 180 km², y actualmente lo constituye el municipio Plaza, nombre que se le otorgo por un militar venezolano llamado Ambrosio Plaza. En este municipio operan 29 líneas de transporte constituidas en dos bloques, la línea Hacienda Casarapa pertenece al bloque Frente de Transporte Socialista Bolivariano del municipio Plaza, y fue constituida en Julio del año 1999 en respuesta a la necesidad de traslado de los habitantes de la Urbanización Nueva Casarapa y Ciudad Casarapa hacia la ciudad capital Caracas.

Es importante destacar que en los 19 años que tiene operando la línea de transporte suburbano Hacienda Casarapa de la ruta Guarenas –Caracas se han retirado y se han incorporado nuevos socios y actualmente se encuentra conformada por 50 socios con unidades de diversos años y operativas.

CAPITULO V: DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

5.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.

A continuación se presenta la estructura de un estimado de costos recurrentes y no recurrentes de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa, resultado de la entrevista realizada.

Costos de la Unidad de Transporte

Tabla 3 Costos recurrentes mensual y anual (en bolívares)

Item	Unidades	Precio promedio por unidad (Bsf)	Costo promedio Mensual (Bsf)	Costo promedio Anual (Bsf)
Lavado y engrase	12	700.000	700.000	8.400.000
Cambio de aceite	6	300.000	150.000	1.800.000
Cambio de filtro de Aire	6	150.000	75.000	900.000
Cambio de filtro de gasoil	6	150.000	75.000	900.000
Mano de obra por cambio de repuestos	12	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Arreglos de imprevistos	12	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Gasoil	48	500	2.000	24.000
Forros de acientos	32	4.000	10.667	128.000
Arreglos de latonería	1	36.000.000	3.000.000	36.000.000
Seguro	1	12.000.000	1.000.000	12.000.000
Refrigerios	24	200.000	4.800.000	57.600.000
Sueldo imputable	1	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Total			22.812.667	273.752.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

Tabla 4 Costos no recurrentes mensual y anual
(en bolívares)

Item	Unidades	Precio promedio por unidad (Bsf)	Costo promedio Mensual (Bsf)	Costo promedio Anual (Bsf)
Cauchos	12	12.000.000	12.000.000	144.000.000
Bateria	1	6.000.000	500.000	6.000.000
Pastillas de frenos	8	2.500.000	1.666.666	20.000.000
Bandas de frenos	8	1.500.000	1.000.000	12.000.000
Aceite	36	1.833.333	5.500.000	66.000.000
Filtro de aveite	6	1.300.000	600.000	7.200.000
Filtro de aire	6	1.300.000	650.000	7.800.000
Filtro de Gasoil	6	900.000	450.000	5.400.000
Cruzetas	2	1.000.000	166.667	2.000.000
Shumazera	4	700.000	233.333	2.800.000
Discos de frenos	2	9.000.000	1.500.000	18.000.000
Tambores	2	12.000.000	2.000.000	24.000.000
Pago de fiscal	144	50.000	600.000	7.200.000
Arancel	12	100.000	100.000	1.200.000
Depreciacion	1	300.000.000	1.666.667	20.000.000
Total			28.633.333	343.600.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

Tabla 4 Costos totales

Costos Promedios	Mensual (Bsf)	Anual (Bsf)
Recurrentes	22.812.667	273.752.000
No recurrentes	28.633.333	343.600.000
Costo Total	51.446.000	617.352.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

En esta estructura de costos, se observa que los costos totales anuales alcanzan a Bsf 617.352.000 de los cuales, los no recurrentes son el 56 %. El renglón caucho es el más elevado de todos.

5.2 Analisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.

A continuación se presenta la estimación de los ingresos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas, con base a la encuesta realizada.

Ingreso promedio diario por unidad:

Tabla 5 Ingreso promedio diario por unidad de transporte.

Bsf.	
Cada usuario cancela (pasaje)	5.000
Cada traslado son 42 usuarios	210.000
Al día son 10 traslados	2.100.000
Neto diario por unidad de transporte	2.100.000

Bsf	
Ingreso por día de la unidad	2.100.000
Ingreso por semana de la unidad	12.600.000
Ingreso mensual de la unidad	50.400.000
Ingreso anual de la unidad	604.800.000

Nota: Cada unidad de transporte trabaja 6 días a la semana y descansa un día.

A continuación se presenta el cálculo de la utilidad, anual y mensual con base a los datos anteriores.

Ingresos menos costos igual a utilidad

Tabla 6 Utilidad promedia por unidad de transporte

Frecuencia	Ingresos Promedios (Bsf)	Costos Promedios (Bsf)	Utilidad Promedia (Bsf)
Mensual	50.400.000	51.446.000	(1.046.000)
Anual	604.800.000	617.352.000	(12.552.000)

Ahora se muestra la rentabilidad sobre los ingresos y sobre la inversión en las unidades de transporte.

Rentabilidad sobre el ingreso

Utilidad anual / ingreso anual x 100

Bolivares	
Utilidad Anual	(12.552.000)
Ingreso Annual	604.800.000

(2,1) %

Rentabilidad sobre la inversión

Utilidad anual / inversión x 100

Bolivares	
Utilidad Anual	(12.552.000)
Inversion	300.000.000

(4,2) %

Como se observa, las rentabilidades obtenidas son negativas, lo que prácticamente limita el desarrollo de un negocio, y menos en una situación de alta inflación. Si se excluye el reglón no efectivo de los costos, la depreciación, se obtendría una rentabilidad positiva pero extremadamente baja. Aun así, si se excluye, además, los renglones refrigerios y suelto imputado, la rentabilidad sobre el ingreso es positiva, de 19 %, lo cual es aún muy baja.

Esta situación de baja rentabilidad se acelera en el tiempo, dada que la inflación actúa sobre los costos, pero no sobre los ingresos, reduciendo cada vez más el margen de utilidad.

5.3 Análisis del mercado de financiamiento en los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guaremas

A continuación se presenta los resultados de la encuesta con respecto a las necesidades de financiamiento de los socios de la línea Hacienda Casarapa. Con respecto a los años de experiencia de los socios en el sector transporte la respuesta fue de un promedio de 13,8 años.

Los transportistas superan la cantidad de 10 años como experiencia en el sector; todos poseen un núcleo familiar con una cantidad de miembros mayores a 3 personas; todos poseen cuenta bancaria, aunque 50 % señaló que la usan poco; el 50 % de la muestra no posee crédito bancario; en cuanto al posible destino de fondos a solicitar en créditos, un 70 % lo dirigiría a la compra de unidades nuevas y el otro 30% a la compra de repuestos; y en cuanto a las cuotas de pago en los créditos, todos consideran que los pagos quincenales serían lo más adecuado.

Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta de créditos a este sector, la institución microfinanciera consultada expresó que reconoce que los transportistas requieren del financiamiento mencionado, y agregó que las circunstancias actuales del país impiden el otorgamiento de créditos con rentabilidades tan baja o negativa.

A continuación se presenta la tabla resumen de las respuestas a las 6 preguntas de la encuesta, las cuales están detalladas en anexo.

5.3.1 Cuadro de resultados de Encuesta.

Tabla 7 Resultado de Encuestas

		Personas									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P r e g u n t a s	1	15	12	13	14	12	12	16	18	15	13
	2	4	5	3	3	4	5	5	6	3	4
	3	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
	4	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si
	5	Unidad	Unidad	Unidad	Repuestos	Repuestos	Unidad	Unidad	Unidad	Repuestos	Unidad
	6	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal

5.3.3 Análisis de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades

Como resultado de las encuestas y entrevistas aplicadas a los socios del sector transporte se obtuvo como resultado la siguiente matriz de debilidades, fortalezas, amenazas y debilidades.

Matriz DOFA		
ANÁLISIS INTERNO ANÁLISIS ENTORNO	Fortalezas Mercado financiero a largo plazo. Movilización de masa monetaria diariamente. Personal calificado y con experiencia en el sector.	Debilidades Incertidumbre por migración de personal calificado. Ausencia de marketing. Conocimiento parcial del mercado.
	Oportunidades Apertura para otros mercados microeconomicos. Desarrollar un marketing Inicio de una estructura de financiamiento nueva Tasa de Interés competitiva	ESTRATEGIAS FO Diseñar plan de financiamiento para abarcar el mercado del sector transporte Diseñan plan de mercadeo Recomendar fuentes de financiamiento para este mercado.

Amenazas	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
Ausencia de unidades nuevas en el país Escasez de repuestos para el parque automotor Control cambiario. Restricciones de importación. Situación política y económica del país.	Plan de riesgos para enfrentar los cambios políticos y económicos del país. Solicitar garantías que protejan la inversión del financiamiento. Desarrollar otros productos crediticios ajustados a la realidad.	Diseño de una nueva estructura de financiamiento Capacitación en análisis de crédito Expandir el mercado. Solicitar apoyo del estado y entes internacionales para el financiamiento

Figura 4 Matriz DOFA

Según lo reflejado en el análisis de las encuestas en cuanto a debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades si es viable realizar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte tomando un personal especializado en crédito y siendo respaldado financieramente por entes gubernamentales y si es posible llegar a una negociación con entes multilaterales como la CAF o el BID ya que ellos han realizado propuestas de financiamiento en algunos países de América latina como por ejemplo el BID plantea que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital.

Sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos. Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes.

5.3.4 Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.

Tabla 8 Análisis General PEST

Análisis General PEST						
Variable	Factor	Indicador	Frecuencia	Fuente	Oportunidades	Amenazas
Política	El riesgo país es una variable en cuanto a desarrollar el plan de negocios	Las regulaciones emanadas por las nuevas autoridades	Anual	Gaceta oficial. Boletines Oficiales de la SUDEBAN y gobierno nacional	Adaptar la estructura de financiamiento a las regulaciones de la SUDEBAN	No poder adaptarse a las nuevas leyes
Económica	La inflación elevada	El constante aumento de los precios en los repuestos y su ausencia	Semanal	Redes sociales, periódicos, estadísticas, tv	Diseño de un programa de financiamiento ajustado a la rentabilidad del transportista	Que el parque automotor se detenga por falta de repuestos
Social	Unidades de uso público	La cantidad de usuarios	Diaria	Prensa y Observación	Mejorar las unidades y adquirir unidades nuevas	Ausencia de usuarios por situación país.
Cultural	La cultura del gasto inmediato	Bajo nivel administrativo por cada socio	Diaria, semanal, quincenal, mensual y anual	Estudios y observación.	Desarrollar un programa educativo para motivar y enseñar el ahorro.	La falta de un programa de ahorro e inversión puede generar el incumplimiento de las obligaciones por parte de los socios.

5.3.5 Fuerza de Porter.



Figura 5 Las 5 Fuerzas de Porter.
Fuente: Porter (1984)

Poder de negociación de los proveedores

Para el sostenimiento de una cartera financiera inicialmente se requiere de una inversión la cual puede tener su origen en fondos públicos o fondos privados o incluso puede ser la combinación de ambos y el mantenimiento de dicha inversión al igual que su incremento se desarrollara por el buen desempeño de la labor crediticia en la cartera obteniendo una mora de 0% lo cual permitirá que más inversores puedan apoyar tal financiamiento como por ejemplo la CAF y el BID.

Amenaza de productos sustitutos.

La amenaza de los productos en este momento es baja ya que las instituciones microfinancieras y financieras que se encuentran actualmente en el mercado ofrecen productos poco atractivos por tasa de interés muy altas y plazo para ser cancelado muy cortos donde los transportistas al tener la necesidad, evaluar las características del producto y considerar si lo pueden aceptar o no se plantean que su rendimiento no permite cancelar los créditos bajo esas condiciones.

Rivalidad competitiva o competencia en el mercado.

El número de competidores existentes es bajo, debido a la presencia de solo tres bancos microfinanciero (Bangente, Banca Comunitaria Banesco y Bancamiga) en el país y solo uno, Banca Comunitaria Banesco es la que ha estado con más presencia en este sector ofreciendo financiamiento en modalidades de crédito y tarjetas de crédito.

Amenaza de nuevos entrantes.

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado microfinanciero es prácticamente nula ya que las regulaciones y la situación económica actual no permite a las instituciones bancarias ofrecer financiamiento a este sector de la microeconomía tanto que algunas entidades financieras han cerrado su financiamiento a este sector ya que se considera que es un sector de alto riesgo por la ausencia de repuestos, compra de aceites y reparación de maquinarias pesadas al igual que la adquisición de unidades nuevas.

Poder de negociación de los clientes

En el caso de los clientes se inicia con el sector transporte suburbano de la ruta Caracas-Guaremas específicamente la línea Hacienda Casarapa donde se encontró 50 socios de lo cual se tomó el 20% para esta investigación que sería la prueba piloto de la estructura de financiamiento y posteriormente se tomara los socios de las demás rutas suburbanas del estado Miranda y el nivel de negociación se aplicara con la estrategia ganar-ganar y se evaluaran los casos de manera particular en cuanto a monto, tasa de interés y tiempo para cancelar los financiamientos.

5.3.6 Open Innovation

Open Innovation			
Estrategias: <ul style="list-style-type: none"> . Campaña publicitaria. . Reuniones con presidentes de las 29 líneas. . Reuniones con asociados de las líneas. . Reuniones y acuerdos con proveedores de repuestos. . Reuniones y acuerdos con proveedores de servicios. 		Mercadeo: <ul style="list-style-type: none"> . Publicidad en radio y Tv. . Enlaces con clientes y proveedores. . Negociación de publicidad. . Charlas a asociados de líneas. . Vallas publicitarias. 	
Procesos: <ul style="list-style-type: none"> . Definir la formación del personal. . Definir el mercado. . Delimitar el mercado. . Diagnóstico del mercado seleccionado. . Definir plan de trabajo. 	Cultura: <ul style="list-style-type: none"> . Promover educación financiera. . Promocionar planes de inversión. . Promocionar planes de ahorro. . Promover educación tecnológica. . Promover tecnología para el transporte. 	Redes: <ul style="list-style-type: none"> . Redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter, Periscope. . Página web. . Mensajes de texto 	Producto: <ul style="list-style-type: none"> . Créditos para unidades. . Créditos para repuestos. . Créditos para servicios. . Cuentas electrónicas por unidad. . TDC familiar.
	Personas: <ul style="list-style-type: none"> . 2 bloques de transportes Caracas-Guarenas. . 29 líneas. . 1450 asociados. . 550 avances. . 464.000 habitantes 		
	Tecnología: <ul style="list-style-type: none"> . Programas de planificación financiera para socios. . Programas de sistemas de riesgo. . Sistema credit scoring. . Sistemas de datos de socios de las líneas. . Promover nuevo sistema de pasaje electrónico. 	Tendencias: <ul style="list-style-type: none"> . Diseño de negocio ecológico. . Educación financiera al ahorro e inversión. . Enlaces de proveedores. . Uso de tecnología para mayor seguridad. . Descongestionar las paradas. 	

Figura 6 Open Innovation

5.3.7 Modelo de Negocios: Canvas Business

Tabla 9 Canvas Business

<p><u>Aliados Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bancos. - SUDEBAN. - Bloque de transporte. - Asociados de líneas. - Proveedores de repuestos. 	<p><u>Actividades Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Impulso de educación financiera - Propuestas de ahorro e inversión. - Colocación de créditos. - Impulso de educación tecnológica. - Creación de carteras de clientes. - Seguimiento y control de créditos - Pre y post atención al cliente. - Buscar crecimiento de las carteras. <p><u>Recursos Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructuras físicas (oficinas). - Adecuación de estructura física. - Instalación de equipos. - Contratación de personal. - Equipos tecnológicos. - Adquisición de sistema operativo. - Adquisición de programas financieros. - Adquisición o desarrollo de sistema de cobro de pasaje. - Adiestramiento de clientes. 	<p><u>Propuesta de Valor:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Atención personalizada al sector transporte. -Bancarización de ciudadanos no incluidos en el sistema financiero. -Educación financiera. -Educación tecnológica. - Propuesta de sistema para el cobro de pasaje (mayor seguridad). - Enlaces crediticios con proveedores de repuestos y de servicios. - Seguimiento de créditos y clientes. - Cartera de inversión para el sector transporte.
--	--	---

CAPITULO VI: DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADO PARA LOS TRANSPORTISTAS DE LA LÍNEA HACIENDA CASARAPA EN LA RUTA CARACAS-GUARENAS.

6.1. Conceptualización

En vista de que en la actualidad los bancos privados les es poco rentable ofrecer crédito al sector transporte por la baja rentabilidad que estos tienen para cancelar los financiamientos, la presente propuesta de un diseño de una estructura de financiamiento para este sector estaría complementada por acuerdos con entes multilaterales como lo son la CAF y el BID incluyendo entes gubernamentales y los dirigentes del sector transporte.

Se Plantea este diseño con estas instituciones ya que las mismas han desarrollado financiamientos en el sector transporte en varios países de latinoamerica como por ejemplo el BID plantea que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital; sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos.

Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes. De acuerdo con datos de la CAF, la inversión en infraestructura en la región de América Latina se situó por encima del 3% del PIB en los años ochenta, pero decreció significativamente desde entonces.

A mediados de los noventa llegó a representar 0,8% del PIB, lo cual habla de los retos para movilizar en el corto plazo inversión privada en la región (CAF, 2014). Sin embargo, uno de los mayores desafíos a nivel local para hacer sostenible el desarrollo de proyectos mediante el financiamiento

privado es transmitir a los tomadores de decisión municipal que el financiamiento de proyectos mediante la deuda no es una fuente adicional de ingresos. La deuda simplemente convierte los ingresos futuros de los municipios en capital de corto plazo para la inversión (Hábitat III, 2016).

El diseño definitivo se completaría mediante un estudio que implique conocer las experiencias previas venezolanas con entes multilaterales mediante entrevistas con funcionarios del BID y CAF y también pudiera incluir con funcionarios del FONDEM.

Este estudio incluiría las modalidades de financiamiento en aspectos tales como procesos, tasas de interés, lapso de pago, garantías, subsidios, la distribución de las ganancias y costos entre los participantes.

Se plantea que esta opción con financiamiento para transportistas sea subsidiada toda vez que el análisis de rentabilidad no es recuperable en cuanto a precio del servicio que presta de tal forma que el financiamiento representaría un subsidio que debe ser absorbido por entes gubernamentales negociando el porcentaje de subsidio y porcentaje de financiamiento privado entre los involucrados el cual puede ser parcial y negociable al momento de la operación.

El financiamiento propuesto en vista de la situación de baja rentabilidad del sector transporte como de la banca comercial estaría basado en fondos externos provenientes de organismos multilaterales a través de un banco de segundo piso en Venezuela el cual absorbería los costos del financiamiento para poder financiar una actividad económica clave como lo es el transporte.

6.1.1 Reseña Histórica

Para referirnos a los financiamientos de cualquier índole es menester hablar de los inicios de la Banca en Venezuela la cual se remonta a los periodos independentistas y muchas veces ha ocurrido

que la formación, creación de instituciones financieras han sido parte de un proceso político, social y económico que ha buscado el crecimiento y desarrollo del país, aunque en muchas otras ocasiones los intentos de colocar nuevas instituciones financieras han sido solo eso, intentos, que no han tenido éxito y otros intentos que si como lo demuestra la historia.

A partir del 23 de enero de 1958 la situación política venezolana tomó otro rumbo, también la económica experimentó varios cambios y algunos de ellos incidieron en la banca Si algo ha fortalecido a la banca en Venezuela a lo largo de su historia es que ha tenido que manejar escenarios de gran incertidumbre. Profundos y reiterados cambios han tocado a sus puertas, y muchas veces el sector bancario ha salido airoso de los retos que se le presentan.

En el fondo, para usar una metáfora económica, la banca ha podido capitalizar en recursos humanos, destreza y flexibilidad, un entorno siempre en metamorfosis, un entorno exigente que ha tallado al profesional de este negocio en Venezuela y lo ha capacitado para los desafíos futuros.

Los bancos microfinancieros tienen por objeto principal, fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas y medianas empresas, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas. Otorgando créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferente del resto de las instituciones bancarias y realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza.

“Decreto con rango, valor y fuerza de ley de instituciones del sector Bancario.”

“Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.”

6.1.2 Reseña institucional

En el año 2011 un grupo de trabajadores en el área de negocios de un banco de la ciudad, asumió el compromiso y la responsabilidad de evaluar el otorgamiento de créditos a una cartera de clientes donde se pudo comenzar a conocer el negocio financiero desde la perspectiva del banco pero también desde la perspectiva del cliente.

Dicho grupo observó que una Institución financiera tiene como objetivo ganar-ganar en las relaciones que tiene con sus clientes, donde los clientes con la iniciativa e inventiva de su creatividad y habilidades para hacer negocios solicitan el apalancamiento financiero con el objetivo de desarrollar sus ideas y tener un progresivo crecimiento en los mercados donde se desenvuelve.

La institución financiera que otorga el apalancamiento contribuye al crecimiento de esos clientes y de esos mercados al mismo tiempo que crece ella como Institución por que a medida que recupera el financiamiento otorgado más los intereses establecidos dentro del marco regulatorio venezolano, puede y tiene la posibilidad y responsabilidad de otorgar otros créditos a otros clientes y continuar con la labor de impulsar los crecimientos de todas las pequeñas, medianas y grandes empresas, personas naturales y emprendimientos que lo soliciten de acuerdo a una política de aprobación previamente establecida.

Desarrollando tan agradable responsabilidad y observando el crecimiento de la Institución al igual que el crecimiento de los clientes, también se observó que en relación a la demanda global de sectores microeconómicos y personas naturales con muy buenas ideas de emprendimiento económicos que solicitaban créditos para desarrollar tales ideas, la mayoría de las instituciones financieras que otorgaban créditos no cubrían la totalidad de dicha demanda y muchas ideas de

buenos emprendimientos debían esperar otro tiempo para desarrollarse.

Después de observar esta situación dicho grupo de trabajo y algunos especialistas en el área financiera en el año 2015 se tuvo la iniciativa de emprender un proyecto financiero o plan de negocios orientado a cubrir la demanda de créditos en los nichos de mercado que quedaban fuera del sistema financiero ,por tal razón este emprendimiento inicia con la presente investigación para comenzar por el estudio y análisis del nicho de mercado ,el sector transporte tomando como muestra las líneas suburbanas en la ruta Caracas-Guarenas específicamente la línea Hacienda Casarapa.

Al comenzar con el sector transporte suburbano a nivel financiero también se recomienda que se realice un proyecto a parte, en la creación de un sistema tecnológico para el cobro de pasajes donde los usuarios puedan tener una tarjeta con chip o banda magnética la cual pueda ser recargable por cualquier página de cualquier banco y al momento de cancelar el pasaje se descuenta el monto de dicha tarjeta y ese dinero vaya directamente a la cuenta del propietario de la unidad y esta cuenta sea la indicada para debitar los créditos otorgados al propietario de la unidad.

En el diseño de una estructura de financiamiento proponemos la siguiente visión, misión y valores organizacionales:

6.1.2.1 Visión:

Buscar y proponer soluciones financieras para el sector microfinanciero (sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas).

6.1.2.2 Misión:

La misión es generar productos y servicios financieros que satisfagan la mayor parte de las necesidades financieras de los

transportistas que conforman el sector microfinanciero (ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa), generando como resultado un crecimiento de este sector

6.1.2.3 Valores Organizacionales:

- Honestidad
- Proactividad.
- Responsabilidad.
- Pulcritud.
- Integridad.
- Respeto.
- Puntualidad.
- Eficiencia.
- Eficacia.

Honestidad:

Es un valor moral fundamental para entablar relaciones personales, basadas en la confianza, sinceridad, decencia, dignidad y pudor como forma de ser y actuar.

Proactividad:

Es el valor de la actitud en la que el individuo u organización asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias del contexto. La proactividad significa, asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, decidir en cada momento lo que queremos hacer y como lo vamos a hacer.

Responsabilidad:

Es un valor que está en la conciencia de la persona que estudia la ética en base a la moral y es el cumplimiento de las obligaciones o el cuidado

al tomar decisiones o realizar algo, es el hecho de ser responsable de alguien o algo.

Pulcritud:

La pulcritud es un valor que contempla la práctica habitual de la limpieza, la higiene y el orden en las personas y en los espacios donde laboran y conviven.

Integridad:

El valor de la integridad es elegir hacer lo correcto, lo que va de acuerdo a los principios. Es el cumplimiento del deber como misión, es obrar de acuerdo a los principios de verdad, de respeto a los compromisos contraídos y de honestidad consigo mismo y con los demás.

Respeto:

El valor del respeto es reconocer, apreciar y valorar a mi persona como a los demás y a mi entorno, es establecer hasta donde llegan las posibilidades de hacer o no hacer como base de toda convivencia en sociedad.

Puntualidad:

Es el cuidado y la diligencia en hacer las cosas a su debido tiempo o en llegar o en partir de un lugar a la hora.

Eficiencia:

Es el valor donde se muestra la profesionalidad de una persona competente que cumple con su deber, de una forma asertiva, realizando una labor impecable en todas sus tareas en el menor tiempo y el mínimo recurso.

Eficacia:

Se define como la capacidad de alcanzar el efecto que se espera o se desea tras la realización de una tarea o una acción.

6.1.2.1 Organigrama Gerencial

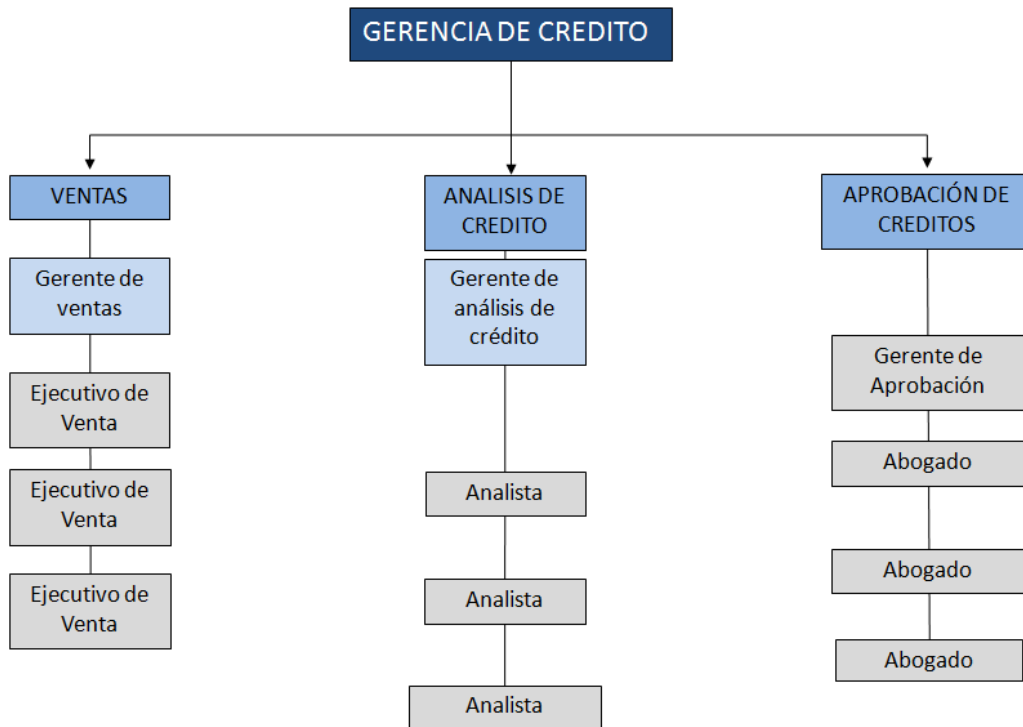


Figura 7 Organigrama Gerencial

6.1.2.2 Descripción de cargos.

Abogado:

El abogado es el encargado de redactar los documentos legales requeridos para otorgar el financiamiento.

Analista de crédito:

El analista de crédito es el encargado de revisar la documentación para la aprobación del crédito.

Ejecutivo de ventas:

El ejecutivo de ventas es aquel que visita la línea de transporte para ofrecer el producto de financiamiento.

Gerente de Análisis de crédito:

El gerente de análisis de crédito coordina y supervisa a los analistas a revisar la documentación para la aprobación del crédito.

Gerente de aprobación de crédito:

El gerente de aprobación de crédito es el que aprueba y coordina a los abogados para desarrollar los documentos legales requeridos para otorgar el financiamiento.

Gerente de ventas:

El Gerente de ventas es el que coordina los ejecutivos de ventas para visitar la línea de transporte y ofrece el producto de financiamiento a los socios de la línea.

6.1.3 Definición del Negocio

El negocio financiero consiste en realizar una intermediación entre los ahorrista o aquellos clientes o instituciones que posean un excedente de capital o inversión privada o pública y colocar este excedente de dinero en manos de aquellos clientes que desarrollan actividades económicas productivas a través de productos financieros donde ambos posean una utilidad al igual que la unidad que sirve de intermediaria.

El diseño de financiamiento que se considera adecuado para el sector transporte debe ser impulsado por entes gubernamentales a través de emisión de deuda o en negociación con la CAF o con el BID donde pueda obtener una utilidad de carácter social y una utilidad monetaria a largo plazo.

Este diseño incluye en su operatividad visitar y entrevistar a los socios de la línea de transporte para conocer sus realidades financieras incluyendo la estructura de costo y rentabilidad del negocio y realizando un estudio de manera individual caso por caso para otorgar el financiamiento en relación a los dos rubros que reflejo la encuesta

aplicada (compra de unidad nueva y compra de repuestos) estableciendo una tasa de interés acorde a las regulaciones de la SUDEBAN y accesible para los transportistas realizar los pagos correspondientes en el tiempo que le sea asignada y sea negociada con los entes multilaterales si fuese necesario.

6.1.4 El Producto

Los productos que inicialmente se ofrecer es:

1. Crédito para la Adquisición de unidades nuevas.
2. Crédito para la compra de repuestos.

6.1.5 Ventajas competitivas producto.

1. Financiamiento según la capacidad de pago del cliente.
2. Cancelación de crédito cuando el cliente lo solicite.
3. Cancelación de intereses y capital mensual, quincenal y semanal acorde al cliente.
4. Atención personalizada.
5. Garantía solidaria.

6.2 Análisis de la Competencia.

Tabla 10 Análisis de Competencia.

Bancos	Banca Comunitaria Banesco	Bangente
Ventajas	crédito y tarjetas de créditos	Créditos solidarios
Desventajas	Pagos mensuales y lapso muy cortos.	Poca presencia en el mercado.

6.3 Perfil del Consumidor.

El perfil del consumidor del producto microfinanciero para el sector transporte suburbano son hombres en su mayoría que oscilan entre 30 y 70 años de edad , con un nivel educativo entre primaria y secundaria , con poca cultura al ahorro y a la administración de los recursos y con gran capacidad de trabajo en su respectiva área.

6.4 Estrategia de Mercadeo y Comercialización.

Para colocar la mayor cantidad de créditos a los socios de la línea Hacienda Casarapa y continuar con otras líneas se realizó un análisis más exhaustivo de las entrevistas no estructuradas, las encuestas realizadas a los clientes y se identificó su estructura de costos se propone realizar las siguientes estrategias de mercadeo de comercialización:

1. Visitas diarias a la línea por un ejecutivo de venta.
2. Hacerles seguimiento a los clientes potenciales.
3. Desarrollar un marketing por medios publicitarios.
4. Hacer alianzas con ventas de repuestos.
5. Hacer alianzas con concesionarios.
6. Implementar la post venta.
7. Una vez otorgado un financiamiento solicitar un referido de otro cliente.

CAPITULO VII: PLAN DE IMPLEMENTACION DE UNA PROPUESTA DE DISEÑO DE ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE RUTA CARACAS-GUARENAS LINEA HACIENDA CASARAPA.

7.1. Gestión de Alcance.

Es el proceso donde se define y documenta las necesidades de los interesados a fin de cumplir con los objetivos del proyecto. Consiste en desarrollar una descripción detallada del proyecto y del producto.

Para poder desarrollar la estructura desagregada del proyecto tenemos que contar con el Acta de Constitución del Proyecto como entrada.

Acta de Constitución del Proyecto

Nombre del proyecto:

Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano de la ruta Caracas- Guarenas línea Hacienda Casarapa.

Antecedentes de la Empresa

El emprendimiento de desarrollar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte se origina en la idea de desarrollar una entidad microfinanciera que atienda a los diferentes sectores de la microeconomía comenzando por evaluar el nicho de mercado del sector transporte suburbano en la ruta Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa y poder analizar si es factible y rentable iniciar labores de financiamiento por este microsector de la economía.

Esta idea de emprendimiento se origina mientras un grupo de trabajadores de una institución financiera observaron que en la economía venezolana hay muchos sectores microeconómicos que han dejado de ser atendidos por la banca nacional.

Descripción del proyecto

El proyecto consiste en desarrollar una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas- Guarenas iniciando por elaborar la estructura de costos de los transportistas, analizar la rentabilidad, analizar el mercado de financiamiento en el sector y diseñar una estructura de financiamiento adecuada a este sector.

Cabe destacar que de realizar este proyecto, debería ser financiado por entes gubernamentales bajo la figura de emisión de deudas ó acuerdos y negociaciones con la CAF o BID.

Meta y alcance del proyecto

Meta: Cumplir con el requisito para optar a la especialización y presentar propuesta de financiamiento para el sector transporte.

Alcance: Se determinará la estructura de costos, la rentabilidad de los transportistas, el análisis del mercado financiero en el sector y se elaborará la propuesta de un diseño de una estructura de financiamiento adecuada y su implementación.

Justificación del Proyecto:

El sector de la banca en general maneja una cartera pequeña para el microcrédito y la misma es exigida dentro del marco regulatorio para las Entidades Financieras.

Las instituciones de microfinanzas se encuentran lejos de representar una parte importante del sector financiero del país, indicando que la poca oferta y los limitados mecanismos jurídicos para el afianzamiento de estos empréstitos son la causante del bajo nivel de acceso a estos servicios financieros por parte de la población de limitados recursos y del sector de microempresas.

“Si bien contamos con los esfuerzos de entes públicos como la Sociedad de Garantías Recíprocas “Sogampi”, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero “Fondemi”, y el Instituto del Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria “Inapymi”, que ciertamente alivian e impulsan a una parte de este sector, requerimos mayores esfuerzos con énfasis en la creación de un mayor número de entes que estimulen y administren el microcrédito en los emprendedores aún más pequeños”.

Durante varios años y aún en la actualidad, el sector transporte ha recibido ciertos planes y ayuda del gobierno nacional y de instituciones privadas para mejorar las unidades de transporte, adquirir nuevas unidades y aumentar su calidad de vida, sin embargo estos beneficios han sido pocos y no dan la capacidad para la cantidad de transportistas que desarrollan su vida laboral día a día en nuestra ciudad.

Las conclusiones de este estudio son de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte, también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades de financiamiento para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacionales de control de precios.

También es importante para integrantes del sector transporte en particular para la línea hacienda casarapa porque observaran sus costos y rentabilidad de su negocio. Además estas instituciones o entes microeconómicos podrán reconocer o verificar las dificultades que pueden tener los diferentes planes de financiamiento para cubrir sus costos con una inflación tan elevada.

La implementación de los resultados aplicables de esta investigación tiene relevancia económica debido a que esto permitiría la mejora a los

transportistas y usuarios que se trasladan de Guarenas a Caracas y de manera contraria también.

Objetivos del Proyecto.

Objetivo General:

Diseño de la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano. Línea hacienda casarapa ruta Caracas-Guarenas

Objetivos Específicos:

1. Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para el periodo 01-31 diciembre 2017

2. Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas-Guarenas para el periodo 01-31 diciembre 2017.

3. Analizar el mercado de financiamiento en el sector transporte suburbano línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017

4. Diseñar una estructura de financiamiento adecuado para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas.

Definición de Condiciones, Restricciones y Supuestos del Proyecto:

El alcance de este proyecto es el diseño de una estructura de financiamiento para los transportistas de la ruta suburbana Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa en él se elabora una estructura de costos, un análisis de rentabilidad de los socios de la línea, se analiza el mercado de financiamiento en el sector y se diseñan formas de financiamiento adecuadas para dichos socios y también se desarrollara el

plan de implementación de la misma donde se tomara en cuenta la gestión de alcance, tiempo, costos, calidad, RRHH, comunicaciones, riesgos, adquisiciones y gestión de interesados.

Se presentan las siguientes restricciones

- El acceso a información actualizada por parte de instituciones públicas (Banco Central de Venezuela, Instituciones Financieras, SUDEBAN).
- El acceso a la información por parte del Ministerio de Transporte y Fontur.
- La recolección de la información de la investigación, la cual se tomará de la línea de transportes sub-urbana Caracas-Guarenas.
- El periodo de tiempo para recopilar la información y aplicar la encuesta es de un trimestre.
- El poco tiempo para la elaboración de la Investigación.
- La resistencia Cultural por parte de algunos socios de las líneas a responder preguntas relacionadas con su área financiera.

Tiempo de ejecución del proyecto:

El proyecto se desarrollará en un periodo de un (1) año.

Identificación de los grupos de interesados de stake holders o interesados

- Bloque de transportistas Zona Este.
- Bloque de transportistas de rutas suburbanas.
- Usuarios de diferentes bloques.
- Autoridades del ministerio de transporte.
- Instituciones financieras.
- Concesionarios de buses de transporte.

- Empresa de Seguros.
- CAF.
- BID.

Principales amenazas del proyecto (riesgos negativos).

- Otorgamiento de información del sector bancario.
- Estimación de bajo ingreso por el sector transporte en el sector bancario.
- Marco regulatorio.
- Pérdida de personal clave.
- Resistencia al cambio.
- Mala planeación con el cronograma.
- Reuniones no suficientes o poco productivas.
- Pérdida de documentación.
- Construcción incorrecta de herramientas para la evaluación.
- Aplicación errónea de las herramientas para el levantamiento de información.

Factores críticos de éxito:

- Buena planeación del proyecto.
- Elaborar y hacer seguimiento a la lista con los problemas presentados semana a semana en el desarrollo del proyecto.
- Visión y objetivos de los negocios claros.
- Lograr un reconocimiento del cliente para ser recomendado en otros entornos de trabajo como los son otras líneas de transportistas.

Estructura desagregada del trabajo

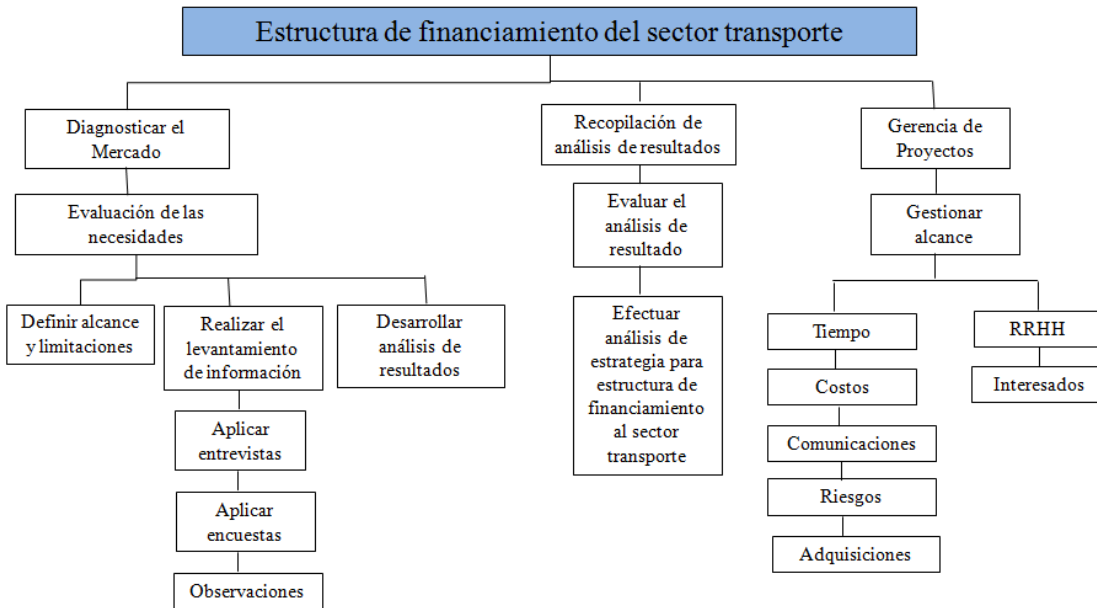


Figura 8 EDT

7.2 Gestión De Tiempo.

Con esta gestión de tiempo se pretende definir las actividades, tiempos de ejecución y distribución de la implementación en el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento al sector transporte.

Premisas

- Las decisiones de mayor impacto serán tomadas por el equipo de la gerencia de proyecto.
- El plan apoyara el financiamiento de transportistas de la ruta Caracas-Guarenas

Restricciones

- Se deben cumplir los tiempos estipulados para cada fase
- El plan debe adaptarse al presupuesto establecido antes de iniciar la implementación.

Definir actividades

Se realiza una lista de las actividades necesarias que permitirán la elaboración del diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte.

- Elaborar documento con los objetivos del proyecto.
- Definir el alcance y las limitaciones del proyecto
- Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los socios de la línea Hacienda Casarapa.
- Realizar el análisis de los resultados y recomendaciones
- Determinar la estructura de financiamiento: Open Innovation, Fuerzas de Porter, Pest, Visualización, conceptualización y definición del proyecto
- Crear Acta constitutiva del proyecto.
- Crear EDT.
- Definir los recursos.
- Crear cronograma.
- Definir actividades por recurso.
- Estimar costos.
- Planificar gestión de RRHH.
- Planificar comunicaciones en el proyecto.
- Elaborar el análisis de riesgos.
- Planificar la gestión de los stake holder o interesados
- Informe de gestión de costos, comunicaciones, riesgos, interesados y adquisiciones.
- Plan de estrategias de la estructura de financiamiento.

Secuenciar las actividades

Se elabora una secuencia de las actividades en un respectivo orden.

- Elaborar documento con los objetivos del proyecto.

- Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.
- Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.
- Aplicar método de Observación.
- Realizar el análisis de los resultados.
- Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.
- Crear Acta constitutiva del proyecto.
- Crear EDT.
- Definir los recursos.
- Crear cronograma.
- Definir actividades por recurso.
- Estimar costos.
- Planificar gestión de RRHH.
- Planificar comunicaciones en el proyecto.
- Análisis de riesgos.
- Planificar respuesta a riesgos.
- Planificar la gestión de interesados.
- Planificar las estrategias de desarrollo de la estructura de financiamiento.
- Planificar la implementación del plan de negocios.

Estimar la Duración de las Actividades

Se establece un tiempo para la ejecución de cada actividad

Tabla 11 Duración de las Actividades

Actividades	Mes
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	1ero al 15 de Enero
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	16 al 30 de Enero
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	1ero al 28 de Febrero
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.	1ero al 30 de Marzo
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.	1ero al 30 de Abril
Crear Acta constitutiva del proyecto.	1ero al 30 de Mayo
Crear EDT	1ero al 15 de Junio
Definir los recursos.	16 al 30 de Junio
Crear cronograma	1ero al 15 de Julio
Definir actividades por recurso	16 al 30 de Julio
Estimar costos	1ero al 30 de Agosto
Planificar gestión de RRHH	1ero al 30 de Septiembre
Planificar comunicaciones en el proyecto.	1ero al 30 de Octubre
Análisis de riesgos	1ero al 15 de Noviembre
Plan de respuesta a riesgos	16 al 30 de Noviembre
Plan de gestión de interesados	1ero al 5 de Diciembre
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	6 al 10 de Diciembre
Presentación de la estructura de financiamiento	11 al 15 de Diciembre
Plan de implementación	16 al 21 de Diciembre
Presentación de plan de implementación	22 Diciembre

CRONOGRAMA DE HITOS

Tabla 12 Cronograma de Hitos

Hitos	Mes	Actividades
1	Febrero	Levantamiento de información(entrevista)
2	Abril	Diseño de open innovattion
3	Junio	Elaboración de EDT.
4	Septiembre	Elaborar gestión de R.H
5	Noviembre	Plan de respuestas a riesgos
6	Diciembre	Gestión de interesados.
7	Diciembre	Entrega de investigación y proyecto

Plan de tiempo

- Premisas
 - El tiempo estipulado para finalizar el proyecto es de 1año.
- Restricciones
 - Toda extensión del tiempo en fases debe tener un respaldo
 - Se debe cumplir cada fase en los tiempos estimados.

Diagrama de Gantt

Tiempo Actividades	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	■											
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	■											
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.		■										
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.			■									
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.				■								
Crear acta constitutiva del proyecto.					■							
Crear EDT						■						
Definir los recursos.							■					
Crear cronograma								■				
Definir actividades por recurso									■			
Estimar costos										■		
Planificar gestión de RRHH											■	
Planificar comunicaciones en el proyecto.												■
Análisis de riesgos												■
Plan de respuesta a riesgos												■
Plan de gestión de interesados												■
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento												■
Presentación de la estructura de financiamiento												■
Plan de implementación												■
Presentación de plan de implementación												■

Figura 9 Diagrama Gantt del proyecto.

7.3. Gestión de Costos

Costo de investigación.

Gestión de costos para identificar la situación económica y financiera de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas- Guarenas.

Recursos Financieros

Fuente de financiamiento (Patrocinador) = **29.500.000 Bsf**

Costos del proyecto

Gestión de costos para el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte específicamente para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas-Guarenas.

Se realiza la estimación de los costos tipo V, en los cuales se toma en cuenta los diferentes aspectos necesarios para la elaboración del diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector. Estos costos se representan en dólares y bolívares a razón de 30000 bs por 1 \$.

Tabla 13 Costo del proyecto.

Personal	Costo en Bs.	Costo en \$
Gerente de Proyecto	60.000.000	2.000
Ingeniero Industrial	50.000.000	1.667
Ingeniero de Sistema	50.000.000	1.667
Especialista en Transporte	50.000.000	1.667
Especialista en Riesgos	50.000.000	1.667
Abogado	50.000.000	1.667
Economista	50.000.000	1.667
Administrador	50.000.000	1.667
Analista (4)	30.000.000	1.000
Total	440.000.000	14.667

\$. 30.000 (Dicom)

Descripción	Costo en Bs.	Costo en \$ (Dicom 30.000)
Material de oficina	36.000.000	1.200
Equipos tecnológicos	70.000.000	2.333
Horas de consultoría a especialista	36.000.000	1.200
Refrigerios	24.000.000	800
Impresiones y fotocopias	24.000.000	800
Alquiler de oficina	480.000.000	16.000
Total	670.000.000	22.333

7.4. Gestión de Recursos Humanos

Se realiza la estimación de los recursos para el personal seleccionado por actividades.

Recurso profesional

Tabla 14 Recurso Profesional

Nombre del Rol	Procedencia	Cantidad
Gerente de proyecto	Externo	1
Ingeniero Industrial	Externo	1
Ingeniero de Sistema	Externo	1
Especialista en transporte	Externo	1
Especialista en Riesgos	Externo	1
Abogado	Externo	1
Economista	Externo	1
Administrador	Externo	1
Analista	Externo	4

Matriz de responsabilidades

Tabla 15 Matriz de responsabilidades

Actividad	Gerente de Proyectos	Ingeniero industrial		Analista	Analista	Economista	Analista	Analista	Abogado	Especialista de Riesgos	Especialista en transporte	Administrador
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	X								X			
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	X					X			X	X	X	X
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	X			X	X		X	X				
Realizar el análisis de los resultados_ Gráficos, DOFA.	X					X	X	X		X	X	X
Diseñar la estructura de financiamiento: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter. Visualización, conceptualización y definición del proyecto	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Crear Acta constitutiva del proyecto.	X					X				X		
Crear EDT	X					X			X	X		
Definir los recursos.	X			X		X				X		
Crear cronograma	X			X								
Estimar costos	X			X		X				X		
Planificar gestión de RRHH	X				X	X			X		X	

Planificar comunicaciones en el proyecto.	X					X			X	X		X
Análisis de riesgos	X					X				X		
Plan de respuesta a riesgos	X					X				X		
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	X									X	X	
Plan de implementación	X					X						X

7.5. Gestión de comunicaciones

Las comunicaciones en el presente proyecto se generaran mediante medios electrónicos de manera constante teniendo una frecuencia semanal para evaluar los avances del proyecto y reuniones mensuales.

En la realización de la matriz de comunicaciones se tomaron en cuenta los siguientes interesados identificados como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 16 Involucrados en las comunicaciones

Interesado	Identificación
Gerente de proyecto	1
Ingeniero Industrial	2
Ingeniero de Sistema	3
Especialista en transporte	4
Especialista en Riesgos	5
Abogado	6
Economista	7
Administrador	8
Analista	9

Tabla 17 Involucrados en las comunicaciones

Actividad	Frecuencia de Informe	Medio de informe	Responsabilidad de interesado								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	E	R, M	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	E	R, M	X	X	X	X	X	X	X		X
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	S, M	R, M, C	X	X		X			X		X
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.	S, M	I, C	X			X			X		X
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.	S, M	I, C	X			X			X		X
Crear Acta constitutiva del proyecto.	E	R, M, C	X			X		X	X		X
Crear EDT	E, S	I, C	X			X			X		X
Definir los recursos.	S, M	I, C	X			X			X	X	X
Crear cronograma	S, M	I, C	X		X	X			X	X	X
Definir actividades por recurso	S, M	I, C	X	X		X			X	X	X
Estimar costos	S, M	I, C	X	X	X	X			X	X	X
Planificar gestión de RRHH	S, M	I, C	X			X			X	X	X
Planificar comunicaciones en el proyecto.	S, M	R, M, C	X		X	X			X	X	X
Análisis de riesgos	S, M	R, M, C	X			X	X		X	X	X
Plan de respuesta a riesgos	S, M	I, C	X			X	X		X	X	X
Plan de gestión de interesados	S, M	I, C	X			X			X		X
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	S, M	R, M, C	X			X			X	X	X
Presentación de la estructura de financiamiento	E	R, M, C	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Plan de implementación	S, M	R, M, C	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Frecuencia: M (Mensual), S (Semanal), Q(Quincenal), E (Eventual)
Medio: I(Informa), M(Minuta), C(correo), R(Reunión)

Responsabilidad: D(destinatario), E(emisor), A(autoriza), S(soporte)

7.6. Gestión de Riesgos

La gestión de los riesgos del proyecto es el conjunto de procesos que se relacionan con la identificación, el análisis y la respuesta a la incertidumbre. Esto incluye la maximización de los resultados de eventos positivos y la minimización de las consecuencias de eventos adversos.

La gestión de los riesgos del proyecto “incluye los procesos relacionados con la planificación de la gestión de riesgos, la identificación y el análisis de riesgos, las respuestas a los riesgos, y el seguimiento y el control de riesgos de un proyecto” (PMI, 2017)

Dimensiones de evaluación del Impacto del Riesgo

Dimensión Operacional: Los que afectan la implementación del diseño de la estructura de financiamiento.

Dimensión de Tiempo: los que afectan el tiempo de entrega del proyecto.

Dimensión de Calidad: los que afectan la calidad del proyecto.

Matriz de Riesgos

Tabla 18 Matriz de riesgos

Nombre del Evento Riesgoso	Probabilidad de Ocurrencia	Impacto	Exposición
Captación de personal calificado	0.8	10	8.0
Experiencia del equipo de trabajo	0.9	10	9.0
Riesgo país	1.0	10	9.0
Incumplimiento de cronograma	0.9	10	9.0
Restricciones legales	1.0	10	10.0
Inflación/aumento de precios	1.0	10	10.0
Migración del personal	0.9	09	8.1

Fuente: Adaptación de la guía PMI (2017).

Plan de Seguimiento y Control de Riesgos

El resultado de una evaluación de riesgos debe servir para hacer un inventario de acciones, con el fin de diseñar, mantener o mejorar los controles de riesgos. Es necesario contar con un buen procedimiento para planificar la implantación de las medidas de control que sean precisas después de la evaluación de riesgos.

Los métodos de control deben escogerse teniendo en cuenta los siguientes principios:

- Combatir los riesgos en su origen
- Adaptar el trabajo a la persona, en particular en lo que respecta a la concepción de los puestos de trabajo, así como a la elección de los equipos y métodos de trabajo y de producción, con miras, en particular a atenuar el trabajo monótono y repetitivo y a reducir los efectos del mismo en la salud.
- Tener en cuenta la evolución técnica.
- Sustituir lo peligroso por poco o ningún peligro
- Adoptar las medidas que antepongan la protección colectiva a la individual.
- Dar las debidas instrucciones a los trabajadores.

El plan de actuación para disminuir los riesgos debe revisarse antes de su implantación, considerando lo siguiente:

- Si los nuevos sistemas de control de riesgos conducirán a niveles de riesgo aceptables.
- Si los nuevos sistemas de control han generado nuevos peligros.
- La opinión de los trabajadores afectados sobre la necesidad y la operatividad de las nuevas medidas de control.

La evaluación de riesgos debe ser, en general, un proceso continuo. Por lo tanto, la adecuación de las medidas de control debe estar sujeta a una revisión continua y modificarse si es preciso. De igual forma, si cambian las condiciones de trabajo, y con ello varían los peligros y los riesgos, habrá de revisarse la evaluación de riesgos.

Para el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento se plantean varios riesgos con un determinado nivel de ocurrencia en la cual se

observa en la tabla anterior sin embargo también se debe evaluar el riesgo al momento que se ejecute el plan en cuanto al otorgamiento de financiamiento y su recuperación que normalmente se solicita garantías personales o prendarias.

7.7. Gestión de Interesados.

GRUPOS DE STAKEHOLDER O INTERESADOS

- Bloque de transportistas Zona Oeste.
- Bloque de transportistas Zona Este.
- Bloque de transportistas de rutas suburbanas.
- Usuarios de diferentes bloques.
- Autoridades del ministerio de transporte.
- Instituciones financieras.
- Concesionarios de buses de transporte.
- Empresa de Seguros.
- Usuarios del transporte suburbano.
- Gobierno del estado Miranda.
- Empresarios de venta de repuestos.
- Talleres de reparación para unidades de transporte.

Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder

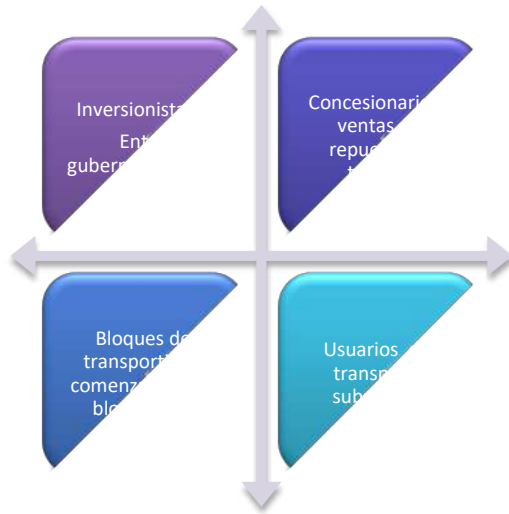


Figura 10 Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder

CAPÍTULO VIII: ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se expresan las conclusiones por cada objetivo de los hallazgos encontrados en la investigación, de acuerdo al procedimiento y metodología aplicada.

8.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

-La estructura de costos de los transportistas está compuesta en un 56 % por los costos recurrentes; el costo mayor corresponde al renglón cauchos con el 23 %.

-Si se excluye el renglón no caja (depreciación) y refrigerios y sueldo imputable, que son parte del costo de vida del operador, los costos se ubicarían en 20% menos.

8.2 Análisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

-La rentabilidad del negocio de transporte analizado es negativa o extremadamente baja, sobretodo en un entorno muy inflacionario con regulaciones de precio. Esto sugiere que se están realizando actividades mercantiles complementarias que permiten cubrir los costos de la familia de los operadores.

En efecto, la rentabilidad en ingreso y la rentabilidad en inversión (costo de una unidad nueva) son negativas .Si se excluye de los costos de depreciación, refrigerios y sueldo imputable, esta rentabilidad sube a 20 % y 37 %.

8.3 Analisis de el mercado de financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

- Los transportistas requieren financiamiento para la adquisición de nuevas unidades y para cubrir los costos de reparación y repuestos, en tanto que no hay oferta crediticia disponible en el mercado para financiar negocios no rentables.

-Una opción de financiamiento podría ser el basado en crédito de origen internacional subsidiado, de carácter social, a través de líneas de crédito de entes como el Banco Interamericano de Desarrollo y la CAF, (Banco de Desarrollo de América Latina)

En efecto, hay experiencias de este tipo con instituciones financieras para México y Venezuela que facilitan el flujo de fondos a las pequeñas y medianas empresas, lo cual se canalizaría a través de un banco de segundo piso en Venezuela, como sería el Banded, quien asumiría, por el gobierno, los costos de financiamiento. Los términos y las modalidades de este financiamiento deben ser estudiados de manera separada.

8.4 Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas

En este capítulo se realizó la conceptualización definiendo la reseña histórica, la reseña institucional, los valores organizacionales, el organigrama gerencial, la definición del negocio, las ventajas competitivas del producto, el perfil del consumidor y las estrategias de mercadeo y comercialización.

El diseño definitivo se completaría mediante un estudio que implique conocer las experiencias previas venezolanas con entes

multilaterales mediante entrevistas con funcionarios del BID y CAF y también pudiera incluir con funcionarios del FONDEN.

Este estudio incluiría las modalidades de financiamiento en aspectos tales como procesos, tasas de interés, lapso de pago, garantías, subsidios, la distribución de las ganancias y costos entre los participantes.

Se plantea que esta es una opción con financiamiento subsidiado para transportistas toda vez que el análisis de rentabilidad para transportistas no es recuperable en cuanto a precio del servicio que prestan de tal forma que el financiamiento representa un subsidio que debe ser absorbido por entes gubernamentales o negociado al momento de aprobación.

El financiamiento propuesto en vista de la situación de baja rentabilidad del sector transporte como de la banca comercial estaría basado en fondos externos provenientes de organismos multilaterales a través de un banco de segundo piso en Venezuela el cual absorbería los costos del financiamiento para poder financiar una actividad económica clave como lo es el transporte.

8.5 Plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

En este capítulo se desarrolló el plan de implementación para el diseño de la estructura de financiamiento tomando en cuenta la gestión de alcance, gestión de costos, gestión de recursos humanos, gestión de tiempo, cronograma de actividades, se realizó la estructura desagregada del trabajo y el Project charter.

8.6 Open Innovation y el resultado que se obtuvo con esta estrategia

Al hacer uso de la herramienta open innovation se pudo constatar que las diferentes formas de mercadeo que utilizamos gira en torno al beneficio de la línea de transporte y los usuarios que hacen uso de ella ya

que ellos se convierten en nuestros clientes finales que para lograr que todos ellos se informen de nuestro proyecto es necesario hacer uso de estrategias publicitarias a través de tv, radio, redes sociales y visitas frecuentes en su lugar de trabajo lo cual contribuiría a un crecimiento mayor de lo que hemos planificado en relación al límite que hemos establecido es la presente investigación y es la línea hacienda casarapa.

8.7 Canvas business y el resultado que se obtuvo con esta estrategia

El resultado que se logró con la herramienta del canvas business es que es necesario generar nuevas formas de financiamiento para el sector transporte donde los interesados se encuentran desde los usuarios hasta los entes gubernamentales , financiamiento que si se otorga de manera adecuada puede generar un impulso económico de un sector que contribuye con los demás sectores de la economía al mismo tiempo que genera mejor calidad de vida en los ciudadanos de una comunidad, y se genera una educación administrativa.

CAPITULO IX: LECCIONES APRENDIDAS

El desarrollo de la presente investigación fue dirigida a elaborar la estructura de costo, analizar la rentabilidad y diseñar una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea hacienda casarapa en la ruta Caracas-Guarenas y su plan de implementación, se tienen como lecciones aprendidas las siguientes:

- 1- Al comenzar a elaborar cualquier investigación y proyecto es necesario identificar muy bien el alcance y definir los objetivos los cuales son la guía de la investigación.
- 2- Una vez que se tiene claro el alcance y los objetivos es importante identificar que antecedentes se han desarrollado en cuanto a la temática de la investigación tanto a nivel nacional como internacional ya que ello contribuye a conocer que adelantos hay respecto del alcance.
- 3- En las investigaciones y los proyectos de carácter financiero es importante tomar en cuenta la historia de las bases legales o regulaciones que ha tenido este sector ya que es de obligatoriedad total el cumplir con dichas regulaciones.
- 4- Es de suma importancia hacer una planificación respecto a la secuencia de actividades con los hitos y una buena administración de los recursos y del cronograma la cual requiere de un debido control.
- 5- La creación de la EDT debe integrar a los involucrados dentro del equipo de gestión del proyecto. Así podemos realizar una eficaz gestión de tiempos y costos.
- 6- Determinar tiempos reales para la realización de las actividades requeridas para el cumplimiento del proyecto
- 7- El presupuesto del proyecto debería mantener la estructura del EDT para un mejor control y para facilitar el enlace con el cronograma. Contar con una base histórica de los costos unitarios y rendimientos de las actividades contribuyen a la estimación adecuada del presupuesto.

- 8- Identificar los riesgos y hacen un plan de mitigación de los mismos es necesario para el desarrollo del proyecto en este caso el diseño de la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte
- 9- Realizar semanalmente y mensualmente a través de la gestión de comunicaciones un seguimiento de las actividades al igual que reuniones periódicas con los interesados para evaluar los avances y poder corregir cualquier desviación a tiempo.
- 10- De igual forma una de las lecciones aprendidas es planificar la gestión de recurso humano ya que cuando se conforma un equipo de proyecto es necesario que este equipo sea altamente especializado en el área en la cual se desarrolla el proyecto que en este caso es el área financiera en relación con el sector transporte suburbano.

CAPITULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones se presentan por el desarrollo de los objetivos específicos y las recomendaciones se presentan de manera general.

Identificar la estructura de costos de los transportistas, línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se concluyen que la estructura de costos de los transportistas tiene una frecuencia semanal y quincenal y otras veces semanal dependiendo de los imprevistos que se presenten así mismo como el aumento consecuente de los precios en los repuestos que ellos requieren para el mantenimiento de las unidades se recomienda elaborar un curso de orden administrativo donde los transportistas puedan llevar el registro de sus gastos.

Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se elaboró la rentabilidad de los transportistas donde se hizo uso de la estructura de costo realizada en el capítulo anterior y se pudo constatar que aunque hay una rentabilidad diaria, semanal y mensual dicha utilidad es relativamente baja tomando en cuenta los gastos de repuestos y mantenimiento que las unidades requieren para su uso constante por tal razón se hace muy riesgoso otorgar un financiamiento por instituciones financieras privadas en cuanto a tasa de interés y tiempo de plazo para cancelar tal financiamiento ya que es muy probable que los transportistas se les dificulte cubrir con las obligaciones del crédito mensualmente. Se recomienda la evaluación de aumento de pasaje donde sea proporcionalmente al aumento del precio de los repuestos y mantenimiento o aplicar un financiamiento por entes gubernamental bajo otra figura en cuanto a plazo e interés de retorno.

Análisis del mercado de financiamiento en los transportistas de la línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se elaboró un análisis del mercado financiero en los transportistas de la línea hacienda casarapa y se hizo uso de una encuesta donde

se pudo constatar que los transportistas necesitan financiamiento a mediano y largo plazo con tasa de interés considerable ya que los transportistas requieren financiamiento para la compra de unidades nuevas y la compra de repuestos dicho financiamiento se recomienda otorgar siempre y cuando sea otorgado por entes gubernamentales y si por esta vía es difícil se recomienda solicitar convenios con la CAF y BID quienes han otorgado financiamiento a otros países de latinoamérica.

Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas línea hacienda casarapa ruta Caracas-Guarenas.

Este capítulo se orientó a elaborar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte tomando en consideración las sugerencias del capítulo anterior donde recomendamos financiamiento por entes gubernamentales con la emisión de deuda pública o entes internacionales como la CAF o BID también conceptualizamos una gerencia de crédito con su personal, el organigrama gerencial, con la descripción de los cargos y el funcionamiento de la misma para ser aplicada

Plan de Implementación del diseño de una estructura de Financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa

En este capítulo elaboramos el plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento que recomendamos en la presente investigación haciendo un buen uso de la gestión del tiempo, gestión de recurso humano, gestión de los costos, gestión de comunicación, gestión de alcance entre otras al mismo tiempo que recomendamos desarrollar el proyecto en un (01) año desde la fecha de inicio de la investigación hasta la elaboración del plan de implementación.

Recomendaciones:

En Venezuela los financiamientos al sector transporte y específicamente al sector transporte suburbano han sido gestionados por Instituciones financieras como lo son los bancos universales sin embargo a sido atendido solo un porcentaje bajo en comparación con la globalidad del transporte suburbano.

En tiempos recientes por las regulaciones financieras establecidas por el gobierno nacional se ha establecido un porcentaje de la cartera crediticia de los bancos al financiamiento de los microcréditos, dentro de los microcréditos se encuentra los financiamientos al sector transporte suburbano sin embargo continua siendo bajo en comparación con su universo.

Al observar que las microfinanzas han sido un negocio rentable para las instituciones financieras se crearon entidades microfinancieras y actualmente en nuestro país solo hay tres entidades (Bancamiga, Bangente y Banca Comunitaria) la cual no cubre la demanda del mercado microeconómico y en este periodo (diciembre 2017) en relación a la muestra que se tomó ninguno de los transportistas poseía algún crédito con estas instituciones.

La presente Investigación y el proyecto del diseño de la estructura de financiamiento que aquí se presenta tiene como finalidad evaluar el nicho de mercado microeconómico como lo es el transporte suburbano tomando la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas –Guarenas, identificando la situación económica y financiera de los transportistas, en costos y rentabilidad, efectuando una análisis del mercado y desarrollando el diseño de una estructura de financiamiento adecuado a este sector y planificando su implementación.

La propuesta fue desarrollada bajo las diez (10) áreas del conocimiento de proyectos del PMI 2017, ya que estos aspectos son los más fundamentales para poder determinar todas las fases que necesita cualquier proyecto. Cada una de ellas es una herramienta para prevenir errores, analizar alcances, riesgos, tiempo y cómo calcular presupuestos, entre otros.

Al realizar la investigación e identificar la situación económica y financiera de los socios de la línea de transporte a través la evaluación de su estructura de costo pudimos constatar que en este momento dadas algunas variables económicas no es recomendable financiar unidades nuevas ni otorgar financiamiento para la compra de repuestos al sector transporte por manos de inversión privada y la inversión que se recomienda para otorgar dichos financiamientos es a través de entes gubernamentales bajo la figura de deuda

pública o también se recomienda hacer convenios con la corporación andina de fomento (CAF) o con el banco interamericano de desarrollo (BID) quienes han apoyado esta actividad en algunos países de Latinoamérica como por ejemplo Colombia y México donde toman en cuenta otras variables sociales como lo puede ser el beneficio de la población que diariamente hace uso de las unidades de transporte.

Trabajos futuros recomendados:

Diseño de una estructura de financiamiento al sector transporte con los bancos multilaterales CAF y BID.

Análisis de los términos (tasa de interés, plazo y subsidio) en cuanto a los financiamientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abarca, N., Mallma, M., Perez, J., & Vidal, F. (2017, 5 mayo). Plan de Negocios "Presta Más". Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/2700>
- Aldana, M., Alvarez, M., & Rubiela, M. (2010). Creación de Empresa. Trabajo de Grado. Universidad EAN. Recuperado de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/215/AldanaMaria2010.pdf;jsessionid=297B8FD4469277E4DA265A9D8FFAD7D?sequence=1>
- Barcia, N. (2015, 20 enero). Plan de negocios de una comercializadora de repuestos para buses en el cantón de General Villamil Playas. Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10044/1/UPS-GT001052.pdf>
- Bittan, M. (2017). Microcreditos, crecimiento macroeconomico [Publicación en un blog]. Recuperado de <http://www.elmundo.com.ve/Firmas/Moises-Bittan/Microcreditos--crecimiento-macroeconomico-y-prospe.aspx#ixzz4dxS193X4>
- Chicaiza, M. (2017, abril). Microcrédito y la calidad de vida de los socios de la Asociación de Agricultores Virgen de Fátima del cantón Pillaro en Ambato.Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/25166>
- Cordero, Y. (2016, 6 noviembre). Home Banca & Economía Legalidad en Venezuela del sector de Microfinanzas Legalidad en Venezuela del sector de Microfinanzas. Recuperado de

<http://www.monedasdevenezuela.net/articulos/legalidad-en-venezuela-del-sector-de-microfinanzas>

- Garcia, G. (2006, 12 mayo). La banca para microfinanzas. Recuperado de <http://www.eluniversal.com/opinion/120506/la-banca-para-microfinanzas>

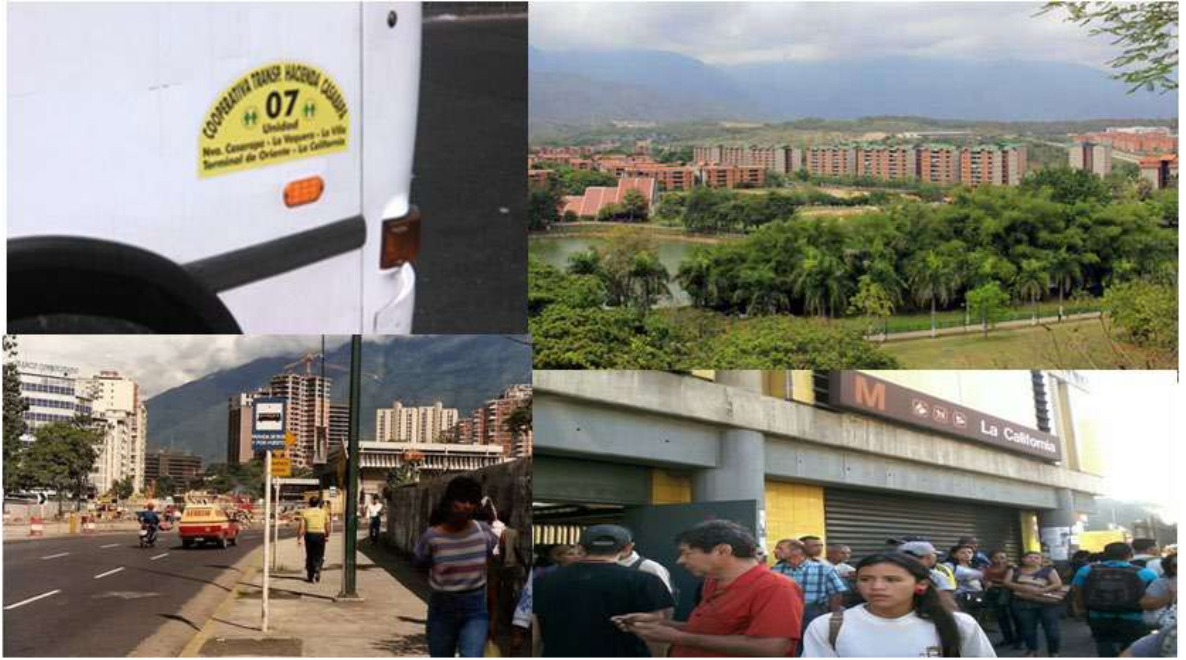
- Mantilla, L. (2012). Efecto de los microcréditos de la caja Trujillo en el sector transporte urbano del distrito de El Porvenir – Trujillo, período 2010-2011. Tesis. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/3504/mantilla_leni_n.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- M, Homen. (2018). Diseño de una estructura de costos abc en una empresa de transporte de mercancía a nivel nacional. Caso: transporte y comercializadora D14, c.a. (tesis de pregrado) Universidad Católica Andrés Bello., Caracas.Venezuela.

- Padilla, C., & Puentestar, J. (2011). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al Sector público y privado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Tesis. Universidad Técnica del Norte. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1384/1/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DE%20UNA%20EMPRESA%20DE%20TRANSPORTE%20PARA%20LA%20PRESTACION%20DE%20SERVICIO%20DE%20CAMIONES%20AL%20SECTOR~1.pdf>

- R, Trejo. (2008). Mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento de microcréditos de los pequeños y medianos empresarios. Caso: Banco Sofitasa Banco Universal Punto de Servicio Tabay (tesis de pregrado) Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Estado Mérida. Venezuela.
- Troncoso, R. (2017). Deseconomías de Escala en el Transporte de Buses de Santiago, Chile. Análisis. Centro de Políticas Públicas - Universidad Del Desarrollo. Recuperado de <http://repositorio.udd.cl/bitstream/handle/11447/1404/Analisis%2014.pdf?sequence=1>
- <https://www.wikipedia.org/>
- <https://definicion.de/credito/>
- Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22/03/2001.
- Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.

ANEXOS



Modelo de encuesta

Nombre:

- 1.- Años de experiencia como transportista
- | | |
|----------------|--------------------------|
| de 1 a 5 años | <input type="checkbox"/> |
| de 6 a 10 años | <input type="checkbox"/> |
| mas de 11 años | <input type="checkbox"/> |

- 2.- Cantidad de personas en su grupo familiar

- 3.- Posee cuenta Bancaria
- | | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

- 4.- Posee crédito bancario
- | | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

- 5.- Si solicita un crédito para que opción lo pediría :

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| Adquisicion de unidad | <input type="checkbox"/> |
| Compra de repuestos | <input type="checkbox"/> |
| Reparación de Mecanica pesada | <input type="checkbox"/> |
| Adquisición de vivienda | <input type="checkbox"/> |
| Adquisición de vehiculo familiar | <input type="checkbox"/> |
| Compra de pólizas | <input type="checkbox"/> |

- 6.- Si solicita un crédito estaría de acuerdo que las cuotas de cobro sean
- | | |
|-----------|--------------------------|
| Semanal | <input type="checkbox"/> |
| Quincenal | <input type="checkbox"/> |



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

**Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector
Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.**

Autor: Aguilar Castro Josué

Asesor: Bello de Jongh, Carlos Eduardo

Año: 2018

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se refiere al diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano dirigido a la línea hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas con la finalidad de mejorar las condiciones actuales de la línea y de sus usuarios. Se determinan como objetivos específicos elaborar la estructura de costo de los transportistas, analizar la rentabilidad de estos, analizar el mercado financiero en el sector y proponer una estructura financiera adecuada con las recomendaciones de ayuda gubernamental y entes internacionales y se presenta el plan de implementación de dicha estructura. La importancia de desarrollar la investigación es de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte, también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades financieras para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacionales de control de precio en cuanto a la tarifa del pasaje y también es de interés para los integrantes de la línea hacienda Casarapa ya que observaran sus costos y la rentabilidad de su negocio. En la investigación se pudo comprobar que los transportistas si requieren de apalancamiento financiero para la compra de repuestos y unidades nuevas, pero al mismo tiempo las instituciones financieras observan con mayor riesgo financiar este sector debido a la escasez de repuestos en el país y el aumento de los precios en los mismos el cual no es proporcional al aumento de la tarifa del pasaje que es la principal fuente de ingresos del sector para cancelar cualquier obligación. La información aquí recaudada se obtuvo mediante la aplicación de la técnica de encuesta y entrevistas no estructuradas. Se elaboró el plan de implementación apoyado en las áreas del conocimiento aplicando las habilidades y diversas herramientas adquiridas en la Especialización de Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Línea de Trabajo: Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Palabras Clave: Diseño, Mercado, Proyectos Sector Universitario.

Nomenclatura UNESCO: (53) Ciencias Económicas, (5311) Organización y Dirección de Empresas, (531106) Gestión Financiera.



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS**

**Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector
Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.**

Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en Planificación,
Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Presentado por: Aguilar Castro Josué C.I: V-14.018.756

Asesorado por:

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

Caracas, marzo de 2018.

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS**

**Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector
Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.**

Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en Planificación,
Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Presentado por: Aguilar Castro Josué C.I: V-14.018.756

Asesorado por:

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

Caracas, marzo de 2018.

Señores:

Universidad Monteávila

Comité de Estudios de Postgrado

Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos

Atención: Profesora Geraldine Cardozo

Referencia: **Aprobación de Asesoría**

Por medio de la presente le informo que hemos revisado el borrador final del Trabajo Especial de Grado del Ciudadano: **Aguilar Castro, Josué**, titular de la Cédula de Identidad N° **V-14.018.756**; cuyo título tentativo es: **“DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE SUBURBANO LINEA HACIENDA CASARAPA RUTA CARACAS- GUARENAS .”**, la cual cumple con los requisitos vigentes de esta casa de estudio para asignarles jurado y su respectiva presentación.

A los 19 días de marzo del 2018

Zambrano de Rodríguez, Lilian Margarita
Seminario de Trabajo Especial de Grado III

Bello de Jongh, Carlos Eduardo
Asesor Académico

DEDICATORIA

A Dios omnipresente, por darme las capacidades, el tiempo y los recursos para cursar estudios y poder alcanzar esta meta.

A mis padres, Pedro Aguilar y Rosalía de Aguilar que siempre están conmigo, a José Meza por sus recomendaciones y a Yesenia García por su incondicional apoyo.

A mis compañeros de postgrado que me apoyaron en todo momento orientándome para despejar algunas dudas sobre el proyecto.

A mi tutor Carlos Bello por orientarme en la investigación y a la Profesora Ana Julia Guillen por sus recomendaciones y orientaciones durante el desarrollo del estudio.

Aguilar Castro Josué.

RECONOCIMIENTO

A mi tutor Carlos Bello por la impartición de sus conocimientos y opinión e interés en que se pudiera desarrollar la investigación.

Al personal Administrativo y socios de la línea de transporte suburbano Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas por el apoyo que me dieron para desarrollar la investigación.

Al personal profesional del postgrado en gerencia y planificación de proyectos de la Universidad Monte Ávila que me orientó en un momento dado a resolver dudas e inquietudes con respecto a la investigación.

Aguilar Castro Josué.



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

Diseño de una Estructura de Financiamiento Adecuada para el Sector Transporte Suburbano Línea Hacienda Casarapa Ruta Caracas – Guarenas.

Autor: Aguilar Castro Josué

Asesor: Bello de Jongh, Carlos Eduardo

Año: 2018

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se refiere al diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano dirigido a la línea hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas con la finalidad de mejorar las condiciones actuales de la línea y de sus usuarios. Se determinan como objetivos específicos elaborar la estructura de costo de los transportistas, analizar la rentabilidad de estos, analizar el mercado financiero en el sector y proponer una estructura financiera adecuada con las recomendaciones de ayuda gubernamental y entes internacionales y se presenta el plan de implementación de dicha estructura. La importancia de desarrollar la investigación es de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte, también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades financieras para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacionales de control de precio en cuanto a la tarifa del pasaje y también es de interés para los integrantes de la línea hacienda Casarapa ya que observaran sus costos y la rentabilidad de su negocio. En la investigación se pudo comprobar que los transportistas si requieren de apalancamiento financiero para la compra de repuestos y unidades nuevas, pero al mismo tiempo las instituciones financieras observan con mayor riesgo financiar este sector debido a la escasez de repuestos en el país y el aumento de los precios en los mismos el cual no es proporcional al aumento de la tarifa del pasaje que es la principal fuente de ingresos del sector para cancelar cualquier obligación. La información aquí recaudada se obtuvo mediante la aplicación de la técnica de encuesta y entrevistas no estructuradas. Se elaboró el plan de implementación apoyado en las áreas del conocimiento aplicando las habilidades y diversas herramientas adquiridas en la Especialización de Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Línea de Trabajo: Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos.

Palabras Clave: Diseño, Mercado, Proyectos Sector Universitario.

Nomenclatura UNESCO: (53) Ciencias Económicas, (5311) Organización y Dirección de Empresas, (531106) Gestión Financiera.

INDICE GENERAL

INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS	xiii
INTRODUCCION	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1 Planteamiento del problema:	4
1.2 Formulación del problema:	6
1.3 Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo General:	7
1.3.2 Objetivos Específicos:	7
1.4 Justificación e Importancia de la Investigación	7
1.5 Alcance y Limitaciones de la Investigación.	10
CAPITULO II: MARCO TEORICO	11
2.1 Antecedentes.	11
2.2 Bases teoricas.	32
2.3 Bases Legales	43
2.4. Definición de Términos Básicos.	49
2.5. Definición Operativa de las Variables, Dimensiones e Indicadores	56
CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO	57
3.1 Tipo de Investigación.	57
3.2 Diseño de la investigación.	57
3.3 Población y Muestra.	59
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	60
3.5 Técnicas de procesamientos y análisis de datos	61
CAPITULO IV: MARCO REFERENCIAL	62

CAPITULO V: DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS	63
5.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.	63
5.2 Analisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.	65
5.3.1 Cuadro de resultados de Encuesta.	68
5.3.3 Análisis de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades	68
5.3.4 Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.	70
5.3.5 Fuerza de Porter.	71
5.3.6 Open Innovation	74
5.3.7 Modelo de Negocios: Canvas Business	75
 CAPITULO VI: DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADO PARA LOS TRANSPORTISTAS DE LA LÍNEA HACIENDA CASARAPA EN LA RUTA CARACAS-GUARENAS.	 76
6.1. Conceptualización	76
6.1.1 Reseña Histórica	77
6.1.2 Reseña institucional	79
6.1.3 Definición del Negocio	84
6.1.4 El Producto	85
6.1.5 Ventajas competitivas producto.	85
6.2 Análisis de la Competencia.	85
6.3 Perfil del Consumidor.	86
6.4 Estrategia de Mercadeo y Comercialización.	86
 CAPITULO VII: PLAN DE IMPLEMENTACION DE UNA PROPUESTA DE DISEÑO DE ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	

ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE RUTA CARACAS-GUARENAS LINEA HACIENDA CASARAPA.	87
7.1. Gestión de Alcance.	87
Objetivo General:	90
Objetivos Específicos:	90
7.2 Gestión De Tiempo.	93
7.3. Gestión de Costos	99
Recursos Financieros	99
7.4. Gestión de Recursos Humanos	101
7.5. Gestión de comunicaciones	103
7.6. Gestión de Riesgos	106
7.7. Gestión de Interesados.	109
CAPÍTULO VIII: ANÁLISIS DE RESULTADOS	111
8.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	111
8.2 Análisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	111
8.3 Analisis de el mercado de financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.	112
8.4 Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas	112
8.5 Plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas-Guarenas.	113
8.6 Open Innovation y el resultado que se obtuvo con esta estrategia	113
8.7 Canvas business y el resultado que se obtuvo con esta estrategia	114

CAPITULO IX: LECCIONES APRENDIDAS	115
CAPITULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	117
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	121
ANEXOS	124

INDICE DE TABLAS

TABLAS	PÁGINAS
1 Operacionalización de las variables.....	56
2 Tabla de muestra.....	60
3 Costos recurrentes mensual y anual (en bolivares).....	63
4 Costos totales.....	64
5 Ingreso promedio diario por unidad de transporte.....	65
6 Utilidad promedio por unidad de transporte.....	65
7 Resultado de Encuestas.....	68
8 Análisis General PEST.....	70
9 Canvas Business.....	75
10 Análisis de Competencia.....	85
11 Duración de las Actividades.....	96
12 Cronograma de Hitos.....	97
13 Costo del proyecto.....	100
14 Recurso Profesional.....	101
15 Matriz de responsabilidades.....	102
16 Involucrados en las comunicaciones.....	104
17 Involucrados en las comunicaciones.....	105
18 Matriz de riesgos.....	107

INDICE DE FIGURAS

FIGURAS	PÁGINAS
1 Diagrama Causa-Efecto de la Problemática	4
2 Interacción entre los cinco grupos de procesos.....	37
3 Plan de negocios, Análisis Pest. DAVIS	41
5 Matriz DOFA	69
6 Las 5 Fuerzas de Porter.	71
7 Open Innovation	74
8 Organigrama Gerencial.....	83
9 EDT.....	93
10 Diagrama Gantt del proyecto.	98
11 Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder	110

LISTA DE ACRONIMOS Y SIGLAS

BID: Banco interamericano de desarrollo.

CAF: Corporación andina de fomento.

EDT: Estructura desagregada del trabajo.

FONDEMI: Fondo de desarrollo para las microfinanzas.

FONTUR: Fondo nacional transporte urbano.

PEST: Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.

PMBOK: Project Management Body of Knowledge (Cuerpo de conocimiento de gerencia del proyecto).

PMI: Project Management Institute (Instituto de gerencia de proyectos).

SUDEBAN: Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario de Venezuela.

TEG: Trabajo Especial de Grado TI: Tecnología de la información.

TIR: Tasa interna de retorno.

UMA: Universidad Monteávila.

VPN: Valor presente neto.

INTRODUCCION

En Venezuela existen muchos sectores microeconómicos, el transporte es uno de ellos y cuando se evalúa la posibilidad de financiar a estos sectores es necesario analizar los costos y la rentabilidad de cada uno de tal forma que permita saber si es viable el financiamiento y bajo que modalidad sería la más adecuada. Cuando se refiere a financiar los sectores microeconómicos es menester hablar de las microfinanzas ya que ellas permiten mejorar la productividad y la capacidad financiera de las empresas que la conforman, canalizando el ahorro y los recursos destinados por diversos entes públicos y privados que orientan algunos esfuerzos para esta actividad y el éxito de estos emprendedores impulsando así el bienestar social.

El transporte suburbano al ser uno de los sectores Microeconómicos del país moviliza un porcentaje considerable de masa monetaria y al mismo tiempo requiere ser financiado para continuar con el crecimiento de su actividad, la presente investigación está orientada a identificar la estructura de costos y la rentabilidad del sector transporte suburbano en la línea Hacienda Casarapa y analizar el mercado financiero en los mismos para diseñar una estructura financiera identificando que modalidad sería la más adecuada y que institución pueda ofrecer tal apalancamiento. Para lograr el desarrollo de esta investigación, ha sido estructurada en capítulos cuyo orden se presenta a continuación:

Capítulo I se inicia describiendo que las microfinanzas y lo microeconómico tienen un papel importante en el desarrollo económico de la nación y el sector transporte específicamente el transporte suburbano es un subsector necesario para el desenvolvimiento de los demás sectores y nos planteamos ¿Qué financiamientos tiene este sector? ¿Cuál es la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte en cuanto lapso de tiempo para cancelar créditos, tasa de interés, requisitos y destino de los fondos? a su vez se delimita la investigación a la línea de transporte suburbano

hacienda Casarapa de la ruta Caracas- Guarenas y se establece que dicha investigación debe contener el elaborar la estructura de costo de los transportistas al igual que analizar la rentabilidad de los mismos, analizar el mercado de financiamiento y el diseño una estructura de financiamiento adecuada a este subsector.

Capítulo II, se inicia con la presentación de la recopilación de doce antecedentes los cuales se refieren a planes financieros para sectores microeconómicos incluyendo el sector transporte, el impacto que tiene los microcréditos en la economía, investigaciones desarrolladas por el Banco Interamericano de Desarrollo proponiendo propuestas financieras para el sector transporte. Se describe los conceptos necesarios para comprender la investigación y también se hace referencia a las normativas que se ha establecido a nivel internacional para tratar temas microfinancieros y a nivel nacional las normativas y regulaciones que el estado ha implementado en cuanto a otorgamiento de microcréditos para diferentes sectores incluyendo el sector transporte.

Capítulo III, presenta el carácter metodológico de la investigación en los siguientes términos: descriptiva ya que se caracterizará por describir el comportamiento de entidades microfinancieros con el sector transporte, a su vez es de carácter bibliográfico/documental ya que enfocamos nuestros esfuerzos a la búsqueda, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios ofrecidos por fuentes impresas, también tendrá un diseño de campo porque se recolectaran los datos directamente de los socios de la línea Hacienda Casarapa que faciliten información de su propia actuación.

Capítulo IV, se refiere a los aspectos administrativos, el recurso que se requiere para elaborar la investigación, el tiempo que se utilizó para ordenar las actividades correspondientes, se hizo uso del diagrama de Gantt para explicarlo mejor, se utilizó uso de recursos económicos, materiales y humano.

Capítulo V, se plantea el desarrollo de los objetivos específicos donde se elabora la estructura de costo de los transportistas, se analiza la rentabilidad de los mismos, se analiza el mercado de financiamiento y se diseña de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte.

Capítulo VI, está orientado a la conceptualización del diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte donde se describe la visión, misión, valores, valores organizacionales, organigrama gerencial, la descripción de los cargos, los productos y las ventajas competitivas.

Capítulo VII, se desarrolla el plan de implementación del diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte donde se describe las diferentes gestiones del plan de implementación.

Capítulo VIII, Análisis de los resultados, se analizan los resultados de cada objetivo y se recoge la opinión de los interesados o stakeholders principales.

Capítulo IX, Lecciones aprendidas, se describe el aprendizaje interno de todo lo planteado en el Trabajo Especial de Grado.

Capítulo X, Conclusiones y recomendaciones, se encuentran las conclusiones más apreciables, procedentes de los resultados de la investigación y las recomendaciones proporcionadas.

Referencias bibliográficas, se recopila todo el material bibliográfico utilizado en la investigación.

CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema:

Para analizar la problemática de esta investigación se presentan el siguiente diagrama causa - efecto, donde se aprecian las causas y efectos de los diferentes factores y variables que intervienen en los financiamientos de sectores microeconómicos específicamente el sector transporte.

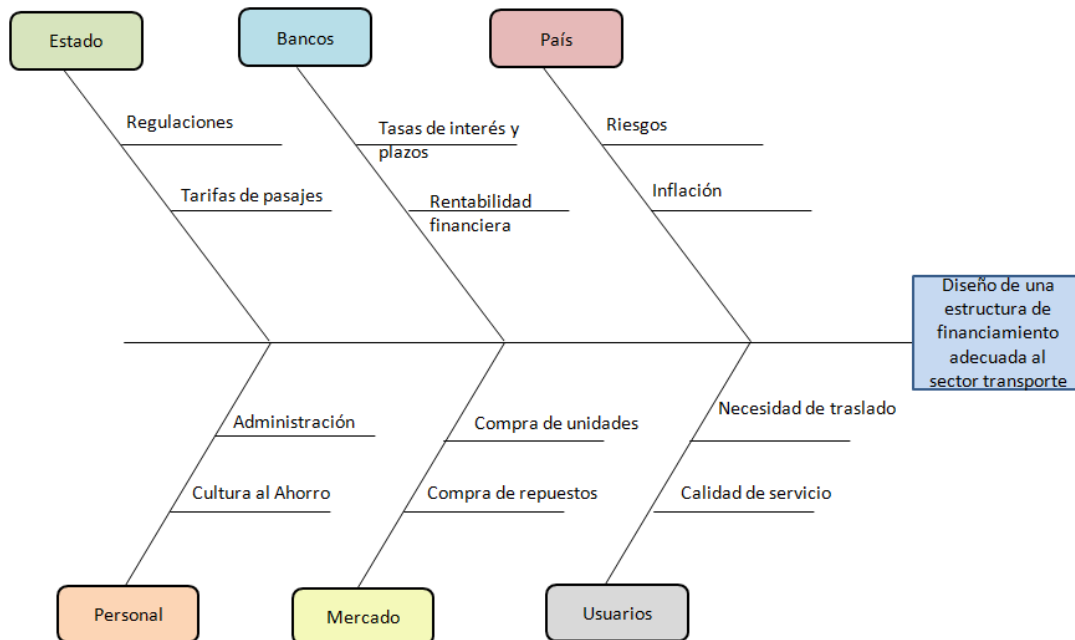


Figura 1 Diagrama Causa-Efecto de la Problemática
Fuente: Adaptación de Ishikawa (1947)

En la actualidad las empresas de transporte buscan financiamiento para continuar con su actividad laboral ya que los insumos que necesitan suben de precio con una frecuencia inversamente proporcional al aumento de la tarifa del pasaje de los usuarios. El transporte es un subsector de la economía y su financiamiento debería provenir de las entidades microfinancieras que se encuentran en el país. Las microfinanzas

comprenden la prestación de servicios financieros a personas de bajos ingresos.

Se refieren a un movimiento que concibe un mundo en el que los hogares de ingreso bajo tienen acceso permanente a servicios financieros de calidad y accesibles dirigidos a financiar actividades que produzcan ingresos, generar activos, estabilizar el consumo y entregar protección contra riesgos. Inicialmente, el término estaba estrechamente vinculado con los microcréditos préstamos muy pequeños a prestatarios sin salario y sin o con escasas garantías pero se ha ampliado para incluir una variedad de servicios, como ahorros, seguros, pagos y remesas.

Las microfinanzas no surgieron de los países desarrollados ni de sus grandes centros educativos y de investigación; no son un paradigma que las naciones pobres adapten de las más desarrolladas para tratar de aplicarlos a su circunstancia. Al contrario, los países desarrollados (Estados Unidos, 1997) y los organismos internacionales (Banco Mundial, 1995) decidieron apoyar el movimiento microfinanciero ante dos hechos evidentes: el fracaso o la insuficiencia de las políticas públicas creadas para combatir la pobreza y el éxito alcanzado por las instituciones microfinancieras.

Desde el siglo pasado las microfinanzas han comenzado a desarrollarse, la cual comprenden varios instrumentos financieros, estos instrumentos están orientados a financiar principalmente el capital de trabajo y los activos fijos en una escala muy pequeña, pero con un enorme efecto multiplicador en el crecimiento y capitalización de estos microentes productivos. Suelen representar unidades económicas pequeñas o unipersonales que no tienen fácil acceso al sistema crediticio tradicional por no contar con garantías prendarias suficientes para la obtención de crédito de otra naturaleza.

Las microfinanzas permiten mejorar la productividad y la capacidad financiera de estas empresas, canalizando el ahorro y los recursos

destinados por diversos entes públicos y privados que orientan algunos esfuerzos para esta actividad y el éxito de estos emprendedores impulsa el bienestar social.

El transporte suburbano es uno de los sectores Microeconómicos que moviliza un porcentaje considerable de masa monetaria y que a su vez presentan necesidades de financiamiento para la compra de repuestos, de unidades nuevas, para la reparación de maquinaria pesada entre otras y la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas – Guarenas pertenece al grupo de transportistas que requieren de dicho financiamiento para continuar con su actividad laboral y desarrollar su crecimiento.

La presente investigación está orientada a identificar la estructura de costos y la rentabilidad del sector transporte suburbano en la ruta Caracas – Guarenas tomando la línea Hacienda Casarapa como prueba piloto a fin de plantear un diseño de una estructura de financiamiento identificando que modalidad sería la más adecuada y qué institución pueda ofrecer tal apalancamiento.

1.2 Formulación del problema:

¿Cuál es la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano línea hacienda Casarapa ruta Caracas – Guarenas?

Sistemización:

¿Cuál debe ser la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas – Guarenas para diciembre 2017?

¿Cuál es la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017?

¿Cómo está conformado el mercado de financiamiento para el sector transporte de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas?

¿Cómo debe formularse una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General:

Diseñar la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas - Guarenas.

1.3.2 Objetivos Específicos:

1.3.2.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

1.3.2.2. Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

1.3.2.3. Analizar el mercado de financiamiento adecuado para el sector transporte de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

1.3.2.4. Formular la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

1.4 Justificación e Importancia de la Investigación

En Venezuela las regulaciones del mercado financiero han incidido en el sector de las microfinanzas, haciendo que el desarrollo de los bancos en esta área sea menor que en otros países como Perú, Bolivia o Ecuador. El sector de la banca en general maneja una cartera pequeña para el microcrédito y la misma es exigida dentro del marco regulatorio para las Entidades Financieras.

Las instituciones de microfinanzas se encuentran lejos de representar una parte importante del sector financiero del país, indicando que la poca oferta y los limitados mecanismos jurídicos para el afianzamiento de estos empréstitos son la causante del bajo nivel de

acceso a estos servicios financieros por parte de la población de limitados recursos y del sector de microempresas.

“Si bien contamos con los esfuerzos de entes públicos como la Sociedad de Garantías Recíprocas “Sogampi”, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero “Fondemi”, y el Instituto del Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria “Inapymi”, que ciertamente alivian e impulsan a una parte de este sector, requerimos mayores esfuerzos con énfasis en la creación de un mayor número de entes que estimulen y administren el microcrédito en los emprendedores aún más pequeños”. (Bittan).

Por otro lado las necesidades de financiamiento son amplias en el país y se ha complicado el acceso a ellos en virtud de la baja rentabilidad que están generando los procesos de inflación y desabastecimiento de bienes e insumos para las actividades económicas.

Durante varios años y aún en la actualidad, el sector transporte ha recibido ciertos planes y ayuda del gobierno nacional y de instituciones privadas para mejorar las unidades de transporte, adquirir nuevas unidades y aumentar su calidad de vida, sin embargo estos beneficios han sido pocos y no se dan vasto para la cantidad de transportistas que desarrollan su vida laboral día a día en la ciudad.

Por ejemplo, una de las buenas iniciativas fue de la banca comunitaria Banesco, institución orientada al sector microfinanciero del país, quienes elaboraron una tarjeta de crédito escolar, producto con el cual los transportistas podían financiar la compra de los artículos escolares de sus hijos, esta es una iniciativa beneficiosa pero parcial para los transportistas, y no cubre las necesidades claves de los transportistas tales como financiamiento para compra de neumáticos, aceites y repuestos.

De igual forma el 12 de agosto del 2013 el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Nicolás Maduro, aprobó un programa de financiamiento de unidades de transportes a través de la banca pública,

bajo el punto de cuenta N° 071/13. Dicho programa surgió con la finalidad de mejorar de forma continua el parque automotor público de las rutas urbanas, suburbanas e interurbanas del país a través de un financiamiento directo a los transportistas para la compra de nuevas unidades de transportes las cuales deben mejorar el servicio prestado a los ciudadanos y contribuir al reordenamiento de las rutas en los principales centros poblados del país.

Para participar en este programa “el transportista deberá tener una unidad de transporte cuya antigüedad supere los 20 años de vida útil, con el cumplimiento de este requisito fundamental, el transportista tendrá que inscribirse en el sistema venezolano de repuestos e insumos para el sector transporte público terrestre (SIVERIST) organismo adscrito al Ministerio del Poder Popular para el Comercio, luego deberá dirigirse a la gerencia de flota de FONTUR donde recibirá asesoría para armar el expediente financiero.

Posteriormente dicha carpeta se remite a uno de los entes de la banca pública (Tesoro, Venezuela, Bicentenario) organismo que decidirá si la solicitud del financiamiento aplica o no, de ser aprobado el crédito, se inicia el proceso de desincorporación del bus del parque automotor, a través de una empresa recuperadora de materiales y de forma paralela, FONTUR financia al transportista parte de la inicial. Tras ser aprobado el crédito, el banco cancela al concesionario el costo de la unidad, la cual estará a operar en la ruta previamente establecida por las autoridades.

De esta manera se observó que las iniciativas tanto públicas como privadas han sido positivas para el sector transporte sin embargo en la actualidad y según algunas observaciones y entrevistas que realizadas, se observó que el sector transporte el cual es parte del sector microeconómico del país aún se encuentra desasistido, la situación ha empeorado y las necesidades de financiamiento han aumentado al igual que el acceso a los repuestos ha sido difícil, la situación se ha agravado

para los transportistas por la alta inflación de finales 2017 y principios del 2018 la cual afecta los precios de los insumos del sector en cuestión y cuyo impacto en los costos no se puede trasladar al precio del servicio prestado, precio que se encuentra regulado por las políticas del estado.

Es importante resaltar que las conclusiones de este estudio son de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades de financiamiento para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a política nacional de control de precio y también es de interés para los integrantes del sector transporte en particular la línea hacienda casarapa ya que podrán observar sus costos y la rentabilidad de su negocio.

1.5 Alcance y Limitaciones de la Investigación.

Alcance

El Alcance de la investigación fue el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano línea hacienda casarapa. Está acotado a una sola línea de transporte suburbano del estado Miranda la cual se tomó por ser una de las principales línea que trasladan más usuarios diariamente, además se aplicó un estudio de costo y rentabilidad para la fecha del mes de diciembre 2017.

A su vez se encontró dificultad para encontrar soluciones de financiamiento adecuada dentro del país y se estudió soluciones que se han desarrollado en otros países.

Limitaciones

Dentro de las limitaciones consideradas para desarrollar la investigación están contenidas:

1. El acceso a información actualizada por parte de instituciones públicas (Banco Central de Venezuela, Instituciones Financieras, SUDEBAN).
2. El acceso a la información por parte del Ministerio de Transporte y FONTUR.
3. La recolección de la información de la investigación, la cual se tomará de la línea de transportes sub-urbana Caracas-Guarenas.
4. El periodo de tiempo para recopilar la información y aplicar la encuesta es de un mes.
5. El poco tiempo para la elaboración de la Investigación.
6. El tiempo para aplicar las entrevistas y encuestas a los socios de las líneas.
7. La resistencia cultural por parte de algunos socios de las líneas a responder preguntas relacionadas con su área financiera.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes.

En la Universidad de los Andes, en la facultad de Ciencias Económicas y Sociales R, Trejo (2008), realizó una investigación en la región de Tabay municipio Santos Marquina, estado Mérida; donde se planteó como alcance, presentar los mecanismos que faciliten el acceso a los microcréditos a los pequeños y medianos empresarios de la zona y su inclusión dentro de la banca formal específicamente el Banco Sofitasa Banco Universal ya que ella planteó que “algunas entidades bancarias dicen tener políticas crediticias dirigidas al apoyo de iniciativas microempresarias y exigen cierta cantidad de documentos y requisitos los cuales por el contrario terminan por alejar al solicitante”.

Para el año 2008 el 55% de la población económicamente activa (según la guía de Venezuela de ese año) no estaba bancarizada y por su situación socio-laboral de ingresos limitados no pueden financiarse por el sistema crediticio nacional (bancos comerciales y universales).

De esta manera la Sra. Trejo planteó en su investigación, la necesidad de crear en Venezuela una mayor cantidad de instituciones públicas y privadas que se dediquen con mayor firmeza y de forma especializada a contribuir con esa parte de la población, permitiéndole emprender proyectos, mejorar su calidad de vida y el de su entorno familiar.

Integrándose de esta forma de manera progresiva en la estructura crediticia tradicional y de igual manera es preciso manejar condiciones que permitan facilitar el acceso al sistema crediticio bancario y de otras instituciones, proporcionando un ambiente de credibilidad en los solicitantes, disminuyendo los obstáculos administrativos y estructurando fórmulas para la recuperación de lo prestado con intereses pagables y lapsos prudentes para todos los involucrados.

En la Universidad Católica Andrés Bello, M, Hernández (2009) de presentó su tesis titulada IMPACTO DE LOS MICROCREDITOS EN VENEZUELA donde ella indica la importancia que han tenido los microcréditos y las Instituciones que lo ofrecen en países como Chile, Ecuador Guatemala, México y Venezuela contribuyendo a disminuir la pobreza y mejorando la calidad de vida de los beneficiados.

A su vez ella indica que los primeros inicios de los microcréditos fueron ofrecidos por ONG, que muchas de ellas se convirtieron luego en Instituciones Microfinancieras continuando así la labor de Intermediación Financiera. En la mayoría de los países latinoamericanos, alrededor de un 60% de la población económicamente activa se encuentra desempeñando algún tipo de actividad en el sector informal de la de la economía.

De hecho, este sector se constituye en el más dinámico, generando ingresos y absorbiendo la mano de obra que otros sectores desplazan. Este sector estratégico no tiene, sin embargo, acceso permanente a los servicios financieros que la banca tradicional ofrece en sus países debiendo renunciar o postergar los planes de crecimiento y ampliación de sus iniciativas económicas o recurrir a Instituciones sin fines de lucro que dependen a su vez de recursos y fuentes de fondos que no son permanentes.

Es importante señalar que muchos países de Latinoamérica han realizado una serie de investigaciones con el fin de medir el impacto que han tenido las microfinanzas especialmente los microcréditos en el nivel de vida de los microempresarios y sus familias, países como Chile, Bolivia, México, Guatemala y Brasil entre otros se han dedicado a estudiar el microcrédito y su impacto en la Economía. En algunos países el uso de los microcréditos es relativamente nuevo.

De acuerdo a los estudios realizados en algunos países latinoamericanos, el microcrédito ha tenido un impacto positivo sobre aquellos microempresarios que han solicitado este tipo de créditos. A continuación se describen algunos estudios realizados para medir el impacto de los microcréditos:

En Chile se realizó un estudio del impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos en la II región de país. Este trabajo utilizó una muestra constituida por los clientes de la institución financiera Bandedesarrollo Microcrédito y la herramienta utilizada fue una encuesta, los resultados de este estudio arrojaron que los microcréditos obtenidos no contribuyeron a elevar el nivel de ingreso ni ayudaron a pasar a otro estándar de vida pero sí contribuyó a mantener el negocio por lo cual Romaní (2002) concluyó que los microcréditos son herramientas de subsistencia de los negocios de los microempresarios.

En Brasil y Chile, Aroca (2002) realizó un estudio de los programas de microcréditos, con el objetivo de medir el impacto de estos programas sobre los usuarios y la economía. Se utilizó como herramienta: en primer lugar una encuesta abierta a las Instituciones Financieras para conocer el procedimiento utilizado en segundo lugar un cuestionario a los microempresarios clientes de las Instituciones y en tercer lugar para poder comparar el efecto de un microcrédito sobre el ingreso de los microempresarios se creó un grupo de control donde se utilizó la encuesta Chilena CASEN y la brasilera PNAD.

La muestra fue más significativa en Brasil y dio como resultado que el impacto de los microcréditos es considerable y estadísticamente significativo en el ingreso de los microempresarios de Brasil.

Otro estudio realizado con el impacto de los microcréditos en las familias pobres del estado de la colina, se llevó a cabo en México por Cabezas (2004) donde se presentaron resultados alentadores ya que se pudo generar mayores ingresos y mayores niveles de empleo.

En términos generales así como Brasil, Chile y México han realizado estudios para medir el impacto de los microcréditos también lo han hecho Guatemala y Costa Rica, arrojando resultados positivos ya que han influenciado en los ingresos de los microempresarios y en sus hogares, han creado oportunidades para comenzar proyectos nuevos y el acceso al crédito. En el caso de Venezuela los estudios sobre el impacto de los microcréditos no han sido cuantiosos.

Sin embargo, podemos mencionar el estudio realizado por el proyecto de desarrollo de comunidades rurales pobre (PRODECOP 2006) proyecto financiado por el fondo Internacional de desarrollo Agrícola (FIDA) por la corporación andina de fomento (CAF) y del gobierno.

Este estudio se basó tanto en investigaciones documentales como trabajo de campo, tomando como muestra la población que presenta las siguientes características: ingresos familiares anuales por debajo de la

línea de pobreza, además, que provienen de actividades agropecuarias, se encuentran en municipios y parroquias con alta densidad de comunidades rurales pobres que presentan infraestructuras mínimas de mercados y carretera.

Además, se realizó una encuesta en el año 2000 a los usuarios beneficiados por el microcrédito y luego de dos años se realizó de nuevo la encuesta. Uno de los indicadores que se usó para medir el impacto del microcrédito en la pobreza fue el nivel de ingreso de la familia. Según el estudio realizado de la ciudad de Táchira se encontró que en el municipio Lobatera, el ingreso medio de las familias creció en 204,8% al igual que otros municipios del estado donde también hubo un incremento en sus ingresos.

Para los encuestados el hecho de que su nivel de ingreso aumentara se debió a la capacitación y accesos al crédito que recibieron por parte de PRODECOP, ya que les enseñaron entre otras cosas, técnicas para obtener negocios y trabajar la tierra, a través de un programa de capacitación para el desarrollo y la participación ciudadana (CDPC) dirigido por PRODECOP. Dicha investigación documentó resultados positivos, indicando que los microcréditos ayudan al fortalecimiento de los activos humanos, sociales, financieros y activos físicos de las familias.

Para PRODECOP el microcrédito no solo mejora la situación financiera de la mujer sino también su posición en la familia, en la sociedad, su autoestima y su poder de decisión. En general PRODECOP tuvo un impacto positivo reflejado en la organización de los beneficiarios, en el establecimiento de una cooperativa para promover las cajas rurales para financiar actividades productivas, mejoras de las viviendas, etc., siendo todas estas actividades factores determinantes en el aumento del nivel de ingreso de las familias.

De esta manera observamos que la herramienta del microcrédito es útil y valiosa para combatir la pobreza y aumentar una mejor calidad de vida para quien hace uso de ella. Esta Investigación permite ver que el microcrédito es una herramienta útil para el apoyo a diferentes sectores económicos y el que nos interesa acá es el sector transporte en la ruta suburbana Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa de tal forma que evaluaremos si es posible el desarrollo de un financiamiento con esta herramienta.

Aldana, Álvarez y Rubiela (2010), realizaron una investigación tipo exploratorio descriptivo en Bogotá, Colombia, para diseñar un plan de negocios que se ajustara a las necesidades del mercado, para ofrecer un portafolio de servicios en transporte de ejecutivos que permitiera generar un valor agregado para las compañías y sus pasajeros.

Para ello aplicaron una encuesta a 15 compañías registradas, entre las preguntas que se les formularon a los empresarios se encontró que, en cuanto al requerimiento de una flota de transporte privado para el uso de sus ejecutivos, 87% contestó de manera afirmativa, en el interés de subcontratar servicio de transporte privado para sus ejecutivos, 80% respondió que sí. De las empresas que estaban dispuesta a subcontratar el servicio se les preguntó sobre si la empresa contaba con alguna entidad prestadora de ese tipo de servicio el 75% respondió que no.

A partir del Flujo Neto de Efectivo y de la Tasa de descuento o de oportunidad del 20% anual la investigación dio como conclusión la viabilidad del negocio, tanto a nivel financiero como operativo, para el plan de negocio la TIR obtenida fue de 119%, significando que el proyecto tenía una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado, quedando la conformación de la microempresa con 25 socios.

Padilla y Puentestar (2011) elaboraron un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra

provincia de Imbabura, en Ecuador, para ello contaron con una muestra de informantes de los estratos (primario, secundario y terciario) de la población económicamente activa de la ciudad.

Con la investigación determinaron la situación de la oferta y demanda de la prestación de servicios de transporte de camionetas al sector público y privado en la ciudad.

Entre los resultados de la investigación encontraron que la mayor actividad económica que requiere el servicio de transporte de camionetas lo constituye el de comercio (53%), seguido del sector servicio (20%). La mayor frecuencia de utilización del servicio de transporte de camionetas correspondió a semanal (34%), seguido de ocasionalmente 32%, hubo informantes (19%) que manifestaron que lo solicitaron a diario y mensualmente 15%. En la calificación del servicio que prestaban, fue considerado malo para la mayoría de los informantes (50%), regular 34% y bueno 13%.

En cuanto a si era suficiente, 54% de los informantes manifestaron poco suficiente y 37% nada suficiente. El precio del servicio fue calificado caro por la mayoría (45%), igualmente manifestó la mayoría (49%) que el presupuesto mensual que se estimaba en gastos de transporte era entre 31 a 60 dólares.

Para solicitar el servicio de transporte de camionetas la mayoría de usuarios (53%) manifiesta que sería muy adecuado por vía telefónica. Un gran porcentaje de usuarios (72%) manifestó la necesidad de la creación de una empresa de transporte de camionetas, y consideran que siempre han tenido dificultad para conseguir el servicio de camionetas (56%). Cuando se entrevistó a dueños de cooperativas y compañías de camionetas sobre la creación de una nueva empresa de transporte, manifestaron estar de acuerdo por la demanda, que no afectaría de ninguna manera a las que existían.

En cuanto a los precios, la mayoría indicó que lo hacían por kilometraje recorrido de 1 a 5 km \$3.00usd, 5 a15km \$10,00 usd y más de 15km \$15,00 a 20,00 usd, igualmente manifiestan que el tiempo de espera afecta a la hora del cobro, la mayoría cobra \$20,00 a 30,00 dólares por una hora de espera.

En cuanto al estudio de mercado para la creación de la empresa de transporte se consideraron las variables: Oferta, Demanda, Canal de Comercialización y Precio de contratación, encontrando entre otros, un crecimiento en la proyección de la oferta a una tasa de crecimiento del 13,91, alta demanda en el servicio por el crecimiento de la población, estimada en una tasa de 2,3%, los canales de comercialización del servicio recomendado fue teléfono y contratación directa en la Oficina.

En la evaluación financiera se obtuvo Valor actual neto (VAN) \$ 3.151,56 lo que garantizaba la viabilidad del proyecto. Tasa interna de retorno (TIR) para el año de inicio fue de 34%, donde la inversión del proyecto se recuperaría en un tiempo de 4,55 años indicando que existiría rentabilidad en el proyecto aunado a que el Índice de rentabilidad Beneficio – Costo fue de 0.43, finalmente, entre las conclusiones de los autores se destaca que, el proyecto de la creación de la empresa de transporte de camionetas es financieramente rentable porque supera las tasas activas del mercado.

Mantilla. (2012). Realizó una investigación para analizar el efecto que tienen los microcréditos de la Caja Trujillo en el desarrollo del sector transporte urbano del distrito de El Porvenir en Trujillo, Perú, para ello estudiaron a 30 propietarios de las unidades de transporte de pasajeros del distrito, aplicando un método analítico y sintético e hizo comparación del año 2010 y 2011, encontrando que el parque automotor aumentó así como en el número de unidades en el sector transporte urbano (4.5% en microbús, 13,5% combis, 33,3% colectivos), de igual manera se incrementó el número de pasajeros en 28,14%.

Hubo mayor de colocaciones por parte de la Caja de ahorro Trujillo por diferentes tipos de crédito, entre ellos, de microempresas en un 20,63%, y en particular, el sector transporte, presentándose un aumento de 42,4%, y de éste, 66,13% representó el incremento el sector transporte urbano.

Es importante destacar que entre los problemas que presentaron los propietarios de los vehículos son modernización de las unidades (35%), costos del combustible (30%), y mantenimiento de vehículo (25%), reportando que 53% destinan el microcrédito a repotenciación de su vehículo, de manera particular, 37% a la reparación del motor de su unidad, 33% a otras reparaciones y 30% a la compra de otra unidad. De los encuestados, 60% manifestó que el microcrédito le permitió crecer en su negocio y mejorar su calidad de vida. 73% opinan que hubo un crecimiento del transporte urbano.

Entre sus conclusiones indicó que el microcrédito que otorgó la Caja Trujillo tuvo un efecto positivo en los empresarios que brindan el servicio de transporte urbano debido a que permitió que los trabajadores tengan la opción de renovar y/o repotenciar sus unidades y con ello ofrecer un mejor servicio a la población de El Porvenir.

Iván Eli Figueroa (2013) presenta tesis en la Universidad de los Andes, titulada LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA PERIODO 2002-2012 en la cual Figueroa nos presenta el Comportamiento de la Cartera de Microcréditos Mantenido por el Sistema Bancario durante (2002-2012).la cual permite analizar el comportamiento de la cartera de microcréditos mantenida en el lapso estudiado, tanto para el sistema bancario en su conjunto como los diferentes subsistemas de banca que conforman el sistema.

Para el 2002, la cartera microcrediticia en conjunto (sistema bancario) fue de Bs. 58,9 miles de millones (0,05% del Producto interno) y para el cierre de 2012 se ubicó en Bs. 20.555,4 miles de millones,

equivalente al 1,25% del Producto Interno Bruto (PIB); esto significó un crecimiento en la cartera mantenida de 348,76 veces entre 2002 y 2012, a una tasa de crecimiento interanual promedio (T.C.I.P) de 79,6% y un promedio simple de Bs. 5.131,0 miles de millones para el intervalo 2002-2012; este crecimiento fue muy superior al registrado por la cartera total de créditos del sistema bancario en su conjunto, que creció a una T.C.I.P de 45%.

La estimación de tasas de variación interanuales para el sistema bancario muestra un crecimiento promedio en la cartera microcrediticia de 95,9% para el período y revela al 2003, como el año con la tasa de variación más alta del período estudiado (328,4%).

La razón de tal nivel de crecimiento según (López & Fuentes, 2008), fue producto del crecimiento en la cartera de microcréditos de instituciones como Banesco (47%), Mercantil (29,14%) y Venezolano de Crédito (18,17%). Por su parte entre los meses de noviembre y diciembre del año mencionado, las carteras microcrediticias que registraron mayor crecimiento fueron las del Banco Occidental de Descuento (60,02%), Banco Provincial (53%) y Banco Mercantil (13,41%).

A partir del 2003, la tasa de variación por año de la cartera conjunta de microcréditos inicia un descenso paulatino hasta el 2009, cuando el total de microcréditos se ubicó en Bs. 5.232,5 miles de millones para una variación de 6,9%, la más baja del período, lo que significó una desaceleración de 6,1 puntos porcentuales respecto a 2008.

De acuerdo al (Banco Central de Venezuela, 2002-2011) este hecho respondió a la adaptación del sector bancario a la fase recesiva del ciclo económico del año, expresado en un menor dinamismo económico producido, en parte, por una caída en el producto interno, menores captaciones y una disminución en el índice de intermediación bancaria.

En dicho año las carteras de microcréditos que mostraron mayor incidencia encontramos la de Banesco con un 19,2% del total anual,

Provincial (12,8%), Mercantil (10,4%) y Venezuela (9,6%); todas ellas entidades bancarias del subsistema Banca Universal y comercial (BUC), en tanto las de menor participación la encontramos en entidades de la Banca de Desarrollo (BDD) como Bangente (3,9%) y Bancrecer 2,3% del total anual. Para el 2012, la cartera mantenida es la más alta, en términos absolutos, de la serie analizada (Bs. 20.555,4 miles de millones) con una variación anual de 111,4%, resultado del balance positivo en la actividad económica que vio favorecidas las actividades del sector no petrolero.

Las entidades bancarias de más significación en el resultado del año la encontramos en: Bicentenario (19,6%), Banesco (18%), Venezuela (10,4%), Mercantil (8,8%) y Provincial (7,9%); todas ellas integrantes de la BUC. En lo que se refiere a los Bancos microfinancieros, tenemos Bancrecer (7%) y Bangente (3,8%).

En este análisis se denota un hecho destacable; aun cuando la información es un incremento continuado en la cartera mantenida de microcréditos por el sistema bancario, en términos relativos, la tendencia realmente es decreciente, tasas de crecimiento menores a las observadas en años anteriores, en el intervalo 2003- 2009; esta comienza a revertirse a partir del 2010 hasta el 2012, cuando la variación anualizada alcanzó 111,4% Ahora bien, aun cuando, se evidencia un crecimiento muy alto, al comparar la cartera del 2002 y la del 2012; el ritmo de largo plazo es al decrecimiento, dado el carácter regulatorio de la cartera (tasas de interés) que lleva a las entidades a cumplir solamente con el mínimo exigido por la ley.

Dicha Investigación del alumno Figueroa, denota que las Instituciones financieras solo cumplen con lo mínimo exigido por la ley en cuanto a microcréditos se refiere y solo tres entidades se dedican al sector microempresario durante ese periodo (2002-2012) quedando así una gran parte del mercado microeconómico desasistido y proyectando una desaceleración en el otorgamiento de microcréditos.

Un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo por Díaz, Lugo y Páez (20015), el cual titulan OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO A OPERADORES PRIVADOS DE TRANSPORTE PUBLICO EN LATINOAMERICA y donde evalúan la situación de transporte en tres países latinoamericanos y como otorgar financiamientos para contribuir a la mejoras de las vías, de los transportistas y de las ciudades.

Dicho estudio es parte de un esfuerzo conjunto del Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro de Transporte Sustentable CTS EMBARQ México. En él se identifican y analizan las necesidades y mecanismos de financiamiento de operadores privados de transporte público de superficie en tres ciudades de Latinoamérica: Bogotá, Ciudad de México y Santiago de Chile.

Tomando como casos de estudio a tres empresas, se hace una evaluación de los riesgos financieros existentes en la actualidad, estableciendo las condiciones técnicas, económicas, comerciales, organizacionales y políticas necesarias para la generación de oportunidades de financiamiento desde la banca de desarrollo.

Estas condiciones se basan en la adopción de esquemas de riesgo compartido entre Estado y operadores, en el establecimiento de gobiernos corporativos sólidos y técnicamente asesorados, en la definición de reglas claras y transparentes de operación, en el establecimiento de políticas tarifarias rigurosas y confiables en el largo plazo y en el reforzamiento de mecanismos de regulación y seguimiento financiero y operativo de las empresas.

Es común que estas empresas estén conformadas por pequeños empresarios provenientes del sistema tradicional, que no cuentan con canales de financiamiento adecuado para hacer las inversiones que los nuevos sistemas de transporte requieren. Esto se debe en gran medida a la falta de capital para la constitución de las empresas, a la carencia de

garantías satisfactorias, a la inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, a la falta de un historial financiero detrás y al alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador.

Los riesgos no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que hacen peligrar su modelo de negocio: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda, aumento de la congestión vehicular.

El proceso de transformación de los sistemas de transporte público emprendido por las grandes ciudades latinoamericanas se basa en gran medida en el desarrollo de esquemas público-privados en los que el Estado retoma las funciones de planificación y gestión, mientras la operación se asigna a grandes empresas privadas prestadoras de servicios.

Uno de los problemas más graves que ha debido enfrentar este proceso de transformación ha sido la falta de canales de financiamiento adecuado para que las nuevas empresas hagan las inversiones de flota e infraestructura física (patios, talleres) que las concesiones de transporte requieren. Esto se ha traducido en una excesiva prolongación del uso de flota obsoleta, en el incumplimiento de los aspectos operativos establecidos en los contratos de operación y en el deterioro de la calidad del servicio al usuario, entre otros efectos negativos.

Al tratarse de sistemas parcial o totalmente integrados, la crisis de una empresa afecta a todo el sistema, tanto en sus aspectos financieros como operacionales y de imagen. A nivel académico, los estudios existentes sobre estos procesos de transformación generalmente se centran en aspectos operacionales, siendo escasos los trabajos existentes sobre los esquemas organizacionales o financieros de los distintos actores que participan en ellos.

Para llenar este vacío, dicho estudio identificó y analizó las necesidades y mecanismos de financiamiento de operadores privados de transporte público de superficie en tres ciudades de Latinoamérica: Bogotá, Ciudad de México y Santiago de Chile.

Tomando como casos de estudio a tres empresas representativas de distintos esquemas de concesión y que cuentan con significativa participación en sus sistemas, el presente estudio hace una evaluación de los riesgos no sólo financieros, sino también técnicos, comerciales, organizacionales y políticos que éstas enfrentan, estableciendo las condiciones necesarias para la creación de instrumentos financieros desde la banca de desarrollo dirigidos a operadores privados.

Al respecto, el estudio identifica una serie de factores que inciden en la reticencia de la banca a otorgar financiamiento a los operadores: falta de capital para la constitución de las empresas, carencia de garantías satisfactorias, inexistencia de estructuras organizacionales y gobiernos corporativos adecuados, falta de un historial financiero detrás y alto riesgo que los términos de los contratos suponen para el operador.

Los riesgos existentes no son sólo internos: también hay situaciones externas a las empresas que atentan contra su calificación de sujetos de crédito: carencia de infraestructura adecuada, implementación incompleta de sistemas de control y recaudo, disminución de la demanda de pasajeros, evasión en el pago de tarifa, expansión urbana desmedida, aumento de la congestión vehicular.

A pesar de lo descrito anteriormente, el análisis de la información financiera de los tres operadores seleccionados señala que dos de ellos (caso Bogotá y Santiago) sí pueden ser considerados positivos desde el punto de vista crediticio siempre y cuando cuenten con instrumentos financieros que tengan un suficiente grado de flexibilidad para adaptarse a las características de un negocio de maduración lenta.

Distinto es el caso del operador estudiado en México que podría estar en alto riesgo de insolvencia financiera de acuerdo con los indicadores compartidos. La inexistencia de un gobierno corporativo adecuado sumada a la visión empresarial de largo plazo de buena parte de sus socios aparece como las causas más importantes de esta situación, agravada por la falta de claridad en la política tarifaria de la ciudad y la inexistencia de infraestructura de circulación exclusiva para sus buses.

Del análisis realizado se desprende que el financiamiento a operadores privados es factible siempre y cuando se tengan en cuenta las características de un negocio que en la región alcance su equilibrio financiero entre los cinco y los siete años. Para ello se hacen cinco grandes recomendaciones a las Instituciones Financieras y Entidades Públicas a cargo de la gestión de los sistemas:

- Privilegiar el apoyo a empresas que operen en estructuras de servicio público de transporte con fuerte regulación y control por parte de un ente gestor estatal.
- Financiar aquellos servicios cuya operación esté debidamente delimitada en los contratos de concesión.
- Exigir políticas tarifarias claras y transparentes, que cuenten con mecanismos rigurosos para la fijación de la tarifa técnica, y que contemplen herramientas de compensación adecuadas en caso de presentarse diferencias entre la tarifa técnica y la tarifa al usuario.
- Fomentar la existencia de mecanismos públicos de seguimiento económico y financiero de las concesiones de transporte colectivo.
- Privilegiar aquellos sistemas en que hay riesgos compartidos entre operadores y Estado.

El Banco Interamericano de Desarrollo realizó un estudio titulado MEJORES PRACTICAS INTERNACIONALES DE FONDEO Y FINANCIAMIENTO PARA EL TRANSPORTE PUBLICO URBANO presentado por Crotte, Arvizu, Taddia, Diez-Roux y Garduño (2015) quienes indicaron que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital; sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos.

Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes. De acuerdo con datos de la CAF, la inversión en infraestructura en la región de América Latina se situó por encima del 3% del PIB en los años ochenta, pero decreció significativamente desde entonces.

A mediados de los noventa llegó a representar 0,8% del PIB, lo cual habla de los retos para movilizar en el corto plazo inversión privada en la región (CAF, 2014). Sin embargo, uno de los mayores desafíos a nivel local para hacer sostenible el desarrollo de proyectos mediante el financiamiento privado es transmitir a los tomadores de decisión municipal que el financiamiento de proyectos mediante la deuda no es una fuente adicional de ingresos.

La deuda simplemente convierte los ingresos futuros de los municipios en capital de corto plazo para la inversión (Hábitat III, 2016). Por lo tanto, el tema de ingresos locales sigue siendo un aspecto de suma relevancia que no debe de ser sustituido por el financiamiento. Se deben tomar en cuenta dos cosas respecto al endeudamiento local (Hábitat III, 2016: 6):

- En primer lugar, recurrir a la deuda no debe ser visto o usado como un mecanismo para cerrar las brechas fiscales asociadas a compromisos de gasto actuales.
- En segundo lugar, el uso de la deuda sólo es factible cuando los municipios tienen la capacidad de pagar sus respectivos compromisos en tiempo y forma (lo que se conoce como el “servicio de la deuda”) con sus ingresos de manera sostenible.

Un débil servicio de deuda a nivel local genera desequilibrios fiscales profundos y estructurales que al final ocasionan una elevada tasa de interés para el endeudamiento, con lo cual se vuelve inviable la ampliación y mantenimiento de la infraestructura en el mediano y largo plazo (Hábitat III, 2016: 16-17). Respecto al financiamiento de proyectos, la pregunta importante es conocer el nivel de deuda adquirida como porcentaje del total de la inversión (level of debt finance).

Un proyecto de transporte público bien diseñado, con un buen respaldo de fuentes de ingresos locales y con una tasa estimada de rendimiento razonable debe implicar un coeficiente de endeudamiento de alrededor de 70:30. Es decir, si una inversión total es de \$100 millones, se esperaría que \$30 millones sean una inversión en efectivo directamente de la fuente de fondeo, mientras que los otros \$70 millones se financien mediante esquemas de crédito (ITDP, 2015: 28).

Esta relación es sólo un indicador a tomar en cuenta en la estructuración de los proyectos de transporte público urbano, no una regla que haya que seguir en todos los casos. Una de las opciones más convenientes en términos del costo de capital, su condicionalidad y costos de transacción es la emisión de bonos; pero este mecanismo suele implicar que los gobiernos locales cuenten con una calificación crediticia.

En los Estados Unidos los gobiernos estatales y municipales han utilizado la emisión de bonos por más de dos siglos para financiar la provisión de infraestructura (US Treasury, 2014). Los sistemas de transporte también se han financiado mediante la emisión de bonos, un mercado altamente desarrollado en ese país y en donde la calificación crediticia de gobiernos locales se lleva a cabo por agencias especializadas.

Sin embargo, en los países donde hay poco acceso a los mercados de deuda las autoridades recurren a préstamos comerciales de los bancos privados para financiar una alta proporción de la infraestructura. Lo anterior implica un costo de capital más alto con lo cual los gobiernos municipales incrementan la presión de las finanzas públicas en el mediano y largo plazo. Este antecedente nos hace ver que el estado pudiese emitir deuda pública para financiar un buen proyecto de transporte público.

Barcia (2015), desarrolló un proyecto para demostrar la viabilidad de crear una comercializadora dedicada a la compra venta de repuestos para buses en el cantón de General Villamil Playas de la provincia del Guayas, Bogotá. Colombia. Al realizar 54 encuestas a socios dueños de tres cooperativas, se determinó la necesidad de emprender una compañía nueva que cumpla con el objetivo.

Entre los resultados de la encuesta a los socios encontraron que la mayoría (63%) hacían mantenimiento de los buses 2 veces al mes y el resto (37%) 3 veces al mes, de la frecuencia de daños de los buses, 69% indicó que duraba en dañarse en más de un mes, mientras que 31% se les dañaba a diario. En cuanto al valor del gasto, 85% manifiestan gastar entre 125 y 200 pesos, 15% entre 225 y 300 pesos. En cuanto a la necesidad de la creación de una comercializadora de repuestos para buses para cubrir la demanda de los buses de la localidad, la totalidad (100%) manifestó estar de acuerdo.

Partiendo de esta necesidad, se desarrolló el plan de negocios denominado ECUALOLIZ, la microempresa de compra venta de repuestos,

donde el financiamiento se realizó mediante un crédito bancario, el cual fue pagadero en tres años con intereses del 14% de forma anual, obteniendo resultados positivos en VAN, Tasa Interna de Retorno (TIR) y WACC, adicionalmente la evaluación del período de recuperación haciendo certero la rentabilidad del proyecto.

Abarca, Mallma, Pérez y Vidal (2017), elaboraron un Plan de Negocios para la creación de una ONG dedicada a brindar soluciones financieras al ofrecer créditos a microempresarios en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima – Perú denominada Presta Más. El propósito fue atender necesidades de financiamiento destinado a la producción de micro y pequeños empresarios. Se aplicó muestreo no probabilístico por conveniencia.

Del universo de personas voluntarias entre 18 y 70 años de edad con actividad económica propia con más de un año de antigüedad en el distrito San Juan de Lurigancho o residentes del distrito con actividad económica fuera del distrito con necesidades de financiamiento de créditos entre 300 a 1.500 soles para atender necesidades de Capital de Trabajo, Activo Fijo u otras necesidades.

Se procedió a elegir la muestra de cuatro Focus Groups de seis participantes por cada grupo respondiendo a criterios de practicidad a fin de evitar riesgo de obtener resultados limitados, incompletos y/o sesgados, que conduzcan a conclusiones y decisiones erróneas. Se encontró que **Presta Mas**, inicia operaciones con 331.715 soles, para mantener la proyección de crecer 74% promedio anual, superior al 40% anual respecto a la industria, ONG **Presta Mas** reinvertirá los beneficios, tiene abierta la posibilidad de captar asociados; sin embargo, de acuerdo a la proyección no se precisa.

El producto que ofrece **Presta Mas** es un crédito para Capital de Trabajo y/o Activo Fijo, es un servicio valorado por la comodidad con el cual se brinda basado en la sencillez del proceso, exigencia de mínimos requisitos, agilidad y rapidez de atención de las solicitudes, evaluación,

verificación, desembolso y la recuperación del crédito. La Tasa Interna de Retorno económica para el proyecto es de 65.67%, una tasa superior a la del costo Oportunidad de Capital del 18.27% y del costo de fondeo esperado expresado en el Kd del 12.68%; es factible y muy atractivo el desarrollo del presente proyecto de inversión.

Presta Mas considera obtener una rentabilidad financiera (ROE) mayor a 18.27%. Al quinto año el ROE es de 63.59% resultado de 3, 332,629 soles de utilidad y de un Patrimonio de 5, 241,055 soles.

Entre sus conclusiones se tiene que, el costo de fondeo de 1% mensual o 13% anual, supera a los pagos en Depósito a Plazo Fijo, fondos mutuos o inversión, hace atractivo a funcionarios de créditos que desean lograr retornos superiores al 8% anual. El Costo de Oportunidad calculado es congruente con la industria sobre el 18% anual.

Con estimaciones de incobrabilidad de un 3%, 5% y 10%, de mora por incobrabilidad respecto al Saldo de Cartera colocada genera un Valor Actual Neto (VAN) positivo, siendo el VAN igual a 0 cuando la mora supera el 43%. El ideal es un promedio de crédito para la cartera de S/. 500 y 300 clientes máximo por asesor.

Chicaiza (2017) realizó una investigación descriptiva correlacional sobre el microcrédito y la calidad de vida de los socios de la Asociación de Agricultores Virgen de Fátima del cantón Píllaro, para ello realizan una encuesta a los 20 socios de la Asociación, entre los resultados se tiene que: la mayoría de los socios (55%) eran de sexo masculino y 45% de sexo femenino, 60% de los socios estudiaron primaria, 25% secundaria y 15% tercer nivel. En cuanto al tipo de crédito que solicitan generalmente 80% de los socios indicó que solicitaban microcrédito.

La mayoría (60%) manifestó que era fácil la obtención del microcrédito mientras que 40% dijo era difícil. Para la obtención de un microcrédito, 45%

considera que es factible en las cooperativas de ahorro y crédito, 30% del banco privado y 20% del banco público.

De los montos solicitados en los microcréditos la mayoría (35%) de los socios los destina para activos fijos, entre ellos maquinaria y vehículo, manifestando 65% que el monto que solicita a la institución financiera va de acuerdo a su capacidad de pago. De los socios encuestados, 65% cree que no mejora su calidad de vida con la concesión de microcréditos.

Troncoso (2017) elaboró un estudio titulado “Deseconomías de Escala en el Transporte de Buses de Santiago, Chile”, para indagar la estructura de costos de la industria de buses de la ciudad en dos períodos. El autor, considerando como referencia datos del ministerio de transporte y telecomunicaciones SECTRA, encontró que el sistema de buses conocido como “Micros Amarillas”, en la mayoría de los casos (30,7%), eran microempresarios, poseedores de un bus, seguidos de pequeños empresarios (19,3%), quienes tenían entre 2 y 4 buses.

La información suministrada por los operadores, indicaron que los empresarios más grandes (más número de buses superior a 20 buses), tenían por lo general líneas completas, que operaban recorridos con demandas por sobre el promedio de los servicios, ya que servían ejes de alta demanda, permitiéndole compensar sus mayores costos de operación (3.567.130 pesos chilenos, agosto 2002, por bus).

Existiendo deseconomía de escala de operación de buses, lo cual lo consideran consistente con el hecho de que la mayoría de las empresas se hayan constituidos como operadores de un bus o unos pocos buses, siendo el costo promedio mensual para microempresarios de 2.407.401 de pesos chilenos (agosto, año 2002), y para la empresa pequeña, 2.856.133 de pesos chilenos (agosto, año 2002).

Por su parte al sistema “Transantiago”, el cual opera con un reducido de empresas (14) (julio, 2012), realizó un modelo econométrico, con la intención de detectar la presencia de economías o deseconomías de escala, para ello se analizó la relación entre costos y tamaño de la empresa, considerando costos anuales de operación y pagos mensuales relacionado con la escala de operación (pasajeros transportados, kilómetros recorridos, tamaño de la flota).

Estimando el impacto que tienen los costos al aumentar, en una misma proporción, las mismas, cuyos resultados encontrados es que el coeficiente de escala resultó ser significativamente mayor que uno y cercano a 1.2, esto implicaría que un aumento de un 10% en las variables de operación se traduciría en un aumento de 12% en los costos totales de operación, lo que se sugiere la existencia de deseconomía de escala en la operación del servicio.

El autor concluye que los resultados sugieren que en futuras licitaciones, el marco regulatorio debiera permitir la participación de empresas de menor tamaño, a fin de reducir los niveles de costos que se observan en la industria. Adicionalmente, un mayor número de empresas (y de menor tamaño cada una) debiera facilitar la competencia y sustitución de servicios en aquellos casos en que la calidad ofrecida se aleja del promedio o del estándar exigido.

2.2 Bases teoricas.

Para evaluar la relación crediticia de los clientes del sector microeconómico del país con los bancos es importante tomar en cuenta que el crecimiento de los microcréditos a nivel mundial junto a la normativa internacional sobre requerimientos de capital (la cual se estableció en Basilea II) están impulsando a las instituciones de microfinanzas a una

mayor competencia con las otras entidades bancarias por este segmento de negocio.

El acuerdo internacional sobre regulación y supervisión bancaria denominado "Nuevo Acuerdo de Capital", aprobado en 2004 por el Comité de Basilea y conocido como Basilea II, exige a las entidades financieras de los países que se adscriba al mismo una revisión de sus dotaciones de capital para cubrir los riesgos. Por consiguiente, las entidades financieras y de microfinanzas (IMFs) supervisadas requieren adoptar procesos internos que sean capaces de medir el riesgo de crédito.

Las entidades financieras que sirven a la industria microfinanciera deberán actuar bajo los parámetros de Basilea II. En efecto, estos parámetros les obligan a disponer de herramientas que les permitan establecer modelos de medición (scorings y ratings) con objeto de discriminar a los clientes según su perfil de riesgo, sistemas de seguimiento del riesgo vivo y modelos de evaluación de la exposición y la severidad en el riesgo de crédito.

Basilea II también obliga a las entidades financieras no solo a adaptar sus sistemas de cálculo del consumo de capital, sino también a modificar los sistemas de reporting (informes financieros) y de análisis de la información. Ambos elementos, es decir los informes financieros y el análisis de los mismos, son la clave de Basilea II que hace necesario gestionar grandes bases de datos, capaces de ofrecer la información exacta para cuantificar los riesgos de cada operación, lo que supone un verdadero reto para los bancos y, especialmente, para las entidades de microfinanzas.

En Venezuela durante los dos gobiernos del ex presidente Hugo Chávez se elaboraron dos planes de desarrollo económico y social de la nación 2001-2007 y 2007-2013 respectivamente, estos planes presentaron la transformación política, institucional y administrativa de estado por lo que fue característico del periodo que se inició con el cambio

constitucional y el nacimiento de instituciones y mecanismos de intervención pública que permitiría construir la sociedad deseada.

En la ocasión de cuando se elaboró el primer Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación del siglo XXI para el período 2001-2007 (Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2008), se estableció la necesidad de reestructurar el sistema financiero con fines de promover la diversificación productiva y el crecimiento económico, facilitar el acceso al financiamiento suficiente y oportuno a los diversos actores de la vida nacional, incrementar la bancarización y contribuir a la reducción de la pobreza y a la equidad social.

A la consecución de estos objetivos debería haber contribuido al fortalecimiento del sector financiero público, considerándolo como estratégico para la democratización del financiamiento. Antes de finalizar la primera década de este siglo, se presentó un segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación (2007-2013) el cual debió continuar con los propósitos de su inmediato anterior, adicionando el objetivo de la construcción del nuevo modelo productivo socialista, el cual debió tener en la financiación del sistema financiero público uno de sus anclajes más importantes.

La segunda etapa se ubicó entre los años 2007-2013, a partir de la que se enuncia la transición al socialismo como formación social. Los lineamientos de ese proceso de transición se hacen explícitos en el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013 (Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista) que establece “en esta nueva fase de gobierno para profundizar los logros alcanzados por los lineamientos del Plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007 se orienta Venezuela hacia la construcción del Socialismo del Siglo XXI”. Ministerio de Planificación y Desarrollo. (2001,7-8).

Es preciso acotar que el período referido se caracteriza por la continuidad en el gobierno por período consecutivo de la misma tendencia

política. Esta continuidad política viabiliza la conexión entre los dos planes de desarrollo señalados, observándose que en el Plan de la Nación 2007-2013 en el que aparece por primera vez como propuesta institucional la transición al socialismo, se expresa el propósito de tener como punto de partida los logros y avances alcanzados en la primera etapa (2001-2007).

El recorrido por las dos etapas mencionadas muestra una ruptura conceptual en el modelo de organización de la sociedad, y en particular del modelo económico. Cuando se inicia la era bolivariana se avizoran constructos propios de una sociedad capitalista, de carácter mixto con participación conjunta de la iniciativa privada y pública. Los enunciados presentes en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999, en sus artículos 112 y 299 respectivamente, relativos a los derechos económicos, el sistema socioeconómico y la función del Estado en la economía señalan:

Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país. Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela.

Artículo 299. El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad.

El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.

A continuación, se define como un proyecto, el ciclo de vida, sus distintas fases y otros aspectos de interés que servirán de herramienta para desarrollar y comprender el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea hacienda casarapa que se desea desarrollar en esta investigación.

Proyecto

El Project Management Institute® (PMI, 2017) indica, “un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos indica un principio y un final definidos. El final se alcanza cuando se logran los objetivos del proyecto o cuando se termina el proyecto porque sus objetivos no se cumplirán o no pueden ser cumplidos, o cuando ya no existe la necesidad que dio origen al proyecto.”

Ciclo de vida de Proyecto

Los proyectos son dinámicos y responden a un ciclo de vida. Desde el inicio del mismo hasta su final pasan por varias etapas para facilitar su desarrollo, tal y como se muestra en la Figura 1. Según (PMI, 2017) “el ciclo de vida del proyecto es un conjunto de fases del mismo, generalmente secuenciales y en ocasiones superpuestas, cuyo nombre y número se determinan por las necesidades de gestión y control de la organización u

organizaciones que participan en el proyecto, la naturaleza propia del proyecto y su área de aplicación.” Según la Guía del PMBOK®, se identifican cinco grupos de procesos necesarios para la administración de proyectos: inicio, planeación, ejecución, seguimiento control y por último de cierre.

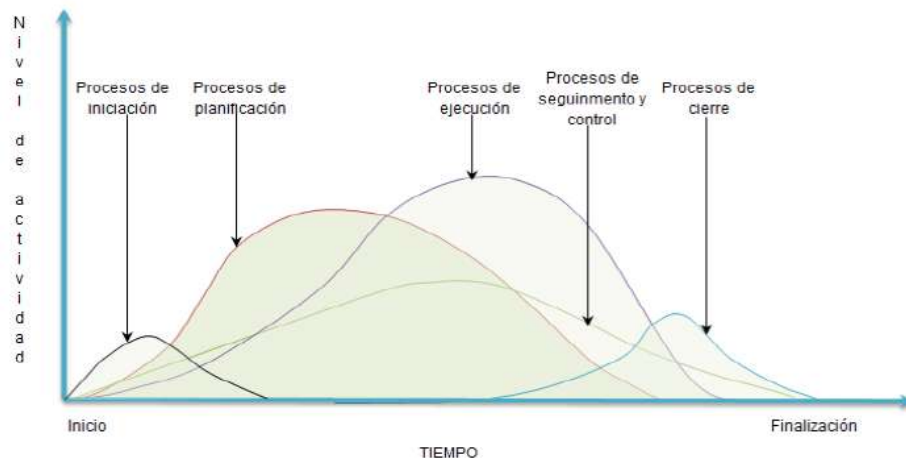


Figura 2 Interacción entre los cinco grupos de procesos.
Fuente: (PMI, 2017)

Las razones internas más importantes que justifican la elaboración de un proyecto:

- Permite hacer una evaluación real del potencial de la oportunidad de negocio.
- Determina las variables críticas del negocio, o sea aquellas cuyas fluctuaciones podría afectar sustancialmente el proyecto.
- Determina las variables que exige control permanente
- Permite identificar supuestos fatales para el éxito del proyecto
- Permite evaluar varios escenarios y varias estrategias de operación de proyecto
- Brinda la posibilidad de explicar, justificar, proyectar y evaluar los supuestos de base del proyecto
- Permite reducir los riesgos del proyecto, al tomar decisiones con más información y de mejor calidad.

- Establece un plan estratégico para la empresa y una serie de metas que permite evaluar el desarrollo del plan estratégico.
- Entrega al empresario el primer presupuesto y con ello la primera herramienta administrativa de la empresa.
- Da posibles soluciones a potenciales dificultades que la empresa pueda enfrentar.
- Permite Conocer en detalle todas las facetas del proyecto y en muchos casos entrenarse en esas áreas.
- Evalúa el estado actual y futuro de la empresa y del entorno en donde operará.
- Establece objetivos y metas de corto y largo plazo.
- Define los requerimientos de recursos de todo tipo en un panorama de tiempo y de las formas de consecución de ellos.
- Muestra la capacidad empresarial del empresario.

Todo proyecto consta de las siguientes componentes:

Análisis de mercado, tiene como objetivo central, determinar con un buen nivel de confianza los siguientes aspectos: La existencia real de clientes con pedidos para los productos o servicios que van a producirse, la disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demanda en términos de poder elaborar.

Una proyección de ventas, la aceptación de las formas de pago, la valides del mecanismo de mercado y venta previstos la identificación de los canales de distribución que se van a usar, la identificación de las ventajas y desventajas competitivas y etc. Este análisis de mercado incluye, claro está el análisis del entorno y comercial, en el cual se va a mover el nuevo negocio.

El análisis Técnico, tiene como objetivo central definir la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad con la calidad y el costo

requerido. Esto origina la necesidad de identificar procesos productivos productores de materias primas equipos tecnología, recursos humanos, suministros, sistemas de control, formas de operación, consumos unitarios de materia prima e insumos y servicio distribución de planta de equipos requerimientos de capacidad de recursos humanos, etc. En resumen, debe definir la posibilidad de producir lo que se ha planteado en el análisis de mercado.

El análisis administrativo, tiene como objetivo central definir las necesidades de perfil del grupo empresarial y del personal que el negocio exige las estructuras y los estilos de dirección los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y en los resultados, y, claro está la posibilidad de contar con todos estos elementos.

El análisis legal y social tiene como objetivo definir la posibilidad legal y social que existe para que el negocio establezca y opere temas como permisos reglamentaciones leyes, efectos sociales, tipo de sociedad, responsabilidades entre otros, deben estudiarse detalladamente para visualizar la factibilidad para cumplir estos requerimientos legales y evitar las incidencias negativas sobre la comunidad.

El análisis económico tiene como objetivo central determinar las características económicas del proyecto; para ello hay una necesidad de identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, los gastos, la utilidad los puntos de equilibrio contable, y económico y determinar la posibilidad que al vender el producto al precio establecido el negocio deje un excedente adecuado.

El análisis financiero tiene como objetivo central determinar las necesidades de recursos financieros, la fuente y las condiciones de estas y las posibilidades reales de acceso a las mismas.

Análisis de riesgos e intangibles trata de analizar los efectos que cambios potenciales en las variables básicas del proyecto puede generar en sus indicadores de factibilidad. Igualmente analiza al menos cualitativamente, aquellas variables que no han podido ser incluidas en todas las etapas anteriores y determina que dificultades pueden crear aquella en el futuro del negocio.

La evaluación integral del proyecto tiene como objetivo central determinar los indicadores de factibilidad del proyecto, el efecto, mediante el análisis de sensibilidad, que cambios en las distintas variables del proyecto puedan tener en esa evaluación.

Análisis del Entorno (PEST)

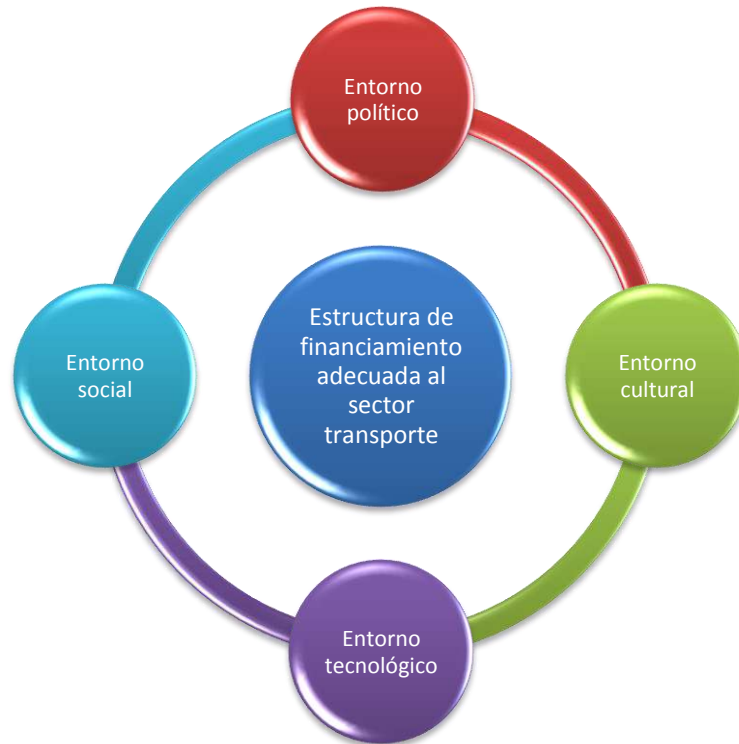


Figura 3 Plan de negocios, Análisis Pest.

Liam Fahey y V.K. Narayanan

El análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y, en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Es una herramienta de medición de negocios. PEST está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad.

Factores Legales:

En el aspecto legal las regulaciones establecidas por la SUDEBAN juegan un papel muy importante para el desarrollo de la estructura de financiamiento para el sector transporte que nos proponemos diseñar:

- Tasa de interés.
- Montos de microcréditos.
- Tiempos de pagos.
- Requisitos de microcréditos.

A su vez otras legislaciones internacionales influyen en las leyes financieras venezolanas:

- Legislación Internacional o acuerdos de Basilea.

Factores Políticos:

- Inestabilidad entorno político.
- Cambios en la constitución y las leyes (legislación actual y futura).
- Políticas fiscales e impuestos. (SENIAT)
- Legislación en materia de empleo. (inamovilidad laboral)
- Controles de actividades económicas.

Factores Económicos:

- Situación económica del país.
- Ausencia de repuestos.
- Tendencias de la economía en decrecimiento.
- Ausencia de mano de obra calificada.
- Crecimiento del desempleo.
- Control cambiario.
- Crecimiento económico en países vecinos.

- Confianza de Inversionistas en el país baja.
- Los costos para mantenimiento.
- La calificación riesgo-país.
- La disponibilidad de recursos energéticos.

Factores Sociales:

- Ausencia de cultura del ahorro.
- Sociedad con una cultura de gastos.
- Calidad de vida de la población de bajo nivel.
- Poco poder adquisitivo del usuario promedio.
- Las condiciones de vida de la población.
- Nivel educativo bajo.

Factores Tecnológicos:

- Modelo productivo no tecnológico.
- Seguridad de pocas unidades por satélites.

2.3 Bases Legales

Las microfinanzas en Venezuela son de historia reciente, aunque sus antecedentes pueden remontarse a los años ochenta, cuando aparecen los programas de microcréditos, al principio fueron a través de los programas de apoyo a las empresas, impulsados por organizaciones civiles y después, en los años noventa, con las políticas públicas que se promovieron en el marco de las corrientes de ajustes estructurales en Latinoamérica.

Historia que, desde sus inicios ha estado marcada por las corrientes en las que evolucionaron los programas de microcréditos; desde una visión de manejo de fondos rotatorios a mecanismos vinculados a los mercados financieros en América Latina, así como a experiencias más

lejanas, por ejemplo, la del Grameen Bank (Banco de la Aldea) en Bangladesh.

Estas dos décadas, se trató de un período que fungió de antesala a lo que serán los cimientos de las microfinanzas en el país; en parte, con la creación del marco normativo que las impulsa, la creación del Banco del Pueblo Soberano y el Banco de la Mujer, desde la dinámica de la gestión pública.” (Microfinanzas en Venezuela. Una perspectiva cronológica para el análisis y la reflexión Por: José Luis Colmenares Carías s Septiembre 2013)

El Decreto N° 6.219 15 de julio de 2008 HUGO CHAVEZ FRIAS Presidente de la República En ejercicio de la atribución que le confiere el numeral 8 del artículo 236 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y de conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 1° de la Ley que Autoriza al Presidente de la República para dictar Decretos con Rango, Valor y Fuerza de Ley en las materias que se delegan, en Consejo de Ministros. DICTA El siguiente, DECRETO CON RANGO, VALOR Y FUERZA DE LEY DE CREDITO PARA EL SECTOR AGRARIO Objeto Artículo 1°.

El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley tiene por objeto fijar las bases que regulan el financiamiento otorgado por los bancos comerciales y universales a través de créditos en el sector agrario, a los fines de promover y fortalecer la soberanía y seguridad agroalimentaria de la nación y su ámbito de aplicación El Artículo 2 dicta.

El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley se aplicará para todo el sector agrario nacional, estatal, municipal y local y atenderá los requerimientos de los sectores agrícola vegetal, agrícola animal, agrícola forestal pesquero y acuícola, así como operaciones de financiamiento para la adquisición de insumos, acompañamiento, infraestructura, tecnología, transporte, mecanización, almacenamiento y

comercialización de productos alimenticios y cualquier otro servicio conexo vinculado al sector agrario.

Así mismo, velará por el correcto uso, destino e inversión que hagan los bancos comerciales y universales sobre la cartera de crédito agraria asignada, conforme a los principios y reglas establecidas en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley.

En el Informe Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2012, se evidencia de forma interesante el estado del arte para el sector de Microfinanzas en cuanto a Regulaciones en 55 países. Entre los países con desarrollo significativo en regulación hasta el año 2012, ocupa el primer lugar Perú, por contar de acuerdo al informe con “un sistema microfinanciero fuertemente competitivo y un sofisticado entorno regulatorio”.

En segundo lugar destaca Bolivia y Pakistán. Según en Pakistán, se debe a la mejora en realizarse transacciones financieras por medio agentes sin sucursales.

En el caso venezolano la Ley de Microfinanzas de Venezuela, Capítulo I. Art. 2, que se entiende por Sistema Microfinanciero:

“Conjunto de organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas”.

CRONOLOGIA DE LA EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULATORIO PARA DESARROLLAR SECTOR MICROFINANCIERO EN VENEZUELA

Año Leyes

2001 Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Decreto N° 1250: Marzo.

2001 Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. Publicada en la G.O. N° 37.285 Septiembre.

2006 Ley Orgánica de los Consejos Comunales.

2008 Ley para el Fomento y Desarrollo de la Economía

2009 Normas: Incorporación de Corresponsales No Bancarios en canal de Distribución de los Productos y servicios de las Instituciones Financieras. SUDEBAN Resolución N° 571.09. Fecha, 16 de noviembre.

2010 Ley Orgánica del Sistema Financiero Nacional. G.O. N° 39.447: 16 de junio.

2010 Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal. G.O. (Extraordinaria) N° 6.011: 21 de Diciembre.

2010 Ley de Instituciones Bancarias.

Nota. Se compila leyes Orgánicas, Ordinarias y Decretos que se relacionan directamente con el sector microfinanciero en Venezuela.

Venezuela, es un país que tiene significativo fundamentos en cuanto a regulaciones para respaldar el desarrollo del sector microfinanciero, se diferencia del resto de los países en cantidades de leyes que influyen en éste sector, sin embargo no arranca aun, al parecer se requiere de otras variables, otros incentivos para que personas naturales y jurídicas confíen en éste sector, en su potencialidad, en lo que muestra la evidencia empírica

como oportunidad para complementar las políticas y públicas y propiciar desarrollo desde cualquier trinchera del territorio venezolano.

Los bancos micro financieros tienen por objeto principal, fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas y medianas empresas, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas. Otorgando créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferente del resto de las instituciones bancarias y realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza.

“Decreto con rango, valor y fuerza de ley de instituciones del sector Bancario.”

“Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.”

Según la Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22/03/2001 se definen los siguientes términos:

¿Qué es un microcrédito?

Es un microcrédito concedido a los usuarios del sector microfinanciero destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generado por dichas actividades.

¿Qué es un microempresario?

Es una persona natural o jurídica que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativa para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de personas jurídicas, debería contar con un número total no mayor de diez (10)

trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de 9.000 UT.

Modalidades de Créditos:

1) Crédito Individual:

Otorgado a personas naturales, auto empleadas, ó desempleadas ó a los microempresarios, individualmente considerados.

2) Crédito Mancomunado:

El otorgado a un grupo de usuarios, de manera individual del sistema microfinanciero cuya característica principal es el compromiso de todos los participantes del grupo en el cumplimiento de las obligaciones de pago.

3) Crédito Solidario:

El otorgado a un grupo solidario de usuarios del sistema microfinanciero el cual estará conformado por 2 a 9 personas naturales o jurídicas, reunidas para respaldar en forma solidaria el crédito concedido.

“Reglamento del decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero publicado en Gaceta Oficial de la República bolivariana de Venezuela N°37.223 de fecha 20 de junio de 2001. Artículo 2 #7.”

Captación de Depósitos:

1) A la Vista:

Son aquellos exigibles en un término igual o menor de 30 días continuos (Cuentas corrientes, de ahorro y virtual).

2) A plazo:

Son aquellos que son exigibles en un término igual o mayor a 31 días continuos. Los depósitos a plazo se documentaran mediante certificados negociables o no emitidos por la institución depositaria en títulos de numeración sucesiva que deberán inscribir en los registros llevados al efecto (certificados a plazo).

“Decreto con rango, valor y fuerza ley de instituciones del sector bancario. Gaceta Oficial de la República bolivariana de Venezuela N°40.557 de fecha 8 de diciembre de 2015. Artículo 52.”

En cuanto a las leyes que regulan el transporte en la nación venezolana solo regula el desenvolvimiento de su actividad y no toca elementos financieros.

Ley de transporte terrestre título I de las disposiciones fundamentales:

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto la regulación del transporte terrestre, a los fines de garantizar el derecho al libre tránsito de personas y de bienes por todo el territorio nacional, la realización de la actividad económica del transporte y de sus servicios conexos, por vías públicas y privadas de uso público, así como lo relacionado con la planificación, ejecución, gestión, control y coordinación de la conservación, aprovechamiento y administración de la infraestructura, todo lo cual conforma el Sistema Nacional de Transporte Terrestre. .

2.4. Definición de Términos Básicos.

Banco:

De acuerdo con el diccionario de la real academia española (RAE), La palabra Banco tiene varias vertientes en el ámbito social, sin embargo, abordaremos el de más interés económico. Un banco es una entidad financiera que hace las veces de resguardador del dinero de las personas, así como también de realizar distintas tareas administrativas

con capital financiero particular, empresarial y gubernamental. Los bancos a nivel mundial ofrecen sus servicios a las personas a fin de generar nuevos dispositivos de pago y modalidades de intercambio de divisas las cuales son una potente arma contra la inseguridad, además de esto, el banco posee diversos mecanismos con los que se realizan negocios con los bienes activos y pasivos de las empresas y personas.

Los bancos, tratan con la seguridad del bien capital de las personas, por lo general, estos tienen una cara hacia la masa social que genera confianza en los clientes, esto permite que el movimiento de dinero se preste para diversos tipos de negocios. Estos negocios pueden ser: créditos, préstamos, acumulación de divisas para el cumplimiento de leyes de política habitacional, entre otros. Los bancos son una herramienta administrativa personal, jurídica o empresarial, estos permiten que la ejecución de un plan se haga más limpiamente, de una manera más legal y fundamentan un principio de orden y seguridad único entre las personas.

Principalmente los bancos se dividen en dos, la banca pública y la banca privada, la primera son organizaciones creadas y accionadas por el poder público y financiero del estado, las funciones de estos están orientadas al bienestar público y social de la población en general, teniendo en cuenta un capital del estado destinado a la planificación de la banca administrativa. La banca privada es aquella organización con las mismas funciones que la banca pública pero el capital fue puesto por personas u organizaciones que no tienen relación alguna con el gobierno (capital privado).

Todos los bancos ofrecen sus productos con el propósito de que las personas inviertan en ellos su capital, los principales son cuentas de ahorro o cuentas corrientes, estas ofrecen diferentes herramientas con las que el cliente puede pagar sin necesidad de cargar el efectivo consigo, como las tarjetas de débito y las tarjetas de crédito.

Cliente

Es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago.

Consumidor

Es aquella persona que piensa comprar o ha consumido un producto determinado, eligiéndolo entre los de la competencia. Esto implica que el producto que se acerque mejor a las preferencias de un individuo determinado estará en una mejor posición a la hora de convertir a este individuo en un cliente. (Vicenti, 2008)

Crédito:

El origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín *creditum*, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona.

En un préstamo, el banco pone a disposición de un cliente una cantidad fija de dinero, la cual deberá ser devuelta en un lapso de tiempo determinado, junto a unos intereses también pautados previamente. Se trata de una operación que se realiza a medio o largo plazo y que se va amortizando en cuotas regulares que pueden ser de tipo mensual, trimestral, semestral o anual.

Así el cliente puede planificar la forma y cuotas en las que irá devolviendo el dinero que se le prestó. En la mayoría de los casos los préstamos se conceden a clientes particulares para que les den un uso privado y, a la hora de firmar el contrato, se piden ciertas exigencias, como un aval o una garantía real. Una vez firmado éste, el préstamo se ingresará en la cuenta que el cliente ya posee y desde el primer día que se hace efectivo, comienzan a calcularse los intereses de acuerdo a la cantidad que el banco le ha prestado.

Finanzas:

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española (RAE), el término finanza proviene del francés finance y se refiere a la obligación que un sujeto asume para responder de la obligación de otra persona. El concepto también hace referencia a los caudales, los bienes y la hacienda pública.

En el lenguaje cotidiano el término hace referencia al estudio de la circulación del dinero entre los individuos, las empresas o los distintos Estados. Así, las finanzas aparecen como una rama de la economía que se dedica a analizar cómo se obtienen y gestionan los fondos. En otras palabras, las finanzas se encargan de la administración del dinero.

La noción de finanzas personales se refiere, en principio, al dinero que necesita una familia para subsistencia. La persona deberá analizar cómo obtener dicho dinero y cómo protegerlo ante situaciones imprevistas (como, por ejemplo, un despido laboral). Otras aplicaciones de las finanzas personales refieren a la capacidad de ahorro, al gasto y a la inversión.

Dentro de esta rama de las finanzas, se dedican a buscar alternativas para las vidas de los individuos particulares de una sociedad para aconsejarles de qué forma invertir su dinero a fin de resultar alcanzar un balance positivo, donde disminuyan las pérdidas y, a través de una economía sostenible, se colabore con el medio ambiente y el aumento en la calidad de vida.

Microcrédito:

El microcrédito, es un tipo de préstamo basado en conceder dinero a personas que tienen una idea de negocio viable pero que no disponen de avales y que, por tanto, son excluidas de los bancos tradicionales. Son préstamos de corta duración y cuantías no muy elevadas.

Consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguros destinados a invertir en

microempresas, salud y educación, hacer frente a emergencias familiares o en saber organizar la producción y distribución de bienes.

Los microcréditos están dirigidos a personas que no pueden solicitar un préstamo por los sistemas tradicionales, como serían los bancos, por no cumplir con los requisitos que se exigen.

Microfinanza:

Microfinanza es la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y autoempleados. El término también se refiere a la práctica de proveer estos servicios de manera sostenible. El Microcrédito (o préstamos para microempresas) no debe ser confundido con las microfinanzas, las cuales se dirigen a un amplio rango de necesidades financieras de parte de personas en situación de pobreza y, por tanto, abarcan a los microcréditos pero son mucho más que esto.

El término Microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión, o préstamos en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito.

Consisten en préstamos de una cuantía reducida y de corta duración enfocados a impulsar a esos emprendedores, que teniendo un proyecto empresarial carecen del capital necesario, o bien a solucionar pequeños imprevistos de las economías familiares.

Requisitos:

Requisito es un concepto que tiene su raíz etimológica en el latín requisitus. Una palabra esta que, a su vez, procede del verbo latino “requirere”, que puede traducirse como “reclamar” o “requerir”.

Se trata de aquello que resulta ineludible o imprescindible para el desarrollo de algo. Los requisitos son frecuentes en el mundo del trabajo. Cuando una empresa presenta una oferta laboral, suele establecer requisitos que deben cumplir aquellos que se postulan. Es decir: las personas que pretenden ser contratadas tienen que contar con ciertos conocimientos o recursos para que la empresa las tenga en cuenta.

Tasa de Interés:

En el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Transporte

El transporte es una actividad del sector terciario entendida como el desplazamiento de objetos, animales o personas de un lugar (punto de origen) a otro (punto de destino) en un vehículo (medio o sistema de transporte) que utiliza una determinada infraestructura (red de transporte). Esta ha sido una de las actividades terciarias que mayor expansión ha experimentado a lo largo de los últimos dos siglos, debido a la industrialización; al aumento del comercio y de los desplazamientos humanos tanto a escala nacional como internacional; y los avances

técnicos que se han producido y que han repercutido en una mayor rapidez, capacidad, seguridad y menor coste de los transportes.

Valor presente neto

Es el valor equivalente al día de hoy de los flujos de caja de los años futuros, que, al ser exigidos a una tasa de descuento o rendimiento mínimo requerido, se pueden comparar con el valor de una inversión inicial realizada en el presente.

Estructura de costo:

Una estructura de costo forma parte de la contabilidad de costo y la contabilidad de costos ha sido definida por Hargadón (1995) como “la parte especializada de la contabilidad general de una empresa industrial la cual busca el control, análisis e interpretación de todas las partidas de costos necesarios para fabricar y/o producir, distribuir y vender la producción de una empresa.

En un sentido global, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos y con base en dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y control de los mismos”.

Para Ramírez (1987), la Contabilidad de Costos la define, como la “ciencia de registrar y presentar las operaciones mercantiles relativas a la producción de mercancías y servicios, por medio de la cual esos registros se convierten posteriormente en un método de medida y en un control de operaciones. Esto implica análisis y síntesis de las operaciones de los costos en forma tal que es posible determinar el costo total de la producción de una mercancía en un trabajo o servicio”.

Según Polimeni (1997p17), el sistema de costo es la recolección organizada de datos de costos mediante un conjunto de procedimientos o clasificaciones de costos, donde se agrupan los gastos de producción en varias categorías con el fin de satisfacer las necesidades de la administración.

2.5. Definición Operativa de las Variables, Dimensiones e Indicadores

Tabla 1 Operacionalización de las variables

Objetivo General	Diseño de una estructura de financiamiento adecuado para el sector transporte			
Objetivos Específicos	Variables	Dimensión	Indicador	Técnica o herramienta
Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa	Costos	Mercado de insumos para transportistas Ruta suburbana Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa.	Mantenimiento de unidad Costos por repuestos Gastos por seguridad Otros	Entrevistas no estructurada a los socios de la línea de transporte.
Analizar la rentabilidad de los transportistas de la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa.	Rentabilidad	Transportistas ruta suburbana Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa	Los costos por insumo La tarifa de pasaje Subsidios Número de usuarios	Entrevistas no estructurada a socios de la línea de transporte.
Analizar el mercado de financiamiento en el sector transporte	Financiamiento	El sector transporte	Montos. Tasas. Plazos.	Encuestas no estructurada. Entrevistas a Bancos Consultas documentales
Diseñar estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte en la ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa y su implementación.	Plan de implementación: donde se definen todos los aspectos de la planificación para luego poner en marcha la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte	Planificación.	Actividades. Hitos. RRHH Cronograma, Open Innovation Canvas business Gestión de alcance	Gerencia de proyectos PMI (2017) Consulta Académica.

CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO

El Marco Metodológico se refiere al conjunto de métodos, técnicas y procedimientos que se utilizarán en el desarrollo de la investigación. Estos métodos, técnicas y procedimientos se ejecutan en forma ordenada y organizada para garantizar que los resultados obtenidos sean consistentes y confiables. Como toda investigación científica es un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas mediante la producción de nuevos conocimientos, la presente investigación es considerada con los siguientes términos.

3.1 Tipo de Investigación.

Esta investigación según su nivel de profundidad es descriptiva ya que detalla los elementos que conforman el comportamiento de los financiamientos al sector transporte, observando y cuantificando distintas variables y la relación entre las mismas. Dentro de la investigación también se plantea analizar los costos y la rentabilidad de los transportistas, de tal forma que esto hace que la investigación también tenga un carácter explicativo.

3.2 Diseño de la investigación.

El diseño de la investigación es de campo ya que se toma la información directamente de fuentes externas a través de entrevistas y encuestas aplicadas a los representantes que conforman el sector microeconómico del transporte suburbano de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas.

De acuerdo al tipo de investigación trazado anteriormente, permite aplicar el diseño de investigación denominado diseño de campo, en la cual permite obtener los datos directamente de la realidad, tal como lo menciona FEDUPEL (2005): “los datos de recolección son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios”.

Procedimiento por objetivo:

Objetivo 1: Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

Para este objetivo se requirió conocer el detalle de los costos en que incurren las unidades operadas directamente por los transportistas de la línea

en cuestión. Para ello, se realizó una encuesta a diez operarios de la línea de un total de cincuenta.

Los conceptos aplicados se clasificaron entre gastos recurrentes y gastos no recurrentes. Se incorporó el concepto de salario imputable como costo dado que los propietarios son operadores. La depreciación se estimó con base a un valor de la inversión de Bsf 300 millones para diciembre de 2017 y una vida útil de 15 años, a pesar de que las unidades actuales tienen una antigüedad superior a los 15 años.

Con esta información se elaboró una estructura de costos clasificadas en costos recurrentes y costos no recurrentes para diciembre de 2017.

Objetivo 2: Analizar la rentabilidad de los transportistas de la ruta línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017.

Para lograr este objetivo se requirió de la información referente a los ingresos derivados de la operatividad de las unidades en cuestión. Para ello, en la misma entrevista del objetivo anterior, se incluyó los datos de la cantidad de usuarios que utilizan las unidades en cada traslado, la cantidad de traslados que se realizan diaria y semanalmente, y el precio.

Con esta información, se pudo calcular el ingreso de la operación de las unidades en el mes de diciembre del año 2017. Con estos datos y los costos del objetivo 1, se calculó la ganancia mensual por la operación de las unidades y la estimación de la rentabilidad con respecto a los ingresos y con respecto a la inversión.

Objetivo 3: Analizar el mercado de financiamiento adecuado para el sector transporte de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

Se realizó una encuesta a los socios de la línea Hacienda Casarapa para conocer si tenían financiamiento y a cuál área lo requerirían, dicha encuesta se aplicó a 10 socios de la línea de una población de 50, muestra igual aplicada a la entrevista.

Además, se visitó la agencia bancaria Banca Comunitaria, asociada la institución financiera Banesco, ubicada en Guatire, para conocer los tipos de financiamientos que ofrecían a los transportistas.

De aquí, se concluiría sobre las demandas de inversión de los transportistas y las ofertas.

Objetivo 4: Diseñar una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

Se tomó como base las diez áreas del conocimiento del PMI (2017), las consultas académicas y se utilizaron los datos obtenidos en los objetivos anteriores.

3.3 Población y Muestra.

La muestra es un “subconjunto representativo de un universo o población”. (Morles, 1994, p. 54). La muestra de la población que hemos elegido será un total de 10 personas, las cuales representan el 20 % de los socios de la línea Hacienda Casarapa la cual es una de las principales líneas de la ruta Caracas-Guarenas por la cantidad de usuarios que traslada y fue la muestra que accedió a otorgar información mediante la encuesta y entrevista para identificar las necesidades de los mismos y determinar si es posible otorgar o no financiamiento.

El sector Transporte en las rutas suburbanas de Caracas-Guarenas, la conforman un bloque de cinco (5) líneas distribuidas por los diferentes sectores de Guarenas, partiendo su recorrido desde la estación del metro La California y la Estación Miranda.

De estas cinco líneas hemos escogido una considerada una de las que más usuarios moviliza al día, la línea llamada Hacienda Casarapa la cual posee una cantidad de cincuenta (50) socios entre los cuales le aplicaremos la encuesta a un 20% que resultaron diez (10) socios.

Este sector es parte del sector microeconómico del país, con la información que obtendremos a través de la aplicación de la encuesta, evaluaremos la relación crediticia con las instituciones financieras y sus necesidades.

Tabla 2 Tabla de muestra.

Población	Muestra
50	10

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Según Arias (1999) explica como técnicas de recolección, a las diferentes formas o maneras de obtener la información. Y los instrumentos son los medios materiales para recoger o almacenar la información. Las fuentes de recolección de datos documentales secundarias son aquellos trabajos realizados que hacen referencia a las obras principales con una respectiva interpretación lo cual será tomado como opinión de expertos y primarias como lo puede ser el análisis de un economista en relación a algún comportamiento del sector microfinanciero con el sector transporte.

Luego de definir la población, se procedió a determinar las técnicas e instrumentos que serán utilizadas para la recopilación de datos y su procesamiento. Por consiguiente, en la presente investigación que tiene el fin de diseñar una estructura de financiamiento para el sector transporte específicamente la línea suburbana de Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas y se utilizaran las siguientes técnicas e instrumentos:

Entrevistas No-Estructuradas: Esta técnica se empleará con el fin de conocer la realidad que rodea la situación objeto de la presente investigación. Lo cual requiere el contacto con el personal para interactuar verbalmente, utilizando como herramienta un block de notas.

Observación directa: Esta técnica se empleara ya que se estudiara el comportamiento de los transportistas en su labor diaria para evaluar sus costos y gastos.

Encuesta no estructurada: Esta técnica se empleará con el fin de conocer la opinión de los transportistas en cuanto a créditos otorgados y donde dirigen tales recursos en la actualidad.

De igual forma se hará una consulta con expertos para señalar algunas recomendaciones que permitan indicar buenas prácticas de financiamiento para el sector transporte en este caso suburbano.

3.5 Técnicas de procesamientos y análisis de datos

Una vez recopilada toda la información se procede a la aplicación de técnicas de análisis con la matriz de amenazas, fortalezas, debilidades y oportunidades con el propósito de organizar, describir y analizar los datos recogidos con las entrevistas realizadas y contribuir a la comprensión de la relación de los entes microfinancieros con el sector transporte y las necesidades específicas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas - Guarenas, así como el diagnóstico de la problemática y poder determinar los elementos claves que se deben considerar para el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte.

Matriz de debilidades y fortalezas, amenazas y oportunidades.

Permite conocer las características más relevantes de la problemática financiera del sector transporte específicamente la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas- Guarenas.

CAPITULO IV: MARCO REFERENCIAL

El sector transporte es fundamental para el desarrollo económico y social de los habitantes de una región ya que moviliza un alto porcentaje de la población de su lugar de residencia a su lugar de trabajo y viceversa.

En Venezuela específicamente en las principales ciudades se ha presentado un aumento de población lo cual ha generado una demanda de transporte para el traslado de usuarios, sobre todo en lo que se conoce como las ciudades dormitorio entre las cuales se puede mencionar, San Antonio de los Altos, Guarenas, Guatire, la Guaira y Charallave, entre otras donde gran parte de la población que allí reside debe trasladarse a los centros económicos de la capital para desarrollar sus labores cotidianas de trabajo y estudio.

Se tomó la ciudad de Guarenas para la presente investigación, ciudad que fue constituida en el año 1621 con un área de 180 km², y actualmente lo constituye el municipio Plaza, nombre que se le otorgo por un militar venezolano llamado Ambrosio Plaza. En este municipio operan 29 líneas de transporte constituidas en dos bloques, la línea Hacienda Casarapa pertenece al bloque Frente de Transporte Socialista Bolivariano del municipio Plaza, y fue constituida en Julio del año 1999 en respuesta a la necesidad de traslado de los habitantes de la Urbanización Nueva Casarapa y Ciudad Casarapa hacia la ciudad capital Caracas.

Es importante destacar que en los 19 años que tiene operando la línea de transporte suburbano Hacienda Casarapa de la ruta Guarenas –Caracas se han retirado y se han incorporado nuevos socios y actualmente se encuentra conformada por 50 socios con unidades de diversos años y operativas.

CAPITULO V: DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

5.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.

A continuación se presenta la estructura de un estimado de costos recurrentes y no recurrentes de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa, resultado de la entrevista realizada.

Costos de la Unidad de Transporte

Tabla 3 Costos recurrentes mensual y anual (en bolívares)

Item	Unidades	Precio promedio por unidad (Bsf)	Costo promedio Mensual (Bsf)	Costo promedio Anual (Bsf)
Lavado y engrase	12	700.000	700.000	8.400.000
Cambio de aceite	6	300.000	150.000	1.800.000
Cambio de filtro de Aire	6	150.000	75.000	900.000
Cambio de filtro de gasoil	6	150.000	75.000	900.000
Mano de obra por cambio de repuestos	12	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Arreglos de imprevistos	12	4.000.000	4.000.000	48.000.000
Gasoil	48	500	2.000	24.000
Forros de acientos	32	4.000	10.667	128.000
Arreglos de latonería	1	36.000.000	3.000.000	36.000.000
Seguro	1	12.000.000	1.000.000	12.000.000
Refrigerios	24	200.000	4.800.000	57.600.000
Sueldo imputable	1	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Total			22.812.667	273.752.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

Tabla 4 Costos no recurrentes mensual y anual
(en bolívares)

Item	Unidades	Precio promedio por unidad (Bsf)	Costo promedio Mensual (Bsf)	Costo promedio Anual (Bsf)
Cauchos	12	12.000.000	12.000.000	144.000.000
Bateria	1	6.000.000	500.000	6.000.000
Pastillas de frenos	8	2.500.000	1.666.666	20.000.000
Bandas de frenos	8	1.500.000	1.000.000	12.000.000
Aceite	36	1.833.333	5.500.000	66.000.000
Filtro de aveite	6	1.300.000	600.000	7.200.000
Filtro de aire	6	1.300.000	650.000	7.800.000
Filtro de Gasoil	6	900.000	450.000	5.400.000
Cruzetas	2	1.000.000	166.667	2.000.000
Shumazera	4	700.000	233.333	2.800.000
Discos de frenos	2	9.000.000	1.500.000	18.000.000
Tambores	2	12.000.000	2.000.000	24.000.000
Pago de fiscal	144	50.000	600.000	7.200.000
Arancel	12	100.000	100.000	1.200.000
Depreciacion	1	300.000.000	1.666.667	20.000.000
Total			28.633.333	343.600.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

Tabla 4 Costos totales

Costos Promedios	Mensual (Bsf)	Anual (Bsf)
Recurrentes	22.812.667	273.752.000
No recurrentes	28.633.333	343.600.000
Costo Total	51.446.000	617.352.000

Fuente: Datos suministrados por socios de la línea hacienda Casarapa

En esta estructura de costos, se observa que los costos totales anuales alcanzan a Bsf 617.352.000 de los cuales, los no recurrentes son el 56 %. El renglón caucho es el más elevado de todos.

5.2 Analisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guarenas para diciembre 2017.

A continuación se presenta la estimación de los ingresos de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas, con base a la encuesta realizada.

Ingreso promedio diario por unidad:

Tabla 5 Ingreso promedio diario por unidad de transporte.

Bsf.	
Cada usuario cancela (pasaje)	5.000
Cada traslado son 42 usuarios	210.000
Al día son 10 traslados	2.100.000
Neto diario por unidad de transporte	2.100.000

Bsf	
Ingreso por día de la unidad	2.100.000
Ingreso por semana de la unidad	12.600.000
Ingreso mensual de la unidad	50.400.000
Ingreso anual de la unidad	604.800.000

Nota: Cada unidad de transporte trabaja 6 días a la semana y descansa un día.

A continuación se presenta el cálculo de la utilidad, anual y mensual con base a los datos anteriores.

Ingresos menos costos igual a utilidad

Tabla 6 Utilidad promedia por unidad de transporte

Frecuencia	Ingresos Promedios (Bsf)	Costos Promedios (Bsf)	Utilidad Promedia (Bsf)
Mensual	50.400.000	51.446.000	(1.046.000)
Anual	604.800.000	617.352.000	(12.552.000)

Ahora se muestra la rentabilidad sobre los ingresos y sobre la inversión en las unidades de transporte.

Rentabilidad sobre el ingreso

Utilidad anual / ingreso anual x 100

Bolivares	
Utilidad Anual	(12.552.000)
Ingreso Annual	604.800.000

(2,1) %

Rentabilidad sobre la inversión

Utilidad anual / inversión x 100

Bolivares	
Utilidad Anual	(12.552.000)
Inversion	300.000.000

(4,2) %

Como se observa, las rentabilidades obtenidas son negativas, lo que prácticamente limita el desarrollo de un negocio, y menos en una situación de alta inflación. Si se excluye el renglón no efectivo de los costos, la depreciación, se obtendría una rentabilidad positiva pero extremadamente baja. Aun así, si se excluye, además, los renglones refrigerios y suelto imputado, la rentabilidad sobre el ingreso es positiva, de 19 %, lo cual es aún muy baja.

Esta situación de baja rentabilidad se acelera en el tiempo, dada que la inflación actúa sobre los costos, pero no sobre los ingresos, reduciendo cada vez más el margen de utilidad.

5.3 Análisis del mercado de financiamiento en los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas-Guaremas

A continuación se presenta los resultados de la encuesta con respecto a las necesidades de financiamiento de los socios de la línea Hacienda Casarapa. Con respecto a los años de experiencia de los socios en el sector transporte la respuesta fue de un promedio de 13,8 años.

Los transportistas superan la cantidad de 10 años como experiencia en el sector; todos poseen un núcleo familiar con una cantidad de miembros mayores a 3 personas; todos poseen cuenta bancaria, aunque 50 % señaló que la usan poco; el 50 % de la muestra no posee crédito bancario; en cuanto al posible destino de fondos a solicitar en créditos, un 70 % lo dirigiría a la compra de unidades nuevas y el otro 30% a la compra de repuestos; y en cuanto a las cuotas de pago en los créditos, todos consideran que los pagos quincenales serían lo más adecuado.

Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta de créditos a este sector, la institución microfinanciera consultada expresó que reconoce que los transportistas requieren del financiamiento mencionado, y agregó que las circunstancias actuales del país impiden el otorgamiento de créditos con rentabilidades tan baja o negativa.

A continuación se presenta la tabla resumen de las respuestas a las 6 preguntas de la encuesta, las cuales están detalladas en anexo.

5.3.1 Cuadro de resultados de Encuesta.

Tabla 7 Resultado de Encuestas

		Personas									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P r e g u n t a s	1	15	12	13	14	12	12	16	18	15	13
	2	4	5	3	3	4	5	5	6	3	4
	3	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
	4	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si
	5	Unidad	Unidad	Unidad	Repuestos	Repuestos	Unidad	Unidad	Unidad	Respuestos	Unidad
	6	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal	Quincenal

5.3.3 Análisis de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades

Como resultado de las encuestas y entrevistas aplicadas a los socios del sector transporte se obtuvo como resultado la siguiente matriz de debilidades, fortalezas, amenazas y debilidades.

Matriz DOFA		
ANÁLISIS INTERNO ANÁLISIS ENTORNO	Fortalezas Mercado financiero a largo plazo. Movilización de masa monetaria diariamente. Personal calificado y con experiencia en el sector.	Debilidades Incertidumbre por migración de personal calificado. Ausencia de marketing. Conocimiento parcial del mercado.
	Oportunidades Apertura para otros mercados microeconomicos. Desarrollar un marketing Inicio de una estructura de financiamiento nueva Tasa de Interés competitiva	ESTRATEGIAS FO Diseñar plan de financiamiento para abarcar el mercado del sector transporte Diseñan plan de mercadeo Recomendar fuentes de financiamiento para este mercado.

Amenazas	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
Ausencia de unidades nuevas en el país Escasez de repuestos para el parque automotor Control cambiario. Restricciones de importación. Situación política y económica del país.	Plan de riesgos para enfrentar los cambios políticos y económicos del país. Solicitar garantías que protejan la inversión del financiamiento. Desarrollar otros productos crediticios ajustados a la realidad.	Diseño de una nueva estructura de financiamiento Capacitación en análisis de crédito Expandir el mercado. Solicitar apoyo del estado y entes internacionales para el financiamiento

Figura 4 Matriz DOFA

Según lo reflejado en el análisis de las encuestas en cuanto a debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades si es viable realizar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte tomando un personal especializado en crédito y siendo respaldado financieramente por entes gubernamentales y si es posible llegar a una negociación con entes multilaterales como la CAF o el BID ya que ellos han realizado propuestas de financiamiento en algunos países de América latina como por ejemplo el BID plantea que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital.

Sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos. Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes.

5.3.4 Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.

Tabla 8 Análisis General PEST

Análisis General PEST						
Variable	Factor	Indicador	Frecuencia	Fuente	Oportunidades	Amenazas
Política	El riesgo país es una variable en cuanto a desarrollar el plan de negocios	Las regulaciones emanadas por las nuevas autoridades	Anual	Gaceta oficial. Boletines Oficiales de la SUDEBAN y gobierno nacional	Adaptar la estructura de financiamiento a las regulaciones de la SUDEBAN	No poder adaptarse a las nuevas leyes
Económica	La inflación elevada	El constante aumento de los precios en los repuestos y su ausencia	Semanal	Redes sociales, periódicos, estadísticas, tv	Diseño de un programa de financiamiento ajustado a la rentabilidad del transportista	Que el parque automotor se detenga por falta de repuestos
Social	Unidades de uso público	La cantidad de usuarios	Diaria	Prensa y Observación	Mejorar las unidades y adquirir unidades nuevas	Ausencia de usuarios por situación país.
Cultural	La cultura del gasto inmediato	Bajo nivel administrativo por cada socio	Diaria, semanal, quincenal, mensual y anual	Estudios y observación.	Desarrollar un programa educativo para motivar y enseñar el ahorro.	La falta de un programa de ahorro e inversión puede generar el incumplimiento de las obligaciones por parte de los socios.

5.3.5 Fuerza de Porter.



Figura 5 Las 5 Fuerzas de Porter.
Fuente: Porter (1984)

Poder de negociación de los proveedores

Para el sostenimiento de una cartera financiera inicialmente se requiere de una inversión la cual puede tener su origen en fondos públicos o fondos privados o incluso puede ser la combinación de ambos y el mantenimiento de dicha inversión al igual que su incremento se desarrollara por el buen desempeño de la labor crediticia en la cartera obteniendo una mora de 0% lo cual permitirá que más inversores puedan apoyar tal financiamiento como por ejemplo la CAF y el BID.

Amenaza de productos sustitutos.

La amenaza de los productos en este momento es baja ya que las instituciones microfinancieras y financieras que se encuentran actualmente en el mercado ofrecen productos poco atractivos por tasa de interés muy altas y plazo para ser cancelado muy cortos donde los transportistas al tener la necesidad, evaluar las características del producto y considerar si lo pueden aceptar o no se plantean que su rendimiento no permite cancelar los créditos bajo esas condiciones.

Rivalidad competitiva o competencia en el mercado.

El número de competidores existentes es bajo, debido a la presencia de solo tres bancos microfinanciero (Bangente, Banca Comunitaria Banesco y Bancamiga) en el país y solo uno, Banca Comunitaria Banesco es la que ha estado con más presencia en este sector ofreciendo financiamiento en modalidades de crédito y tarjetas de crédito.

Amenaza de nuevos entrantes.

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado microfinanciero es prácticamente nula ya que las regulaciones y la situación económica actual no permite a las instituciones bancarias ofrecer financiamiento a este sector de la microeconomía tanto que algunas entidades financieras han cerrado su financiamiento a este sector ya que se considera que es un sector de alto riesgo por la ausencia de repuestos, compra de aceites y reparación de maquinarias pesadas al igual que la adquisición de unidades nuevas.

Poder de negociación de los clientes

En el caso de los clientes se inicia con el sector transporte suburbano de la ruta Caracas-Guaremas específicamente la línea Hacienda Casarapa donde se encontró 50 socios de lo cual se tomó el 20% para esta investigación que sería la prueba piloto de la estructura de financiamiento y posteriormente se tomara los socios de las demás rutas suburbanas del estado Miranda y el nivel de negociación se aplicara con la estrategia ganar-ganar y se evaluaran los casos de manera particular en cuanto a monto, tasa de interés y tiempo para cancelar los financiamientos.

5.3.6 Open Innovation

Open Innovation			
Estrategias: <ul style="list-style-type: none"> . Campaña publicitaria. . Reuniones con presidentes de las 29 líneas. . Reuniones con asociados de las líneas. . Reuniones y acuerdos con proveedores de repuestos. . Reuniones y acuerdos con proveedores de servicios. 		Mercadeo: <ul style="list-style-type: none"> . Publicidad en radio y Tv. . Enlaces con clientes y proveedores. . Negociación de publicidad. . Charlas a asociados de líneas. . Vallas publicitarias. 	
Procesos: <ul style="list-style-type: none"> . Definir la formación del personal. . Definir el mercado. . Delimitar el mercado. . Diagnóstico del mercado seleccionado. . Definir plan de trabajo. 	Cultura: <ul style="list-style-type: none"> . Promover educación financiera. . Promocionar planes de inversión. . Promocionar planes de ahorro. . Promover educación tecnológica. . Promover tecnología para el transporte. 	Redes: <ul style="list-style-type: none"> . Redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter, Periscope. . Página web. . Mensajes de texto 	Producto: <ul style="list-style-type: none"> . Créditos para unidades. . Créditos para repuestos. . Créditos para servicios. . Cuentas electrónicas por unidad. . TDC familiar.
	Personas: <ul style="list-style-type: none"> . 2 bloques de transportes Caracas-Guarenas. . 29 líneas. . 1450 asociados. . 550 avances. . 464.000 habitantes 		
	Tecnología: <ul style="list-style-type: none"> . Programas de planificación financiera para socios. . Programas de sistemas de riesgo. . Sistema credit scoring. . Sistemas de datos de socios de las líneas. . Promover nuevo sistema de pasaje electrónico. 	Tendencias: <ul style="list-style-type: none"> . Diseño de negocio ecológico. . Educación financiera al ahorro e inversión. . Enlaces de proveedores. . Uso de tecnología para mayor seguridad. . Descongestionar las paradas. 	

Figura 6 Open Innovation

5.3.7 Modelo de Negocios: Canvas Business

Tabla 9 Canvas Business

<p><u>Aliados Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bancos. - SUDEBAN. - Bloque de transporte. - Asociados de líneas. - Proveedores de repuestos. 	<p><u>Actividades Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Impulso de educación financiera - Propuestas de ahorro e inversión. - Colocación de créditos. - Impulso de educación tecnológica. - Creación de carteras de clientes. - Seguimiento y control de créditos - Pre y post atención al cliente. - Buscar crecimiento de las carteras. <p><u>Recursos Claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructuras físicas (oficinas). - Adecuación de estructura física. - Instalación de equipos. - Contratación de personal. - Equipos tecnológicos. - Adquisición de sistema operativo. - Adquisición de programas financieros. - Adquisición o desarrollo de sistema de cobro de pasaje. - Adiestramiento de clientes. 	<p><u>Propuesta de Valor:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Atención personalizada al sector transporte. -Bancarización de ciudadanos no incluidos en el sistema financiero. -Educación financiera. -Educación tecnológica. - Propuesta de sistema para el cobro de pasaje (mayor seguridad). - Enlaces crediticios con proveedores de repuestos y de servicios. - Seguimiento de créditos y clientes. - Cartera de inversión para el sector transporte.
--	--	---

CAPITULO VI: DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADO PARA LOS TRANSPORTISTAS DE LA LÍNEA HACIENDA CASARAPA EN LA RUTA CARACAS-GUARENAS.

6.1. Conceptualización

En vista de que en la actualidad los bancos privados les es poco rentable ofrecer crédito al sector transporte por la baja rentabilidad que estos tienen para cancelar los financiamientos, la presente propuesta de un diseño de una estructura de financiamiento para este sector estaría complementada por acuerdos con entes multilaterales como lo son la CAF y el BID incluyendo entes gubernamentales y los dirigentes del sector transporte.

Se Plantea este diseño con estas instituciones ya que las mismas han desarrollado financiamientos en el sector transporte en varios países de latinoamerica como por ejemplo el BID plantea que la infraestructura de transporte público urbano suele requerir grandes inversiones iniciales de capital; sin embargo, muchas veces los beneficios sociales y económicos se acumulan lentamente durante un largo período de tiempo (WB, 2016) y se requiere que la infraestructura sean pagados conforme se van acumulando los rendimientos.

Es por esto que el financiamiento de proyectos de transporte mediante la adquisición o emisión de deuda es importante para los países en desarrollo, donde el capital es limitado y las necesidades de desarrollo son más grandes. De acuerdo con datos de la CAF, la inversión en infraestructura en la región de América Latina se situó por encima del 3% del PIB en los años ochenta, pero decreció significativamente desde entonces.

A mediados de los noventa llegó a representar 0,8% del PIB, lo cual habla de los retos para movilizar en el corto plazo inversión privada en la región (CAF, 2014). Sin embargo, uno de los mayores desafíos a nivel local para hacer sostenible el desarrollo de proyectos mediante el financiamiento

privado es transmitir a los tomadores de decisión municipal que el financiamiento de proyectos mediante la deuda no es una fuente adicional de ingresos. La deuda simplemente convierte los ingresos futuros de los municipios en capital de corto plazo para la inversión (Hábitat III, 2016).

El diseño definitivo se completaría mediante un estudio que implique conocer las experiencias previas venezolanas con entes multilaterales mediante entrevistas con funcionarios del BID y CAF y también pudiera incluir con funcionarios del FONDEM.

Este estudio incluiría las modalidades de financiamiento en aspectos tales como procesos, tasas de interés, lapso de pago, garantías, subsidios, la distribución de las ganancias y costos entre los participantes.

Se plantea que esta opción con financiamiento para transportistas sea subsidiada toda vez que el análisis de rentabilidad no es recuperable en cuanto a precio del servicio que presta de tal forma que el financiamiento representaría un subsidio que debe ser absorbido por entes gubernamentales negociando el porcentaje de subsidio y porcentaje de financiamiento privado entre los involucrados el cual puede ser parcial y negociable al momento de la operación.

El financiamiento propuesto en vista de la situación de baja rentabilidad del sector transporte como de la banca comercial estaría basado en fondos externos provenientes de organismos multilaterales a través de un banco de segundo piso en Venezuela el cual absorbería los costos del financiamiento para poder financiar una actividad económica clave como lo es el transporte.

6.1.1 Reseña Histórica

Para referirnos a los financiamientos de cualquier índole es menester hablar de los inicios de la Banca en Venezuela la cual se remonta a los periodos independentistas y muchas veces ha ocurrido

que la formación, creación de instituciones financieras han sido parte de un proceso político, social y económico que ha buscado el crecimiento y desarrollo del país, aunque en muchas otras ocasiones los intentos de colocar nuevas instituciones financieras han sido solo eso, intentos, que no han tenido éxito y otros intentos que si como lo demuestra la historia.

A partir del 23 de enero de 1958 la situación política venezolana tomó otro rumbo, también la económica experimentó varios cambios y algunos de ellos incidieron en la banca Si algo ha fortalecido a la banca en Venezuela a lo largo de su historia es que ha tenido que manejar escenarios de gran incertidumbre. Profundos y reiterados cambios han tocado a sus puertas, y muchas veces el sector bancario ha salido airoso de los retos que se le presentan.

En el fondo, para usar una metáfora económica, la banca ha podido capitalizar en recursos humanos, destreza y flexibilidad, un entorno siempre en metamorfosis, un entorno exigente que ha tallado al profesional de este negocio en Venezuela y lo ha capacitado para los desafíos futuros.

Los bancos microfinancieros tienen por objeto principal, fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas y medianas empresas, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas. Otorgando créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferente del resto de las instituciones bancarias y realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza.

“Decreto con rango, valor y fuerza de ley de instituciones del sector Bancario.”

“Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.”

6.1.2 Reseña institucional

En el año 2011 un grupo de trabajadores en el área de negocios de un banco de la ciudad, asumió el compromiso y la responsabilidad de evaluar el otorgamiento de créditos a una cartera de clientes donde se pudo comenzar a conocer el negocio financiero desde la perspectiva del banco pero también desde la perspectiva del cliente.

Dicho grupo observó que una Institución financiera tiene como objetivo ganar-ganar en las relaciones que tiene con sus clientes, donde los clientes con la iniciativa e inventiva de su creatividad y habilidades para hacer negocios solicitan el apalancamiento financiero con el objetivo de desarrollar sus ideas y tener un progresivo crecimiento en los mercados donde se desenvuelve.

La institución financiera que otorga el apalancamiento contribuye al crecimiento de esos clientes y de esos mercados al mismo tiempo que crece ella como Institución por que a medida que recupera el financiamiento otorgado más los intereses establecidos dentro del marco regulatorio venezolano, puede y tiene la posibilidad y responsabilidad de otorgar otros créditos a otros clientes y continuar con la labor de impulsar los crecimientos de todas las pequeñas, medianas y grandes empresas, personas naturales y emprendimientos que lo soliciten de acuerdo a una política de aprobación previamente establecida.

Desarrollando tan agradable responsabilidad y observando el crecimiento de la Institución al igual que el crecimiento de los clientes, también se observó que en relación a la demanda global de sectores microeconómicos y personas naturales con muy buenas ideas de emprendimiento económicos que solicitaban créditos para desarrollar tales ideas, la mayoría de las instituciones financieras que otorgaban créditos no cubrían la totalidad de dicha demanda y muchas ideas de

buenos emprendimientos debían esperar otro tiempo para desarrollarse.

Después de observar esta situación dicho grupo de trabajo y algunos especialistas en el área financiera en el año 2015 se tuvo la iniciativa de emprender un proyecto financiero o plan de negocios orientado a cubrir la demanda de créditos en los nichos de mercado que quedaban fuera del sistema financiero ,por tal razón este emprendimiento inicia con la presente investigación para comenzar por el estudio y análisis del nicho de mercado ,el sector transporte tomando como muestra las líneas suburbanas en la ruta Caracas-Guarenas específicamente la línea Hacienda Casarapa.

Al comenzar con el sector transporte suburbano a nivel financiero también se recomienda que se realice un proyecto a parte, en la creación de un sistema tecnológico para el cobro de pasajes donde los usuarios puedan tener una tarjeta con chip o banda magnética la cual pueda ser recargable por cualquier página de cualquier banco y al momento de cancelar el pasaje se descuenta el monto de dicha tarjeta y ese dinero vaya directamente a la cuenta del propietario de la unidad y esta cuenta sea la indicada para debitar los créditos otorgados al propietario de la unidad.

En el diseño de una estructura de financiamiento proponemos la siguiente visión, misión y valores organizacionales:

6.1.2.1 Visión:

Buscar y proponer soluciones financieras para el sector microfinanciero (sector transporte línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas).

6.1.2.2 Misión:

La misión es generar productos y servicios financieros que satisfagan la mayor parte de las necesidades financieras de los

transportistas que conforman el sector microfinanciero (ruta Caracas-Guarenas línea hacienda casarapa), generando como resultado un crecimiento de este sector

6.1.2.3 Valores Organizacionales:

- Honestidad
- Proactividad.
- Responsabilidad.
- Pulcritud.
- Integridad.
- Respeto.
- Puntualidad.
- Eficiencia.
- Eficacia.

Honestidad:

Es un valor moral fundamental para entablar relaciones personales, basadas en la confianza, sinceridad, decencia, dignidad y pudor como forma de ser y actuar.

Proactividad:

Es el valor de la actitud en la que el individuo u organización asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias del contexto. La proactividad significa, asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, decidir en cada momento lo que queremos hacer y como lo vamos a hacer.

Responsabilidad:

Es un valor que está en la conciencia de la persona que estudia la ética en base a la moral y es el cumplimiento de las obligaciones o el cuidado

al tomar decisiones o realizar algo, es el hecho de ser responsable de alguien o algo.

Pulcritud:

La pulcritud es un valor que contempla la práctica habitual de la limpieza, la higiene y el orden en las personas y en los espacios donde laboran y conviven.

Integridad:

El valor de la integridad es elegir hacer lo correcto, lo que va de acuerdo a los principios. Es el cumplimiento del deber como misión, es obrar de acuerdo a los principios de verdad, de respeto a los compromisos contraídos y de honestidad consigo mismo y con los demás.

Respeto:

El valor del respeto es reconocer, apreciar y valorar a mi persona como a los demás y a mi entorno, es establecer hasta donde llegan las posibilidades de hacer o no hacer como base de toda convivencia en sociedad.

Puntualidad:

Es el cuidado y la diligencia en hacer las cosas a su debido tiempo o en llegar o en partir de un lugar a la hora.

Eficiencia:

Es el valor donde se muestra la profesionalidad de una persona competente que cumple con su deber, de una forma asertiva, realizando una labor impecable en todas sus tareas en el menor tiempo y el mínimo recurso.

Eficacia:

Se define como la capacidad de alcanzar el efecto que se espera o se desea tras la realización de una tarea o una acción.

6.1.2.1 Organigrama Gerencial

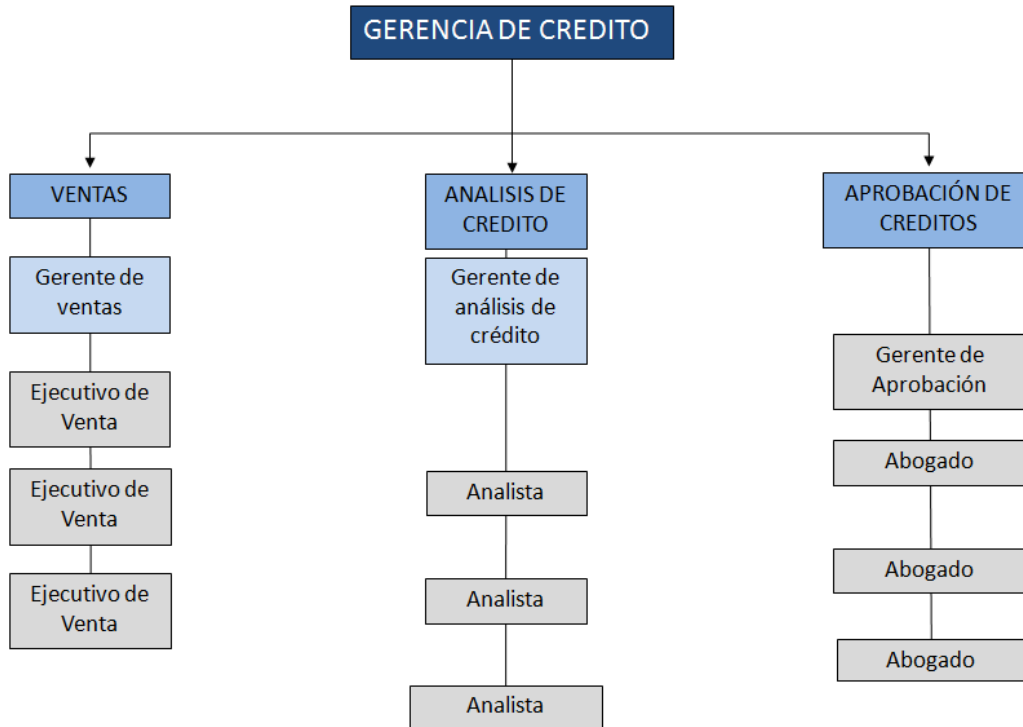


Figura 7 Organigrama Gerencial

6.1.2.2 Descripción de cargos.

Abogado:

El abogado es el encargado de redactar los documentos legales requeridos para otorgar el financiamiento.

Analista de crédito:

El analista de crédito es el encargado de revisar la documentación para la aprobación del crédito.

Ejecutivo de ventas:

El ejecutivo de ventas es aquel que visita la línea de transporte para ofrecer el producto de financiamiento.

Gerente de Análisis de crédito:

El gerente de análisis de crédito coordina y supervisa a los analistas a revisar la documentación para la aprobación del crédito.

Gerente de aprobación de crédito:

El gerente de aprobación de crédito es el que aprueba y coordina a los abogados para desarrollar los documentos legales requeridos para otorgar el financiamiento.

Gerente de ventas:

El Gerente de ventas es el que coordina los ejecutivos de ventas para visitar la línea de transporte y ofrece el producto de financiamiento a los socios de la línea.

6.1.3 Definición del Negocio

El negocio financiero consiste en realizar una intermediación entre los ahorrista o aquellos clientes o instituciones que posean un excedente de capital o inversión privada o pública y colocar este excedente de dinero en manos de aquellos clientes que desarrollan actividades económicas productivas a través de productos financieros donde ambos posean una utilidad al igual que la unidad que sirve de intermediaria.

El diseño de financiamiento que se considera adecuado para el sector transporte debe ser impulsado por entes gubernamentales a través de emisión de deuda o en negociación con la CAF o con el BID donde pueda obtener una utilidad de carácter social y una utilidad monetaria a largo plazo.

Este diseño incluye en su operatividad visitar y entrevistar a los socios de la línea de transporte para conocer sus realidades financieras incluyendo la estructura de costo y rentabilidad del negocio y realizando un estudio de manera individual caso por caso para otorgar el financiamiento en relación a los dos rubros que reflejo la encuesta

aplicada (compra de unidad nueva y compra de repuestos) estableciendo una tasa de interés acorde a las regulaciones de la SUDEBAN y accesible para los transportistas realizar los pagos correspondientes en el tiempo que le sea asignada y sea negociada con los entes multilaterales si fuese necesario.

6.1.4 El Producto

Los productos que inicialmente se ofrecer es:

1. Crédito para la Adquisición de unidades nuevas.
2. Crédito para la compra de repuestos.

6.1.5 Ventajas competitivas producto.

1. Financiamiento según la capacidad de pago del cliente.
2. Cancelación de crédito cuando el cliente lo solicite.
3. Cancelación de intereses y capital mensual, quincenal y semanal acorde al cliente.
4. Atención personalizada.
5. Garantía solidaria.

6.2 Análisis de la Competencia.

Tabla 10 Análisis de Competencia.

Bancos	Banca Comunitaria Banesco	Bangente
Ventajas	crédito y tarjetas de créditos	Créditos solidarios
Desventajas	Pagos mensuales y lapso muy cortos.	Poca presencia en el mercado.

6.3 Perfil del Consumidor.

El perfil del consumidor del producto microfinanciero para el sector transporte suburbano son hombres en su mayoría que oscilan entre 30 y 70 años de edad , con un nivel educativo entre primaria y secundaria , con poca cultura al ahorro y a la administración de los recursos y con gran capacidad de trabajo en su respectiva área.

6.4 Estrategia de Mercadeo y Comercialización.

Para colocar la mayor cantidad de créditos a los socios de la línea Hacienda Casarapa y continuar con otras líneas se realizó un análisis más exhaustivo de las entrevistas no estructuradas, las encuestas realizadas a los clientes y se identificó su estructura de costos se propone realizar las siguientes estrategias de mercadeo de comercialización:

1. Visitas diarias a la línea por un ejecutivo de venta.
2. Hacerles seguimiento a los clientes potenciales.
3. Desarrollar un marketing por medios publicitarios.
4. Hacer alianzas con ventas de repuestos.
5. Hacer alianzas con concesionarios.
6. Implementar la post venta.
7. Una vez otorgado un financiamiento solicitar un referido de otro cliente.

CAPITULO VII: PLAN DE IMPLEMENTACION DE UNA PROPUESTA DE DISEÑO DE ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ADECUADA PARA EL SECTOR TRANSPORTE RUTA CARACAS-GUARENAS LINEA HACIENDA CASARAPA.

7.1. Gestión de Alcance.

Es el proceso donde se define y documenta las necesidades de los interesados a fin de cumplir con los objetivos del proyecto. Consiste en desarrollar una descripción detallada del proyecto y del producto.

Para poder desarrollar la estructura desagregada del proyecto tenemos que contar con el Acta de Constitución del Proyecto como entrada.

Acta de Constitución del Proyecto

Nombre del proyecto:

Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano de la ruta Caracas- Guarenas línea Hacienda Casarapa.

Antecedentes de la Empresa

El emprendimiento de desarrollar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte se origina en la idea de desarrollar una entidad microfinanciera que atienda a los diferentes sectores de la microeconomía comenzando por evaluar el nicho de mercado del sector transporte suburbano en la ruta Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa y poder analizar si es factible y rentable iniciar labores de financiamiento por este microsector de la economía.

Esta idea de emprendimiento se origina mientras un grupo de trabajadores de una institución financiera observaron que en la economía venezolana hay muchos sectores microeconómicos que han dejado de ser atendidos por la banca nacional.

Descripción del proyecto

El proyecto consiste en desarrollar una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas- Guarenas iniciando por elaborar la estructura de costos de los transportistas, analizar la rentabilidad, analizar el mercado de financiamiento en el sector y diseñar una estructura de financiamiento adecuada a este sector.

Cabe destacar que de realizar este proyecto, debería ser financiado por entes gubernamentales bajo la figura de emisión de deudas ó acuerdos y negociaciones con la CAF o BID.

Meta y alcance del proyecto

Meta: Cumplir con el requisito para optar a la especialización y presentar propuesta de financiamiento para el sector transporte.

Alcance: Se determinará la estructura de costos, la rentabilidad de los transportistas, el análisis del mercado financiero en el sector y se elaborará la propuesta de un diseño de una estructura de financiamiento adecuada y su implementación.

Justificación del Proyecto:

El sector de la banca en general maneja una cartera pequeña para el microcrédito y la misma es exigida dentro del marco regulatorio para las Entidades Financieras.

Las instituciones de microfinanzas se encuentran lejos de representar una parte importante del sector financiero del país, indicando que la poca oferta y los limitados mecanismos jurídicos para el afianzamiento de estos empréstitos son la causante del bajo nivel de acceso a estos servicios financieros por parte de la población de limitados recursos y del sector de microempresas.

“Si bien contamos con los esfuerzos de entes públicos como la Sociedad de Garantías Recíprocas “Sogampi”, el Fondo de Desarrollo Microfinanciero “Fondemi”, y el Instituto del Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria “Inapymi”, que ciertamente alivian e impulsan a una parte de este sector, requerimos mayores esfuerzos con énfasis en la creación de un mayor número de entes que estimulen y administren el microcrédito en los emprendedores aún más pequeños”.

Durante varios años y aún en la actualidad, el sector transporte ha recibido ciertos planes y ayuda del gobierno nacional y de instituciones privadas para mejorar las unidades de transporte, adquirir nuevas unidades y aumentar su calidad de vida, sin embargo estos beneficios han sido pocos y no dan la capacidad para la cantidad de transportistas que desarrollan su vida laboral día a día en nuestra ciudad.

Las conclusiones de este estudio son de interés para los entes financieros por que podrán visualizar vías apropiadas para atender el sector transporte, también es de interés para los entes que generan políticas públicas por que pueden conocer a detalle las dificultades y posibilidades de financiamiento para un sector importante de la economía nacional y que está sujeto a políticas nacionales de control de precios.

También es importante para integrantes del sector transporte en particular para la línea hacienda casarapa porque observaran sus costos y rentabilidad de su negocio. Además estas instituciones o entes microeconómicos podrán reconocer o verificar las dificultades que pueden tener los diferentes planes de financiamiento para cubrir sus costos con una inflación tan elevada.

La implementación de los resultados aplicables de esta investigación tiene relevancia económica debido a que esto permitiría la mejora a los

transportistas y usuarios que se trasladan de Guarenas a Caracas y de manera contraria también.

Objetivos del Proyecto.

Objetivo General:

Diseño de la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte suburbano. Línea hacienda casarapa ruta Caracas-Guarenas

Objetivos Específicos:

1. Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para el periodo 01-31 diciembre 2017

2. Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas-Guarenas para el periodo 01-31 diciembre 2017.

3. Analizar el mercado de financiamiento en el sector transporte suburbano línea hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas para diciembre 2017

4. Diseñar una estructura de financiamiento adecuado para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas.

Definición de Condiciones, Restricciones y Supuestos del Proyecto:

El alcance de este proyecto es el diseño de una estructura de financiamiento para los transportistas de la ruta suburbana Caracas-Guarenas línea Hacienda Casarapa en él se elabora una estructura de costos, un análisis de rentabilidad de los socios de la línea, se analiza el mercado de financiamiento en el sector y se diseñan formas de financiamiento adecuadas para dichos socios y también se desarrollara el

plan de implementación de la misma donde se tomara en cuenta la gestión de alcance, tiempo, costos, calidad, RRHH, comunicaciones, riesgos, adquisiciones y gestión de interesados.

Se presentan las siguientes restricciones

- El acceso a información actualizada por parte de instituciones públicas (Banco Central de Venezuela, Instituciones Financieras, SUDEBAN).
- El acceso a la información por parte del Ministerio de Transporte y Fontur.
- La recolección de la información de la investigación, la cual se tomará de la línea de transportes sub-urbana Caracas-Guarenas.
- El periodo de tiempo para recopilar la información y aplicar la encuesta es de un trimestre.
- El poco tiempo para la elaboración de la Investigación.
- La resistencia Cultural por parte de algunos socios de las líneas a responder preguntas relacionadas con su área financiera.

Tiempo de ejecución del proyecto:

El proyecto se desarrollará en un periodo de un (1) año.

Identificación de los grupos de interesados de stake holders o interesados

- Bloque de transportistas Zona Este.
- Bloque de transportistas de rutas suburbanas.
- Usuarios de diferentes bloques.
- Autoridades del ministerio de transporte.
- Instituciones financieras.
- Concesionarios de buses de transporte.

- Empresa de Seguros.
- CAF.
- BID.

Principales amenazas del proyecto (riesgos negativos).

- Otorgamiento de información del sector bancario.
- Estimación de bajo ingreso por el sector transporte en el sector bancario.
- Marco regulatorio.
- Pérdida de personal clave.
- Resistencia al cambio.
- Mala planeación con el cronograma.
- Reuniones no suficientes o poco productivas.
- Pérdida de documentación.
- Construcción incorrecta de herramientas para la evaluación.
- Aplicación errónea de las herramientas para el levantamiento de información.

Factores críticos de éxito:

- Buena planeación del proyecto.
- Elaborar y hacer seguimiento a la lista con los problemas presentados semana a semana en el desarrollo del proyecto.
- Visión y objetivos de los negocios claros.
- Lograr un reconocimiento del cliente para ser recomendado en otros entornos de trabajo como los son otras líneas de transportistas.

Estructura desagregada del trabajo

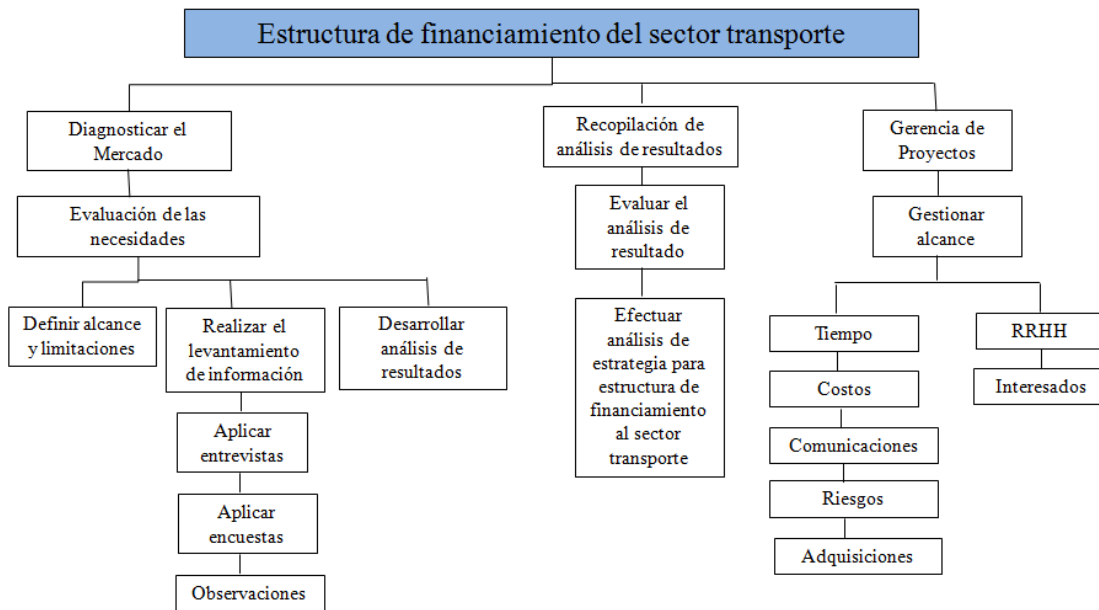


Figura 8 EDT

7.2 Gestión De Tiempo.

Con esta gestión de tiempo se pretende definir las actividades, tiempos de ejecución y distribución de la implementación en el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento al sector transporte.

Premisas

- Las decisiones de mayor impacto serán tomadas por el equipo de la gerencia de proyecto.
- El plan apoyara el financiamiento de transportistas de la ruta Caracas-Guarenas

Restricciones

- Se deben cumplir los tiempos estipulados para cada fase
- El plan debe adaptarse al presupuesto establecido antes de iniciar la implementación.

Definir actividades

Se realiza una lista de las actividades necesarias que permitirán la elaboración del diseño de una estructura de financiamiento adecuada al sector transporte.

- Elaborar documento con los objetivos del proyecto.
- Definir el alcance y las limitaciones del proyecto
- Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los socios de la línea Hacienda Casarapa.
- Realizar el análisis de los resultados y recomendaciones
- Determinar la estructura de financiamiento: Open Innovation, Fuerzas de Porter, Pest, Visualización, conceptualización y definición del proyecto
- Crear Acta constitutiva del proyecto.
- Crear EDT.
- Definir los recursos.
- Crear cronograma.
- Definir actividades por recurso.
- Estimar costos.
- Planificar gestión de RRHH.
- Planificar comunicaciones en el proyecto.
- Elaborar el análisis de riesgos.
- Planificar la gestión de los stake holder o interesados
- Informe de gestión de costos, comunicaciones, riesgos, interesados y adquisiciones.
- Plan de estrategias de la estructura de financiamiento.

Secuenciar las actividades

Se elabora una secuencia de las actividades en un respectivo orden.

- Elaborar documento con los objetivos del proyecto.

- Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.
- Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.
- Aplicar método de Observación.
- Realizar el análisis de los resultados.
- Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.
- Crear Acta constitutiva del proyecto.
- Crear EDT.
- Definir los recursos.
- Crear cronograma.
- Definir actividades por recurso.
- Estimar costos.
- Planificar gestión de RRHH.
- Planificar comunicaciones en el proyecto.
- Análisis de riesgos.
- Planificar respuesta a riesgos.
- Planificar la gestión de interesados.
- Planificar las estrategias de desarrollo de la estructura de financiamiento.
- Planificar la implementación del plan de negocios.

Estimar la Duración de las Actividades

Se establece un tiempo para la ejecución de cada actividad

Tabla 11 Duración de las Actividades

Actividades	Mes
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	1ero al 15 de Enero
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	16 al 30 de Enero
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	1ero al 28 de Febrero
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.	1ero al 30 de Marzo
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.	1ero al 30 de Abril
Crear Acta constitutiva del proyecto.	1ero al 30 de Mayo
Crear EDT	1ero al 15 de Junio
Definir los recursos.	16 al 30 de Junio
Crear cronograma	1ero al 15 de Julio
Definir actividades por recurso	16 al 30 de Julio
Estimar costos	1ero al 30 de Agosto
Planificar gestión de RRHH	1ero al 30 de Septiembre
Planificar comunicaciones en el proyecto.	1ero al 30 de Octubre
Análisis de riesgos	1ero al 15 de Noviembre
Plan de respuesta a riesgos	16 al 30 de Noviembre
Plan de gestión de interesados	1ero al 5 de Diciembre
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	6 al 10 de Diciembre
Presentación de la estructura de financiamiento	11 al 15 de Diciembre
Plan de implementación	16 al 21 de Diciembre
Presentación de plan de implementación	22 Diciembre

CRONOGRAMA DE HITOS

Tabla 12 Cronograma de Hitos

Hitos	Mes	Actividades
1	Febrero	Levantamiento de información(entrevista)
2	Abril	Diseño de open innovattion
3	Junio	Elaboración de EDT.
4	Septiembre	Elaborar gestión de R.H
5	Noviembre	Plan de respuestas a riesgos
6	Diciembre	Gestión de interesados.
7	Diciembre	Entrega de investigación y proyecto

Plan de tiempo

- Premisas
 - El tiempo estipulado para finalizar el proyecto es de 1año.
- Restricciones
 - Toda extensión del tiempo en fases debe tener un respaldo
 - Se debe cumplir cada fase en los tiempos estimados.

Diagrama de Gantt

Tiempo Actividades	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre			
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	■												
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	■												
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.		■											
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.			■										
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.				■									
Crear acta constitutiva del proyecto.					■								
Crear EDT						■							
Definir los recursos.							■						
Crear cronograma								■					
Definir actividades por recurso									■				
Estimar costos										■			
Planificar gestión de RRHH											■		
Planificar comunicaciones en el proyecto.												■	
Análisis de riesgos													■
Plan de respuesta a riesgos													■
Plan de gestión de interesados													■
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento													■
Presentación de la estructura de financiamiento													■
Plan de implementación													■
Presentación de plan de implementación													■

Figura 9 Diagrama Gantt del proyecto.

7.3. Gestión de Costos

Costo de investigación.

Gestión de costos para identificar la situación económica y financiera de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas- Guarenas.

Recursos Financieros

Fuente de financiamiento (Patrocinador) = **29.500.000 Bsf**

Costos del proyecto

Gestión de costos para el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte específicamente para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa de la ruta suburbana Caracas-Guarenas.

Se realiza la estimación de los costos tipo V, en los cuales se toma en cuenta los diferentes aspectos necesarios para la elaboración del diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector. Estos costos se representan en dólares y bolívares a razón de 30000 bs por 1 \$.

Tabla 13 Costo del proyecto.

Personal	Costo en Bs.	Costo en \$
Gerente de Proyecto	60.000.000	2.000
Ingeniero Industrial	50.000.000	1.667
Ingeniero de Sistema	50.000.000	1.667
Especialista en Transporte	50.000.000	1.667
Especialista en Riesgos	50.000.000	1.667
Abogado	50.000.000	1.667
Economista	50.000.000	1.667
Administrador	50.000.000	1.667
Analista (4)	30.000.000	1.000
Total	440.000.000	14.667

\$: 30.000 (Dicom)

Descripción	Costo en Bs.	Costo en \$ (Dicom 30.000)
Material de oficina	36.000.000	1.200
Equipos tecnológicos	70.000.000	2.333
Horas de consultoría a especialista	36.000.000	1.200
Refrigerios	24.000.000	800
Impresiones y fotocopias	24.000.000	800
Alquiler de oficina	480.000.000	16.000
Total	670.000.000	22.333

7.4. Gestión de Recursos Humanos

Se realiza la estimación de los recursos para el personal seleccionado por actividades.

Recurso profesional

Tabla 14 Recurso Profesional

Nombre del Rol	Procedencia	Cantidad
Gerente de proyecto	Externo	1
Ingeniero Industrial	Externo	1
Ingeniero de Sistema	Externo	1
Especialista en transporte	Externo	1
Especialista en Riesgos	Externo	1
Abogado	Externo	1
Economista	Externo	1
Administrador	Externo	1
Analista	Externo	4

Matriz de responsabilidades

Tabla 15 Matriz de responsabilidades

Actividad	Gerente de Proyectos	Ingeniero industrial		Analista	Analista	Economista	Analista	Analista	Abogado	Especialista de Riesgos	Especialista en transporte	Administrador
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	X								X			
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	X					X			X	X	X	X
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	X			X	X		X	X				
Realizar el análisis de los resultados_ Gráficos, DOFA.	X					X	X	X		X	X	X
Diseñar la estructura de financiamiento: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter. Visualización, conceptualización y definición del proyecto	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Crear Acta constitutiva del proyecto.	X					X				X		
Crear EDT	X					X			X	X		
Definir los recursos.	X			X		X				X		
Crear cronograma	X			X								
Estimar costos	X			X		X				X		
Planificar gestión de RRHH	X				X	X			X		X	

Planificar comunicaciones en el proyecto.	X					X			X	X		X
Análisis de riesgos	X					X				X		
Plan de respuesta a riesgos	X					X				X		
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	X									X	X	
Plan de implementación	X					X						X

7.5. Gestión de comunicaciones

Las comunicaciones en el presente proyecto se generaran mediante medios electrónicos de manera constante teniendo una frecuencia semanal para evaluar los avances del proyecto y reuniones mensuales.

En la realización de la matriz de comunicaciones se tomaron en cuenta los siguientes interesados identificados como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 16 Involucrados en las comunicaciones

Interesado	Identificación
Gerente de proyecto	1
Ingeniero Industrial	2
Ingeniero de Sistema	3
Especialista en transporte	4
Especialista en Riesgos	5
Abogado	6
Economista	7
Administrador	8
Analista	9

Tabla 17 Involucrados en las comunicaciones

Actividad	Frecuencia de Informe	Medio de informe	Responsabilidad de interesado								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Elaborar documento con los objetivos del proyecto.	E	R,M	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Definir el alcance y las limitaciones del proyecto.	E	R,M	X	X	X	X	X	X	X		X
Realizar el levantamiento de información mediante entrevistas no estructuradas y encuestas a los clientes.	S,M	R,M,C	X	X		X			X		X
Realizar el análisis de los resultados, Gráficos, DOFA.	S,M	I,C	X			X			X		X
Diseñar el plan de negocios: Open Innovation, Pest, Fuerzas de Porter.	S,M	I,C	X			X			X		X
Crear Acta constitutiva del proyecto.	E	R,M,C	X			X		X	X		X
Crear EDT	E,S	I,C	X			X			X		X
Definir los recursos.	S,M	I,C	X			X			X	X	X
Crear cronograma	S,M	I,C	X		X	X			X	X	X
Definir actividades por recurso	S,M	I,C	X	X		X			X	X	X
Estimar costos	S,M	I,C	X	X	X	X			X	X	X
Planificar gestión de RRHH	S,M	I,C	X			X			X	X	X
Planificar comunicaciones en el proyecto.	S,M	R,M,C	X		X	X			X	X	X
Análisis de riesgos	S,M	R,M,C	X			X	X		X	X	X
Plan de respuesta a riesgos	S,M	I,C	X			X	X		X	X	X
Plan de gestión de interesados	S,M	I,C	X			X			X		X
Plan de estrategias para el desarrollo de la estructura de financiamiento	S,M	R,M,C	X			X			X	X	X
Presentación de la estructura de financiamiento	E	R,M,C	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Plan de implementación	S,M	R,M,C	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Frecuencia: M (Mensual), S (Semanal), Q(Quincenal), E (Eventual)
Medio: I(Informa), M(Minuta), C(correo), R(Reunión)

Responsabilidad: D(destinatario), E(emisor), A(autoriza), S(sopORTE)

7.6. Gestión de Riesgos

La gestión de los riesgos del proyecto es el conjunto de procesos que se relacionan con la identificación, el análisis y la respuesta a la incertidumbre. Esto incluye la maximización de los resultados de eventos positivos y la minimización de las consecuencias de eventos adversos.

La gestión de los riesgos del proyecto “incluye los procesos relacionados con la planificación de la gestión de riesgos, la identificación y el análisis de riesgos, las respuestas a los riesgos, y el seguimiento y el control de riesgos de un proyecto” (PMI, 2017)

Dimensiones de evaluación del Impacto del Riesgo

Dimensión Operacional: Los que afectan la implementación del diseño de la estructura de financiamiento.

Dimensión de Tiempo: los que afectan el tiempo de entrega del proyecto.

Dimensión de Calidad: los que afectan la calidad del proyecto.

Matriz de Riesgos

Tabla 18 Matriz de riesgos

Nombre del Evento Riesgoso	Probabilidad de Ocurrencia	Impacto	Exposición
Captación de personal calificado	0.8	10	8.0
Experiencia del equipo de trabajo	0.9	10	9.0
Riesgo país	1.0	10	9.0
Incumplimiento de cronograma	0.9	10	9.0
Restricciones legales	1.0	10	10.0
Inflación/aumento de precios	1.0	10	10.0
Migración del personal	0.9	09	8.1

Fuente: Adaptación de la guía PMI (2017).

Plan de Seguimiento y Control de Riesgos

El resultado de una evaluación de riesgos debe servir para hacer un inventario de acciones, con el fin de diseñar, mantener o mejorar los controles de riesgos. Es necesario contar con un buen procedimiento para planificar la implantación de las medidas de control que sean precisas después de la evaluación de riesgos.

Los métodos de control deben escogerse teniendo en cuenta los siguientes principios:

- Combatir los riesgos en su origen
- Adaptar el trabajo a la persona, en particular en lo que respecta a la concepción de los puestos de trabajo, así como a la elección de los equipos y métodos de trabajo y de producción, con miras, en particular a atenuar el trabajo monótono y repetitivo y a reducir los efectos del mismo en la salud.
- Tener en cuenta la evolución técnica.
- Sustituir lo peligroso por poco o ningún peligro
- Adoptar las medidas que antepongan la protección colectiva a la individual.
- Dar las debidas instrucciones a los trabajadores.

El plan de actuación para disminuir los riesgos debe revisarse antes de su implantación, considerando lo siguiente:

- Si los nuevos sistemas de control de riesgos conducirán a niveles de riesgo aceptables.
- Si los nuevos sistemas de control han generado nuevos peligros.
- La opinión de los trabajadores afectados sobre la necesidad y la operatividad de las nuevas medidas de control.

La evaluación de riesgos debe ser, en general, un proceso continuo. Por lo tanto, la adecuación de las medidas de control debe estar sujeta a una revisión continua y modificarse si es preciso. De igual forma, si cambian las condiciones de trabajo, y con ello varían los peligros y los riesgos, habrá de revisarse la evaluación de riesgos.

Para el desarrollo del diseño de la estructura de financiamiento se plantean varios riesgos con un determinado nivel de ocurrencia en la cual se

observa en la tabla anterior sin embargo también se debe evaluar el riesgo al momento que se ejecute el plan en cuanto al otorgamiento de financiamiento y su recuperación que normalmente se solicita garantías personales o prendarias.

7.7. Gestión de Interesados.

GRUPOS DE STAKEHOLDER O INTERESADOS

- Bloque de transportistas Zona Oeste.
- Bloque de transportistas Zona Este.
- Bloque de transportistas de rutas suburbanas.
- Usuarios de diferentes bloques.
- Autoridades del ministerio de transporte.
- Instituciones financieras.
- Concesionarios de buses de transporte.
- Empresa de Seguros.
- Usuarios del transporte suburbano.
- Gobierno del estado Miranda.
- Empresarios de venta de repuestos.
- Talleres de reparación para unidades de transporte.

Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder



Figura 10 Matriz para jerarquizar a los interesados según su poder

CAPÍTULO VIII: ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se expresan las conclusiones por cada objetivo de los hallazgos encontrados en la investigación, de acuerdo al procedimiento y metodología aplicada.

8.1 Elaborar la estructura de costos de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

-La estructura de costos de los transportistas está compuesta en un 56 % por los costos recurrentes; el costo mayor corresponde al renglón cauchos con el 23 %.

-Si se excluye el renglón no caja (depreciación) y refrigerios y sueldo imputable, que son parte del costo de vida del operador, los costos se ubicarían en 20% menos.

8.2 Análisis de la rentabilidad de los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

-La rentabilidad del negocio de transporte analizado es negativa o extremadamente baja, sobretodo en un entorno muy inflacionario con regulaciones de precio. Esto sugiere que se están realizando actividades mercantiles complementarias que permiten cubrir los costos de la familia de los operadores.

En efecto, la rentabilidad en ingreso y la rentabilidad en inversión (costo de una unidad nueva) son negativas .Si se excluye de los costos de depreciación, refrigerios y sueldo imputable, esta rentabilidad sube a 20 % y 37 %.

8.3 Analisis de el mercado de financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa ruta Caracas- Guarenas.

- Los transportistas requieren financiamiento para la adquisición de nuevas unidades y para cubrir los costos de reparación y repuestos, en tanto que no hay oferta crediticia disponible en el mercado para financiar negocios no rentables.

-Una opción de financiamiento podría ser el basado en crédito de origen internacional subsidiado, de carácter social, a través de líneas de crédito de entes como el Banco Interamericano de Desarrollo y la CAF, (Banco de Desarrollo de América Latina)

En efecto, hay experiencias de este tipo con instituciones financieras para México y Venezuela que facilitan el flujo de fondos a las pequeñas y medianas empresas, lo cual se canalizaría a través de un banco de segundo piso en Venezuela, como sería el Banded, quien asumiría, por el gobierno, los costos de financiamiento. Los términos y las modalidades de este financiamiento deben ser estudiados de manera separada.

8.4 Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa en la ruta Caracas-Guarenas

En este capítulo se realizó la conceptualización definiendo la reseña histórica, la reseña institucional, los valores organizacionales, el organigrama gerencial, la definición del negocio, las ventajas competitivas del producto, el perfil del consumidor y las estrategias de mercadeo y comercialización.

El diseño definitivo se completaría mediante un estudio que implique conocer las experiencias previas venezolanas con entes

multilaterales mediante entrevistas con funcionarios del BID y CAF y también pudiera incluir con funcionarios del FONDEN.

Este estudio incluiría las modalidades de financiamiento en aspectos tales como procesos, tasas de interés, lapso de pago, garantías, subsidios, la distribución de las ganancias y costos entre los participantes.

Se plantea que esta es una opción con financiamiento subsidiado para transportistas toda vez que el análisis de rentabilidad para transportistas no es recuperable en cuanto a precio del servicio que prestan de tal forma que el financiamiento representa un subsidio que debe ser absorbido por entes gubernamentales o negociado al momento de aprobación.

El financiamiento propuesto en vista de la situación de baja rentabilidad del sector transporte como de la banca comercial estaría basado en fondos externos provenientes de organismos multilaterales a través de un banco de segundo piso en Venezuela el cual absorbería los costos del financiamiento para poder financiar una actividad económica clave como lo es el transporte.

8.5 Plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento para los transportistas de la línea Hacienda Casarapa ruta Caracas- Guarenas.

En este capítulo se desarrolló el plan de implementación para el diseño de la estructura de financiamiento tomando en cuenta la gestión de alcance, gestión de costos, gestión de recursos humanos, gestión de tiempo, cronograma de actividades, se realizó la estructura desagregada del trabajo y el Project charter.

8.6 Open Innovation y el resultado que se obtuvo con esta estrategia

Al hacer uso de la herramienta open innovation se pudo constatar que las diferentes formas de mercadeo que utilizamos gira en torno al beneficio de la línea de transporte y los usuarios que hacen uso de ella ya

que ellos se convierten en nuestros clientes finales que para lograr que todos ellos se informen de nuestro proyecto es necesario hacer uso de estrategias publicitarias a través de tv, radio, redes sociales y visitas frecuentes en su lugar de trabajo lo cual contribuiría a un crecimiento mayor de lo que hemos planificado en relación al límite que hemos establecido es la presente investigación y es la línea hacienda casarapa.

8.7 Canvas business y el resultado que se obtuvo con esta estrategia

El resultado que se logró con la herramienta del canvas business es que es necesario generar nuevas formas de financiamiento para el sector transporte donde los interesados se encuentran desde los usuarios hasta los entes gubernamentales , financiamiento que si se otorga de manera adecuada puede generar un impulso económico de un sector que contribuye con los demás sectores de la economía al mismo tiempo que genera mejor calidad de vida en los ciudadanos de una comunidad, y se genera una educación administrativa.

CAPITULO IX: LECCIONES APRENDIDAS

El desarrollo de la presente investigación fue dirigida a elaborar la estructura de costo, analizar la rentabilidad y diseñar una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas de la línea hacienda casarapa en la ruta Caracas-Guarenas y su plan de implementación, se tienen como lecciones aprendidas las siguientes:

- 1- Al comenzar a elaborar cualquier investigación y proyecto es necesario identificar muy bien el alcance y definir los objetivos los cuales son la guía de la investigación.
- 2- Una vez que se tiene claro el alcance y los objetivos es importante identificar que antecedentes se han desarrollado en cuanto a la temática de la investigación tanto a nivel nacional como internacional ya que ello contribuye a conocer que adelantos hay respecto del alcance.
- 3- En las investigaciones y los proyectos de carácter financiero es importante tomar en cuenta la historia de las bases legales o regulaciones que ha tenido este sector ya que es de obligatoriedad total el cumplir con dichas regulaciones.
- 4- Es de suma importancia hacer una planificación respecto a la secuencia de actividades con los hitos y una buena administración de los recursos y del cronograma la cual requiere de un debido control.
- 5- La creación de la EDT debe integrar a los involucrados dentro del equipo de gestión del proyecto. Así podemos realizar una eficaz gestión de tiempos y costos.
- 6- Determinar tiempos reales para la realización de las actividades requeridas para el cumplimiento del proyecto
- 7- El presupuesto del proyecto debería mantener la estructura del EDT para un mejor control y para facilitar el enlace con el cronograma. Contar con una base histórica de los costos unitarios y rendimientos de las actividades contribuyen a la estimación adecuada del presupuesto.

- 8- Identificar los riesgos y hacen un plan de mitigación de los mismos es necesario para el desarrollo del proyecto en este caso el diseño de la estructura de financiamiento adecuada al sector transporte
- 9- Realizar semanalmente y mensualmente a través de la gestión de comunicaciones un seguimiento de las actividades al igual que reuniones periódicas con los interesados para evaluar los avances y poder corregir cualquier desviación a tiempo.
- 10- De igual forma una de las lecciones aprendidas es planificar la gestión de recurso humano ya que cuando se conforma un equipo de proyecto es necesario que este equipo sea altamente especializado en el área en la cual se desarrolla el proyecto que en este caso es el área financiera en relación con el sector transporte suburbano.

CAPITULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones se presentan por el desarrollo de los objetivos específicos y las recomendaciones se presentan de manera general.

Identificar la estructura de costos de los transportistas, línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se concluyen que la estructura de costos de los transportistas tiene una frecuencia semanal y quincenal y otras veces semanal dependiendo de los imprevistos que se presenten así mismo como el aumento consecuente de los precios en los repuestos que ellos requieren para el mantenimiento de las unidades se recomienda elaborar un curso de orden administrativo donde los transportistas puedan llevar el registro de sus gastos.

Analizar la rentabilidad de los transportistas de la línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se elaboró la rentabilidad de los transportistas donde se hizo uso de la estructura de costo realizada en el capítulo anterior y se pudo constatar que aunque hay una rentabilidad diaria, semanal y mensual dicha utilidad es relativamente baja tomando en cuenta los gastos de repuestos y mantenimiento que las unidades requieren para su uso constante por tal razón se hace muy riesgoso otorgar un financiamiento por instituciones financieras privadas en cuanto a tasa de interés y tiempo de plazo para cancelar tal financiamiento ya que es muy probable que los transportistas se les dificulte cubrir con las obligaciones del crédito mensualmente. Se recomienda la evaluación de aumento de pasaje donde sea proporcionalmente al aumento del precio de los repuestos y mantenimiento o aplicar un financiamiento por entes gubernamental bajo otra figura en cuanto a plazo e interés de retorno.

Análisis del mercado de financiamiento en los transportistas de la línea Hacienda Casarapa.

En este capítulo se elaboró un análisis del mercado financiero en los transportistas de la línea hacienda casarapa y se hizo uso de una encuesta donde

se pudo constatar que los transportistas necesitan financiamiento a mediano y largo plazo con tasa de interés considerable ya que los transportistas requieren financiamiento para la compra de unidades nuevas y la compra de repuestos dicho financiamiento se recomienda otorgar siempre y cuando sea otorgado por entes gubernamentales y si por esta vía es difícil se recomienda solicitar convenios con la CAF y BID quienes han otorgado financiamiento a otros países de latinoamérica.

Diseño de una estructura de financiamiento adecuada para los transportistas línea hacienda casarapa ruta Caracas-Guarenas.

Este capítulo se orientó a elaborar el diseño de una estructura de financiamiento adecuada para el sector transporte tomando en consideración las sugerencias del capítulo anterior donde recomendamos financiamiento por entes gubernamentales con la emisión de deuda pública o entes internacionales como la CAF o BID también conceptualizamos una gerencia de crédito con su personal, el organigrama gerencial, con la descripción de los cargos y el funcionamiento de la misma para ser aplicada

Plan de Implementación del diseño de una estructura de Financiamiento para los transportistas de la línea hacienda casarapa

En este capítulo elaboramos el plan de implementación del diseño de la estructura de financiamiento que recomendamos en la presente investigación haciendo un buen uso de la gestión del tiempo, gestión de recurso humano, gestión de los costos, gestión de comunicación, gestión de alcance entre otras al mismo tiempo que recomendamos desarrollar el proyecto en un (01) año desde la fecha de inicio de la investigación hasta la elaboración del plan de implementación.

Recomendaciones:

En Venezuela los financiamientos al sector transporte y específicamente al sector transporte suburbano han sido gestionados por Instituciones financieras como lo son los bancos universales sin embargo a sido atendido solo un porcentaje bajo en comparación con la globalidad del transporte suburbano.

En tiempos recientes por las regulaciones financieras establecidas por el gobierno nacional se ha establecido un porcentaje de la cartera crediticia de los bancos al financiamiento de los microcréditos, dentro de los microcréditos se encuentra los financiamientos al sector transporte suburbano sin embargo continua siendo bajo en comparación con su universo.

Al observar que las microfinanzas han sido un negocio rentable para las instituciones financieras se crearon entidades microfinancieras y actualmente en nuestro país solo hay tres entidades (Bancamiga, Bangente y Banca Comunitaria) la cual no cubre la demanda del mercado microeconómico y en este periodo (diciembre 2017) en relación a la muestra que se tomó ninguno de los transportistas poseía algún crédito con estas instituciones.

La presente Investigación y el proyecto del diseño de la estructura de financiamiento que aquí se presenta tiene como finalidad evaluar el nicho de mercado microeconómico como lo es el transporte suburbano tomando la línea Hacienda Casarapa de la ruta Caracas –Guarenas, identificando la situación económica y financiera de los transportistas, en costos y rentabilidad, efectuando una análisis del mercado y desarrollando el diseño de una estructura de financiamiento adecuado a este sector y planificando su implementación.

La propuesta fue desarrollada bajo las diez (10) áreas del conocimiento de proyectos del PMI 2017, ya que estos aspectos son los más fundamentales para poder determinar todas las fases que necesita cualquier proyecto. Cada una de ellas es una herramienta para prevenir errores, analizar alcances, riesgos, tiempo y cómo calcular presupuestos, entre otros.

Al realizar la investigación e identificar la situación económica y financiera de los socios de la línea de transporte a través la evaluación de su estructura de costo pudimos constatar que en este momento dadas algunas variables económicas no es recomendable financiar unidades nuevas ni otorgar financiamiento para la compra de repuestos al sector transporte por manos de inversión privada y la inversión que se recomienda para otorgar dichos financiamientos es a través de entes gubernamentales bajo la figura de deuda

pública o también se recomienda hacer convenios con la corporación andina de fomento (CAF) o con el banco interamericano de desarrollo(BID) quienes han apoyado esta actividad en algunos países de Latinoamérica como por ejemplo Colombia y México donde toman en cuenta otras variables sociales como lo puede ser el beneficio de la población que diariamente hace uso de las unidades de transporte.

Trabajos futuros recomendados:

Diseño de una estructura de financiamiento al sector transporte con los bancos multilaterales CAF y BID.

Análisis de los términos (tasa de interés, plazo y subsidio) en cuanto a los financiamientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abarca, N., Mallma, M., Perez, J., & Vidal, F. (2017, 5 mayo). Plan de Negocios “Presta Más”. Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/2700>
- Aldana, M., Alvarez, M., & Rubiela, M. (2010). Creación de Empresa. Trabajo de Grado. Universidad EAN. Recuperado de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/215/AldanaMaria2010.pdf;jsessionid=297B8FD469277E4DA265A9D8FFAD7D?sequence=1>
- Barcia, N. (2015, 20 enero). Plan de negocios de una comercializadora de repuestos para buses en el cantón de General Villamil Playas. Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10044/1/UPS-GT001052.pdf>
- Bittan, M. (2017). Microcreditos, crecimiento macroeconomico [Publicación en un blog]. Recuperado de <http://www.elmundo.com.ve/Firmas/Moises-Bittan/Microcreditos--crecimiento-macroeconomico-y-prospe.aspx#ixzz4dxS193X4>
- Chicaiza, M. (2017, abril). Microcrédito y la calidad de vida de los socios de la Asociación de Agricultores Virgen de Fátima del cantón Pillaro en Ambato.Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/25166>
- Cordero, Y. (2016, 6 noviembre). Home Banca & Economía Legalidad en Venezuela del sector de Microfinanzas Legalidad en Venezuela del sector de Microfinanzas. Recuperado de

<http://www.monedasdevenezuela.net/articulos/legalidad-en-venezuela-del-sector-de-microfinanzas>

- Garcia, G. (2006, 12 mayo). La banca para microfinanzas. Recuperado de <http://www.eluniversal.com/opinion/120506/la-banca-para-microfinanzas>

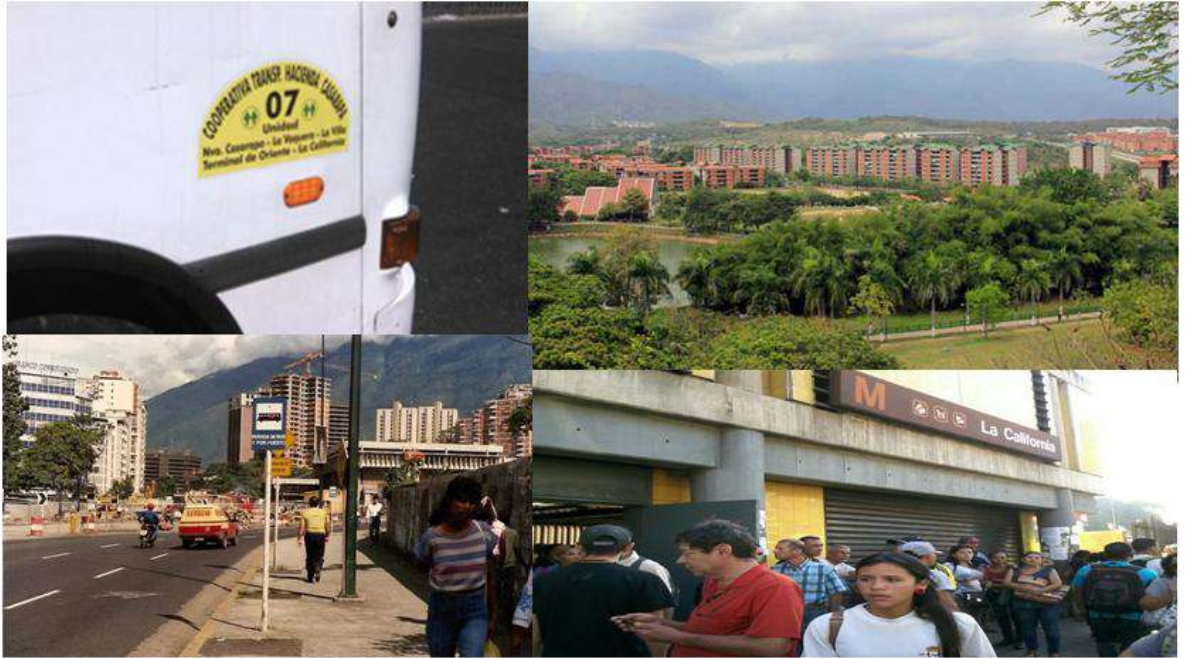
- Mantilla, L. (2012). Efecto de los microcréditos de la caja Trujillo en el sector transporte urbano del distrito de El Porvenir – Trujillo, período 2010-2011. Tesis. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/3504/mantilla_leni_n.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- M, Homen. (2018). Diseño de una estructura de costos abc en una empresa de transporte de mercancía a nivel nacional. Caso: transporte y comercializadora D14, c.a. (tesis de pregrado) Universidad Católica Andrés Bello., Caracas.Venezuela.

- Padilla, C., & Puentestar, J. (2011). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al Sector público y privado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Tesis. Universidad Técnica del Norte. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1384/1/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACION%20DE%20UNA%20EMPRESA%20DE%20TRANSPORTE%20PARA%20LA%20PRESTACION%20DE%20SERVICIO%20DE%20CAMIONES%20AL%20SECTOR-1.pdf>

- R, Trejo. (2008). Mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento de microcréditos de los pequeños y medianos empresarios. Caso: Banco Sofitasa Banco Universal Punto de Servicio Tabay (tesis de pregrado) Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Estado Mérida. Venezuela.
- Troncoso, R. (2017). Deseconomías de Escala en el Transporte de Buses de Santiago, Chile. Análisis. Centro de Políticas Públicas - Universidad Del Desarrollo. Recuperado de <http://repositorio.udd.cl/bitstream/handle/11447/1404/Analisis%2014.pdf?sequence=1>
- <https://www.wikipedia.org/>
- <https://definicion.de/credito/>
- Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22/03/2001.
- Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 del 08/12/2015.

ANEXOS



Modelo de encuesta

Nombre:

- 1.- Años de experiencia como transportista
- | | |
|----------------|--------------------------|
| de 1 a 5 años | <input type="checkbox"/> |
| de 6 a 10 años | <input type="checkbox"/> |
| mas de 11 años | <input type="checkbox"/> |

- 2.- Cantidad de personas en su grupo familiar

- 3.- Posee cuenta Bancaria
- | | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

- 4.- Posee crédito bancario
- | | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

- 5.- Si solicita un crédito para que opción lo pediría :

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| Adquisicion de unidad | <input type="checkbox"/> |
| Compra de repuestos | <input type="checkbox"/> |
| Reparación de Mecanica pesada | <input type="checkbox"/> |
| Adquisición de vivienda | <input type="checkbox"/> |
| Adquisición de vehiculo familiar | <input type="checkbox"/> |
| Compra de pólizas | <input type="checkbox"/> |

- 6.- Si solicita un crédito estaría de acuerdo que las cuotas de cobro sean
- | | |
|-----------|--------------------------|
| Semanal | <input type="checkbox"/> |
| Quincenal | <input type="checkbox"/> |