

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
POSTGRADO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

AP 8631

TESIS
IF 2000
56

ACUERDO DE COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE
(OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL
PARA PROGRAMAS DE DESARROLLO)

Tomás Gonzalez G.

CARACAS, ENERO 2000

INDICE

INTRODUCCIÓN;	4
RESUMEN EJECUTIVO;	5
I. ELEGIBILIDAD;	8
II. ANTECEDENTES;	8
A. Antecedentes Generales;	8
B. Restricciones al desarrollo de las PYMES;	8
C. El mercado de servicios tecnológicos;	9
D. Estrategia del Gobierno;	10
III. OBJETIVOS Y DESCRIPCION DEL PROYECTO;	10
A. Objetivos;	10
B. Conceptualización y justificación;	10
C. Componentes y actividades;	12
1. Componente I:	
Instalación de la Unidad Central de Coordinación (UCC);	12
2. Componente II: Promoción del Sistema de Información Tecnológica y de Referencia de Consultores (SITRC);	12
3. Componente III: Desarrollo y consolidación de un sistema de promoción, capacitación, certificación y de referencia de consultores;	12
4. Componente IV: Prestación de los servicios de transferencia y adaptación de tecnologías y de promoción y referencia de consultores;	13
D. Demanda del proyecto;	15
IV. ORGANIZACIÓN Y EJECUCION;	16
A. Entidad ejecutora;	16
B. Mecanismo de ejecución;	16
B.1. La Unidad Central de Coordinación (UCC);	16
C. Viabilidad ambiental ;	18
D. Sustentabilidad Financiera;	19
E. Calendario de actividades;	19
F. Financiamiento del proyecto;	19
G. Desembolsos;	20
H. Selección y contratación de servicios de consultaría;	21
I. Seguimiento e informes de progreso;	21
V. CUMPLIMIENTO DE LOS CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD;	21
VI. ANEXO: Análisis de la Coyuntura Económica e Industrial 1999;	22

ABREVIATURAS

CECAPMI Centro de Calidad y Productividad de la Pequeña y Mediana Industria

LA INSTITUCIÓN LOCAL Confederación Venezolana de Industriales

IESA Instituto de Estudios Superiores de Administración

MIC / MPC Ministerio de Industria y Comercio / Ministerio de Producción y Comercio

ONES Oficinas Nacionales de Enlace

PYMES Pequeñas y Medianas Empresas

SITRC Sistema de Información Tecnológica y de Referencia de Consultores

UCC Unidad Central de Coordinación

INTRODUCCIÓN

Durante varias décadas la industria del petróleo ha sido la principal fuente de ingresos de Venezuela, representando casi el 90% de los ingresos fiscales del país. Esto tuvo como consecuencia que todo el desarrollo económico e industrial de la nación estuviera signado por la abundancia de recursos que generaba dicha industria, por lo que, en las decisiones sobre qué producir? y cómo producir? estuvieron muchas veces ausentes los criterios de productividad y competitividad.

Tal abundancia de recursos no fue aprovechada de la forma más eficaz, se siguió la doctrina de puertas cerradas al exterior y de un Estado intervencionista e involucrado en innumerables actividades productivas y empresariales, con una actitud paternalista ante la industria.

Unicamente hasta principios de la década de los ochenta es cuando se empieza a percibir las debilidades de tales actuaciones, encontrándose el país con un sector empresarial pequeño, poco productivo y competitivo, donde la economía todavía dependía, en gran medida, de la producción y exportación de materias primas.

Esta debilidad estructural de la economía se ha visto agravada por la ausencia de políticas económicas coherentes y acordes con un plan global de desarrollo que apuntale a crear condiciones propicias para la inversión productiva. El país ha estado signado en los últimos años por la ausencia de reglas de juego claras, por avances y contrasentidos en las políticas macroeconómicas y muchas veces por la ausencia total de políticas específicas sectoriales, que aunado a la falta oportuna de decisiones han llevado al país a la más profunda crisis económica conocida en su historia.

El reto más importante que tiene que asumir el país en los próximos años y que debe convertirse en objetivo nacional, es desarrollar el aparato productivo y comercial bajo modernas concepciones económicas y buscando que sus ventajas comparativas sean verdaderamente competitivas. El sector privado venezolano tiene que pasar a la vanguardia del crecimiento y ser el motor de la economía.

Por estas razones, las agrupaciones gremiales privadas de Venezuela se encuentran con poca capacidad técnica y financiera que les impide trabajar con el objetivo de mejorar la capacidad competitiva de la industria venezolana y en particular las capacidades gerenciales y tecnológicas. En la coyuntura adversa que atraviesa el país, en momentos en que el Estado debe dejar de intervenir en la economía, es cuando las instituciones que representan a la empresa privada deben jugar un papel más activo y decisivo; convirtiéndolas en verdaderas organizaciones de servicios, útil a la industria, apoyando el mejoramiento continuo de la competitividad del sector.

Un instrumento de financiamiento eficiente y efectivo para poder lograr la consecución de estos objetivos, son las operaciones de financiamiento internacional, a través de los organismos multilaterales, como el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), el cual es administrado por EL Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en sus diferentes modalidades; el presente trabajo busca describir una de ellas como lo son los Acuerdos de Cooperación Técnica no Reembolsables, de forma tal que sirva de ejemplo como opción de financiamiento internacional para programas de desarrollo, a través de Instituciones de Financiamiento Internacional.

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMPETITIVA DE
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES (PYMES) EN
VENEZUELA**

RESUMEN EJECUTIVO

ORGANISMO: Institución Local

BENEFICIARIOS: Pequeñas y medianas empresas (PYMES) en todo el territorio nacional.

FINANCIAMIENTO: Beneficiario:	36.7 %
FOMIN:	63.3 %

Total :	100 %

CALENDARIO DE EJECUCIÓN: Período de ejecución: 36 meses.

EJECUCIÓN: Período de desembolsos: 42 meses

REVISION AMBIENAL: Desde el punto de vista ambiental el elemento fundamental de esta cooperación técnica, es el de posibilitar al pequeño empresario la toma de conocimiento y la aplicación de tecnologías limpias, y metodologías de prevención de la contaminación. Estas, además de proteger el medio ambiente también colaboran con el aumento de la eficiencia, pues de su aplicación resulta en reducción de pérdidas de insumos y de recursos. Los aspectos de higiene y seguridad de los trabajadores también serán considerados en la ejecución del proyecto, lo que resultará en un impacto positivo al medio antrópico.

OBJETIVOS: El objetivo general es fortalecer el funcionamiento del mercado de servicios no financieros para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los sectores industriales no tradicionales de Venezuela y definidas como las empresas que emplean entre 5 y 99 trabajadores. El objetivo específico es fomentar el aumento de la demanda de servicios de consultaría tecnológica por parte de las PYMES para ser utilizada en los procesos de producción y de administración de las PYMES, para lo cual es necesario organizar la oferta de consultaría especializada en el mercado venezolano. En un comienzo se apoyará principalmente a las empresas de los sectores de textiles incluido el de hilados, confecciones y diseño; productos químicos y plásticos y metalmecánico Las PYMES que conforman estos sectores se Encuentran localizadas en su gran mayoría en la zona central norte del país, en los departamentos de Falcón, Yaracuy; Carabobo; Aragua, Miranda y la zona metropolitana de Caracas. Adicionalmente, se dará preferencia a las empresas que presenten la capacidad y la voluntad de asociarse en consorcios integrándose con otras empresas del sector.

- **DESCRIPCION**

El proyecto financiará, la creación y el fortalecimiento institucional de la Unidad Central de Coordinación (UCC) en LA INSTITUCIÓN LOCAL, como unidad ejecutora del proyecto para cumplir con los objetivos anteriores. El proyecto se ejecutará de acuerdo con los cuatro componentes siguientes: COMPONENTE I: Instalación de la Unidad Central de Coordinación (UCC) en LA INSTITUCIÓN LOCAL. COMPONENTE II.: Promoción del Sistema de Información Tecnológica y de Referencia de Consultores (SITRC). COMPONENTE III: Desarrollo y consolidación de un sistema de promoción, capacitación, certificación y de referencia de consultores; y COMPONENTE IV: Prestación de los servicios de transferencia y adaptación de tecnologías y de promoción y referencia de consultores.

- **BENEFICIOS**

Con el proyecto: (i) Se desarrollará y consolidará una oferta de servicios tecnológicos a costos y condiciones financieras accesibles a las PYMES; (ii) se promoverá un cambio cultural en los pequeños y medianos empresarios hacia la utilización de la asesoría técnica para mejorar la productividad de las empresas; (iii) se posibilitará el aprendizaje de la fuerza laboral; y (iv) se fortalecerán las relaciones entre los Institutos tecnológicos y las universidades y las PYMES.

- **SUSTENTABILIDAD**

La sustentabilidad financiera del programa se basa en el éxito que se obtendría de la creación y fortalecimiento del mercado de servicios tecnológicos. Se ha previsto que los servicios a ser prestados a las empresas tendrán una tarifa, la que será diferenciada según el tamaño de las empresas y tipo de proyectos tecnológicos; así como la formación y certificación de los consultores. Ambos tipos de tarifas tenderán a cubrir los costos en forma creciente, hasta llegar al autofinanciamiento al finalizar el tercer año de la ejecución del programa. Tanto el precio que se cobrará a los consultores durante el primer y segundo año del programa, como las tarifas que pagarán las empresas contendrán un elemento de subsidio para permitir el nacimiento y/o el desarrollo de firmas consultoras y/o expertos individuales en tecnología, así como la participación de universidades e institutos en la preparación y ejecución de proyectos de desarrollo tecnológico; y para estimular el interés de las empresas de utilizar los servicios del programa. El subsidio será decreciente y desaparecerá al final de período de ejecución del proyecto. Para el evento de que los ingresos generados por el proyecto resultaran inferiores a los gastos operativos que éste genere, después de los tres años de financiamiento del FOMIN, LA INSTITUCIÓN LOCAL cubrirá dicha diferencia para garantizar la sustentabilidad financiera del sistema.

- **RIESGOS**

El riesgo más importante que podría afectar la ejecución del programa es la escasa experiencia existente en el mercado venezolano en términos de oferta y demanda de esta clase de servicios. Para reducir este riesgo, el proyecto dará prioridad a la formación de una masa crítica de consultoría especializada y adaptada a las necesidades tecnológicas especiales de las PYMES; y a sus condiciones financieras. Al mismo tiempo, el proyecto establece incentivos para estimular la demanda por estos servicios por parte de las empresas, con campañas publicitarias y, con subsidios a las tarifas cobradas Por los servicios.

- **COMPATIBILIDAD CON LA ESTRATEGIA DEL BID Y LAS ORIENTACIONES DEL FOMIN.**

El proyecto es consistente con las prioridades establecidas en la estrategia del Banco y del FOMIN para Venezuela, al promover el aumento de eficiencia y productividad del sector privado. La estrategia se dirige a apoyar la consolidación del proceso de reformas económicas, la modernización del Estado, y la participación privada en el proceso de ahorro e inversión. Asimismo, el proyecto cumple con los criterios de elegibilidad de la Facilidad de Promoción de la Pequeña Empresa del FOMIN, de acuerdo a lo establecido en el Capítulo V del Documento; y complementa y refuerza los efectos de otras operaciones del Banco en ejecución o en análisis para promover el desarrollo de la pequeña empresa en el país.

- **CONDICIONES CONTRACTUALES ESPECIALES**

La Institución Local presentará: (1) antes del primer desembolso y dentro del plazo de dos meses de la firma del Convenio, la presentación de evidencias de que ha: (a) contratado al Director del Programa y al personal de contrapartida; (b) firmado un convenio con la firma encargada de la formación, y especialización de consultores; y con el Programa Bolívar. a los efectos de iniciar las actividades correspondientes; y (c) preparado un plan de acción para el desarrollo del proyecto durante los primeros 12 meses de ejecución; (2) dentro de los tres meses siguientes a la firma del Convenio, LA INSTITUCIÓN LOCAL deberá presentar evidencia al Banco de la constitución del Consejo Directivo; y (3) dentro de los seis meses de la firma del Convenio: (a) haber preparado por lo menos dos estudios subsectoriales correspondientes a cada uno de los cuatro sectores en las áreas geográficas en las que se enfocara inicialmente el proyecto con los objetivos de: (i) definir mas concretamente las necesidades de servicios no financieros requeridos por las PYMES y consecuentemente, la naturaleza de los servicios a ser ofrecidos por la UCC; y (ii) identificar las áreas de formación y especialización de los consultores; (b) haber diseñado y puesto a punto de un registro de por lo menos 50 consultores y firmas con experiencia para prestar servicios a las empresas y (c) la preparación y puesta en funcionamiento del sistema de Certificación de Consultores; así como la metodología que se utilizará a estos efectos; y para el seguimiento del sistema. Los desembolsos de los recursos del FOMIN se realizarán en "pari-passu" con los correspondientes a los de la contrapartida nacional.

I. ELEGIBILIDAD

1.1 El Comité de Donantes del FOMIN declaró elegible a Venezuela para todas las modalidades de financiamiento del Fondo, por cumplir con los criterios de elegibilidad para la ventanilla de promoción a la Pequeña Empresa.

II. ANTECEDENTES

A. Antecedentes Generales

2.1 El sector industrial no tradicional venezolano creció sostenidamente hasta finales de los . setenta, basado en la sustitución de importaciones, modelo dependiente del gasto público como dinamizador de la demanda interna. A pesar de que el sector privado genera alrededor de dos tercios del PIB se destaca la ausencia de una masa crítica de empresarios, típico de las economías, en las que el Estado desarrolla actividades comerciales e industriales importantes.

2.2 El sector está conformado por unas 23.000 Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). La mayoría están localizadas en la zona centronorte-costera del país; con una menor presencia en el Estado de Bolívar, donde se encuentra el complejo industrial de Guayana. Alrededor de 9.000 empresas constituyen el sector formal de las PYMES, las que ocupan unos 800 mil trabajadores. También operan en este mercado otras 15.000 empresas informales principalmente pequeñas. Dos tercios de las empresas formales producen bienes de consumo, un 20% bienes intermedios y el resto metales básicos y bienes de capital.

2.3 El tamaño promedio de los establecimientos se ha mantenido en los últimos 20 años. Dos tercios del sector industrial formal, unas 6000 empresas son pequeñas y emplean entre 5 y 20 empleados; otras 1.700 o casi el 20% emplean entre 21 y 49 trabajadores; unas 500 son medianas, con entre 50 y 99 empleados; y el resto, unas 800 son grandes con más de 100 trabajadores. Las empresas con una nómina inferior a 50 trabajadores representan algo más del 85% del sector, indicador similar al de Chile y superior al de Colombia. Las PYMES dan ocupación al 45% de los trabajadores y las grandes empresas al 55% restante.

2.4 La mayoría de las PYMES funcionan en forma individual sin integrar sus procesos productivos y de comercialización con otras empresas. Este concepto destaca que la capacidad de una empresa para competir en el mercado no es solamente el resultado de su desempeño aislado en cualquier punto de la cadena productiva sino del desempeño de todos los integrantes del sistema del cual forma parte, así como de la calidad de sus relaciones con la red de proveedores de insumos y materias primas, socios, clientes, y competidores.

B. Restricciones al desarrollo de las PYMES

2.5 Las principales limitaciones al aumento de la productividad de estas industrias se originaron en el modelo de crecimiento de los últimos treinta años, cuando el Estado impulsó políticas, de precios controlados y subsidios diversos, y proteccionistas en el comercio internacional. Ello se refleja en la escasa relevancia de la función gerencial y de las innovaciones tecnológicas; en la inflexibilidad de los procesos productivos; en la ausencia de

encadenamientos entre empresas de distintos tamaños; en los altos costos de producción e intermediación, en las deficiencias de los sistemas de planificación y programación productiva; en la ausencia de estrategias de mercadeo; y en el bajo nivel de relaciones con los centros de investigación y de asesoramiento tecnológicos, La mayoría de estas limitaciones afectan a más del 70% de las PYMES analizadas en el "Estudio de la capacidad tecnológica de la industria manufacturera venezolana" elaborado por el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

- 2.6 Adicionalmente, las PYMES carecen de recursos para financiar la contratación de servicios de asesoramiento tecnológico a los precios del mercado. El sistema estatal de crédito a estas empresas no está estructurado como un sistema. La única institución que financia estos servicios es el Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), pero no cuenta con recursos suficientes para satisfacer la demanda de las empresas, si las condiciones financieras fueran adecuadas. Por otra parte, las entidades financieras privadas no otorgan regularmente financiamiento para los servicios de consultaría.

C. El mercado de servicios tecnológicos

a) La oferta de servicios tecnológicos

- 2.7 No se ha desarrollado en el país un sector de consultaría de apoyo a las PYMES que actúe como agente de cambio para la transformación tecnológica. La consultaría disponible en Venezuela atiende básicamente a la gran empresa, cuyos problemas son diferentes a los de las pequeñas y medianas. Encuestas de opinión han concluido que si solamente el 5% de las PYMES existentes, unas 1.000, buscaran incrementar la competitividad en sus operaciones, contratando alguna consultaría de tipo tecnológica no existiría esta capacidad en el mercado local para prestarle los servicios que requieren.

- 2.8 Existen algunas instituciones que prestan orientación y capacitación gerencial a las empresas, las que en general, se basan en enfoques y metodologías tradicionales y no actualizadas para el papel que corresponde a las PYMES en la actualidad. El Centro de Calidad y Productividad de la Pequeña y Mediana Industria (CECAPMI) actúa en apoyo a este sector con consultaría técnica en los estados de Carabobo y Aragua. Una institución que ha acumulado en los últimos 15 años una extensa experiencia en el diseño, implementación y documentación de metodologías de asistencia integral a las empresas es FIM-PRODUCTIVIDAD, asesorando en temas de calidad total y productividad a las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, esta empresa ha diseñado y dictado numerosos cursos de formación para consultores y gerentes, basados en el enfoque de calidad y productividad, tanto en Venezuela como en la subregión andina y el Caribe.

b) La demanda de servicios tecnológicos

- 2.9 Existe una demanda Potencial de servicios tecnológicos pero no está explícita en el mercado por parte de las PYMES, de acuerdo con las cámaras sectoriales y regionales de la Confederación Venezolana de Industriales (INSTITUCIÓN LOCAL). La reducida o inexistente capacidad de los empresarios para identificar sus necesidades y convertirlas en requerimientos concretos se atribuye, entre otros factores al aislamiento internacional que ha caracterizado al sector industrial no tradicional de Venezuela, a las políticas de industrialización proteccionistas que desestimularon la búsqueda de una mayor eficiencia

productiva, la desinformación de los empresarios sobre la oferta de servicios tecnológicos disponibles en condiciones técnicas y financieras al alcance de las pequeñas y medianas empresas; y la tradicional desarticulación entre el sector productivo y las universidades e institutos tecnológicos. Esta falta de expresión y ordenamiento de la demanda de los servicios constituye también la explicación al limitado desarrollo de la consultoría tecnológica en el país.

D. Estrategia del Gobierno

- 2.10 Desde mediados de 1996 existen condiciones propicias para estimular los cambios de productividad requeridos por el sector privado. Ello se ha reflejado en la creación del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) en enero de 1997, recientemente renombrado como Ministerio de Producción y Comercio (MPC), el cual está llevando a cabo una revisión de los esquemas de formulación y desarrollo de la política industrial, de acuerdo con las directrices establecidas por el Gobierno Nacional. En este contexto se destaca el rol asignado a la actividad privada y a la reconversión del aparato productivo. El MPC está adelantando estudios para el diseño de políticas que favorezcan la formación de cadenas productivas, con especial participación de las PYMES.

III. OBJETIVOS Y DESCRIPCION DEL PROYECTO

A. Objetivos

- 3.1 El objetivo general es fortalecer el funcionamiento del mercado de servicios no financieras para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los sectores industriales no tradicionales de Venezuela y definidas como las empresas que emplean entre 5 y 99 trabajadores. El objetivo específico es fomentar el aumento de la demanda de servicios de consultoría tecnológica por parte de las PYMES para ser utilizada en los procesos de producción y de administración de las PYMES, para lo cual es necesario organizar la oferta de consultoría especializada en el mercado venezolano. En un comienzo se apoyará principalmente a las empresas de los sectores de textiles incluido el de hilados, confección y diseño; productos químicos y plásticos y metalmecánica. Las PYMES que conforman estos sectores se encuentran localizadas en su gran mayoría en la zona central norte del país, en los departamentos de Falcón, Yaracuy, Carabobo, Aragua, Miranda y el Distrito Federal, en la que se encuentran la zona metropolitana de Caracas. Adicionalmente, se dará preferencia a las empresas que presenten la capacidad y la voluntad de asociarse en consorcios integrándose con otras empresas del sector.

B. Conceptualización y Justificación

- 3.2 Las PYMES industriales tienen la necesidad de transformar y modernizar sus sistemas de gerencia, administración y, producción para enfrentar la competencia en el nuevo contexto de apertura externa y de liberalización de precios y mercados. En estas condiciones sus posibilidades de desarrollo dependen de la creación de ventajas competitivas, las que a su vez son una función del conocimiento tecnológico incorporado en el proceso de gestión y producción.

- 3.3 Los aumentos de productividad son más difíciles de alcanzar en estas empresas que en las de mayor tamaño. Ello, porque las PYMES son las más afectadas por la carencia de servicios

empresariales, especialmente los de información y asesoramiento en nuevos procesos de gestión, administración y producción. Los servicios tecnológicos disponibles no se adecúan a las necesidades de las PYMES, ni a su situación financiera, siendo por tanto inexistentes.

Estas carencias afectan la potencialidad de crecimiento de estas empresas al dificultar la reducción del diferencial de productividad que las separa de las medianas y grandes empresas. Asimismo afecta la estructura productiva del sector en forma negativa, al reducir la importancia relativa de éstas en el total de las industrias.

3.4 El proyecto constituye la respuesta del sector de las PYMES a las insuficiencias estructurales de los mercados de factores y de servicios empresariales en Venezuela. En concordancia con los resultados de una evaluación preliminar, de operaciones similares promovida por el FOMIN, el proyecto se ha diseñado para: (i) aprovechar economías de especialización localizando en un principio las actividades en pocos sectores industriales con potencial de crecimiento en áreas geográficas definidas; (ii) fortalecer institucionalmente la agencia ejecutara del proyecto, para que disponga de recursos técnicos adecuados para la ejecución del proyecto; y (iii) mantener un enfoque "demand driven" como factor impulsor de las actividades del proyecto. Con esta operación se incluye por primera vez un componente dirigido al fortalecimiento de la oferta de consultoría tecnológica a las PYMES, particularmente la capacitación, especialización y certificación de los consultores. Este enfoque puede contribuir a realizar una experiencia piloto con la que suplir las insuficiencias estructurales del mercado de servicios no financieros en Venezuela y facilitar en el mediano plazo su fortalecimiento.

3.5 La meta global del programa se estima en la formación, calificación y certificación de un total de 480 consultores durante los tres años de ejecución del mismo; y la prestación de Consultoría tecnológica especializada a no menos de 1000 PYMES. Con el proyecto, se pretende dejar instalada una capacidad de consultoría tecnológica con la cual se continúe prestando los servicios de asesoramiento a las empresas del resto de los sectores industriales, una vez finalizada la ejecución del proyecto.

3.6 El proyecto tiene el carácter de piloto, al concentrarse en un número limitado de empresas industriales de tamaño pequeño y mediano, pertenecientes a los sectores de mayor potencial de crecimiento económico (textiles, químicos, plásticos y metalmecánica) y concentradas en la zona central-norte del país. Además el proyecto beneficiará a las empresas que muestren capacidad y voluntad de integrarse en consorcios con firmas interrelacionadas en el proceso de producción y comercialización.

3.7 Tanto el precio que se cobrará para la formación, y especialización de consultores durante el primer año de ejecución del proyecto, como las tarifas que pagarán las empresas por los servicios de consultoría que reciban, contendrán un elemento de subsidio. Los precios de capacitación de los consultores y las tarifas de los servicios corresponderán al costo variable de prestar tales servicios, más un porcentaje de dicho costo por concepto de utilidad. Ello permitirá el nacimiento y/o el desarrollo de firmas consultoras y/o expertos individuales en tecnología así como la participación de universidades e institutos en la preparación y ejecución de proyectos de desarrollo tecnológico. También promoverá el interés de las empresas de utilizar los servicios del programa. El subsidio será decreciente y desaparecerá al final del tercer año de ejecución. A partir del cuarto año de iniciado el proyecto las tarifas tendrán el valor del mercado.

C. Componentes y Actividades

1. Componente I: Instalación de la Unidad Central de Coordinación (UCC) en LA INSTITUCIÓN LOCAL

3.8 Se realizarán las siguientes actividades: (i) instalación y puesta en funcionamiento de una Unidad Central de Coordinación (UCC) en LA INSTITUCIÓN LOCAL; (ii) inicio de la capacitación del personal profesional de la UCC; (iii) preparación de un plan de acción para el desarrollo del proyecto; (iv) preparación de estudios a nivel de subsectores relevantes correspondientes a los sectores y áreas geográficas en los que se concentrara el proyecto; (v) negociación y firma de convenios con cámaras sectoriales y regionales de LA INSTITUCIÓN LOCAL para extender las actividades del programa al resto del territorio nacional; (v) diseño y firma de convenios con proveedores de información tecnológica (CONICIT), con el Programa Bolívar; y con otras instituciones especializadas en estas áreas; (vi) diseño y operación de un registro ("roster") de consultores y (vi) diseño y operación de un sistema de certificación de consultores.

2. Componente II: Promoción del Sistema de Información Tecnológica y de Referencia de Consultores (SITRC).

3.9 La UCC coordinará la realización de las actividades para sensibilizar a los empresarios y consultores hacia una cultura de innovación tecnológica y la consecuente utilización de los servicios que serán facilitados por el programa. A este fin, se contratará una agencia de publicidad de reconocido prestigio en el medio local.

3. Componente III: Desarrollo y consolidación de un sistema de promoción, capacitación y referencia de consultores.

3.10 La UCC contratará mediante el procedimiento de concurso público a una firma consultora, la que deberá asociarse con una entidad especializada con experiencia internacional a los efectos de la ejecución de las actividades del proyecto y con el objetivo de que exista la seguridad de la transferencia de conocimientos actualizados y experiencias que enriquezcan la oferta de consultorio venezolana. La firma consultora podrá ser una empresa, un instituto tecnológico, una universidad, una escuela de negocios, etc. y se encargará de la formación y especialización de los consultores. Esta firma desarrollará y ejecutará programas de formación y capacitación de los mismos; organizará, consolidará y operará un sistema de promoción y referencia de consultores, constituido por una base de datos sobre expertos individuales, firmas consultoras, instituciones académicas y organizaciones sin fines de lucro a disposición de las pequeñas y medianas empresas. Además, bríndará alternativas de consultores para la conformación o seguimiento de los trabajos contratados con los consultores, fomentará el intercambio de experiencia y conocimientos entre consultores y promocionará los servicios de consultoría a través de encuentros y difusión de casos exitosos.

3.11 El programa prevé que la formación y especialización de los consultores tenga un subsidio para incentivar la demanda de este servicio de 40% del costo de los cursos y programas de formación y especialización durante el primer año y de 20% en el segundo año de la ejecución del proyecto. El costo total de los cursos, seminarios y otras actividades de formación y especialización de los consultores ha sido estimado incluyendo un 15% de utilidad para la firma seleccionada. El programa comprende una formación integral básica, el mejoramiento posterior de su capacitación y el intercambio de experiencias, entre otras actividades, lo que permitirá mejorar el nivel técnico de los consultores, la calidad de la oferta de estos servicios a las PYMES, y consolidar la organización de la oferta de los servicios de consultoría a las empresas. Se realizarán 3 cursos de formación de 60 consultores durante los tres años del proyecto (uno por año con una duración de 440 horas y 20 asistentes); se realizarán 7 seminarios y eventos de intercambio de experiencias para 490 consultores en los tres años, de 16 horas cada uno en lo que participaran un mínimo de 70 consultores por año; se realizarán 7 seminarios y eventos entre consultores para la difusión y discusión de casos exitosos de asesoría tecnológica para 490 consultores en los tres años, de 8 horas cada uno también con una participación de por lo menos 70 consultores por año; se realizarán 9 cursos de actualización y mejoramiento continuo para 270 consultores en los tres años, con una duración de 24 horas cada uno y con una asistencia de por lo menos 30 consultores por año.

4. Componente IV: Prestación de los servicios de transferencia y adaptación de tecnologías y de promoción y referencia de consultores

3.12 La UCC organizará la prestación de los servicios tecnológicos especializados a las PYMES los que serán cobrados a las empresas mediante tarifas establecidas de acuerdo a los costos de producción de dichos servicios y a los precios del mercado, y beneficiadas con un subsidio para promover la demanda de asesoramiento tecnológico y la disposición a innovar de los empresarios. Este subsidio será limitado y decreciente en el tiempo y desaparecerá al final del tercer año del Programa. Los servicios del proyecto no se limitarán a los empresarios asociados a LA INSTITUCIÓN LOCAL, sino que se atenderá a todas las empresas que lo soliciten, inclusive a empresas de mayor tamaño, las que sin embargo no se beneficiarán del subsidio a las tarifas.

3.13 El programa prevé la provisión de asesoramiento tecnológico a las empresas, apoyando el consorciamiento de las empresas o el agrupamiento de las que presenten problemas comunes y tengan la voluntad de recibir el asesoramiento en grupo. El servicio estará dirigido a prestar asistencia técnica a empresas individuales y a grupos de por lo menos cinco pequeñas y medianas empresas. En este último caso se promoverá la realización de actividades y acciones conjuntas desde la solución de un problema específico como la adquisición de maquinaria y equipos, compras de materias primas, etc., hasta la identificación y el desarrollo de una meta de exportación de un producto y mercado determinados, incluyendo aspectos logísticos y de desarrollo de nuevos productos y procesos. Se ha programado asistir a las empresas en la formación de unos 11 consorcios durante los tres años de ejecución del Programa.

3.14 El desarrollo de actividades conjuntas mediante las actividades de consorciamiento no implica la conformación de una unidad jurídica y de gestión fuera del contexto de la empresa, sino de la disponibilidad de un asesor que apoye, facilite y brinde conocimiento técnico para lograr la meta establecida. El éxito por lo tanto del consorcio estará determinado por el cumplimiento cabal de parte de sus integrantes de las acciones pautadas.

3.15 A los efectos de la organización y de una definición metas precisas de los servicios no financieros a ser prestados por la UCC, así como de las áreas de formación y especialización de los consultores, LA INSTITUCIÓN LOCAL preparará, dentro de los seis meses siguientes a la firma del convenio con el Banco, por lo menos dos estudios subsectoriales correspondientes a cada uno de los cuatro sectores y en las áreas geográficas en los que se concentrará inicialmente el proyecto.

5. Servicios de información tecnológica.

3.16 La UCC relacionará la demanda de asesoramiento tecnológico de las empresas, con la oferta especializada de consultores individuales y firmas consultoras disponibles en el mercado nacional. A estos efectos brindará servicios de información tecnológica, asistencia puntual y de referencia de expertos y consultores en un primer contacto con las empresas solicitantes de asesoría. Para este proceso la UCC pondrá a disposición de los empresarios informaciones tecnológicas sobre normas técnicas, procesos industriales, estados del arte tecnológico, perfiles de inversión, maquinaria, equipos, materiales, diseños, etc. El sistema se organizará sobre la base de informaciones adquiridas, acumuladas, clasificadas y procesadas por la UCC, y - mediante convenios que permitan el acceso a bases de datos y sistemas de información existentes.

b. Servicios de diagnóstico y asistencia tecnológica a las empresas

3.17 Cuando la complejidad del problema empresarial lo requiera, la UCC podrá organizar y coordinar proyectos de consultoría compuesta de diagnóstico y asistencia integral (individual o en, experiencias asociadas) a las empresas, las cuales incluirán la solución de problemas tecnológicos, adaptación y transferencia de tecnología, que serían ejecutadas por consultores individuales y/o firmas consultoras. Se ha programado realizar 150 diagnósticos y asistencia tecnológica durante los tres primeros años del programa.

C. Servicio de asesoría financiera

3.18 El proyecto prevé ofrecer a las empresas asesoría técnica para facilitar que éstas puedan obtener en el mercado financiero los recursos para financiar las actividades relacionadas con la incorporación de las innovaciones. El servicio se limitará a identificar la oferta de financiamiento, informar las empresas interesadas y asesorarlas acerca de los requisitos a cumplir y de las exigencias necesarias para obtener el financiamiento. En esta labor, la UCC deberá utilizar consultores reconocidos en el campo y especializados por el proyecto. Asimismo, para facilitar esta labor, la UCC buscará realizar acciones de sensibilización en las entidades financieras hacia la provisión de financiamiento para las innovaciones de las PYMES.

D. Demanda del Proyecto

a. Demanda de servicios de asistencia tecnológica por parte de las PYMES

3.21 La demanda potencial del proyecto se estima de unas 2.500 empresas, alrededor del 10% de las empresas existentes en Venezuela; y la demanda efectiva para los primeros tres años de la ejecución del proyecto de unas 1.000 empresas.

3.22 En un comienzo la UCC apoyará principalmente a las PYMES pertenecientes a los sectores de textiles incluidos confecciones y vestuario; productos químicos y plásticos y de metalmecánica, incluyendo en estas últimas los productos metálicos, la fabricación de maquinaria y equipo eléctrico y material de transporte, concentradas en la zona central-norte del país. En estos sectores existen 2.930 PYMES a nivel nacional correspondiendo al área y a los sectores es en los que se focaliza el proyecto unas 2.625, empresas equivalentes al 85% del total. Los sectores que presentan la mayor concentración de las PYMES en la zona son las de fabricación de productos metalmecánicos con 1182 empresas equivalentes al 85% del total nacional; las de textil-confección con 909 empresas o el 96%-, del total nacional; y las de fabricación- de productos plásticos a los que pertenecen unas 317 o el 97% del total nacional.

b. Demanda de formación y Especialización de Consultores

3.23 Como se estima que cada consultor tiene capacidad para proporcionar un promedio de 1000 horas de asistencia por año a las empresas; la demanda de asistencia tecnológica alcanzaría durante los primeros tres años del proyecto a unos 300 consultores. Si se parte del supuesto de que existen actualmente disponibles en el mercado alrededor de 100-150 consultores que pueden proporcionar unas 100.000-150.000 horas de consultaría por año, el déficit ascendería a unos 200 consultores aproximadamente. Con el proyecto se formarán 60 consultores nuevos, y con las diferentes actividades -recalificación, mejoramiento continuo y actualización de conocimientos de profesionales que actualmente están trabajando en las grandes empresas y que tengan interés en adaptarse a los requerimientos de las PYMES - se estima que el proyecto contribuirá a especializar y actualizar los conocimientos de un total de profesionales que alcanzaría a unos 480 al final de los tres años.

IV. ORGANIZACION Y EJECUCION

A. Entidad Ejecutora

4.1 El Programa será ejecutado por LA INSTITUCIÓN LOCAL, que actuará como la contraparte nacional del Banco a través de la Unidad Central de Coordinación (UCC) establecida en Caracas. A los efectos de poder llegar a las zonas distintas a Caracas en la que se concentrarán los servicios de asesoramiento tecnológico, la UCC coordinará sus actividades con las cámaras sectoriales y regionales de CONINDUSTRLA en las localidades seleccionadas para iniciar el programa. LA INSTITUCIÓN LOCAL es la máxima organización gremial del sector industrial en Venezuela, con una membresía en 1997 de 3.664, las que representan aproximadamente el 87% de la producción industrial del país y el 40% de las industrias establecidas.

4.2 La Institución Local cuenta con la capacidad técnica y administrativa necesaria para ejecutar el programa planteado. Tiene una nómina de veinte funcionarios de los cuales once son profesionales. Sin embargo esta dotación de recursos humanos no es representativa de las actividades que realiza ya que subcontrata los principales servicios. Asimismo, esta institución tiene capacidad de actuar de manera descentralizada, en el sentido de que sus cámaras afiliadas representan brazos ejecutores en todo el país de los servicios que presta a sus afiliados. Para ejecutar el proyecto ha programado instalar centros de atención en las cámaras regionales y sectoriales, que viabilicen el acceso a los servicios con el apoyo del Programa Bolívar.

B. Mecanismo de ejecución

1. La Unidad Central de Coordinación

4.3 Para ejecutar el programa LA INSTITUCIÓN LOCAL creó dentro de su organización a la UCC el 8 de octubre de 1997 como entidad privada sin fines de lucro. La UCC tiene capacidad para generar, recaudar y administrar recursos que le permitan su sostenibilidad financiera y desarrollo permanente.

4.4 Para cumplir con sus actividades la UCC: (a) promoverá y difundirá los objetivos y servicios del proyecto mediante actividades a llevarse a cabo por una agencia de publicidad especializada; (b) proveerá orientación y asesoramiento tecnológico puntual a las empresas; (c) controlará y hará seguimiento de la ejecución de los proyectos tecnológicos ejecutados por consultores individuales y/o firmas consultoras; (d) promoverá la asociatividad y consorciamiento de empresas; (e) brindará alternativas de consultores a las empresas solicitantes, ofreciendo una lista corta de consultores y firmas que tengan la capacidad de prestar los servicios a las PYMES; (f) administrará los recursos del FOMIN; (g) diseñará y pondrá en ejecución un registro ('roster') de consultores y firmas con experiencia para prestar los asesoramientos a las empresas; y (h) establecerá y coordinará un sistema de certificación de consultores.

- 4.5 La creación del registro de consultores se realizará en base a un concurso público que invitará a los consultores interesados a inscribirse. Esta información se irá enriqueciendo, en tanto en número de consultores como en la información de sus actividades y especialidades, con el resultado de los cursos de formación y especialización llevados a cabo por la firma especializada y por las experiencias de consultorías a las empresas realizadas con el proyecto. El registro deberá contener las informaciones básicas relacionadas tanto con las experiencias profesionales como con los estudios realizadas por los consultores.
- 4.6 La base de datos que servirá para la creación y actualización del registro "roster" de los consultores, contendrá los insumos necesarios para la creación y mantenimiento del sistema de certificación de consultores. La actividad de certificación de consultores se relacionará con la experiencia y los estudios y con la efectividad del trabajo realizado por los consultores. El sistema de certificación será aplicado por un Comité de vigilancia. El Comité estará constituido por tres personas de prestigio en el campo de las actividades de las pequeñas y medianas empresas industriales, tales como un académico, un líder empresarial, y un representante del sector público relacionado, que podría ser del Ministerio de Producción y Comercio. El sistema de certificación de los consultores, la metodología que se utilizará a estos efectos y el seguimiento del sistema serán definidos en los primeros seis meses de la ejecución del proyecto, y aprobados por el BID. Se ha programado que con recursos del proyecto se financie una asistencia técnica para apoyar a la La Institución Local en el diseño e implementación del sistema de certificación de consultores.
- 4.7 La Institución Local firmará un contrato de servicios con una firma, instituto tecnológico o escuela de negocios, que gane el concurso público, que se encargará de la formación, y especialización de consultores seleccionada mediante el procedimiento de subasta, a los efectos de realizar las actividades establecidas en el Componente III del programa. Asimismo, podrá acordar un convenio de cooperación con el Programa Bolívar, a fin de facilitar el acceso de los usuarios del proyecto a la red de enlaces que ha constituido el Programa, a los efectos de aprovechar las oportunidades que ofrece a nivel nacional e internacional, para negocios, financiamiento, identificación y transferencia de tecnologías; y la apertura de nuevos mercados.
- 4.8 El Programa Bolívar es un esfuerzo de cooperación internacional que promueve la generación de negocios en los que participan empresas e instituciones de desarrollo científico y tecnológico de los países participantes. Cuenta con el apoyo del BID y ha constituido a la fecha Oficinas Nacionales de Enlace (ONES) en 20 países latinoamericanos, además de sendos ONES en EEUU y Francia y centros de referencia en Europa y otros continentes. Esta relación con el Programa Bolívar servirá asimismo para lograr la participación de consultores y expertos de los países donde opera el PB, sobre todo en aquellas referidas a la capacitación empresarial y la difusión tecnológica; y firmará una carta de colaboración con el MPC a los efectos de que exista coordinación de los esfuerzos para el cumplimiento de los objetivos del proyecto.
- 4.9 Para lograr el acceso de los servicios del programa a las áreas establecidas, la UCC firmará convenios con 10 cámaras sectoriales y 5 regionales de La Institución Local para asegurar la existencia de centros de atención o "puntos de acceso" en todos aquellos sitios donde haya un potencial significativo de usuarios. Parte sustancial de esta actividad consistirá en adecuar a las cámaras para captar la demanda de los servicios. Para que las PYMES

puedan utilizar las cámaras como puntos de acceso al programa, se requiere de un entrenamiento del personal técnico a efectos de garantizar la calidad del servicio. Asimismo, es necesario establecer mecanismos que permitan un contacto permanente entre la UCC y las unidades establecidas, las cámaras.

- 4.10 La UCC será dirigida por un Director del Programa el que será asistido por dos ingenieros y/o economistas industriales, especializados en pequeña y mediana empresa, los que servirán de agentes del cambio cultural de los empresarios en el uso de innovaciones tecnológicas. Completa el cuadro del personal de la UCC, a tiempo completo, un asistente/economista especializado en PYMES; en consorcios industriales y en estadística; una secretaria ejecutiva; y un mensajero. A tiempo parcial trabajará un contador perteneciente a la planta estable de la CONINUSTRIA. La UCC contará con el apoyo de un Consejo Directivo, que establecerá los lineamientos estratégicos para las actividades de la UCC y estará integrado por el Presidente de La Institución Local o la persona que él designe, el Director del Proyecto, un representante del MPC, otro de la firma encargada de la formación de la oferta de consultores; y otro del Programa Bolívar.
- 4.11 En caso de que las actividades de la UCC lo ameriten, el personal permanente podrá aumentar con el tipo de profesionales que sean más demandados. En este evento los ingresos generados en la venta de servicios se destinarán hasta el equivalente del 30% a financiar un incremento en la planta de profesionales de la UCC. La contratación del Director deberá preceder a la contratación del resto del personal, de la UCC. La Institución Local contratará al personal permanente de la UCC y al personal profesional y secretarial de apoyo a disposición del programa.

C. Viabilidad Ambiental

- 4.12 En la reunión del 5 de Diciembre de 1997 el Comité de Medio Ambiente analizó esta operación. Desde el punto de vista ambiental el elemento fundamental de esta cooperación técnica, es el de posibilitar al pequeño empresario la toma de conocimiento y la aplicación de tecnologías limpias y metodologías de prevención de la contaminación. Estas, además de proteger el medio ambiente también colaboran con el aumento de la eficiencia pues su aplicación resulta en reducción de perdidas de insumos y de recursos. Los aspectos de higiene y seguridad de los trabajadores también serán considerados en la ejecución del proyecto, lo que resultará en un impacto positivo al medio antrópico.
- 4.13 En el Componente II, de Promoción del Sistema de Información y de Referencia de Consultores, y en el Componentés III, de Desarrollo y Consolidación de un Sistema de Promoción, Capacitación, Certificación y de Referencia de Consultores, se posibilitará la creación y el mantenimiento en Venezuela de un grupo de consultores y de Empresas Consultoras con capacidad de orientar a los industriales en áreas de protección del ' medio ambiente, del uso de la ISO 14000 como una herramienta de gerencia ambiental, de higiene y seguridad industrial, entre otras.
- 4.11, En el Componente IV de Prestación de los servicios de transferencia y adaptación de tecnologías y de promoción de consultores se programa relacionar a LA INSTITUCIÓN LOCAL con el International Production Information Clearinghouse (ICPIC) de ONUDI/PNUMA y a otros centros nacionales y internacionales que disponen de informaciones sobre tecnologías limpias. Se espera por su parte, que las empresas

reconozcan los beneficios del uso de tecnologías limpias y los ahorros de recursos producidos por el uso de sistemas de disminución de insumos.

D. Sustentabilidad Financiera

4.15 La sustentabilidad financiera del programa se basa en el éxito que se obtenga durante los tres años de ejecución del proyecto en crear y fortalecer la oferta de servicios tecnológicos a las PYMES y la adhesión de éstas para su utilización. El diseño del programa se realizó con el supuesto de que los ingresos de la UCC, originados en el cobro de tarifas a las empresas en la satisfacción de la demanda de los servicios, permitirán alcanzar el autofinanciamiento de las operaciones de la UCC al principio del cuarto año de iniciada la ejecución del proyecto. Para el evento de que los ingresos generados por el proyecto resultaran inferiores a los gastos operativos que éste genere después de los tres años de financiamiento del FOMIN, la LA INSTITUCIÓN LOCAL cubrirá dicha diferencia para garantizar la sostenibilidad financiera del sistema.

4.16 Los servicios a los PYMES serán subsidiarios en forma decreciente durante los primeros tres años, a través de un descuento en la tarifa de los servicios. En términos promedios, los subsidios serán de un 60% del costo para los servicios programados para el primer año, del 50% para los programados para el segundo año y de 40% para los programados para el tercer año. Al ser cifras promedios para los años en cuestión, los subsidios individuales otorgados a cada proyecto o grupos de proyectos serán establecidos por el Director del Programa en coordinación con el Consejo Directivo. En la asignación de los subsidios se deberán considerar los siguientes criterios: (i) los aspectos técnicos y la factibilidad económica de los proyectos; (ii) el carácter novedoso de los mismos; (iii) el compromiso de la empresa proponente basado en la contribución monetaria que está dispuesta a aportar; (iv) la replicabilidad de la experiencia en otras empresas; y (v) el impacto en el número de empresas beneficiarias. Durante la ejecución del programa, podrán efectuarse transferencias de montos asignados a subsidios de un servicio a otro cuando se vea que esto es conveniente para el mejor desarrollo del proyecto. A partir del cuarto año, se cobrarán los servicios mediante tarifas que reflejen los precios del mercado.

E. Calendario de Actividades

4.18 El programa se ha previsto ejecutar en 36 meses a partir de la firma del Convenio. Como condición previa al primer desembolso LA INSTITUCIÓN LOCAL presentará al Banco un plan de acción para el desarrollo del proyecto durante los primeros 12 meses de la ejecución.

F. Financiamiento del Proyecto

4.19 Del costo total del programa el FOMIN aportará el 63.3% del total y el resto corresponderá a la contrapartida local. Se presenta más adelante un resumen del presupuesto, con una Clasificación de los rubros que serán financiados por el FOMIN y por la contraparte nacional. Los recursos del FOMIN financiarán totalmente: (a) la selección y capacitación del personal de la UCC, (b) la formación de consultores; (c) los imprevistos del programa; (d) los pasajes y viáticos; (e) la evaluación externa; (f) el Fondo de Servicios Tecnológicos; (g) el asesoramiento para la instalación de la unidad ejecutara; y parcialmente, (a) la adquisición de equipos de computación y del software para la UCC, (b) la campaña publicitaria inicial para promover la oferta y la demanda de los servicios, (c) los sueldos del personal profesional de la

UCC asignados al programa, y (d) la adquisición de la información tecnológica y sobre los consultores.

4.21 Los recursos de contrapartida local financiarán totalmente: (a) las facilidades de infraestructura para las oficinas (arriendo, muebles y comunicaciones); (b) las auditorías anuales sobre los estados financieros del programa; (c) el personal de apoyo y (d) los costos de la red de 15 cámaras de acceso nacional; y parcialmente el resto de las actividades. Con los ingresos del proyecto se financiarán parcialmente los honorarios del personal profesional de la UCC y los subsidios al costo de los servicios que proveerá el programa. LA INSTITUCIÓN LOCAL también prestará el apoyo general requerido por la operación la interconexión electrónica de las informaciones, el material de oficina, el transporte local, viáticos, comunicaciones y publicaciones.

G. Desembolsos

4.22 Los fondos de contribución del Banco se desembolsarán de acuerdo, con los procedimientos habituales y con las siguientes condiciones contractuales especiales (condiciones precedentes): LA INSTITUCIÓN LOCAL presentará: antes del primer desembolso y dentro del plazo de dos meses de la firma del Convenio la presentación de evidencias que ha: a) contratado al Director del Programa y al personal de contrapartida; b) firmado un convenio con la firma encargada de la formación, y especialización de los consultores; y c) preparado un plan de acción para el desarrollo del proyecto durante los primeros 12 meses de ejecución; 2) dentro de los tres meses siguientes a la firma del Convenio, LA INSTITUCIÓN LOCAL deberá presentar evidencia al Banco de la constitución del Consejo Directivo; y (3) dentro de los seis meses de la firma del Convenio: (a) haber preparado estudios a nivel de subsectores relevantes correspondientes a los sectores y áreas geográficas en los que se concentrará el proyecto con los objetivos, (i) de definir más concretamente las necesidades de servicios no financieros requeridos por las PYMES y consecuentemente la naturaleza de los servicios a ser ofrecidos por la UCC; Y (ii) las áreas de formación y especialización de los consultores; (b) haber diseñado y puesta a punto de un registro de por lo menos 50 consultores y firmas con experiencia para iniciar la prestación de los servicios a las empresas; y (c) la preparación y puesta en funcionamiento del sistema de Certificación de Consultores, con la metodología que se utilizará a estos efectos; y para el seguimiento del sistema. Los desembolsos de los recursos del FOMIN se realizarán en "pari-passu" con los correspondientes a los de la contrapartida nacional.

4.23 A petición de LA INSTITUCIÓN LOCAL se podrá establecer un fondo Rotatorio por un valor de hasta el 5% de la contribución del FOMIN el que se repondrá periódicamente mediante la presentación por el beneficiario de solicitudes de desembolsos debidamente documentadas y justificadas. La constitución del Fondo estará sujeta a que La Institución Local cumpla con las condiciones establecidas para el primer desembolso.

H. Selección y contratación, de servicios de consultaría

4.24 La contratación de servicios de consultaría que realicen las PYMES participantes en el programa, dado que son entidades del sector privado, seguirán procedimientos que respetarán la política sobre uso apropiado de los fondos de la cooperación técnica, elegibilidad de la nacionalidad, elegibilidad de los servicios así como las que se refieren a la aplicación de la regla de economía y eficiencia. La contratación de las firmas encargadas de la formación y certificación de los consultores, de las campañas publicitaria y de otras actividades establecidas en el programa se realizará por concurso público. Los criterios de selección de las mismas firma serán establecidos por el Director del Proyecto en colaboración con consultores especializados. La firma o la institución ganadora del concurso público deberá demostrar experiencia en el sector de las PYMES, comprometerse a proveer similares servicios por un tiempo prudencial una vez finalizado el financiamiento del proyecto con recursos del FOMIN; y disposición a aportar recursos al programa.

I. Seguimiento e informes de progreso

- 4.25 El organismo ejecutor a través del Director del "Programa preparará tres informes de progreso durante la ejecución, los que serán discutidos con el personal de la Representación en Venezuela y del Equipo de Proyecto de la Sede en reuniones a llevarse a cabo en Caracas, con la presencia de los consultores y los representantes de LA INSTITUCIÓN LOCAL, y otras instituciones proveedoras de los servicios establecidos en el proyecto. El primer informe será presentado al final de los primeros seis meses a partir del primer desembolso; el segundo a la mitad de la ejecución; y el tercero al final de la -misma.
- 4.26 Como consecuencia del carácter piloto y experimental del proyecto con recursos del FOMIN se financiará los servicios de un consultor internacional a los efectos de realizar una evaluación externa del funcionamiento del programa y el cumplimiento de sus objetivos. Esta evaluación se realizará a la mitad de la ejecución del proyecto y al final del mismo (ex-post). Estas evaluaciones serán realizadas en forma coordinada con los informes de progreso preparados por el Coordinador General y analizado y discutido con el Equipo de Proyecto, la Representación del Banco en Perú y los funcionarios de la UCC.

V. CUMPLIMIENTO DE LOS CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

- 5.1 Venezuela fue declarado elegible para las modalidades de financiamiento que prevé el FOMIN por el Comité de Donantes y cumple con los requisitos de elegibilidad para obtención de recursos no reembolsables a nivel de país. Adicionalmente, la recomendación de que el financiamiento del FOMIN se conceda con carácter no reembolsable, dentro de las operaciones de la ventanilla III, se justifica por cumplir con algunas de las siguientes prioridades operacionales fijadas para la misma: (i) El proyecto busca fortalecer la eficiencia, competitividad y vigor de los intermediarios no financieros que proveen servicios a las PYMES; (ii) Promueve la asistencia técnica y servicios de extensión empresarial para el sector de PYMES en cuestiones tales como información de mercado, tecnología, gerencia, etc.; y (iii) promueve e impulsa la cooperación de las PYMES, considerando tanto la realidad local como el carácter regional y supranacional de la dinámica económica actual.

ANEXOS

RESUMEN 1999

ANALISIS DE LA COYUNTURA ECONOMICA E INDUSTRIAL

El desenvolvimiento de la actividad económica e industrial del país en 1999 estuvo signada por una fuerte depresión que dejó como saldo una contracción en el Producto Interno Bruto (PIB) de $-7,2\%$. La actividad petrolera disminuyó en $-6,8\%$ y la no petrolera en $-6,9\%$, mientras que el PIB no petrolero privado se contrajo en $-8,4\%$. Por su parte el PIB manufacturero se contrajo en -10% .

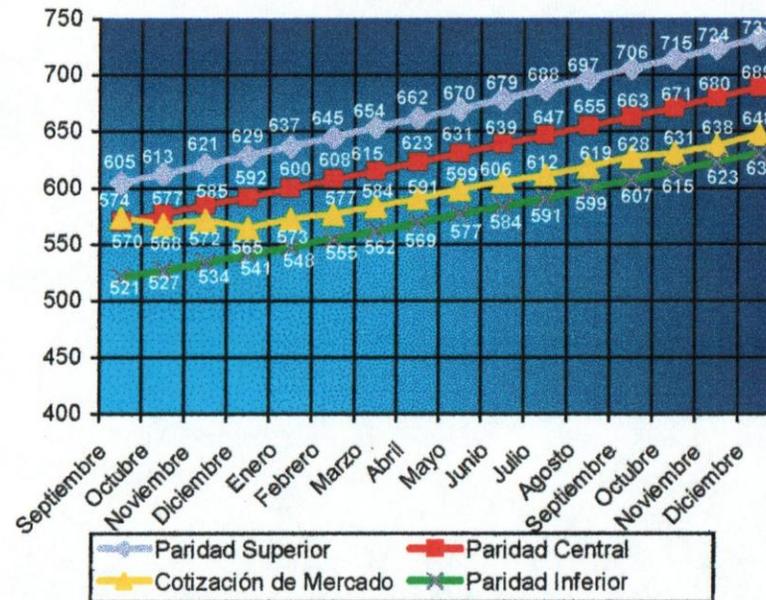
La contracción de la demanda agregada colaboró de manera fundamental a la disminución de la inflación que se ubicó en $20,1\%$, $9,8$ puntos porcentuales por debajo de la registrada en 1998. Por su parte la sobrevaluación del bolívar sigue castigando fuertemente a la producción nacional.

En la actualidad el industrial venezolano se encuentra entre la espada y la pared. La contracción de la demanda agregada (caída del consumo interno) ha llevado a las empresas a disminuir sus ventas, la producción y en muchos casos cerrar plantas, con el agravante de que a las mismas les resulta muy difícil exportar por la sobrevaluación. Esto ha traído como consecuencia que el sector industrial se encuentre utilizando en promedio el 30% de su capacidad instalada.

Las tasas de interés activas, a pesar de haber disminuido durante el primer semestre de 1999, llegaron a su punto mínimo para ubicarse al final del año en 28% . Esto significa que el acceso a los créditos continúa siendo costoso y las nuevas inversiones permanecerán bajas.

• TIPO DE CAMBIO

Tipo de Cambio Bs./US\$
Septiembre 1998-Diciembre 1999



Nota: cifras correspondientes al último día hábil de cada mes.

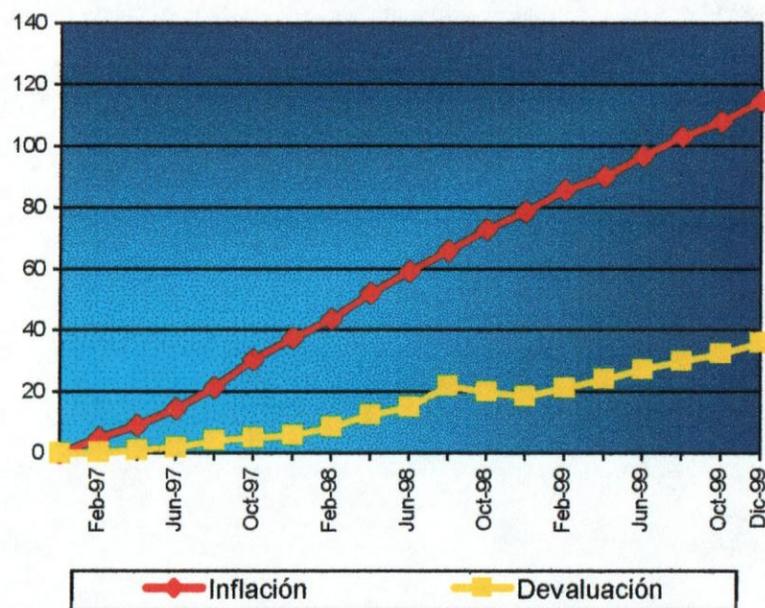
Fuente: BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

Durante el año 1999 el tipo de cambio fluctuó entre las bandas central e inferior con una clara tendencia hacia esta última. La depreciación mensual del tipo de cambio fue menor en la mayoría de los meses transcurridos a la estipulada por el sistema de bandas (1,28%) que ha manejado el Banco Central dentro de su política cambiaria.

Esto ha traído como consecuencia que se agudice uno de los peores problemas del sector manufacturero en la actualidad, como lo es la sobrevaluación del bolívar, la cual se encuentra en aproximadamente 38%.

Es bueno destacar que en 1999 el tipo de cambio se depreció en 14,7%, mientras que la inflación acumulada de 1999 fue de 20,1%. Lo que significa que la inflación superó en 5,4 puntos porcentuales a la depreciación del tipo de cambio. Contribuyendo junto con otros desequilibrios macroeconómicos, graves problemas microeconómicos y la incertidumbre política a la pérdida de competitividad de los productos producidos en el país. Todo ello aunado a las fuertes devaluaciones que han aplicado países como Colombia y Brasil a sus respectivas monedas.

Inflación y devaluación acumulada en Venezuela
Diciembre 1996-Diciembre 1999
(en porcentaje)



Fuente: BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial de CONINDUSTRIA.

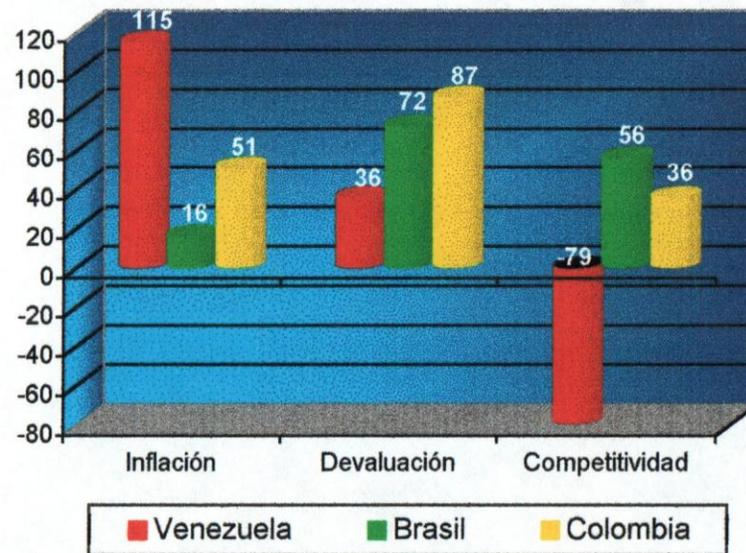
Como se puede observar en la gráfica la brecha (inflación vs. devaluación) se ha venido profundizando en el país con el transcurrir de los meses, mientras que en países vecinos como Colombia y Brasil, la brecha es contraria, es decir, la devaluación de sus respectivas monedas ha sido mayor a la inflación acumulada en cada uno de esos países. Lo que significa que lo producido en Colombia y Brasil goza de una ventaja competitiva adicional, por este concepto, a lo producido en Venezuela.

PAIS	COLOMBIA	BRASIL	VENEZUELA
TIPO DE CAMBIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996	1.005 Pesos	1.04 Reales	477 Bolívares
TIPO DE CAMBIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999	1.874 Pesos	1.79 Reales	648 Bolívares
VARIACION DEL TIPO DE CAMBIO (31/12/96-31/12/99)	87%	72%	36%
INFLACION (31/12/96-31/12/99)	51%	16%	115%
Ganancia o (pérdida) de competitividad en puntos porcentuales (31/12/96-31/12/99)	36	56	(79)

Fuente: Banco Central del Brasil, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, Banco de la República de Colombia, DANE, BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

En el período transcurrido entre enero de 1997 y diciembre de 1999, Colombia y Brasil han ganado competitividad en 36 y 56 puntos porcentuales, respectivamente. Mientras que nuestro país ha perdido competitividad en 79 puntos porcentuales. Si a nuestra pérdida de competitividad le sumamos la ganancia de la cual ha sido partícipe Colombia y Brasil, la pérdida de competitividad de los productos venezolanos superaría los 100 puntos porcentuales.

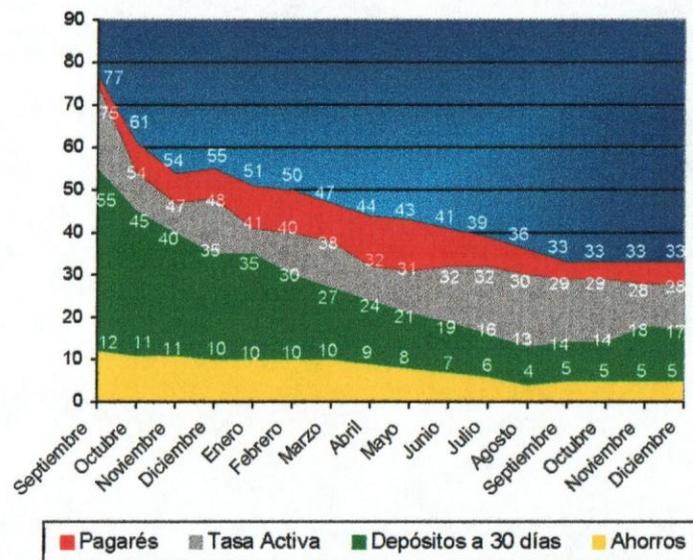
Inflación, Devaluación y Competitividad de Venezuela, Colombia y Brasil
Diciembre 1996-Diciembre 1999
(en porcentaje)



Fuente: Banco Central del Brasil, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, Banco de la República de Colombia, DANE, BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

• TASAS DE INTERÉS

Pagarés, Tasa Activa, Depósitos a 30 días y Ahorros
Promedio Ponderado Mensual
Septiembre 1998-Diciembre 1999
(en porcentaje)



Fuente: BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

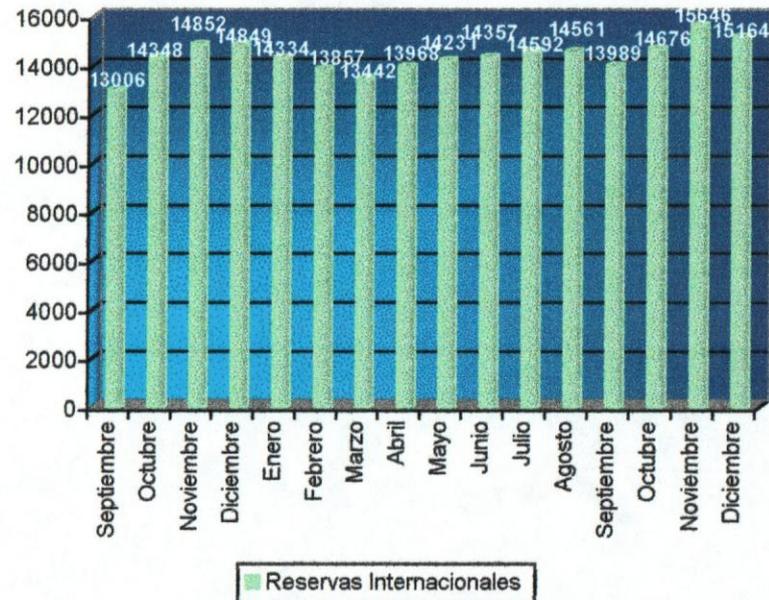
Las tasas de interés disminuyeron considerablemente durante el primer semestre de 1999. A lo largo del año los pagarés disminuyeron en casi veinte puntos porcentuales. Sin embargo la tasa de interés activa (corresponde al promedio ponderado de los pagarés y préstamos) tocó fondo en mayo del año pasado, cuando se ubicó en promedio en 31%. Desde ese momento la misma se ha mantenido estable cerca del 30%.

Si bien la tasa de interés activa promedio disminuyó 32% en 1999, la tasa de interés pasiva promedio disminuyó en una proporción mucho mayor (51%), reflejándose una mayor ganancia para el sector bancario por la vía del spread (diferencia entre la tasa activa y la pasiva). Este fue de 6 puntos porcentuales en el mes de enero, para luego aumentar y mantenerse cerca de los diez puntos porcentuales en el primer semestre y alcanzar su punto máximo durante el tercer trimestre de 1999.

Es bueno destacar que el acceso a los créditos sigue siendo costoso, lo que obstaculiza el aumento de las inversiones y por tanto el crecimiento económico.

- **RESERVAS INTERNACIONALES**

Reservas Internacionales
Septiembre 1998-Diciembre 1999
(en millones de dólares)



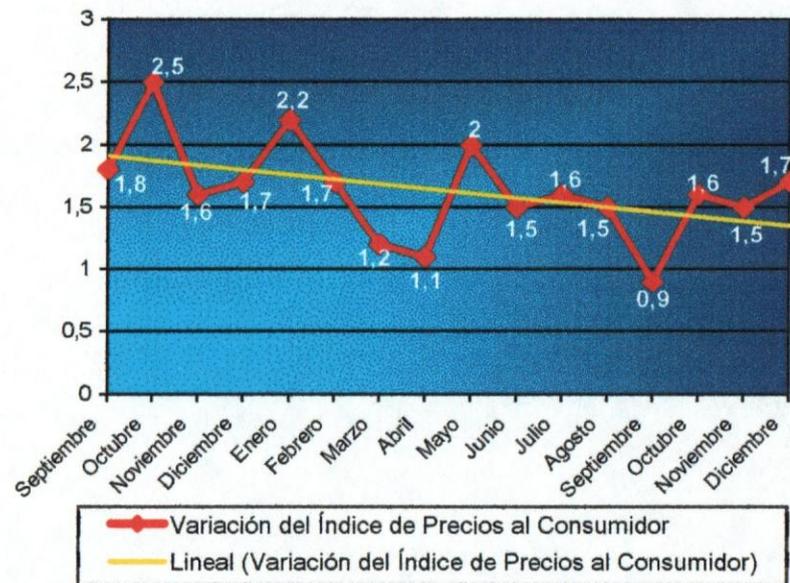
Nota: cifras correspondientes al último día hábil de cada mes.
Fuente: BCV. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

Las reservas internacionales se mantuvieron prácticamente estables en 1999 (se incrementaron en 2%) luego de disminuir levemente en el primer trimestre del año, gracias al incremento sustancial en los precios del petróleo. Las reservas internacionales comenzaron a aumentar en marzo, paralelamente al anuncio de los recortes de producción acordados por la OPEP.

Hay que recordar que mientras el bolívar esté sobrevaluado será difícil evitar la fuga de divisas sin incrementar las tasas de interés.

• INFLACIÓN

Variación del Índice de Precios al Consumidor
Área Metropolitana de Caracas
Septiembre 1998-Diciembre 1999
(en porcentaje)



Fuente: BCV y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

La inflación acumulada en 1999 se ubicó en 20,1%, menor en 9,8 puntos porcentuales a la registrada en 1998 (29,9%).

La inflación ha mostrado una tendencia a la baja en los últimos meses, lo cual puede verse como un signo positivo. Sin embargo esa tendencia a la baja ha sido consecuencia directa de la contracción de la demanda agregada (caída del consumo interno), recesión económica, que es un grave problema que los países tratan de evitar a toda costa.

- **COMERCIO EXTERIOR**

Exportaciones No Tradicionales e Importaciones de Venezuela
Primer Semestre 1994-1999
(en millones de dólares)



Fuente: OCEI y cálculos propios. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial de CONINDUSTRIA.

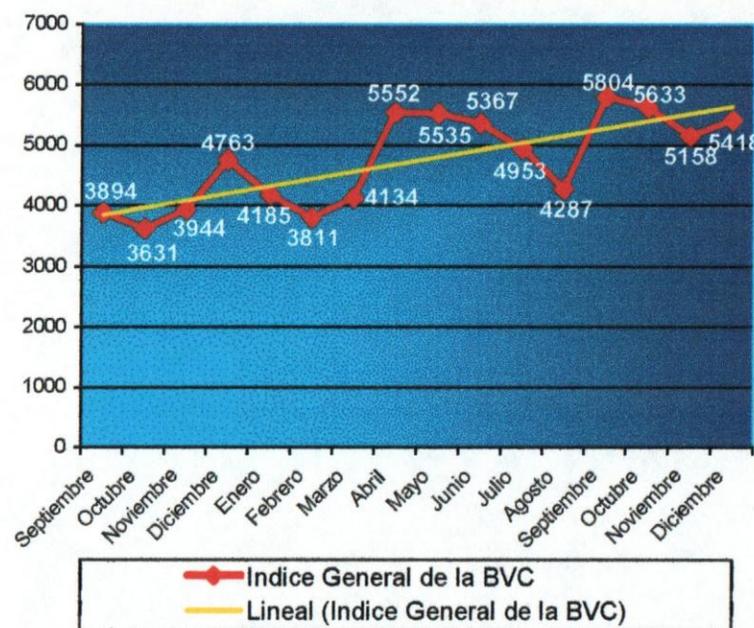
Tal como podemos observar en el gráfico anterior, durante el primer semestre de 1999, las exportaciones no tradicionales y las importaciones de nuestro país cayeron estrepitosamente. Las importaciones totales cayeron 36%, mientras que las exportaciones no tradicionales disminuyeron 26%. Esta tendencia se mantuvo en durante el segundo semestre de 1999.

Entre las causas que generaron esta fuerte caída en el comercio exterior de nuestro país, tenemos que el factor fundamental ha sido la gran depresión en la cual se encuentra sumergida nuestra economía, aunado a la fuerte sobrevaluación del bolívar que incide directamente sobre las exportaciones venezolanas y a la contracción de la demanda agregada que incide sobre las importaciones.

Por otra parte en el período transcurrido entre enero y agosto de 1999 las exportaciones no tradicionales de Venezuela hacia todos los países disminuyeron, con la excepción de Estados Unidos y Japón que se incrementaron 16% y 18%, respectivamente. Nuestras exportaciones hacia Colombia (país que pasó de ser nuestro primer socio comercial en 1998 a ser el segundo en importancia, después de Estados Unidos, en 1999), México, Perú, Países Bajos, Reino Unido, Brasil, Aruba y Ecuador cayeron 52%, 12%, 17%, 20%, 8%, 39%, 80%, 67%, respectivamente.

• BOLSA DE VALORES DE CARACAS

Indice General de la Bolsa de Valores de Caracas
Septiembre 1998-Diciembre 1999



Nota: cifras al último día hábil de cada mes.

Fuente: Bolsa de Valores de Caracas. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial de CONINDUSTRIA.

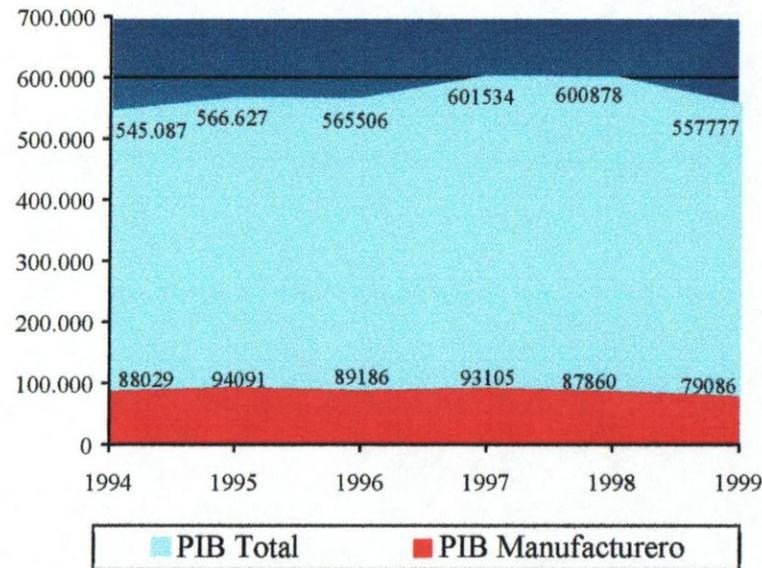
El Índice de la Bolsa de Valores de Caracas registró un incremento de 14% en 1999 para cerrar el año en 5.418 puntos.

En 1999 el índice de la BVC se vio afectado de manera directa por la falta de una política económica clara, así como por la incertidumbre generada por el proceso constituyente. Es por ello que a pesar del sustancial incremento en los precios del petróleo el índice de la BVC permaneció en un nivel bajo.

Es bueno destacar que las acciones cotizadas en la BVC son de las más atractivas de la región, al analizar su relación precio-valor.

COYUNTURA INDUSTRIAL

Producto Interno Bruto Total y Manufacturero
1994-1999
(en millones de bolívares de 1984)



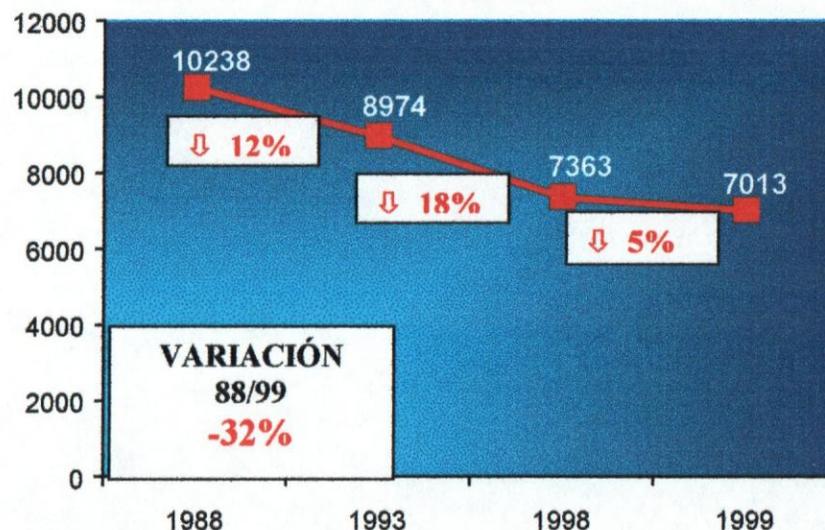
Fuente: BCV. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

En 1999 el producto Interno Bruto (PIB) registró una de las mayores contracciones (-7,2%) de las últimas décadas. El PIB petrolero se contrajo 6,8%, mientras que el PIB no petrolero lo hizo en 6,9%.

Por su parte el PIB manufacturero disminuyó en 10% con respecto a 1998, para disminuir en un punto porcentual su representación dentro del total. Lo que significa que en 1998 la manufactura representaba el 15% de la producción total de bienes y servicios (PIB) y ahora representa el 14%.

- **NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS**

Número de Establecimientos en la Industria Manufacturera
1988-1999



Nota:

Las cifras de 1998 y 1999 son estimadas.

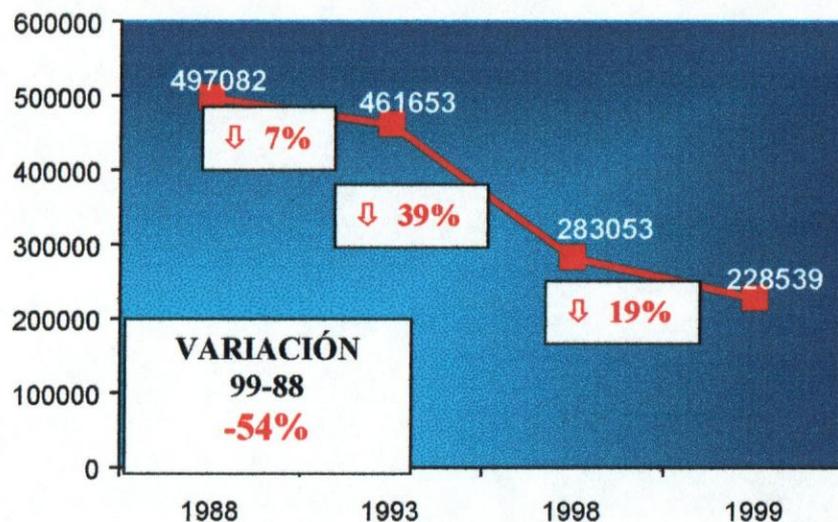
Fuente: OCEI y cálculos propios.

El número de establecimientos manufactureros disminuyó en aproximadamente 5% en 1999. Como se observa en el gráfico la caída en el número de los establecimientos industriales ha sido constante y creciente. Desde 1988 a 1999 los mismos han disminuido 32%.

Este es un importante indicador que revela que de no tomarse las medidas de inmediato necesarias para reactivar el aparato productivo, a la vuelta de unos años, Venezuela perderá todo su parque industrial.

- PERSONAL OCUPADO

Personal Ocupado en la Industria Manufacturera
1988-1999



Nota:

1. Las cifras de 1999 son estimadas.

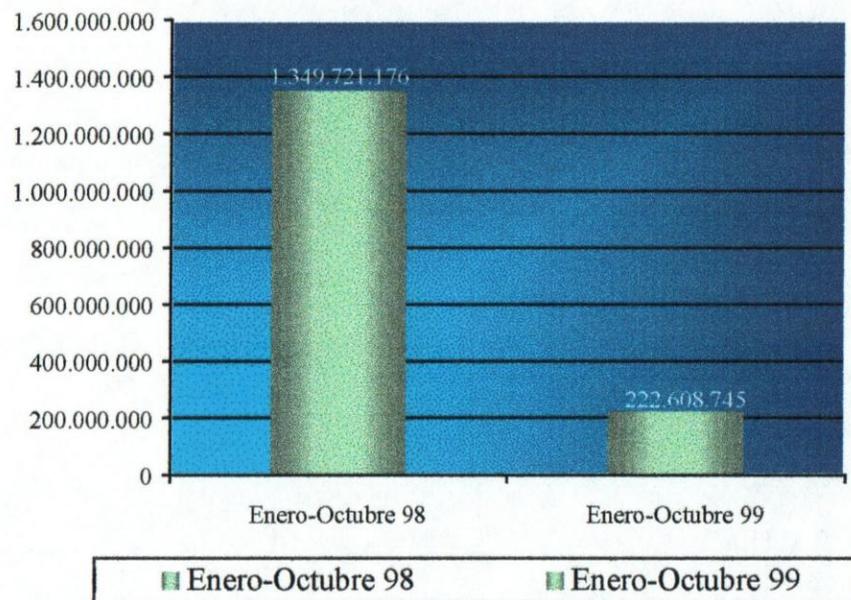
Fuente: OCEI, Encuesta de Coyuntura Industrial de CONINDUSTRIA y cálculos propios.

El personal ocupado en la industria manufacturera también ha registrado una disminución dramática en la última década, ubicándose para el cierre de 1999 en aproximadamente 228.539 trabajadores. En 1999 el número de trabajadores de la industria disminuyó 19%.

No hay que olvidar que el sector industrial es en la gran mayoría de los países el mayor generador de empleos seguros. Es por ello que en los países avanzados se cuenta con una política industrial bien estructurada y con visión de mediano y largo plazo, y se cuenta con fuertes incentivos a los exportadores, tasa de cambio competitiva y en general, equilibrios macro y microeconómicos.

- INVERSIONES EXTRANJERAS

Inversiones Extranjeras en la Industria Manufacturera
Enero-Octubre 1998-1999
(en dólares)



Fuente: CONAPRI. Elaborado por la Unidad de Análisis Económico e Industrial.

Las inversiones extranjeras en la industria manufacturera cayeron 84% entre enero y octubre de este año, en comparación con el mismo período de 1998.

La estrepitosa caída de las inversiones extranjeras en el sector manufacturero se dio como consecuencia de los problemas ya mencionados, a saber: incertidumbre generada por el proceso constituyente, contracción de la demanda agregada, inseguridad jurídica, desequilibrios macroeconómicos (sobreevaluación del bolívar, altas tasas de interés), problemas microeconómicos (regulaciones económicas, costos transaccionales, pobre infraestructura), etc.