

Financiamiento Nacional Sector Industrial

“Guía para la presentación de Proyectos de Inversión Industrial”

(Instalación, Ampliación, Reconversión, Reactivación de Industrias)

Introducción

La presente Guía tiene la finalidad de explicar cómo se deben elaborar los Proyectos de Inversión que acompañarán las solicitudes de financiamiento del sector Industrial, a ser consignadas en el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (Bandes).

Dichos proyectos deberán estar enmarcados en los lineamientos estratégicos del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013, en los sectores y en las partidas financiadas que se indican a continuación, sin menoscabo de cualquier otra alternativa que resulte aprobada por el Directorio Ejecutivo de Bandes:

Industrias Financiadas

- Cadena productiva de la industria transformadora de derivados de hidrocarburos.
- Cadena productiva de la industria transformadora aguas abajo de productos petroquímicos (plásticos, agroquímicos, fertilizantes, químicos industriales).
- Cadena productiva de la industria transformadora aguas abajo de aluminio, hierro, acero y otros metales.
- Las agroindustrias provenientes de las cadenas agroalimentarias señaladas en la columna de actividades agrícolas financiadas.
- Cadena productiva de la industria transformadora de productos pesqueros y piscícolas.
- Cadena productiva de la industria de insumos de la construcción.
- Cadena productiva industrias transformadoras aguas abajo minerales no metálicos.
- Cadena productiva de la industria farmacéutica, con especial atención con las vinculadas con la instalación de plantas de producción de medicamentos (antiretrovirales, antineoplásicos) y Planta de producción de hemoderivados sanguíneos.
- Industria vinculada con la producción de fármacos, biológicos, veterinarios.
- Cadena productiva de la industria de manejo integral, tratamiento y reciclaje de desechos sólidos.
- Producción de maquinarias, equipos electrónicos, computadoras y otros bienes.
- Plantas procesadoras aguas abajo del recurso forestal y del aprovechamiento sustentable de los bosques (recursos madereros y no madereros).
- Industria naval (buques, remolcadores, gabarras).
- Industria minera oro y diamante.

Partidas Financiadas: Adquisición de activos fijos, construcción (con un aporte propio mínimo del 20% del solicitante), ampliación y mejoras de infraestructuras industriales, capital de trabajo (materia prima, insumos, mano de obra y otros gastos necesarios; todo ello equivalente a tres meses de producción), pago de pasivos vinculados a la actividad objeto de financiamiento (hasta el 20% del Plan de Inversión), activos intangibles (gastos pre-operativos, patentes, instalación, puesta en marcha y asistencia técnica), desarrollo de software para el fortalecimiento de los procesos industriales, entre otros.

Se entenderá por adquisición de activos, la compra de cualquier tipo de activo fijo, tales como: terrenos, galpones u otras infraestructuras para las actividades productivas, maquinarias y equipos, vehículos e inclusive la compra de la totalidad de los activos de unidades productivas, en este último caso el financiamiento sería por el **justiprecio** de dichos activos en función a los avalúos, realizados por evaluadores independientes y convalidados por Bandes.

Para la presentación del proyecto, se recomienda la división del mismo en capítulos, tal como se señala seguidamente:

1. Identificación del proponente

Proporcionar la información general de la Persona Jurídica solicitante del financiamiento indicando:

Persona Jurídica
Razón Social: Se refiere al nombre con que está registrada la empresa o cooperativa en el Registro correspondiente. Ejemplo: "Fábrica Internacional de Grapas Clips, Compañía Anónima".
Denominación Comercial: Se refiere al nombre con que se conoce comercialmente a la empresa. Ejemplo "Clips La Primera".
Siglas: Se refiere a la abreviatura de la Razón Social. Ejemplo "FIGYC, C.A."
RIF: Indicar el Número del Registro de Información Fiscal.
Número de Sunacoop: En caso de Cooperativas indicar el número de registro en la Sunacoop.
Ubicación: Señalar la dirección (urbanización/ barrio, calle, avenida o callejón; número y nombre de casa/edificio/galpón, piso, punto de referencia, parroquia, municipio, ciudad, estado), teléfono, fax y correo electrónico.
Representante Legal: Indicar nombres y apellidos, número de cédula de identidad, número de RIF, cargo, dirección completa (tal como aparece en los recibos de pago de servicios), teléfono, fax y correo electrónico.
Registro Mercantil o Civil: Indicar los datos de registro de la organización, número, tomo, protocolo, objeto social, duración de la organización, fecha de vencimiento de la Junta Directiva o Consejo de Administración, fecha de cierre del ejercicio, nombre completo del registro mercantil o civil, así como todos los registros realizados desde la constitución de la empresa o cooperativa hasta la fecha de presentación del proyecto ante Bandes.
Composición Accionaria: Identificación de los accionistas indicando nombres y apellidos, número de cédula de identidad, número de RIF, número de acciones y porcentaje. Igualmente, se debe indicar el capital social, suscrito y pagado en bolívares fuertes. Cuando uno o varios accionistas sean Persona Jurídica, se deberá señalar a su vez todos los accionistas de éstas con sus nombres y apellidos, número de cédula de identidad, número de RIF, número de acciones y porcentaje.
Miembros de la Cooperativa: Indicar nombres y apellidos, número de cédula de identidad y número de RIF de sus miembros.
Junta Directiva o Consejo de Administración Vigente y Estructura Organizativa: Indicar el nombre, número de cédula de identidad y cargo de los miembros de la Junta

Directiva o del Consejo de Administración. Anexar el Organigrama estructural y funcional de la empresa o cooperativa.

Persona Contacto: Indicar nombres y apellidos, número de cédula de identidad, dirección completa (tal como aparece en los recibos de pago de servicios), teléfono, fax y correo electrónico.

Además de todos los datos de identificación, se debe detallar la experiencia que posee con relación al proyecto tanto la junta directiva como las personas en los puestos claves de la organización.

Señalar las empresas relacionadas, alianzas con otras organizaciones, explicando la naturaleza esencial de la relación y detallando como pueden agregar valor al proyecto.

2. Identificación de la propuesta

Indicar el nombre del proyecto y el objeto del mismo, es decir, si se pretende lograr una instalación, ampliación, reconversión o reactivación.

3. Resumen ejecutivo del proyecto

3.1 Descripción de la actividad a realizar: Describir brevemente los aspectos relevantes del proyecto, donde se indique la tecnología, mano de obra a utilizar y cobertura geográfica.

3.2 Justificación: Presentar las razones que motivaron la necesidad de formular y llevar a cabo la iniciativa de inversión.

Dentro de la justificación del proyecto se debe indicar la concordancia o relación del mismo con: el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013 (Simón Bolívar) y las Políticas y lineamientos de los ministerios u organismos rectores de la actividad económica a realizar.

Incorporar información relacionada con: ordenes de compra, cartas de intención de compra, pruebas de mercado, funcionamiento de prototipos, certificaciones de calidad, expresiones de interés de organismos públicos, posibilidades de enlazar con los programas de compra del Estado o cualquier otro documento que apoye la pertinencia y ejecución del proyecto.

3.3 Monto solicitado: Indicar la suma en bolívares fuertes del financiamiento que se está solicitando a Bandes y las partidas a financiar.

3.4 Impacto social: Resumen del impacto social del proyecto.

4. Estudio de mercado

4.1 Descripción del producto, características y usos: Descripción detallada de(l) producto(s), especificando niveles de calidad, características de funcionamiento, tipos de clientes o consumidores, origen de la materia prima, componente importado y nacional,

ventajas competitivas, necesidades que satisface, productos similares y sustitutos, preferencias del consumidor.

4.2 Oferta: Realizar el análisis de la oferta del producto, lo que involucra: competidores, precios, calidad, funcionamiento, garantía y servicio postventa. Evaluar el comportamiento y proyección de la oferta.

4.3 Demanda: Indicar los actuales y/o potenciales clientes, cuantificando la demanda real y futura, así como el nivel de aceptación del producto a generar. Señalar la estimación de la demanda total.

4.4 Mercado potencial para el proyecto: Comparar la proyección de la demanda del producto en estudio con la de la oferta total, determinando el mercado potencial del proyecto. Realizar las proyecciones del mercado potencial, justificando las premisas utilizadas y presentando la base histórica. Señalar el destino de la producción en lo referente al mercado interno y/o externo.

Todos los datos de mercado deben ser sustentados con estadísticas oficiales o fuentes reconocidas, en los casos de recurrir al método de encuestas o focus group, se deben anexar las planillas personalizadas de las mismas, con números telefónicos a los efectos de corroborar su veracidad.

Cuando se realicen cálculos o estimaciones propias deben ser debidamente explicadas y sustentadas.

4.5 Precio: Identificar el precio del producto, con base en la estructura de costos y margen de ganancia.

4.6 Comercialización: Describir los sistemas de comercialización y distribución de los productos considerados en el proyecto.

5. Estudio técnico

5.1 Tamaño y localización: Condiciones naturales, geográficas, físicas y ambientales; existencia de un mercado que provea insumos y materia prima, servicios básicos, disponibilidad de mano de obra, infraestructura física, distancias y costos de transporte, facilidades de acceso y comunicación; libre circulación de clientes y proveedores, etc.

5.2 Descripción del proceso productivo: Señalar y describir las diferentes etapas del proceso productivo y la forma cómo se vinculan.

5.3 Estrategias y estructuras de producción: Suministrar información sobre los siguientes aspectos:

- Garantía de suministro de materia prima.

- Balance de materia prima nacional e importada.
- Niveles de transformación de la materia prima: a) Producto semielaborado, b) Producto intermedio, c) Producto final.
- Cuantificar todos los costos de producción, definiendo los costos de cada componente, desde el costo unitario de materia prima por producto hasta llegar al costo total de producción. Proyecciones de la estructura de costo durante la vigencia del crédito.
- Detallar y justificar los costos y gastos de operación, así como los gastos de administración y ventas.
- Señalar las normas, políticas y los controles de calidad vinculadas con el producto.
- Definir los tiempos de producción en su totalidad, desde la compra y recibo de materia prima, hasta la venta y recibo de pago del cliente, con miras a establecer el flujo de efectivo.
- Identificar las políticas de control y manejo del inventario.

5.4 Capacidad de producción estimada: Señalar la capacidad de producción en la unidad específica de venta o comercialización de la empresa: por tipo de producto, kilos, litros, unidades, m², etc.; si se usan expresiones tales como: sacos, latas, etc.; señalar el peso y la cantidad de unidades (del sistema métrico decimal), a los efectos de simplificar y homogeneizar la base de cálculo.

Indicar la capacidad de producción instalada y utilizada, a la que se llegará después de ejecutado el proyecto.

Además, se debe señalar el ritmo de su utilización gradual (curva de aprendizaje) durante el período de estudio e indicar el número de turnos y días laborales por año, así como los supuestos y bases para el cálculo de la capacidad. La capacidad instalada debe ser consistente con las especificaciones técnicas de las maquinarias y equipos.

La capacidad de producción debe relacionarse señalando el volumen máximo en unidades físicas y en forma porcentual, conforme al siguiente formato:

Capacidad de producción (Por línea de producto)				
Capacidad				
Instalada			Utilizada	
Producto	Unidades	%	Unidades	%

5.5 Descripción y distribución de las maquinarias, equipos e implementos: Realizar una descripción de las maquinarias y equipos a ser utilizados en el proceso productivo. Señalar su procedencia, los costos de adquisición, traslado, nacionalización, instalación, montaje, seguros, vida útil, especificaciones técnicas, consumo de electricidad, agua, gas, etc.

Para la distribución de la maquinaria y equipos se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- Tamaño y número de las maquinarias y equipos que comprende el sistema de producción.
- Número de operarios en cada estación de trabajo.
- La posibilidad de incorporación de innovaciones técnicas.
- Espacio físico existente en planta (lay out).

5.6 Organización: Señalar los requerimientos de recursos humanos para llevar a cabo el proyecto, conforme a la curva de aprendizaje de la capacidad de producción, estructura organizacional y funcional, sueldos y salarios y demás beneficios adicionales a los establecidos en la Ley.

6. Estudio de ingeniería

En caso de que el proyecto contemple ampliaciones, mejoras o construcción, se deberá realizar una descripción de la infraestructura que se plantea construir o refaccionar, que incluya la memoria descriptiva y cronograma de ejecución de las obras; en el entendido que la construcción sólo será financiada cuando se trate de infraestructuras necesarias para la realización de las actividades productivas anteriormente señaladas y que se requerirá un aporte propio en esta partida del 20%. No se financiarán los movimientos de tierra y obras de urbanismo.

7. Impacto ambiental

Describir el marco regulatorio de la actividad objeto de financiamiento con base en la normativa establecida por organismos tales como:

- Ministerio del Poder Popular para el Ambiente.
- Instituto Nacional de Parques (Inparques), especialmente para aquellos proyectos situados en Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (Abrae).

Se deberán definir y cuantificar los pasivos ambientales.

8. Impacto social del proyecto

Se debe manifestar la disposición de brindar apoyo directo a cualquier forma de asociación comunal dedicada a la atención de niños, niñas, adolescentes, adultos mayores, indígenas, indigentes, personas discapacitadas, personas con problemas de psicotraumatización, entre otras, con aportes para la educación, salud, nutrición, dotación de ropa y lencería, mantenimiento de infraestructura, mobiliario y unidades de transporte, etc.

Dicho apoyo debe ser cuantificado a partir del cálculo del EBITDA (Utilidades antes de impuestos, intereses, amortizaciones y depreciaciones) e incorporarlo en el flujo de Caja del proyecto de acuerdo al siguiente esquema:

PERÍODO	% EBITDA
Dos (2) primeros años	3%
Tercero (3ro.) al cuarto (4to.) año	6%
Quinto (5to.) año en adelante	10%

Bandes podrá asignar directamente el proyecto social al cual irá dirigido el compromiso social.

Los compromisos sociales serán aportados una vez que la empresa o cooperativa se encuentre operativa y cuando el proyecto comience a generar utilidad operativa.

9. Inversiones y financiamiento

9.1 Plan de inversiones: Señalar todas las inversiones necesarias para la ejecución del proyecto, indicando las que corresponden a aporte propio y al financiamiento solicitado, conforme al siguiente formato:

Plan de Inversiones

Concepto	Aporte Propio (*)		Monto solicitado Bandes	Total
	Ejecutado	Por ejecutar		
Terreno	100%		Bandes no financia terreno	
Construcción	20%			
Maquinaria y equipos e implementos				
Instalación y montaje				
Vehículos y material de transporte				
Activos intangibles				
Capital de trabajo				
Cancelación de pasivos			Hasta un 20% del monto total de la solicitud	
Total				
Porcentaje del Plan de Inversiones	Mínimo 10% del Plan de Inversiones		Máximo 90% del Plan de Inversiones	

(*) El porcentaje de aporte propio dependerá del régimen de propiedad de los medios de producción, el cual se ilustra a continuación:

Régimen de Propiedad de los Medios de Producción	% Aporte Propio
Propiedad Colectiva y/o Propiedad Social	10%
Propiedad Mixta	Entre el 11% y el 19% conforme al % accionario cedido en cogestión
Propiedad Privada	20%

9.2 Cronograma de ejecución del proyecto: Es la representación en bolívares fuertes de los sucesivos desembolsos estimados, conforme al plan de inversiones y al tiempo de ejecución del proyecto.

Cronograma de Inversiones (en bolívares fuertes)

Concepto/ Meses	1	2	3	4
Construcción				
Maquinaria y equipos				
Instalación y montaje				
Vehículos y material de transporte				
TOTAL				

9.3 Servicio de la deuda: Presentar la tabla de amortización indicando: Monto del crédito, plazo, período de gracia, diferimiento de intereses, periodicidad de pagos (trimestral) y tasa de interés.

Los plazos de amortización, períodos de gracia y diferimiento de intereses podrán ser determinados según el cuadro siguiente:

Partida	Plazo de amortización	Período de gracia	Diferimiento de intereses
Capital de trabajo	Hasta 3 años	Hasta 6 meses	Hasta 6 meses
Activos intangibles	Hasta 5 años	Hasta 1 año	Hasta 1 año
Maquinaria y equipos	Hasta 10 años	Hasta 3 años	Hasta 2 años
Construcción, ampliación y remodelación	Hasta 10 años	Hasta 3 años	Hasta 2 años

9.4 Proyecciones e indicadores financieros: Presentar las proyecciones por el período del crédito e indicar claramente las premisas que han dado origen a las estimaciones financieras y la justificación de las mismas, presentándolas en un cuadro detallado de ingresos, costos y gastos, depreciación y amortización de los activos fijos.

Proyectar los balances generales, estado de ganancias y pérdidas, movimiento de flujo de efectivo y flujo de caja.

Calcular el valor actual neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR), aplicando una tasa de descuento ajustada por riesgo.

10. Garantías

Indicar el tipo de garantía que posea el proponente, la cual servirá como respaldo al monto del financiamiento a solicitar, señalando la relación garantía / préstamo.

El Banco debe exigir y constituir garantías que respalden los créditos, atendiendo a los siguientes criterios:

- Las solicitudes de financiamiento, deberán poseer un margen de garantía en proporción a cada desembolso planificado.

- Se establece como índice garantía / préstamo 1,3 a 1, incluyendo los bienes a adquirir con el financiamiento. En los casos de construcción, las garantías se establecerán en función a las valuaciones de obra y cronograma de desembolso, exigiendo adicionalmente, la fianza de anticipo y de fiel cumplimiento de la empresa constructora.
- En caso que los proponentes no alcancen el índice garantía / préstamo de 1,3 a 1, se podrá respaldar la solicitud con fianzas de sociedades de garantías recíprocas.

Se podrán aceptar como garantías las siguientes:

Partida	Relación Mínima Garantía / Préstamo
Mobiliaria. (1)	1,3 a 1
Inmobiliaria. (2)	1,3 a 1
Mixta – Inmobiliaria. (3)	1,3 a 1

- (1) Se podrá constituir sobre: Maquinarias que conforman una planta o línea de producción, maquinarias aisladas, equipos de trabajo pesado, aeronaves, equipos de transporte liviano y embarcaciones. No serán susceptibles de garantías mobiliarias las herramientas y utensilios mobiliarios.
- (2) Se constituirá sobre todo tipo de inmueble, de acuerdo a su ubicación y aceptación por parte de la Coordinación de Avalúos e Inspecciones de Banderes.
- (3) Según informe de convalidación de avalúo elaborado por la Coordinación de Avalúos e Inspecciones de Banderes.