



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NUCLEO DE SUCRE  
ESCUELA DE ADMINISTRACION**

**EL FODAPEMI COMO PROMOTOR DEL EMPRENDEDURISMO PARA  
EL FOMENTO DE MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO SUCRE DEL  
ESTADO SUCRE, AÑO 2008.**

**AUTORES:**

**Astudillo L. Dorelys**

**Lárraga R. Maira**

**Trabajo de Curso Especial de Grado presentado como requisito parcial para  
optar al título de LICENCIADO EN CONTANDURÍA PÚBLICA.**

**Cumaná, noviembre de 2009**



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE  
NUCLEO DE SUCRE  
ESCUELA DE ADMINISTRACION**

**EL FODAPEMI COMO PROMOTOR DEL EMPRENDEDURISMO PARA  
EL FOMENTO DE MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO SUCRE DEL  
ESTADO SUCRE, AÑO 2008.**

**AUTORES:**

**Astudillo L. Dorelys**

**Lárraga R. Maira**

**ACTA DE APROBACIÓN**

Trabajo de especial de Grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, por el siguiente jurado calificador, en la ciudad de Cumaná, a los 11 días del mes de Noviembre de 2009.

**MSc. Danny P. Delgado López**

**JURADO ASESOR**

# ÍNDICE

|  |     |
|--|-----|
| DEDICATORIA .....  | i   |
| DEDICATORIA .....  | iii |
| AGRADECIMIENTOS.....   | iv  |
| RESUMEN .....  | v   |
| INTRODUCCIÓN.....  | 1   |
| CAPITULO I.....  | 5   |
| EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....                           | 5   |
| 1.1 El Problema de la Investigación .....                    | 6   |
| 1.2. Objetivos de la Investigación .....                     | 9   |
| 1.2.1 Objetivo General: .....                                | 9   |
| 1.2.2 Objetivos Específicos: .....                           | 10  |
| 1.3. Justificación de la Investigación.....                  | 10  |
| 1.4. Metodología de la Investigación.....                    | 12  |
| 1.4.1. Nivel de Investigación: .....                         | 12  |
| 1.4.2. Diseño de la Investigación .....                      | 12  |
| 1.4.3. Fuentes de Información.....                           | 13  |
| 1.4.4. Población y Muestra .....                             | 14  |
| 1.4.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos ..... | 15  |
| 1.4.6. Técnicas de Procesamientos de la Información.....     | 16  |
| 1.4.7. Análisis e Interpretación de la Información .....     | 17  |
| CAPITULO II.....   | 18  |
| GENERALIDADES DE LAS MICROEMPRESAS .....                     | 18  |
| 2.1. Antecedentes de las Microempresas en Venezuela .....    | 18  |
| 2.2 Definición de Microempresa. ....                         | 24  |
| 2.3. Características de las Microempresa. ....               | 27  |

|   |    |
|---|----|
| 2.4. Importancia de las Microempresas. ....   | 30 |
| 2.5. Objetivos de las Microempresas. ....   | 33 |
| 2.6. Metas de la Microempresas. ....  | 34 |
| 2.7. Clasificación de la Microempresa. ....   | 34 |
| 2.8 Ventajas y Desventajas de las Microempresas. ....                               | 36 |
| 2.9. Las Microempresas en el Municipio Sucre del Estado Sucre. ....                 | 37 |
| 2.10. Microempresarios. ....  | 41 |
| 2.10.1. Formas de Microempresarios. ....  | 41 |
| 2.10.2. Ventajas y Desventajas. ....  | 41 |
| 2.11. Incentivos a la Creación de Microempresas. ....                               | 42 |
| 2.12. Microempresario Emprendedor. ....   | 42 |
| 2.13. El Empresario. ....   | 44 |
| 2.14. El Pequeño Empresario: ....   | 44 |
| 2.15. Surgimiento del Microempresario Emprendedor. ....                             | 45 |
| 2.16. Diferencia entre Empresario y Emprendedor. ....                               | 46 |
| CAPITULO III .....  | 47 |
| ASPECTOS GENERALES DE FODAPEMI .....  | 47 |
| 3.1. Aspectos Generales de las PYMES. ....  | 47 |
| 3.1.1 Historia deL FODAPEMI. ....   | 49 |
| 3.1.2 Misión de FODAPEMI. ....  | 49 |
| 3.1.3 Visión de FODAPEMI. ....  | 50 |
| 3.1.4 Ventajas de FODAPEMI. ....  | 50 |
| 3.1.5. Beneficios que se Generan de la Asistencia Técnica Prestada por FODAPEMI. 51 |    |
| 3.2. Aspectos Legales. ....   | 52 |
| 3.2.1 Función de FODAPEMI. ....   | 55 |
| 3.2.2. Objetivos del FODAPEMI. ....   | 56 |
| 3.2.3. Dirección y Administración de FODAPEMI. ....                                 | 57 |
| 3.2.4. Estructura Organizativa. ....  | 59 |

|   |     |
|---|-----|
| 3.3. Formas de Asistencia que Ofrece FODAPEMI.....                                      | 79  |
| CAPITULO IV .....   | 81  |
| INCIDENCIA DEL FODAPEMI EN LA GENERACIÓN DE<br>MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO SUCRE..... | 81  |
| 4.1. Objetivos Trazados por FODAPEMI en el año 2008.....                                | 81  |
| 4.2 Grado de Cumplimiento de los Objetivos Trazados por FODAPEMI en el<br>año 2008..... | 82  |
| 4.2.1. Gestión de FODAPEMI durante el año 2008:.....                                    | 82  |
| 4.3. Aporte Realizado por FODAPEMI .....  | 91  |
| 4.4 Presentación y Análisis de los Resultados.....                                      | 91  |
| CONCLUSIONES.....   | 121 |
| RECOMENDACIONES .....   | 124 |
| BIBLIOGRAFIA .....  | 126 |
| ANEXOS .....  | 130 |
| HOJA DE METADATOS.....  | 135 |

## DEDICATORIA

A dios todopoderoso por darme la voluntad y fortaleza para salir siempre adelante y por guiarme por buen camino. Por ti mi Dios hoy puedo decir que logre alcanzar uno de mis grandes sueños.

¡Gracias!

A mis padres, Doris y Luis los cuales me inculcaron el valor, la necesidad y la orientación de estudiar a pesar de los problemas que se presentaran en la vida. Gracias por estar conmigo siempre apoyándome en todo lo que me propongo, por su amor y comprensión.

¡Los amos gracias!

A mi hermano Carlos Xavier, por ser el mejor hermano que he podido tener. Le estoy eternamente agradecida a Dios por ser parte de su vida y por regocijar la mía. Gracias por su sinceridad, por su alegría, por el apoyo que siempre me han brindado, por no exigirme nada y respetar lo que soy. Tú eres un hermoso regalo de parte de Dios.

Te amo hermano. ¡Gracias!

A mi esposo Víctor, por haberme elegido como su esposa. Eres el mejor complemento que he podido tener. Has estado conmigo cuando más te he necesitado y hemos aprendido juntos lo importante de tener a Dios como la triple cuerda, el único lazo capaz de mantener unidos a dos personas completamente diferentes.

Mi bebe te amo. ¡Gracias!

A mi ahijada Fiona, por ser la personita más tierna y la que me ha llenado de alegrías y dichas.

Mi princesita. ¡Te quiero!

A mis mejores amigas, Yris y Marife, por estar conmigo en las buenas y en las malas, por sus consejos, por brindarme su confianza en todo momento y por estar ahí siempre cuando las he necesitado.

¡Las quiero mucho!

A mis compañeros de estudio, por todo los que nos toco vivir juntos y porque de cierta forma contribuyeron a que lograra mi meta.

¡Gracias los quiero!

*Dorelys Astudillo López*

## DEDICATORIA

Dedico primeramente a Dios que me concedió el regalo de la vida y que me dio la dicha de vivir el día a día hasta hoy.

A mis padres Omaira Rivas y Miguel Lárraga, que me encaminaron por el buen camino, que se esmeraron por verme realizada profesionalmente, con su amor, amistad y dedicación hicieron de mi lo que soy hoy. Aunque físicamente uno de ellos no esté conmigo, el amor, cariño y la enseñanza que me dejó, me hizo seguir adelante y alcanzar mis metas.

A mis hermanas; Eliomary y Vickmaira Lárraga, a mi cuñado Heverding Aguilera y a mi sobrina Ariagnid, que con su cariño y ayuda me han permitido la conclusión de mis estudios satisfactoriamente.

A mi novio; Omar Rodríguez que con su amor, apoyo y comprensión me permitió conservar una actitud positiva en la adversidad, manteniendo una sonrisa ante la vida.

*Maira Lárraga R*

## **AGRADECIMIENTOS.**

A Dios Padre, que estas en cada uno de los momentos de nuestras vidas, por darnos la fuerza, paciencia y constancia para alcanzar nuestras metas.

A la Universidad de Oriente, Núcleo de Sucre, por abrirnos las puertas para alcanzar uno de nuestros sueños y anhelos; convertirnos en profesionales. A todos los que forman parte de ella y que en determinado momento nos brindaron su apoyo y colaboración.

A nuestro profesor Danny Delgado, por su gran colaboración, consejos y apoyo en su asesoría para la elaboración de nuestro trabajo de grado. Gracias por ayudarnos a culminar nuestra meta, nos encanto haber compartido con ustedes nuestro triunfo.

A nuestro amigo, colaborador y Prof. Leonardo España, por atendernos y prestarnos su colaboración en los momentos más angustiados.

Estamos especialmente agradecidas a nuestro asesor laboral el Lcdo. Simón Noguera. Su ayuda fue esencial para culminar este trabajo de investigación.

*Dorelys Astudillo y Maira Lárrega*



Universidad de oriente  
Núcleo de sucre  
Escuela de administración

El FODAPEMI como promotor del emprendedurismo para el fomento de Microempresas en el Municipio Sucre del Estado Sucre, año 2008.

**AUTORES:**

Astudillo L. Dorelys CI: 15.575.188

Lárraga R. Maira CI: 16.757.238

**ASESOR:** MSc. Danny Delgado L.

**FECHA:** 11/11/2009

**RESUMEN**

El desarrollo del presente trabajo, constituye un análisis del FODAPEMI como principal promotor de la cultura emprendedora mediante el fomento de microempresarios en el estado Sucre. Cabe destacar, que el FODAPEMI fue creado con el objeto de promover el desarrollo de las actividades de las PYMES en el Estado, estableciendo programas de asistencia crediticia, técnica y organizativa a través de la creación y potenciación de las microempresas como principal motor para el desarrollo socioeconómico, donde nuevos emprendedores se inician en el mundo empresarial, contribuyendo a la estabilidad y crecimiento del sector productivo regional, además de ser fuente generadora de empleo. Ahora bien, a fin de conocer la contribución al fomento del emprendimiento, se llevó a cabo una investigación de tipo descriptivo con diseño de campo con el propósito de evaluar la gestión de este ente. Para ello, se hizo necesario la aplicación de encuestas y entrevistas a personas relacionadas con la institución que hizo posible conocer que para el año 2008 el Fondo otorgó 178 créditos que generaron 450 puestos de empleo; contaban con una planificación formal que indica que alcanzaron las metas propuestas en un 90% con respecto al otorgamiento de créditos, 100% en capacitación por medio de talleres y 60% en asesorías ofrecidas. Son resultados alentadores que indican el esfuerzo de este órgano por promover el desarrollo integral del estado Sucre y que deben servir de aliento para apoyar la iniciativa de los artesanos, pequeños y medianos industriales. No obstante, la falta de estrategias promocionales impide que nuevos emprendedores tengan conocimiento de las bondades de este organismo para desarrollar su propuesta de negocio.

Palabras clave: FODAPEMI, Emprendedurismo, Microempresas, PYMES.

## INTRODUCCIÓN

En Venezuela, se han fijado políticas sociales destinadas a mejorar las condiciones de vida de la población, promover el acceso a empleos con remuneración ajustada a la realidad, el progreso social, entre otras. Asimismo, el gobierno fijó políticas económicas que permitieran estabilizar la economía, generar crecimiento vigoroso y sostenido, abrir espacios a la inversión privada, crear empleos productivos que permitan la inclusión social, protagonismo sociopolítico en los sectores más pobres; promoviendo la democratización de la economía con la participación de este sector poblacional en la gestión de nuevas unidades económicas, fundamentalmente asociativas y de propiedad colectiva.

En este sentido, vale acotar que en Venezuela se desarrolla la concepción de un Estado inclusivo para los más desposeídos. Cada vez y con mayor frecuencia, se conocen iniciativas de empresarios, que emprenden en el campo de los negocios. Estas iniciativas, se enmarcan dentro del ámbito de la microempresa y una parte importante de individuos han participado en programas de formación en oficios, para incorporarse al mercado de trabajo a través de una empresa, para constituirse en microempresarios o desarrollar un espíritu emprendedor hacia la empresa.

La microempresa es la expresión más pequeña de las iniciativas empresariales o de negocios. Cuenta con un personal que oscila entre una o dos personas de forma más generalizada, hasta cinco personas, lo cual ya la convierte en pequeña empresa. Las microempresas en muchos casos, son empresas de tipo familiar, las cuales funcionan, inclusive, en locales acondicionados en la misma casa de habitación. Tal

es el caso de oficios como la costura, la repostería, la piñatería, transcripción de documentos, entres otros oficios. De allí los créditos otorgados para el desarrollo de pequeños empresarios que han permitido de alguna manera el crecimiento económico e inclusión de los más pobres en el campo de trabajo.

En este sentido, para crear microempresas se requiere de personas emprendedoras, las cuales son necesarias para el desarrollo de la comunidad y el colectivo en general, y fundamentales para el desempeño de la economía de un país. Por ello, los microempresarios emprendedores tienen que dedicar parte de la inversión total en investigación y desarrollo e innovación que da como resultado la acumulación del conocimiento para crear y desarrollar ventajas comparativas en sus empresas. Los emprendedores tienen una visión ambiciosa y un carácter que complementa y hace posible la eficiencia en la toma de riesgos para crear un patrimonio y el crecimiento de la comunidad que lo rodea. De igual manera, el incentivo por parte del Estado a los emprendedores microempresarios es de vital importancia puesto que la proliferación de las nuevas empresas propicia el crecimiento económico y desarrollo del país.

En virtud de la importancia de las microempresas y los emprendedores que los constituyen, el Estado Venezolano creó múltiples instituciones para fomentar en los estados del país la creación de estas estratégicas formas de organización, tal es el caso del estado Sucre donde se estableció el Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre( FODAPEMI-SUCRE) en el 1994, que tiene la finalidad de fomentar el desarrollo integral de la artesanía, pequeña y mediana industria, así como iniciar aptitudes para la generación de empleos, democratización de la propiedad y aprovechamiento del capital regional y nacional, procurando la integración industrial, foliación de empresarios e impulso a la productividad y calidad de la industria.

Dada la importancia estratégica para el desarrollo económico, crecimiento del aparato productivo y generación de empleo que tienen las microempresas y su contribución a mejorar la calidad de vida, fue relevante estudiar como las políticas del ejecutivo nacional y particularmente del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre inciden en el emprendimiento de ideas de negocio y su consolidación.

De lo anterior se desprende la finalidad de la presente investigación que tuvo como propósito analizar el papel que desempeña el FODAPEMI como promotor del emprendedurismo de microempresas en el Estado Sucre. La intención se orienta al análisis de las estrategias utilizadas por la organización objeto de esta investigación para la generación, financiamiento, consolidación y seguimiento de microempresas regionales que respondan a necesidades del colectivo del Estado Sucre.

Este trabajo se organizó en cuatro capítulos que facilitaron alcanzar los objetivos de la investigación los cuales contemplan en su estructura lo siguiente:

En el primer capítulo se describen los aspectos relacionados con el problema de investigación, específicamente el planteo del problema y su formulación y sistematización, los objetivos de la investigación, la justificación y el marco metodológico utilizado para la consecución de los objetivos propuestos.

El segundo capítulo contempla aspectos teóricos relacionados con la microempresa, considerando a esta como el efecto directo de las acciones del FODAPEMI, por ello su inclusión dentro de la estructura de la investigación.

El tercer capítulo describe el Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre (FODAPEMI Sucre), señalando las particularidades más relevantes de su estructura organizativa,

finalidades, políticas y acciones para el financiamiento y asesoría técnica a personas naturales y jurídicas que se traducen en la generación y consolidación de microempresas.

El cuarto capítulo contempla el análisis de los resultados obtenidos a través de un cuestionario aplicado a los microempresarios beneficiados por el financiamiento del FODAPEMI, en el cual se revela el papel de esta importante institución como promotor de la cultura emprendedora y el fomento de microempresarios, y posteriormente se señalan algunas consideración al Fondo para mejorar su radio de acción en la región y consolidarse como el principal ente que impulsa las microempresas en el estado Sucre. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendación más relevantes derivadas de la investigación.

## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Toda investigación está orientada a descubrir algo desconocido, encaminada a la solución de problemas; lo cual se conoce como problema de investigación. Según Arias (2006:39), un problema de investigación “es una pregunta o interrogante sobre algo que no se sabe o que se desconoce, y cuya solución es la respuesta o el nuevo conocimiento obtenido mediante el proceso investigativo”.

Cuando el investigador se siente identificado con un problema que posteriormente será objeto de estudio, es necesario evaluar con anterioridad, un conjunto de aspectos que pueden incidir en su selección. Los mismos están relacionados con: la preferencia, motivación e interés personal que se puede tener frente al problema; su importancia y significación, la facilidad que desde el punto de vista teórico y práctico, se tiene para manejarlo y desplegarlo, y el tiempo que se dispone para desarrollarlo. Al respecto, Balestrini (2002:59), plantea que la forma más directa para determinar un problema de investigación es: a través de preguntas, lo suficientemente precisas. Existen distintas maneras para formular un problema de investigación. Esta formulación dependerá de los propósitos generales de la investigación y de la complejidad de la misma. Sin embargo, se tiene que enfatizar que cualquier planteamiento o formulación del problema de investigación, deberá estar sustentado por un: pre-diagnóstico de la situación, la delimitación de preguntas de investigación lo suficientemente precisas y concretas, la incorporación de fundamentos teóricos coherentes, apoyo teórico por datos de estudios realizados en otras investigaciones, o por estudios efectuados por el propio autor del proyecto.

Tanto Arias (2006) como Balestrini (2002) tratan de explicar la importancia que se tiene al abordar un problema, el cual es el punto de partida para desarrollar un trabajo de investigación. Si no se tiene claro el problema a investigar no se podrán formular las preguntas pertinentes y darle la solución al mismo. Estos autores ponen especial relevancia en que se debe estudiar el problema, y analizarlo para así tener un conjunto de conocimientos que ayudará a descubrir la esencia de un problema de investigación y, de esta manera, se puedan formular las interrogantes de forma objetiva y precisas para su posterior solución.

### **1.1 El Problema de la Investigación**

En América Latina y el Caribe, los negocios microempresariales surgen como una respuesta a las necesidades de ingresos y a la falta de oportunidades adecuadas en el mercado laboral tradicional, donde reemplazan cada vez más al empleo no calificado y temporal en actividades como la construcción, la mensajería, la vigilancia y los oficios domésticos, que se han convertido en una fuerza estabilizadora para sus habitantes. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) constituyen entre el 90 y 98 por ciento de las unidades productivas en América Latina, generando alrededor del 63 por ciento del empleo y participan con el 35 y hasta 40 por ciento del producto total de la región, según coinciden los más recientes estudios de organismos como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL: 2004).

En Venezuela a partir de 1994 se inició una nueva etapa para el sector artesanal y microempresarial, donde el Estado Venezolano fijó políticas sociales dirigidas a fomentar la creación de microempresas que permitió la proliferación de pequeñas empresas donde surgieron: artesanos, músicos, deportistas, guías recreacionales o de turismo, mecánicos, peluqueras, entre otros, que mediante la formación impartida por instituciones especializadas han participado en programas de creación de oficios; para

trabajar en una empresa, constituirse como pequeños empresarios o simplemente para desarrollar una cultura emprendedora en la empresa.

Asimismo, en el Estado Sucre, la falta de asistencia técnica y financiera que presentaba el sector de la artesanía, pequeña y mediana industria, dio paso a la creación en el año 1994 del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI) para encauzar su crecimiento mediante la asistencia técnica y financiera, y de esta forma promover el desarrollo económico y social de la región. Dicho acontecimiento ha significado un factor determinante en el crecimiento de las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) en el ámbito estatal.

Es importante destacar que el FODAPEMI, se creó con el propósito principal de promover y estimular la actividad creadora de los artesanos, pequeños y medianos industriales como sector organizador, cuya responsabilidad de objetivos deberá estar determinada en los programas y estrategias que el Estado establezca, atendiendo las particularidades de las áreas más resaltantes de su desarrollo (Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del estado Sucre y su Reglamento: 1998). Dicha iniciativa es de gran importancia para el Estado, ya que la situación económica actual ha afectado las PYMES.

Actualmente, la economía del país ha generado que las PYMES en la ciudad de Cumaná confronten problemas de subsistencia, no sólo debido a la caída y la disminución de las ventas, sino a la falta de visión gerencial que le permita ser más competitivas. Además, el número de grandes empresas ubicadas en la ciudad y en el Estado Sucre no es significativo; tan solo en la capital sucrense, según la Cámara de Comercio existe alrededor de veinte empresas de esta magnitud, entre las que se puede mencionar Toyota, Alimentos Margarita del Grupo Polar, Conmetasa, Naviarca, Cannavó, Avecaisa, entre otras. Las consecuencias derivadas de esta situación pueden afectar el grueso de la población, ya que la baja en la producción

conlleva al despido de los trabajadores y al aumento del desempleo, lo cual aumenta la pobreza (Revista venezolana de gerencia: 2002).

Las consecuencias derivadas de esta situación pueden afectar el grueso de la población, ya que la baja en la producción conlleva al despido de los trabajadores y al aumento del desempleo, lo cual aumentaría la pobreza (Revista venezolana de gerencia: 2002.). Para evitar tales condiciones es imperante generar estrategias que permitan dinamizar el aparato productivo de la región y generar bienestar social en la colectividad.

Para contrarrestar esta realidad, el FODAPEMI surgió con la finalidad de brindar a las personas interesadas en incursionar en la creación de microempresas, rapidez en el logro de los créditos solicitados y obtención de recursos financieros a bajo interés, así como la integración de sus unidades de producción al mercado de consumo regional, y por consiguiente, la promoción de sus productos en mercados nacionales e internacionales. Aspecto que contribuye con el incremento de la capacidad administrativa y gerencial de las PYMES, y por ende con la disminución de los costos de producción, comercialización y venta.

Cabe señalar, que el apoyo y las facilidades de financiamiento que ofrece FODAPEMI al empresario sucrense no son bien conocidos, y conllevan a realizar una investigación que permita conocer cuáles son las actividades desarrolladas por este organismo para contribuir al aumento de la creación de microempresarios en la región, conducentes a incentivar la economía y el aparato productivo regional.

Dado lo anterior, la investigación se orientará a dar respuesta de las siguientes interrogantes:

¿Cuál es el papel del FODAPEMI como principal promotor de la cultura emprendedora mediante el fomento de microempresarios en el Estado Sucre?

¿Qué políticas implementa el FODAPEMI para fomentar el emprendimiento de microempresas?

¿Qué sectores económicos tienen prioridad para el financiamiento a través de créditos o microcréditos?

¿Cuál es perfil de las personas que deben optar al financiamiento por parte del FODAPEMI para la constitución de una microempresa?

¿Qué requisitos se requieren para optar al financiamiento de ideas de negocio en el estado Sucre?

¿Cómo contribuye FODAPEMI a mejorar la economía del estado Sucre?

¿Qué estrategias utiliza FODAPEMI para promocionar, fomentar y consolidar la generación de microempresas en el municipio Sucre?

¿Qué ventajas y desventajas se derivan de las políticas de emprendimiento de microempresarios por parte del FODAPEMI?

## **1.2. Objetivos de la Investigación**

### **1.2.1 Objetivo General:**

Analizar las estrategias del FODAPEMI para promover la cultura emprendedora mediante el fomento de microempresarios en el Estado Sucre.

### 1.2.2 Objetivos Específicos:

Describir las políticas implementadas por el FODAPEMI para fomentar el emprendimiento de microempresas?

Señalar los sectores económicos que tienen prioridad para el financiamiento a través de créditos o microcréditos?

Describir el perfil de las personas que pueden optar al financiamiento para la constitución de una microempresa?

Señalar los requisitos para optar al financiamiento de ideas de negocio en el estado Sucre por parte de FODAPEMI.

Señalar la contribución del FODAPEMI a la economía de la región sucreña Sucre.

Analizar las estrategias utilizadas por el FODAPEMI para promocionar, fomentar y consolidar la generación de microempresas en el municipio Sucre.

Determinar las ventajas y desventajas que se derivan de las políticas de emprendimiento de microempresarios por parte del FODAPEMI.

### **1.3. Justificación de la Investigación**

Esta investigación busca analizar el papel que desempeña el Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI), ya que esta promueve en el Estado Sucre la creación de las PYMES, apoyando al artesano regional, que lucha por independizarse económicamente, consiguiendo un negocio propio.

Asimismo, en el Estado Sucre, producto de la crisis económica no cuentan con una oferta que pueda absorber el alto número de profesionales, estudiantes, amas de

casas, entre otros, e insertarlas en el mercado laboral. Como resultado de esta problemática, surgen emprendedores cada vez más decididos a crear pequeñas o mediana empresas. Sin embargo, la mayor parte de estas personas que tienen la motivación y el espíritu ambicioso, son de escasos recursos, y para la materialización de la microempresa necesitan apoyo económico por parte del ejecutivo regional.

Del mismo modo, es evidente que la realidad sucreña, los integrantes de las microempresas son emprendedores que desean atender una demanda de mercado, pero que no cuentan con los recursos (financieros o de adiestramiento) para emprender un proyecto de envergadura. “son emprendedores de bajo nivel productivo, con tecnología rudimentaria, nulas economías de escala, pero con flexibilidad administrativas adaptables a las necesidades del mercado”.

Por lo cual, es de vital importancia investigar si la gestión del FODAPEMI, con respecto al fomento de microempresas, capacitación para la realización de nuevos oficios ha sido eficaz y eficiente, logrando la multiplicación de nuevos negocios y el desarrollo microempresarial del Estado.

Es por esta razón, que esta investigación se realizará con el propósito de recoger información precisa y veraz sobre la forma en que el FODAPEMI promueve el emprendimiento microempresarial. De igual forma, permitirá que el Estado Sucre tenga una visión más amplia y precisa de los requisitos para optar a créditos, capacitación, políticas de financiamiento, y otros datos de interés que permitan la proliferación de pequeños empresarios que darán paso a el crecimiento económico del Estado.

A nivel profesional facilitará ejercitar los conocimientos teóricos metodológicos adquiridos en la formación profesional. Finalmente, esta investigación servirá de base o guía a otras investigaciones que deseen ampliar la temática

estudiada; así como también, proporcionar información valiosa a los estudiantes recién egresados de la Universidad que deseen optar a un crédito por parte del FODAPEMI que les permitan independizarse para tener su propia microempresa y así proporcionar una sociedad donde todos tengan las mismas oportunidades.

#### **1.4. Metodología de la Investigación**

Según Arias (2006:106) “La metodología del proyecto incluye el tipo de investigación, las técnicas y los instrumentos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “como” se realizara el estudio para responder al problema planteado”.

##### 1.4.1. Nivel de Investigación:

Según Arias, (2006:22), un nivel de investigación descriptivo: “Consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere”.

De acuerdo a lo anterior, el nivel de investigación empleado fue descriptivo, ya que se describieron los procesos y actividades que se llevan a cabo en FODAPEMI; así como las políticas de financiamiento que ellos otorgan a los microemprendedores del Municipio Sucre del Estado Sucre.

##### 1.4.2. Diseño de la Investigación

Según Arias (2006:26) el diseño de investigación se define como la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. Asimismo, indica que éstos son los siguientes:

La investigación documental: es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.

La investigación de campo: es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental.

De acuerdo a lo anterior, la investigación planteada, cuyo objetivo central está referido al análisis del papel del FODAPEMI como principal promotor de la cultura emprendedora mediante el fomento de Microempresas en el Estado Sucre; se aplicó un diseño de campo, ya que se aplicaron técnicas de recolección de datos en forma directa a la unidad en estudio, es decir, a las microempresas financiadas por el Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria ( FODAPEMI), a fin de obtener datos de interés sobre el tema estudiado.

De igual forma se hizo uso del apoyo documental, ya que se consultaron textos, páginas de internet, leyes, reglamentos, y otras reservas de información relacionadas con el tema de estudio.

#### 1.4.3. Fuentes de Información

Para el desenvolvimiento de esta investigación se utilizó las siguientes fuentes de información:

Fuentes Primarias: La fuente se dice que es primaria debido a que la información presentada se tomo de manera directa mediante: entrevistas, observación directa, cuestionarios. Por lo tanto, con respecto a la investigación se realizaron entrevistas a los directivos del FODAPEMI y microemprendedores financiados por esta institución a fin de obtener datos de interés sobre el tema investigado.

Fuentes Secundarias: Entre las fuentes secundarias se pueden mencionar: textos, documentos, reglamentos, leyes, entre otros, es decir, que para complementar el trabajo de investigación se obtuvo información mediante la revisión documental de textos relacionados con el tema investigado.

#### 1.4.4. Población y Muestra

- Población.

Según Arias (2006:81), el término población puede ser definido como: “Es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”.

En la presente investigación las unidades de análisis objeto de observación o estudio, fue el total de microempresas financiadas por el Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI) Estado Sucre; la cual asciende a 300 empresas, constituyendo la población de estudio para la investigación planteada y sobre la cual se generalizarán los resultados.

- Muestra.

La muestra objeto de investigación fue de veinticinco (25) microempresas que han recibido financiamiento del FODAPEMI, las cuales se extrajeron de la población de manera aleatoria y simple, contemplando como método el muestreo intencional, el cual constituye una estrategia no probabilística válida para la recolección de datos, en especial para muestras muy específicas en las que el investigador tiene especial interés.

#### 1.4.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Según Arias (2006:53), las técnicas de recolección de datos son: "las distintas formas o maneras de obtener la información y los instrumentos como los medios que se emplean para recoger la información".

Para obtener la información pertinente de esta investigación se utilizó las fuentes de investigación primaria y secundaria; las entrevistas, la consulta bibliográfica la observación directa y cuestionarios orientados esencialmente a alcanzar los fines propuestos para desarrollar el tema en estudio.

En lo que respecta a las entrevistas éstas fueron de tipo no estructurada, la cual permitieron obtener información sobre el tema de investigación, a través del contacto directo con los altos directivos del Fondo de Fomento y Desarrollo de la Artesanía Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI).

Igualmente, se empleó para el análisis las fuentes documentales. Estas permitieron abordar y desarrollar los requisitos de la perspectiva teórica que facilitó el estudio y desarrollo del tema investigado.

#### 1.4.6. Técnicas de Procesamientos de la Información

Para obtener la información de esta investigación se utilizaron las siguientes técnicas:

Entrevistas no estructuradas: permitieron recabar información acerca de los contenidos prácticos existentes en torno al tema tratado, a través del contacto directo con los involucrados en los procesos desarrollados en el Fondo de Fomento y Desarrollo de la Artesanía Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI), en el estado Sucre, así como expertos en el área objeto de investigación.

Entrevistas estructuradas: mediante el diseño de un instrumento (cuestionario) que facilito recabar información relacionada con el objeto de investigación. Este cuestionario se oriento a indagar sobre aspectos relacionados con los servicios de financiamiento y asesoría que brinda el FODAPEMI, para posteriormente obtener elementos de análisis que permitieron conocer la contribución de esta institución al fomento del emprendimiento de microempresas.

Técnicas de fichaje: permitieron recabar información acerca de los contenidos teóricos existentes en torno al tema tratado. Esta técnica se aplicó a través de la elaboración de los tipos de fichas que se mencionan a continuación: Bibliográfica, con el propósito de realizar una clasificación de todos los documentos relacionados con el tema objeto de estudio; De trabajo, con la finalidad de recolectar textualmente las ideas o comentarios de autores reflejados en libros, obras publicadas y todo tipo de documentación referida a la investigación; De resumen, con el objeto de sintetizar aspectos básicos provenientes de textos u otros escritos originales; Técnica del subrayado, para localizar los puntos principales o relevantes de la investigación. Técnicas de análisis de contenido, con el fin de explorar ideas, criterios, enunciados particulares, y valorar su vinculación con la problemática planteada en esta investigación.

#### 1.4.7. Análisis e Interpretación de la Información

Según Arias (2006:111), las técnicas de procesamiento de la información se define como “las distintas operaciones a las que serán sometidos los datos que se obtengan: Clasificación, registro, tabulación y codificación si fuera necesario”.

Al respecto, Bavaresco (2006:172), señala que: “el análisis e interpretación consiste en analizar e interpretar determinadamente los datos después de ser preparados”.

Por lo tanto, en esta investigación para el análisis y procesamiento de la información se hizo uso de la estadística descriptiva a través de la tabulación y posterior determinación de valores absolutos, porcentuales, pronósticos, etc. Luego, estos datos se presentaron en cuadros y gráficos que facilitaron el análisis y su interpretación que dieron origen a las recomendaciones de la investigación.

## **CAPITULO II**

### **GENERALIDADES DE LAS MICROEMPRESAS**

Capítulo II. Describe aspectos generales de las Microempresas que sustentan las bases teóricas de la investigación.

#### **2.1. Antecedentes de las Microempresas en Venezuela**

El financiamiento a los microempresarios populares en Venezuela, tiene antecedentes que se remontan a los inicios mismos del régimen político-económico democrático-representativo post-rejiminista que, cuarenta años después, se desmorionó a causa de las promesas no cumplidas por el proyecto modernizador post-gomecista y la democracia tal cual se practicó en Venezuela entre 1958 y 1998.

En efecto, en 1959 se inauguró la línea de crédito a las iniciativas económicas de los artesanos y pequeños industriales, con la creación de la Comisión Nacional de Crédito al Artesanado y la Pequeña Industria; sin embargo, ya en 1961 ésta fue reestructurada de forma tal que las artesanías desaparecieron como objeto de financiamiento, en tanto que la pequeña industria fue articulada a la lógica de la mediana industria; en consecuencia, aquella Comisión pasó a ser denominada Comisión Nacional de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Industria.

Trece años después, en 1974, al influjo de los primeros síntomas de crisis inflacionaria y debido a su desfinanciamiento, dicha Comisión fue clausurada por el gobierno de Carlos Andrés Pérez y sustituida por lo que hoy conocemos como Cor-

poración para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria o Corpindustria (Milano, 1997:11-38).

A partir del mismo año de su creación, ésta y la Fundación para el Desarrollo de la Comunidad y Desarrollo Municipal (Fundacomun) –creada años antes–, comenzaron a ejecutar de manera descoordinada, entre otros programas de mayor relevancia sociopolítica y económica, sendas líneas de microcrédito las cuales, al margen de mecanismos de capacitación y asistencia técnica, estuvieron dirigidas a las, en aquel entonces denominadas sin pretensiones de teorización en Venezuela, organizaciones económicas de base; asimismo, fundamentadas en la teoría de la marginalidad (Quijano y Weffort, 1974; Lomnitz, 1975) y en la noción ambigua del denominado sector informal urbano (Tokman y Klein, 1979; Barrantes, 1990).

Para 1987 y en coincidencia con el cierre del primer ciclo de la mayor recesión que aún sufre Venezuela, dichos programas estaban técnicamente desfinanciados; por esta razón y por comprobada ineficiencia, corrupción y clientelismo fueron clausurados en 1988 (Iranzo, 1989a y 1989b).

En 1986 el Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP) relanzó un proceso que venía siendo sistematizado desde 1976 y formalizó la creación la primera experiencia civil en el área del financiamiento de microemprendimientos populares en Venezuela. En 1987 la Fundación Eugenio Mendoza también formalizó la creación del segundo programa civil de apoyo a la microempresa popular, el cual venía operando desde el año anterior. Dos proyectos seminales de lo que hoy es el promisorio Banco de la Gente, una creación de un grupo de organización civil de desarrollo social, un banco privado y organismos multilaterales. En 1988, se creó el primer programa regional de crédito a artesanos, dependiente de la gobernación de Lara.

En mayo de 1987, en coincidencia con el inicio del breve repunte económico de 1987-1988, el gobierno de Lusinchi creó el Fondo de Cooperación y Financiamiento de Empresas Asociativas, más conocido como Foncofin (Iranzo, 1989c; Barrantes, 1989, 1995 y 1997), una fundación civil sin fines de lucro y con personería jurídica, adscrita al Despacho ministerial de la Familia que tuvo vida útil entre 1986-87 y 2000 cuando fue abosrbido por el actual Ministerio de Salud y Desarrollo Social.

Su creación se produjo como cristalización de los lineamientos normativos del Sétimo Plan de la Nación. Según éste, el país requería de un ente gubernamental que planificara y orientara programas de crédito, capacitación, asistencia técnica, transferencia tecnológica y fondos de garantía; ello, a fin facilitar el desarrollo de las denominadas empresas asociativas e informales urbanas y marginales, con especial énfasis en las emprendidas por jóvenes y mujeres que, según se establecía en los ámbitos académicos y oficiales, estaban marginados o fuera del proceso de revaloración del capital, razón por la cual era necesario propiciar su desmarginación y desinformalización, mediante su reincorporación formal y expedita al sistema de producción económica.

De acuerdo con el Decreto Ejecutivo del seis de mayo de 1987, sus objetivos fueron los siguientes (Gaceta, 1987):

#### OBJETIVO GENERAL:

"Promover, fomentar y dar asistencia, técnica, financiera y legal para la formación y desarrollo de pequeñas unidades de producción operadas por familias de escasos recursos económicos, a fin de generar empleo e ingresos apoyando especialmente a jóvenes y mujeres que se encuentren en tal situación."

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Desarrollar actividades de promoción y fomento de pequeñas unidades de producción.

Brindar el apoyo técnico, financiero y legal necesario para el desarrollo de pequeñas unidades de producción.

Identificar y evaluar las condiciones reales de acceso del programa productivo de las familias de escasos recursos y dentro de éste, prioritariamente de las mujeres y jóvenes rurales y urbanos.

Brindar apoyo para la formulación y desarrollo de proyectos de carácter económico para el grupo familiar.

Promover acciones con los sectores públicos y privados para el mejor cumplimiento de los fines señalados.

No obstante la claridad de su misión y objetivos, Foncofin no contó con los dispositivos estratégicos y operativos de planificación, investigación, información y comunicación, control y seguimiento, evaluación y sistematización de experiencias que le hubieran permitido ejercer dominio sobre sus propias variables de libertad.

Es la razón por la cual el arco temporal que va desde su creación hasta su clausura en 2000, Foncofin estuvo articulado a tres grupos de poder tecnopolítico constituidos heterogéneamente en torno a tres términos que, siendo más complementarios de la que sus agentes estaban dispuestos a aceptar, fueron asumidos como excluyentes: Economía Asociativa, Economía Popular y Economía Solidaria (Minfon, 1884a, 1984b), a los cuales debemos agregar hoy el término de Economía Social acuñada por el actual gobierno.

A cada uno de estos términos correspondió una propuesta programática, por cuyo medio se procuró causar determinados impactos socioeconómicos en el modo y calidad de vida de los agrupamientos sociales objeto de sus respectivos servicios. Así, a Economía Asociativa correspondió el Programa de Inserción del Joven y la Mujer de Escasos Recursos al Proceso Productivo, que tuvo vida útil durante los dos últimos años del gobierno de Lusinchi; a Economía Popular se le dotó del Programa de Apoyo a la Economía Popular, cuya vigencia abarcó el segundo periodo gubernamental de Carlos Andrés Pérez y el primer año del segundo gobierno de Caldera; y a Economía Solidaria se le transfirió el Programa de Fomento a la Economía Solidaria, puesto en marcha a principios de 1995 y cuya vida útil se prolongó hasta mediados de 2000, año en que Foncofin fue clausurado por ineficiencia, inoperancia y partidización.

Para 1998, Foncofin había suscrito unos ciento treinta convenios con setenta y cuatro entidades: diez gobernaciones de estado, cinco alcaldías o fundaciones adscritas a éstas; siete corporaciones de desarrollo regional, quince cooperativas de primero y segundo grado, y treinta y siete organizaciones civiles de desarrollo social las cuales financiaron y capacitaron a individuos, grupos y comunidades en las áreas de la producción a pequeña escala y del consumo popular en todo el territorio nacional.

Estas entidades originaron ciento dieciséis convenios por un monto de Bs.1.557.-539.234,45 entre 1992-1993 (Foncofin 1994), y entre 1995 y 1998 una suma menor a los mil quinientos millones de bolívares (el resto de los doce mil millones de presupuesto se encontraban ganando intereses bancarios desde 1995).

No obstante; las insuficiencias de la inversión social reseñada, Foncofin benefició por vía delegada en cooperativas y organizaciones civiles de desarrollo social, a cerca de quince mil microempresarios(as) con préstamos a tasas del

mercado, capacitó a cerca de treinta mil personas, generando aproximadamente treinta mil empleos, y beneficiado a quinientos cincuenta mil familias (dos millones y medio de personas aproximadamente) a través de las Ferias de Consumo Familiar y las Unidades de Compra al por mayor.

Como es fácilmente observable, estos logros resultan pírricos si se considera que para 1992 -cuando el índice de informalidad alcanzaba el 39.6% de la población económicamente activa (OCEI, 1992)- se requería invertir \$1.076.499.000 (no menos de setecientos mil millones de bolívares de 2001) para atender una demanda potencial proveniente de unos 388.294 microempresas que no incluían ni buhoneros ni cuentas propias urbanas ni rurales (López, 1992). Una suma que nueve años después, cuando la mal llamada informalidad ha remontado el 51% de la población económicamente activa y el desempleo abierto al 15% de la población económicamente activa (OCEI, 2001), ha debido incrementarse abruptamente entre novecientos mil millones y un millón de millones de bolívares.

Lo anterior revela que el estado venezolano ha realizado una larga inversión inicial que pudiéramos caracterizarse como insuficiente y de muy alto costo, en especial si consideramos lo siguiente:

El total de créditos otorgados directamente por Foncofin durante los cinco años que estuvo en operación este tipo de ejecución, fue de quinientos dieciséis, lo cual suma un promedio de ocho créditos por mes con una tasa de morosidad del 82%, utilizando una nómina de una treintena de empleados en 1987-1988 y alrededor de cien al momento de la clausura de dicha línea (Barrantes, 1995; 1997).

El número total de convenios suscritos con las organizaciones oficiales y civiles de desarrollo social entre 1990 y 1998 fue de ciento treinta, sea, un promedio de un convenio firmado y una solicitud de convenio recibida por mes, utilizando una

nómina que osciló entre cien al inicio del decenio y no menos de ciento cincuenta personas al momento de su clausura.

Asimismo, se puede caracterizar como ayuna de un pensamiento estratégico de corto, mediano y largo plazo. Esto por cuanto su tasa de retorno no puede ser ya visualizada, pero no porque el Fondo haya sido clausurado sin que hasta hoy se sepa que haya intervenido el Tribunal de Salvaguardia del Patrimonio Nacional, si no, porque una evaluación tal tiene, al menos, dos exigencias:

Voluntad política para realizar estudios evaluativos sistemáticos, metódicos y objetivos que sean orgánicos a la política misma de apoyo a la Economía Popular.

Dicha inversión inicial (a la que habría que agregarle la inversión en capital social, humano e institucional) no es fácilmente cuantificable ni puede ser reducible al simple rendimiento económico ni a la cantidad de convenios firmados y créditos otorgados.

Y a este último respecto, se puede apuntar un dato sobre el cual se hace un llamado de atención en otros lugares (Barrantes, 1995; 1997), pero que hoy adquiere mayor relevancia, puesto que está expresando una realidad que también ha preocupado a muchas organizaciones civiles de desarrollo social.

## **2.2 Definición de Microempresa.**

Una microempresa, según la Unión Europea, es aquella cuyos empleados no superan el número de diez, o que su facturación no sea mayor a dos millones de euros anuales. Las pequeñas empresas tienen entre 11 y 49 trabajadores y las medianas entre 50 y 249.

En los países de América Latina se denominan PYMES, comprendiendo pequeñas y medianas empresas. Este concepto de microempresa rige desde el 1 de Enero de 2005, con el fin de aumentar la seguridad jurídica de estas empresas y disminuir su riesgo alentando la inversión.

La OTI (Organización Internacional del Trabajo), considera como microempresa a aquellos cuyos empleados no sean más de diez, incluyendo al microempresario y sus familiares, remunerados o no. Son de constitución informal, y el nivel de educación del microempresario no debe superar la escolaridad media.

Según Pickley (1995:18), las pequeñas y medianas empresas (PYMES) pueden ser definidas como “aquellas que ocupan un cierto número de personas y se desenvuelven en el mercado local”. Aunque este concepto no es absoluto, ya que cada país determina que características deben presentar para ser reconocidas como tales.

Ahora bien, independientemente de su definición, es bien conocido en todo el mundo la importancia que tienen las PYMES como medio para impulsar el desarrollo económico y social de una nación; además, de elevar el ingreso, democratizar la riqueza, ser fuente generadora de empleo y de suministros de bienes intermedios e insumos para la gran empresa. A la vez que se constituye en el centro de entrenamiento y formación de cuadros empresariales, técnicos y obreros así como transformadora de materia prima (Gómez: 1996).

Literalmente el termino microempresa puede definirse de la siguiente manera: micro significa lo más pequeño posible y empresa “es una unidad productiva de bienes y/o servicios dirigida a satisfacer necesidades y deseos en un segmento determinado de consumidores, para obtener una utilidad”. (González, Pág. 5).

Sin embargo, el término tiene un sentido mucho más amplio si tenemos en cuenta la multiplicidad de criterios y opiniones que se conciben en este ámbito. En tal sentido, citaremos algunos conceptos de microempresa de importantes organismos y tratadistas del área, los cuales la definen como:

“Pequeñas unidades que participan en el proceso productivo global, realizando un conjunto heterogéneo de actividades que presentan características que las diferencian del sector moderno, manteniendo entre ellos rasgos comunes”. (Piñate y Vivas, 1995).

De acuerdo a la estrategia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), una microempresa es un negocio que carece de acceso adecuado a servicios financieros comerciales en todos los campos de la actividad económica (incluido el comercio, la agricultura, la manufactura y los servicios), que desde el punto de vista cuantitativo tiene hasta diez (10) empleados y con activos totales equivalentes a US\$20.000. (Berger y Guillamon, 1997).

“Persona jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolla o tenga iniciativa para realizar actividades de comercialización, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. Deberá contar con un total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9000 UT)”. (Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro financiero; 2001, Pág. 4).

“Toda estructura productiva que cuenta con un máximo de cinco(5) empleados, dirigidos por los dueños que también forman parte del personal, se focalizan en pequeños locales donde elaboran sus bienes y/o ofrecen sus servicios”(Instituto Nacional de Estadística, INE).

Teniendo en cuenta estos conceptos, concluimos entonces que una definición que armonice y se adapte a cualquier condición, debe necesariamente desechar todo parámetro cuantitativo, como por ejemplo: número de trabajadores y volumen de ventas, ya que en esencia son de carácter subjetivo. En consecuencia, definimos microempresa como:

La unidad económica más pequeña, conformada por un mínimo muy reducido de trabajadores y dedicada a realizar actividades de producción, comercialización y prestación de servicios; además, está dirigida por su dueño quien ejecuta todas o casi todas las funciones administrativas y operacionales.

### **2.3. Características de las Microempresa.**

Para la Asociación For Entreprises Opportunity (AEO), una microempresa es un negocio que se caracteriza por:

Tener cinco(5) o menos empleados suficientemente pequeño que solo necesita para iniciar un capital de \$35.000 o menos; la mayoría de las microempresas crean trabajos para el dueño y frecuentemente para otros miembros de la familia; algunos negocios crecen grandemente, empleando otros miembros de la comunidad; desarrollan actividades como servicios de reparación, servicios de limpieza, comidas especiales, joyas, artesanías, textiles, tecnología en computación, productos y servicios ambientales.(AEO, 2004).

El capital de trabajo es reducido en comparación con el de la pequeña, mediana y gran empresa; generalmente está comprendida entre (1.000-5.000 s.f.) y administrado por el dueño o los dueños de la organización.

Las fuentes de financiamiento que posee provienen de los ahorros familiares, de los créditos de los proveedores que han depositado su confianza en el pequeño empresario y, por su puesto de los créditos otorgados por instituciones promotoras del desarrollo de la microempresa y entes financieros públicos o privados.

El volumen de producción es reducido en comparación con los volúmenes de producción de una pequeña, mediana y gran empresa y sus ventas anuales no exceden de nueve mil unidades tributarias (9.000 UT).

Posee una estructura poca jerarquizada e informal debido a que su organización es muy simple. Esto significa que en la microempresa existe una escasa división técnica de trabajo y el dueño ejecuta todas o casi todas las funciones administrativas, de producción y mercadeo.

La organización cuenta con poca o deficiente infraestructura; generalmente funciona en la misma casa de familia o en un pequeño local. Además, utiliza maquinarias y equipos poco sofisticados.

Cuenta con un mercado limitado, generalmente local. Constituido por la comunidad en general, el barrio, calle o sector donde se ubica la microempresa. Renglón a parte son los centros turísticos, refiriéndonos a microempresas de servicios, que por razones obvias su mercado es exclusivamente foráneo, representado por los turistas que vienen en animo de disfrutar de los distintos escenarios y atractivos de la regio donde está ubicada la misma.

La mayoría no poseen formalización jurídica. Esto se debe a que algunas microempresas no cuentan con los recursos económicos indispensables para tal efecto, otras no reciben el debido asesoramiento y la mayor parte, simplemente, le resta importancia al asunto, por considerar que formalizar su negocio solo

complicaría las cosas en términos de aumentar los gastos por impuestos y obligaciones legales.

Otras de las características de la microempresa tienen que ver con el proceso productivo, la comercialización y la administración del negocio, en el cual prevalece la producción por encima de las otras fases de la actividad de la empresa; tienen métodos sencillos de promoción, el microempresario es quien vende directamente a los consumidores, la falta de conocimiento de los costos reales de la empresa lleva al microempresario a fijar los precios no en base a los costos reales, sino a la competencia lo que puede llevarlo a las pérdidas o a escasos márgenes y la deficiente organización de la contabilidad y las finanzas producen una confusión entre los recursos de la empresa y los de la familia.

Como resultado del empirismo en el manejo del negocio y la falta de registros y controles administrativos un gran número de microempresarios desconocen la situación real de la empresa no sabiendo si sus negocios están produciendo pérdidas o beneficios. (De Asís, Labia, Matáis y Sota, 2000). Según ellos existen dos consideraciones importantes a la hora de favorecer los programas de microfinanciamiento: el lugar de implementación y la existencia de otras necesidades, además del crédito. La primera condición consiste en oponer la necesidad de favorecer programas en el medio rural o en el medio urbano. Y la segunda se refiere a que se debe combinar como en muchos de los programas de apoyo en América Latina el microcrédito con programas de capacitación. Otros de los problemas importantes radican en la falta de información de los microempresarios de los mecanismos de apoyo que existen y de las obligaciones legales que tienen que cumplir.

Esta característica es notoria en países como Venezuela en que los mecanismos de financiamiento y sus legalidades son desconocidos por gran parte de los microempresarios existentes.

#### **2.4. Importancia de las Microempresas.**

En Venezuela la realización de políticas públicas orientadas al sector informal comenzaron a tener importancia a partir de la década de los ochenta (80). Época en la cual se dio un incremento del desempleo, de la pobreza y un aumento de las actividades económicas informales, entre otros, producto de la situación económica (recesión económica, la caída de los precios del petróleo y los cambios en las políticas económicas del estado).

En este proceso en el que el Estado comienza a atender esta situación y a enterarse en el sector informal y en especial en las unidades de pequeñas escalas (microempresas) originando con ello discusiones sobre las políticas sociales que deben ponerse en práctica para atender este sector.

A partir del año 1989, es cuando el Gobierno Nacional a través de la Comisión Presidencial para el enfrentamiento de la pobreza decide incluir el programa de apoyo y promueve a la economía popular como parte de sus políticas sociales (Romero, 1994).

En el actual periodo presidencial venezolano y a partir de la vigencia de la Nueva Constitución Nacional (1999), se plantea como una de las más amplias líneas de política pública el desarrollo de la economía social, con estrategias microfinancieras para su puesta en práctica.

La microempresa desempeña un papel fundamental en la economía nacional, porque gran parte de nuestra actividad económica se realiza en razón de personas que dirigen pequeños negocios.

En ese sentido, consideramos que la microempresa tiene una importancia significativa, no solo porque representa el motor de la dinámica de desarrollo económico y social de una comunidad, sino por ser: escuela de trabajo, donde millares de jóvenes iniciándose como aprendices llegan a dominar un arte o un oficio; creadora de bienes y servicios que contribuyen a satisfacer las necesidades específicas del entorno y consumidora de materia prima, lo cual contribuye al desarrollo, estabilidad y crecimiento de la industria nacional y, por su puesto a la generación de empleos, ya que representa la mayor parte del universo empresarial del país.

Como puede verse, la microempresa contiene notables importancia y amerita consideraciones, porque forma parte de la base del crecimiento económico del Estado sobre el fundamento de que constituye un factor vital en la formación del recurso humano.

Es por ello que a las pequeñas unidades productivas, llámense microempresas, cooperativas, asociaciones, entre otras, se le debe dar una verdadera importancia, ya que en la medida en que se apoye su fortalecimiento se lograra un mayor desarrollo del país.

Finalmente, sin la mayor participación de las microempresas, entre los que se encuentran un elevado porcentaje de mujeres y de los más pobres en los frutos del crecimiento económico, será difícil promover la integración de segmentos de la población más amplia en procesos responsables de toma de decisiones.

En este mismo orden de ideas, según Fleitas (1995, Pág. 37) la microempresa tiene su importancia y es imprescindible en todo proceso de desarrollo regional o nacional por las siguientes razones:

Permite desarrollar regiones atrasadas del país, cuando no existe la infraestructura requerida para la constitución o establecimiento de grandes empresas. La microempresa es el mercado natural de las grandes empresas y de las materias primas nacionales.

Representa la dimensión apropiada para la producción de algunos bienes y servicios que conforman la cesta básica.

Representa la dimensión adecuada, cuando las condiciones del país no permiten la concentración industrial, ni la producción a gran escala.

Contribuyen a acelerar el desarrollo al aumentar la variedad de ingresos y diversificación de la demanda de bienes y servicios.

Permite planificar en forma armónica la incorporación de tecnologías modernas de producción.

Estimula la formación de microempresas, genera la competencia que obstaculiza la concentración empresarial (Oligopolio y Monopolio).

Incorpora a la economía factores de producción que en el mejor de los casos, serían subutilizados: pequeños capitales, recursos naturales de modesta magnitud, iniciativas y experiencias de ciertas personas.

Es una fuente generadora de empleo y un instrumento de capacitación de mano de obra especializada.

Es un elemento de apoyo de la mediana empresa, como poseedora de bienes y servicios, y equipos especializados, como fabricantes de productos sobre medidas, o como proveedores de piezas de montaje.

Su desarrollo ofrece perspectivas para elevar el ingreso y democratizar la riqueza.

También cabe indicar que el trabajo por cuenta propia y el entorno laboral de la microempresa confiere a la persona un sentimiento de realización completa de sus propias potencialidades y estimula sus capacidades creativas y su sensación de independencia.

En conclusión, la microempresa acoge importantes aspectos de carácter económico, social y político, fundamental para el desarrollo industrial del País.

## **2.5. Objetivos de las Microempresas.**

Un objetivo no es más que una expresión de deseo; aquello que se desea alcanzar mediante acciones propuestas como resultado del proceso de planificación.

Es imprescindible un gran esfuerzo para precisar los objetivos y expresarlo claramente, dedicando tiempo a la discusión colectiva hasta tener la seguridad de que todos los involucrados tengan lo mismo en mente. Pueden formularse objetivos de mejoramiento de la gerencia, de formación de personal, de finanzas, de producción, de mercadeo, entre otros; estos deben ser claros, realistas y alcanzables mediante pequeños o grandes esfuerzos, pero alcanzables.

El objetivo básico de toda microempresa está orientado a satisfacer las necesidades de los consumidores que requieran o puedan requerir bienes o servicios; para ello el microempresario debe conjugar recursos, tales como: conocimientos, dinero, tiempo, esfuerzo, sacrificio, habilidades y destrezas que le permitan obtener utilidades necesarias para su mantenimiento personal y el desarrollo del negocio.

## **2.6. Metas de la Microempresas.**

Las metas son los resultados que se plantean a un plazo relativamente corto y que una vez alcanzados contribuyen a la consecución de un objetivo; son los pasos intermedios necesarios para lograr el objetivo.

Antes de establecer las metas el microempresario debe examinar y reexaminar todas las ideas con otras personas, buscando clarificar la dirección que debe llevar el negocio, puesto que si se seleccionan metas muy distantes, se puede sufrir la impresión de que no se progresa y la persona puede llegar a desanimarse.

La meta debe ser específica, cuantiable, consensual, realista y alcanzable. El microempresario debe asegurarse de que esté por escrito, para evitar que los miembros del grupo la pierdan de vista.

## **2.7. Clasificación de la Microempresa.**

De acuerdo a las actividades que desarrollan se clasifican en:

- Microempresas fabricantes o productoras: Son aquellas que transforman los insumos en un resultado tangible, ya sea como un producto terminado o semiterminado, entre ellos se encuentran: panaderías, pastelerías, carpinterías, talleres de artesanías, de corte y confección, entre otras. Dentro de esta

clasificación se ubican las microempresas que aprovechan los recursos naturales, como por ejemplo: las que trabajan la tierra (agricultura, minería) y las que se dedican a la ganadería, pesca, caza; estas transforman los recursos naturales a través de procesos industriales, como es el caso de convertir el cuero en zapato, el algodón en tela y el tomate en salsa de tomate.

Como unidades productivas, estas microempresas, generalmente poseen una organización muy simple y realizan sus actividades en base al trabajo manual, puesto que carecen de equipos técnicos especializados.

- Microempresas de servicios: como su nombre lo indica son aquellas que prestan algún tipo de servicio al público o usuario específico; estos servicios convierten los recursos en un bien intangible como es el caso de: un hecho, una ejecución o un esfuerzo que brinda algún nivel de satisfacción o ayuda al hombre en sus quehaceres cotidianos.

Este tipo de microempresa complementa o apoyan a las demás; es decir, no llevan a cabo la comercialización de insumos ni de productos, sino que obtienen sus utilidades a base de la prestación de servicios al cliente. Son ejemplos de ellas: posadas y paraderos turísticos, centros de comida casera, lavanderías, peluquerías, talleres de reparaciones diversas y aquellas que ofrecen servicios transporte, almacenamiento o conservación de productos.

- Microempresas comerciales: son aquellas que se dedican a la compra y venta de productos terminados o semi - elaborados; se denomina así, porque los productos van directamente al cliente sin ningún tipo de transformación. Entre estos tenemos: abastos, ferreterías, venta de revistas y periódicos, boutiques de ropas, farmacias, entre otras.

Según Emilio Santendreu, Presidente del Banco de Desarrollo del Microempresario (BDM), existe tres niveles básicos diferentes dentro del sector de microempresas, cada uno demanda un servicio bancario distinto dependiendo de su forma de hacer negocio. Esta diferencia abarca tres tipos de microempresa:

- De Subsistencia: es un nivel básico, donde el dinero de la empresa se suele confundir con el propio. Se representa en negocios de familias incipientes que no cuentan con ningún servicio bancario.
- De Acumulación Simple: se diferencia del anterior porque el microempresario cuenta con un establecimiento y cierta cantidad de dinero para manejar el negocio. Solo cuenta con un servicio bancario, pero sigue acudiendo a prestamistas para obtener dinero.
- De Acumulación Ampliable: son microempresarios con locales propios y sus dueños están bancarizados y mantienen una cuenta como medio transaccional.

## **2.8 Ventajas y Desventajas de las Microempresas.**

Las ventajas son:

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.

- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

Y sus desventajas son las siguientes:

- Utilizan tecnología ya superada
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

## **2.9. Las Microempresas en el Municipio Sucre del Estado Sucre.**

El actual contexto económico, social y político de las sociedades Latinoamericanas y en especial la venezolana ha generado el surgimiento de nuevas formas productivas. Las contradicciones propias de las sociedades no industrializadas, en las que el crecimiento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción, ha dejado a un vasto sector de la población al margen del sector moderno o formal de la economía.

Este otro sector denominado frecuentemente economía informal, subterránea, invisible, emergente, popular y hasta solidaria, ha encontrado un sinnúmero de iniciativas económicas que van desde las más rentables hasta menos rentables, desde las más transitorias hasta las más estables, desde el comercio, pasando por el servicio y la artesanía, hasta la manufactura, desde las “trabajadoras sexuales”, hasta un laboratorio de lentes de contacto, una procesadora de piña en almíbar o el “sifrino” que vende prendas y calzado deportivo en las afueras de las calles.

Estas iniciativas denominadas Microempresas ha sido generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que cuentan. Es por eso, dentro de este escenario las microempresas requieren del apoyo del Gobierno, especialmente en lo concerniente a las finanzas, capacitación, desarrollo, tecnología y oportunidades para ofrecer sus productos, bienes y servicios.

Desde luego, en el actual gobierno se han manifestado un buen número de microempresas, producto del desempleo, la proliferación de la economía informal y la promesa del gobierno de ayudarlas económicamente a iniciar sus actividades a través del microcrédito.

En Venezuela, recientemente, desde hace menos de una década el Estado Venezolano inicio la ejecución de políticas destinadas a enfrentar las consecuencias sociales de los Planes Económicos de Ajuste Estructural. La Ley para la Promoción de la Pequeña Industria, la Ley de Creación, Estimulo y Promoción del Sistema Microfinanciero y la Ley de cooperativas de reciente entrada en vigencia, contemplan varios programas de financiamiento a través del sistema bancario nacional y otras instituciones de crédito, asesorías y otras facilidades, tanto para los candidatos a microempresarios como para las empresas. Es a partir del año 2001, y con las políticas económicas del Presidente Chávez es que se le da importancia a las microempresas, y en los años 2003 y 2004 donde se visualiza un repunte de este sector, el cual ocupa en Venezuela cerca del 49% de la población económicamente activa generando así, mas empleo que todo el sector privado (moderno) y publico de la economía.

El principal desafío que enfrenta América Latina y el Caribe y en especial Venezuela para multiplicar las oportunidades económicas para su población es ampliar y profundizar el acceso a los servicios financieros y de fomento para las microempresas, afirmó el Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Luis A. Moreno. Es necesario masificar la disponibilidad de las Microfinanzas para que lleguen a segmentos más amplios de clientes potenciales. Para ello, se precisa ampliar los canales de intermediación e incorporar la participación de la banca comercial.

La microempresa cumple una función económica y social clave, tanto en la generación de empleos como en el alivio de la pobreza, ya que constituye la principal fuente de ingreso para muchos hogares.

Además de acceso al microcrédito, los microempresarios necesitan otras mejoras en el entorno para sus negocios tales como el mejoramiento de los sistemas de regulación financiera, alicientes para salir de la economía informal y medios para poder integrarse en mercados cada día más competitivos.

En ese sentido, se ha constituido un sistema de Microfinanzas que permita grandes mejoras de desarrollo económico, en los cuales los gobiernos municipales en especial el Estado Sucre, deben convertirse en promotores y articuladores del desarrollo local para captar y movilizar recursos para este.

Dependiendo de las particularidades de cada Municipio o la visión partidaria respectiva puede apoyar a las Microfinanzas en diversas vías:

- Establecer un programa específico equivalente a los programas nacionales, estatales y municipales que se encuentran operando o en proceso e instrumentación.
- Apoyar a las ONGs microfinancieras o directamente a las empresas sociales desde el punto de vista del fondo inicial.
- Simplificar los procedimientos para constituir empresas sociales, sociedades de solidaridad social y otras figuras asociativas.
- Crear un área de orientación y capacitación jurídica y administrativa para constituir microempresas o empresas sociales en algunas de sus figuras jurídicas.
- Conceptuar a las Microfinanzas como un elemento clave del impulso económico regional y el combate de la pobreza.
- A largo plazo, la transformación del ahorro no monetario de las familias de menores ingresos en ahorro monetario podría convertirse en un forma de financiamiento a largo plazo para los municipios, pues la captación de ese ahorro podría realizarse en instituciones o instrumentos municipales, como ya ocurre en algunos países cuyos títulos de deuda pública incluso se cotizan en la bolsa de valores o que han creado cajas municipales de ahorro.
- En suma, los gobiernos municipales pueden aprovechar esta vía para incidir directamente en las condiciones de vida de sus habitantes es mediante el establecimiento de proyectos locales de captación y movilización del ahorro, o el fomento, la asesoría y el apoyo a las iniciativas de la sociedad civil. En

## **2.10. Microempresarios.**

El microempresario es el responsable de conducir el negocio, para ello necesita no sólo conocer los componentes de una organización, sino poner en práctica algunas herramientas gerenciales, información que le permitirá poner a funcionar de forma eficiente la microempresa.

### 2.10.1. Formas de Microempresarios.

El trabajador autónomo y la microempresa son los principales (y en ocasiones los únicos) modelos que eligen los emprendedores a la hora de organizarse e intentar alcanzar sus metas y objetivos. Esto se debe principalmente a que, en líneas generales, se cuenta con poca financiación para empezar los proyectos empresariales. Y algo más de todo lo que uno diga porque con esto el microempresario puede tener un mejor acceso a un proyecto con el cual podrá tener una buena idea de negocio.

### 2.10.2. Ventajas y Desventajas.

Del modelo microempresa son la flexibilidad con la que actúan, tanto a nivel del personal, que suele ser multidisciplinar, como a otros niveles (disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, toma rápida de decisiones, etc.), ventajas que deben aprovechar para poder hacerse con un hueco en el mercado, muchas veces muy competitivo y maduro, al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos, se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.

El principal escollo contra el que deben luchar es la falta de financiación, lo que incurre en muchas ocasiones en no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que limita las posibilidades de expansión, tanto tecnológica como geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en gran número de ocasiones a limitar su mercado al consumo interno.

### **2.11. Incentivos a la Creación de Microempresas.**

Un aspecto muy importante a valorar a la hora de crear o gestionar una microempresa es que existen sistemas de financiación creados especialmente para este tipo de empresas, tanto por parte de Bancos (Créditos con condiciones especiales) como por parte del Gobierno (Subvenciones), de las que la microempresa se puede beneficiar en mayor medida si los propietarios entran dentro del perfil de joven emprendedor (en general menor de 35 años).

En muchos países existe una posibilidad económica llamada capital riesgo que sirve para financiar, a menudo con grandes recursos, empresas que empiezan a funcionar o que disponen, incluso a nivel teórico, de ideas o tecnologías con un futuro prometedor y donde se esperan que grandes beneficios reviertan a medio plazo en los inversores de la sociedad de capital riesgo, además de a las personas que forman la empresa. Normalmente se debe ceder un número significativo de acciones de la empresa, sin llegar a perder el control de la misma, a cambio de este sistema de financiación. Muchas empresas han crecido y prosperado con este procedimiento.

### **2.12. Microempresario Emprendedor.**

Todo negocio grande, mediano o pequeño es importante para la comunidad y la economía al ser fuente generadora de riqueza, generadora de empleo y de satisfacción

de necesidades para la gente. Siendo la empresa la que permita disponer de bienes y servicios, por ello es importante el fomento de las empresas, creando un ambiente propicio que invite a la creación de nuevas microempresas.

De igual manera, mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que esté presto a ofrecer ayuda durante una crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

Cada vez con más frecuencia en Venezuela, se conocen iniciativas de empresarios (artesanos, músicos, deportistas, guías recreacionales o de turismo, mecánicos, peluqueras), que se inician en el campo de los negocios.

Estas iniciativas se enmarcan algunas de ellas, dentro del ámbito de la microempresa. Muchos de estas personas para incorporarse al mercado de trabajo han participado en programas de formación en oficios, bien para trabajar en una empresa o para constituirse en microempresarios o desarrollar un espíritu emprendedor hacia la empresa.

- **Espíritu empresarial:** es la labor promotora y emprendedora de las personas para idear y liderar proyectos de nuevas empresas.

Es un espíritu emprendedor potencialmente desarrollable y son muchas las personas poseedoras del conjunto de características propias del empresario, aunque en su mayoría lo desconocen o dudan de sus capacidades. Hay un

espíritu empresarial cuando la gente es creativa, disfruta innovando, rehúsa lo rutinario, busca oportunidades inéditas. Aún como empleado se puede poseer el espíritu empresarial, siendo concretamente el caso de las personas que, vinculadas a una compañía ya establecida, permanentemente está inquieta por lo nuevo y desafiante.

- **Empresarismo:** es el conjunto de aptitudes y acciones que una persona, o grupo, muestra de modo persistente, buscando descubrir oportunidades para crear y desarrollar nuevos productos y servicios. (Londoño Carlos; 1991).

La razón de ser de toda empresa es crear un cliente; es decir, atraer personas externas a quienes el producto sirve para satisfacer sus necesidades. Estos clientes tienden a comportarse racionalmente y a diferencia de lo que comúnmente se piensa no siempre lo hacen buscando el menor precio, ejerciendo influencia determinante en su decisión factores como la calidad, novedad del producto y disponibilidad inmediata.

### **2.13. El Empresario.**

“Se llama microempresario al individuo que descubre necesidades, concibe bienes o servicios para satisfacerlas y organiza los materiales, los equipos y la gente para producirlos y mercadearlos” (Londoño Carlos; 1991).

Es un soñador capaz de convertir una idea en una realidad rentable. Es quien asume la responsabilidad activa de producir algo nuevo para él, o para el cliente.

### **2.14. El Pequeño Empresario:**

Es un protagonista importante en el surgimiento de las nuevas empresas lucrativas. Concibe nuevos proyectos, cuyo desarrollo inicial será en pequeña escala,

disponiendo de escasos recursos y una confianza infinita en su idea aunque consiente de los riesgos. Los microempresarios surgen de:

- Universitario inquieto, quien durante su carrera madura y desarrolla su propia idea de negocio contando a veces con la colaboración de alguien, pero casi siempre limitado económicamente en sus inicios.
- Ama de casa decidida a buscar un medio de realización personal y de ocupación del tiempo libre que dejan los compromisos familiares, contribuyendo a la vez con su esposo en la función de mantenimiento económico del hogar.
- El que descubre una técnica especializada para producir un artículo, resultado de una amplia experiencia generalmente desarrollada como obrero, oficial o empleado, destinando sus prestaciones o ahorros personales en la constitución de la microempresa.

#### **2.15. Surgimiento del Microempresario Emprendedor.**

Los emprendedores tienen diferentes motivos para una nueva empresa:

- Algunos son empresarios por un modelo familiar satisfactorio.
- Otros se hacen microempresarios mediante la invención de un producto nuevo, edificando a su alrededor, todo un negocio.
- Insatisfechos con su carrera en una empresa, descubren que emprender un nuevo proyecto empresarial es una alternativa que aporta un atractivo conjunto de retos interesantes y recompensas.
- Las principales características asociadas, a los microempresarios emprendedores son: la necesidad de realización y el deseo de asumir ciertos

riesgos y la confianza en sí mismos. De igual manera, las personas con una elevada necesidad de realización sienten un fuerte deseo de resolver problemas por sí mismos, les divierte establecer objetivos y cumplirlos a través de su propio esfuerzo y les gusta recibir retroalimentación respecto a lo que hacen. Estas particularidades ayudan a los emprendedores a ser más proactivos y a anticiparse a los problemas necesidades o cambios futuros.

### **2.16. Diferencia entre Empresario y Emprendedor.**

Según Francisco Caro (2007); “el emprendedor es distinto al empresario, y puede llegar a convertirse el uno en el otro con el pasar del tiempo”. Para ejemplificar esto se podría establecer las siguientes diferencias:

- El empresario es la persona que tiene la idea de negocio y es capaz de ponerla en práctica.
- El emprendedor se considerará así, siempre y cuando lleve a cabo su idea en los dos primeros años, es decir, constituya la empresa antes que finalice el segundo año de concebida la idea.

Como consecuencia, la empresa, en su proceso de creación y consolidación pasa por varios estados hasta ser una empresa asentada en el mercado. Con esta evolución, el emprendedor va creciendo como tal y pasa de ser emprendedor a empresario.

## **CAPITULO III**

### **ASPECTOS GENERALES DE FODAPEMI**

El capítulo III describe aspectos generales del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI), (historia, misión, visión, ventajas, formas de asistencia y beneficios), así como también, hace referencia a sus funciones y aspectos administrativos. Información de gran importancia ya que muestra que dicho fondo fue constituido a fin de apoyar económicamente el desarrollo de la PYMES en el estado Sucre.

#### **3.1. Aspectos Generales de las PYMES.**

En Argentina, se considera PYME a las empresas que además de otros criterios conjuntos, sumen ventas anuales por 24 millones de pesos argentinos (aprox. US\$ 7,8 millones). Mientras que en México el concepto de "número reducido de trabajadores" pierde sentido ya que las PYME pueden emplear hasta 499 trabajadores y aún ser considerada como tales.

En Venezuela, la Ley de Reforma Parcial a la Ley del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria PYME (2006) en su "Artículo 4°" define a:

- Pequeña Industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendidas en los siguientes parámetros:

- Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de once (11), ni mayor a cincuenta (50) trabajadores.
- Ventas anuales entre tres mil una unidades tributarias (3.001) hasta sesenta mil unidades tributarias (60.000)
- Mediana Industria, la unidad de explotación económica, realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendida en los siguientes parámetros:
  - Planta de trabajadores con un promedio anual desde cincuenta y un (51) trabajadores, hasta cien (100) trabajadores.
  - Ventas anuales entre cien mil una (100.001) y doscientas cincuenta mil (250.000) Unidades Tributarias.

Emprendedor: Persona interesada y capaz de identificar, evaluar y desarrollar una idea hasta transformarla en un concepto de negocio operativo o en un producto, mediante la obtención de los recursos necesarios para su ejecución y posterior comercialización.

Ahora bien, cuando una industria no cumpla con algunos de los parámetros establecidos en el presente artículo, el Ministerio competente, en materia de la producción y el comercio, determinará su clasificación como pequeña o mediana industria, con base a la metodología que establezca el Reglamento del presente Decreto Ley. Adicionalmente, podrán establecerse otros parámetros de clasificación”.

### 3.1.1 Historia de L FODAPEMI.

FODAPEMI fue creado mediante ley sancionada por la Asamblea Legislativa del estado Sucre, el 1 de julio de 1991 y reglamentada y puesta en marcha el 19 de noviembre de 1993, teniendo como domicilio la ciudad de Cumaná, capital del estado Sucre, con oficinas en el resto del estado.

Cabe mencionar, que el art. 3 del Reglamento de la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre indica, que este Fondo fue creado con el objeto de promover el desarrollo de las actividades de las PYMES en el estado Sucre, estableciendo programas de asistencia crediticia, técnica y organizativa de dichos sectores, como parte de la política de desarrollo económico del estado, buscando la creación de riquezas y la consolidación y crecimiento de las fuentes de trabajo.

La creación de FODAPEMI surge por la necesidad de contribuir con el desarrollo económico y social de la región. Económico, porque se busca aprovechar con más intensidad el recurso más abundante, como lo es la mano de obra, quien puede transformar los recursos materiales en bienes y servicios; y social, porque se quiere originar fuentes de empleo a las masas de desempleados. Y de esta forma, poner un freno al éxodo de una gran porción de la población regional y al auge que ha tenido la economía informal en los últimos años.

### 3.1.2 Misión de FODAPEMI.

La misión de esta institución es contribuir al fortalecimiento y crecimiento del sector de la PYME a través de su financiamiento con recursos del Estado, propios de su autogestión, otorgando créditos bien concebidos para su recuperación y búsqueda de riquezas, generación de empleos, satisfacción de necesidades y bienestar colectivo (Boletín Informativo de FODAPEMI).

### 3.1.3 Visión de FODAPEMI.

Generar oportunidades a este sector mediante el aprovechamiento de los recursos técnicos y financieros, y así lograr una sociedad productiva.

### 3.1.4 Ventajas de FODAPEMI.

FODAPEMI brinda las siguientes ventajas a los que acceden a sus créditos:

- Rapidez en la obtención de de los créditos solicitados.
- Obtención de los recursos financieros a bajo interés.
- Integración al consumo de mercado regional.
- Promoción de productos en mercados nacionales e internacionales.
- Incremento en la productividad.
- Mejoramiento tecnológico.
- Mejoramiento del producto final
- Incremento en la capacidad administrativa y gerencial.
- Disminución de costos de comercialización y venta.
- Participación en ferias (artesanales e industriales) regionales e industriales (Boletín Informativo de FODAPEMI).

### 3.1.5. Beneficios que se Generan de la Asistencia Técnica Prestada por FODAPEMI.

Por medio de la asistencia técnica y financiera prestada por FODAPEMI se producen beneficios a los siguientes sectores:

- Sector Artesanal:
  - Independencia económica del artesano en el ejercicio de su profesión.
  - Consolidación de talleres y empresas artesanales desde el punto de vista económico, técnico y productivo.
  - Contribución en el enaltecimiento y protección a los valores autóctonos.
  - Contribución al fomento y desarrollo del sector artesanal en el estado Sucre
- Sector de la Pequeña y Mediana Industria:
  - Consolidación de la PYMI de carácter fabril en el estado Sucre.
  - Contribución al fomento y desarrollo de nuevas pequeñas y medianas industrias.
  - Consolidación y generación de fuentes de trabajo.
  - Contribución a la independencia económica de la PYME.

### **3.2. Aspectos Legales.**

FODAPEMI se rige por la Ley de Reforma Parcial a la Ley del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria, la cual está sustentada en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Título III, Capítulo V “De los Derechos Sociales y de las Familias”, Capítulo VII “De los derechos Económicos” y Título VI, Capítulo I “Del Régimen Socioeconómico y de la Función del Estado en la Economía”; la cual contempla el derecho al trabajo, el derecho de toda persona a dedicarse a la actividad económica de su agrado, así como el deber que tiene el Estado de brindar las condiciones idóneas para que todos puedan gozar de oportunidades de empleo y promover las iniciativas individuales, privadas y colectivas (Gaceta Oficial del Estado Sucre:2006).

Igualmente, esta Reforma de Ley se fundamenta en la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, en el Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro Financiero y en la Ley Especial de Cooperativas (Gaceta Oficial del Estado Sucre: 2006).

Aún cuando la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria aprobada en el año 1991 ha sufrido modificaciones, sigue en vigencia el Reglamento de la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria, sancionada por la Asamblea Legislativa del estado Sucre, el 1 de julio de 1991 y puesta en marcha el 19 de noviembre de 1993. Esta dará respuesta a aquellos aspectos que no se consideren en la Ley de Reforma Parcial para la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria, como lo contempla esta misma en su artículo Nro. 25, Título III que trata sobre las “Disposiciones Finales”.

Por otra parte, el artículo 26 de la Ley de Reforma Parcial a la Ley del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria Señala:

Se deroga parcialmente la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre, de fecha Primero (1) de julio de 1991, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria del Estado Sucre, signada con el Nro. 63 de fecha 23 de septiembre de 1991.

Atendiendo a las circunstancias que imperan en la región y que ameritan el apoyo a las iniciativas que originan el auge de propuestas económicas en beneficio de esta, el Consejo Legislativo del estado Sucre en ejercicio de sus atribuciones pone en vigencia esta nueva Ley a partir del 26 de septiembre del año 2006 y es publicado en la Gaceta Oficial del Estado Sucre el 09 de octubre de 2006.

En la Exposición de Motivos que da origen a esta Ley se establece que “el Fondo se convierte en un instituto autónomo con personalidad jurídica y patrimonio propio y surge como una necesidad de actualizar el contenido de la Ley del año de 1991, con la finalidad de reformar e incorporar nuevos artículos que conlleven a garantizar la transparencia y eficiencia del funcionamiento de FODAPEMI como institución que cumple una función financiera y social”.

Puesto que, gracias a que con esta nueva Ley se le da mayor soporte económico a esta institución, está en capacidad de suministrar mejor ayuda monetaria a sus beneficiarios, lo que les permite adaptarse a las nuevas corrientes de tipo financiera, técnica y tecnológica, con la finalidad de mejorar las condiciones en las que se desenvuelven.

Esta Ley, también pretende eliminar los prejuicios y discriminaciones que históricamente han perjudicado estos sectores por no contar con políticas bien fundamentadas y con el soporte de una legislación que les permitiera cristalizar sus

proyectos con facilidades en cuanto al pago de las cuotas, con intereses razonables y con requisitos que son posibles de cumplir.

La Reforma de Ley a la Ley del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana industria aprobada en el año 2006 en el artículo Nro. 1 establece:

La presente Ley tiene por objeto fomentar, estimular, promocionar el desarrollo integral de la Artesanía, Microempresa, Pequeña y Mediana Industria, las Empresas Comunitarias y/o Asociativas de Producción, las empresas de servicios que son conexas a los sectores turísticos, cooperativas y las empresas que manufacturan productos derivados de las actividades pesqueras y agropecuarias en el Estado Sucre; e impulsar aquellos sectores que le van a dar soporte a los desarrollos de hidrocarburos en el Estado, prioritariamente: metalmecánica, carpintería, informática, canteras y similares; sin ser excluyente de los demás sectores de producción.

A través del impulso que se le brinde a estos sectores es que se puede alcanzar el desarrollo armónico e integral de esta región, porque el sector productivo puede brindar la satisfacción de las necesidades no sólo de bienes y servicios, sino también, la generación de empleos y por consiguiente de bienestar colectivo.

Igualmente, la institución se rige por otras leyes y reglamentos que se mencionan a continuación:

- Ley Orgánica del Trabajo.
- ley Orgánica del Régimen Presupuestario.
- Ley de Salvaguarda del patrimonio Público.

- Ley de la Contraloría General de la República.
- Ley de la Contraloría General del Estado Sucre.
- Ley Orgánica de la Hacienda Pública del Estado.
- Ley de Reforma Parcial de la Ley sobre el Contrato de la Administración Pública del Estado Sucre y su Reglamento.
- Las Gacetas Oficiales.
- Las Normas de Control Interno.

### 3.2.1 Función de FODAPEMI.

El artículo 14 de la Ley que regula el Fondo, enumera las funciones y atribuciones de FODAPEMI:

- Promover y ejecutar en coordinación con el Gobierno Regional y Nacional, programas tendentes al aumento de empleo y producción de la Artesanía, Microempresa, Pequeña y Mediana Industria, Empresas Comunitarias y/o Asociativas de producción manufacturera y empresas de servicios conexas a los sectores turísticos y productivos.
- Promover e impulsar el desarrollo y ampliación de los sectores económicos de producción protegidos por esta Ley a través de la asistencia técnica y financiera necesaria.
- Coordinar con el Instituto de Cooperación Educativa (INCE), programas para estimular y procurar el desarrollo de los sectores amparados por esta Ley.

- Fomentar y financiar el desarrollo del Movimiento Cooperativo de Producción, conforme a lo previsto en la Ley General de Asociaciones Cooperativas.
- Promover, articular programas y proyectos tendientes al desarrollo de una cultura productiva con calidad de servicio, que faciliten la sostenibilidad y sustentabilidad del sector.
- Administrar, conforme a lo establecido en esta Ley y su Reglamento, los recursos asignados para su funcionamiento y la concesión de créditos a sectores referidos en esta Ley.
- Establecer acuerdos y convenios con organismos nacionales o internacionales, tanto públicos como privadas, destinados al asesoramiento, obtención de recursos, tecnología o cualquier otra cooperación de interés para los objetivos del sector.
- Las demás establecidas en esta Ley y su Reglamento.

### 3.2.2. Objetivos del FODAPEMI.

Los objetivos que persigue la institución, son los siguientes:

- “Fomentar el desarrollo integral de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria en el estado Sucre”.
- “Promover sus aptitudes para la generación de empleos, democratización de la propiedad y aprovechamiento del capital regional y nacional”.

- “Procurar la integración industrial, foliación de empresarios, impulso a la productividad y calidad de la industria”.

### 3.2.3. Dirección y Administración de FODAPEMI.

La dirección y administración de FODAPEMI descansa en una Junta Directiva la cual está integrada por siete (7) miembros principales con sus respectivos suplentes.

Está estructurada de la siguiente manera, según lo dicta el artículo 11 de la Reforma de Ley a la Ley de FODAPEMI:

- Un (1) representante del Ejecutivo del estado Sucre, quien presidirá la Junta. Estará designado por el Gobernador o Gobernadora del estado.
- Un (1) representante del Consejo Legislativo Regional del estado Sucre.
- Un (1) representante del sector de artesanos, pequeños y medianos industriales, designado por el sector que mayoritariamente los agrupe en el estado Sucre.
- Un (1) representante del sector laboral designado por el organismo que mayoritariamente los agrupe del estado Sucre.
- Un (1) representante del sector cooperativista, debidamente registrado en la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACOOB), designado por el organismo que mayoritariamente los agrupe del Estado Sucre.

- Un (1) representante de los Pueblos Indígenas, electo entre el sector productivo de las distintas etnias.
- Un (1) representante del sector pesquero artesanal, designado por el organismo que mayoritariamente los agrupe del estado Sucre.

Esta Junta Directiva, debe velar por darle al patrimonio de la institución el mejor aprovechamiento. En virtud de esto, los créditos que son otorgados a los distintos sectores pueden ser utilizados para establecer nuevas empresas, consolidar las ya existentes, diversificar las mismas, ampliar las líneas de producción o cualquier otra solicitud que sea válida para fortalecer el sector de la artesanía e industria.

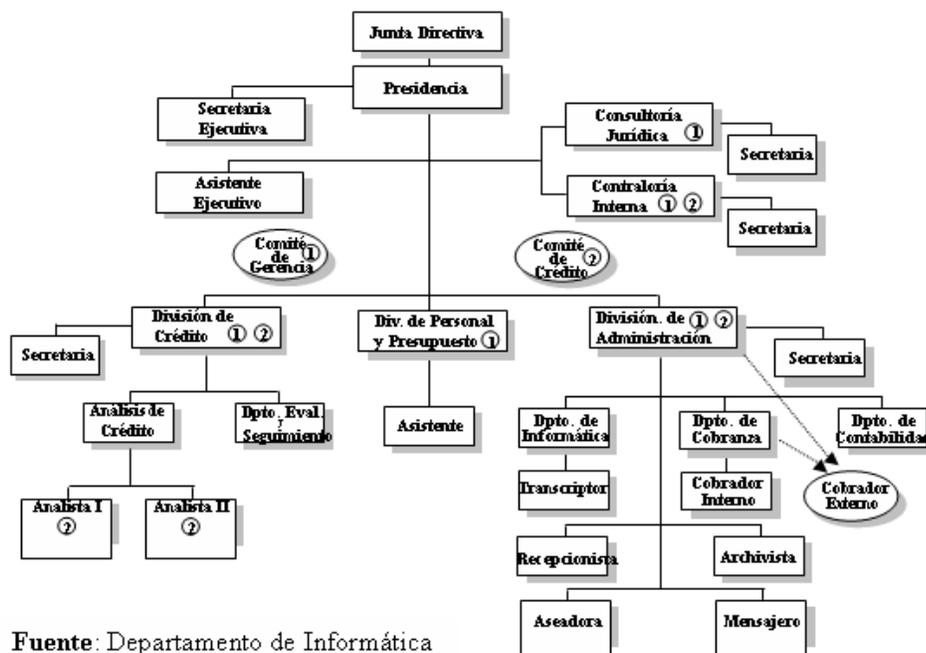
Los recursos asignados a FODAPEMI, según lo contempla el artículo Nro. 15 de la Reforma de Ley a la Ley de FODAPEMI, están conformados por:

- Los aportes ordinarios y extraordinarios hechos por el Ejecutivo Regional.
- Los aportes provenientes de fondos públicos acordes con la materia para la consecución de su objetivo y los beneficios obtenidos.
- Los bienes y créditos que el Fondo adquiera por cualquier Título.
- Los beneficios obtenidos por el cumplimiento de su objeto.
- Las asignaciones o donaciones financieras provenientes de entes públicos y privados.
- Las asignaciones o donaciones financieras provenientes de las empresas del Estado.

### 3.2.4. Estructura Organizativa.

La estructura organizativa de FODAPEMI se basa en una estructura lineal y funcional, como se visualiza en el gráfico 1, que se presenta a continuación:

Gráfico 1. Estructura Organizativa de FODAPEMI



Fuente: Departamento de Informática

Seguidamente se mencionan las diferentes funciones que deben desempeñar algunas unidades operativas que conforman la estructura organizacional de la institución y que hacen posible que engranadas, puedan cumplir con los objetivos que dieron origen a su nacimiento.

- Manuales de Cargo:

Un manual de cargo se define como “la recopilación impresa de las descripciones de los cargos de una institución” (Castillo: 1993). Estos se elaboran con la finalidad de describir los deberes y obligaciones que debe cumplir un individuo en el desarrollo de sus funciones. FODAPEMI se vale de estos, así como la mayoría

de las empresas, como instrumento de orientación para sus trabajadores. A continuación se describen las tareas inherentes a cada cargo de los trabajadores que laboran en el fondo en referencia.

- Junta Directiva:

Esta unidad tiene bajo su responsabilidad, tomar todas aquellas decisiones en el ámbito económico, político y social que afecte o pueda llegar a afectar, bien sea positiva o negativamente, el correcto funcionamiento de la institución, tomando como base todos los lineamientos y normas legales tales como; leyes, reglamentos, estatutos, entre otros, que imperen tanto a nivel regional como nacional.

Algunas de sus funciones son:

- Dirigir el funcionamiento del fondo, en atención a lo que establezca el respectivo reglamento interno, creado y jerarquizando las distintas unidades y servicios necesarios para el cumplimiento de los activos del fondo.
- Ejercer la fiscalización y vigilancia de los bienes del fondo.
- Fijar la política general del fondo y los planes a mediano y largo plazo.
- Aprobar el presupuesto anual.
- Dictar las actas, resoluciones y reglamentos internos, necesarios para la buena marcha del fondo, de conformidad con la ley de este reglamento.
- Celebrar contratos, convenios o programas de cooperación que requieran para el cumplimiento de los objetivos del fondo y autorizar al presidente para suscribirlos y ejecutarlos.

- Otorgar créditos a los artesanos, pequeños y medianos industriales del estado que hayan cumplido con los requisitos y condiciones establecidas en la ley y el reglamento.
  - Presentar anualmente y someter a consideración del Gobernador y a la Contraloría General del estado, el informe de gestión y cuentas de ejercicio correspondiente.
  - Designar comisiones consultivas permanentes u ocasionales, para el estudio, análisis y evaluación de los proyectos o tareas que estima conveniente.
- Presidencia:

La persona encargada de esta responsabilidad es postulada directamente por el Gobernador del estado en concordancia con la junta directiva de la institución, y tiene como fin primordial, llevar a cabo todas aquellas actividades y técnicas operativas que sirvan de herramientas para la conducción legal y administrativa, y que a su vez permitan lograr los objetivos propuestos. También se encarga de desconcentrar las actividades propias a la operatividad de la institución, delegando autoridad con el fin de fijar metas, y llevar un seguimiento sistemático de las actividades internas y externas relacionadas con su gestión.

- Algunas de sus funciones son:
  - ✓ Convocar y presidir las reuniones de la junta directiva.
  - ✓ Ejercer la representación jurídica y extrajurídica del fondo, y designar apoderados judiciales confiriéndoles las facultades que creyese conveniente, previa autorización de la junta directiva.

- ✓ Autorizar gastos y ordenar pagos al fondo debidamente aprobados por la junta directiva.
- ✓ Suscribir los documentos que contengan los actos del fondo, aprobados por la junta directiva.
- ✓ Nombrar y remover el personal del fondo, previa consulta con la junta directiva de conformidad con el ordenamiento jurídico que rige la materia.
- ✓ Cumplir con las decisiones de la junta directiva.
- ✓ Velar por el cumplimiento de la ley y del reglamento.
- ✓ Presentar simultáneamente al gobernador del estado un informe de gestión.

- Consultoría Jurídica:

Es una unidad de asesoría legal; su función es la de garantizar el cumplimiento de las leyes establecidas, la formulación de contratos de trabajo, elaboración de decretos, análisis en la contratación de fianzas para el otorgamiento de créditos, entre otras. Está integrada por un grupo de abogados que también sirven de asesores en materia legal para la formulación de los proyectos de inversión presentados como requisito fundamental para la aprobación de los créditos.

Algunas de sus funciones son:

- Prestar asesoramiento jurídico a FODAPEMI, para garantizar que las actividades se desarrollen de acuerdo a las normativas legales.

- Asesorar al directorio, presidente y demás unidades de FODAPEMI, en materia jurídica concerniente al ejercicio de sus funciones, cuando se la requiera.
- Representar a FODAPEMI, por delegación del presidente en cualquier asunto de índole legal de conformidad con las instrucciones emanadas de la presidencia o del directorio.
- Emitir dictámenes jurídicos pertinentes a la salvaguarda de los intereses de FODAPEMI.
- Gestionar ante organismos públicos y privados, los asuntos laborales, fiscales, civiles, mercantiles, administrativos y penales de FODAPEMI.
- Mantener informados al directorio, presidente y al gerente general gestiones legales que efectúa la consulta jurídica en representación de FODAPEMI.
- Presentar análisis de gestión para complementar informe trimestral a la contraloría interna de FODAPEMI.
- Revisar los expedientes de crédito a otorgar a los Micros, Pequeños y Medianos Empresarios del Estado Sucre, llenándose una hoja anexa al expediente, catalogado como informe legal.
- Verificar que los documentos presentados, tales como actas constitutivas estatutarias de las empresas, se encuentren conforme a derecho, a los fines

del otorgamiento del crédito solicitado, así como verificar si las garantías ofrecidas se encuentran bien construidas.

- Redactar, transferir y visar los documentos de crédito; plan ordinario y plan de emergencia (convenios según Lagoven S.A, FONCOFIN y Fondo de Fortalecimiento Social (F.F.S)).
  
- Hacer a las empresas morosas compromisos y convenimiento de pagos, redactar letras de cambio de pagos, recibir cantidades de dinero de las mencionadas empresas.
  
- Redactar documento de relación en pago, de acuerdo a los convenios con los beneficiarios.

- **Contraloría Interna:**

Se encuentra ubicada en el mismo nivel de staff de la anterior, se encarga de aplicar las medidas adoptadas por la Gerencia para proteger sus activos, verificar la exactitud y veracidad de la información contable necesarios para el normal funcionamiento administrativo promoviendo la eficiencia en las operaciones y fomentar el cumplimiento de las políticas de la institución.

Algunas de sus funciones son:

- Ejercer el control previo y posterior de todas las actividades financieras y administrativas con la finalidad de velar porque las mismas sean ejecutadas dentro del marco de las normas y procedimientos en las leyes y reglamentos de la administración pública.
  
- Velar por el estricto cumplimiento de las normas y procedimientos contables, administrativos y financieros establecidos en el fondo.

- Velar por el fiel cumplimiento de la ejecución presupuestaria, conforme a los programas de inversiones y gastos preestablecidos.
- Dirigir y supervisar todos los aspectos de control en materia de contratación, ejecución y recepción de obras y servicios.
- Supervisar las actividades de control de disponibilidades y registro de compromiso.
- Llevar a cabo la inspección administrativa en Microempresas o en empresas artesanales donde FODAPEMI tenga participación en el otorgamiento de créditos.
- Programar, ejecutar y evaluar auditorias que permitan examinar, las cuentas bancarias y los estados financieros del fondo.
- Realizar la supervisión física de los bienes y activos existentes en FODAPEMI.
- Revisión de las nóminas de pago, antes de la cancelación.
- Realizar arquezos periódicos de caja chica.
- Llevar el control y seguimiento de las relaciones del directorio.
- Realizar las investigaciones administrativas a que hubiese lugar e instruir los expedientes respectivos.

- Rendir trimestralmente o cuando se exija informe de gestión de FODAPEMI al contralor de la gobernación.
- Chequear la disposición de bienes, y activos que se adquieren en el fondo.
- Asistir a reuniones constantes con el contralor interno de la Gobernación del Estado Sucre.
- División de Crédito:

Representa la unidad generadora de ingresos, por el otorgamiento de créditos a pequeños y medianos industriales de la región. El Gerente de Crédito, se encarga de determinar, mediante un proceso de análisis, evaluación y seguimiento, la viabilidad de las opciones de créditos presentadas a través de los proyectos de inversión exigidos a los solicitantes; también establece los parámetros a seguir en la asesoría de los mismos y toma las decisiones que puedan dar paso a la aprobación de dichos créditos.
- Gerente de crédito:
  - Lleva el control, evaluación y seguimiento del expediente desde el momento en que se recibe la solicitud de crédito, hasta la recuperación del mismo.
  - Envía los expedientes que cree que están en condiciones de ser liquidados a contraloría para su revisión.
  - Envía a la gerencia informes internos para mostrar la situación de los créditos.

- Coordina, evalúa y supervisa el trabajo realizado en la división de crédito y cobranza.
- Secretaría de Crédito:
  - Actualiza los créditos, verificando que tengan los recibos de cobro.
  - Verificar los que están en estado de cobranza tengan las cuotas completas.
  - Enviar las solicitudes de crédito a las diferentes dependencias para que sean analizado.
  - Ingresar los créditos que ya han sido liquidados al sistema de socios.
  - Atender las llamadas de los clientes que soliciten a la gerente de crédito.
  - Hacer informes y enviarlos a los distintos departamentos.
  - Realizar la minuta de comité.
- Analista de Crédito:
  - Atención al público y suministra información general de los créditos que da la institución.
  - Entrega recaudos, planilla de solicitud y asesora al solicitante.
  - Revisa documentos presentados por los solicitantes de créditos para verificar su exactitud.

- Recibe solicitud del crédito y prepara el expediente de la empresa solicitante.
- Realiza visita a la empresa o taller de producción.
- Analiza el estudio económico y la proyección financiera de las solicitudes de crédito, determina los ingresos y egresos, capacidad de pago y rentabilidad del mismo y formula recomendaciones en cuanto a su factibilidad.
- Analiza solicitud de crédito de los diferentes sectores productivos solicitantes en base a la política del fondo y formula recomendaciones para ser sometido a consideración del consejo directivo.
- Analiza y revisa los documentos anexos a las solicitudes de crédito en cuanto al proyecto de inversión, informes técnicos y costos y los asesora.
- Envía al departamento legal los recaudos entregados por el solicitante para su revisión legal.
- Responde en el área de crédito en cuanto a instalaciones, mobiliarios y equipos y reporta cualquier anomalía a administración.
- Realiza visitas de evaluación a las empresas solicitantes de crédito en los municipios del Estado Sucre.
- Realiza visitas de seguimiento a las empresas beneficiadoras con créditos.
- Presentar informe de la gestión realizada ante la presidencia del fondo anual, trimestral y mensualmente.

- Secretaría de Cobranza:
  - Analizar la situación de pago de los beneficiarios.
  - Extender avisos de cobros y citaciones de cobro a los clientes con cuotas atrasadas.
  - Elaborar los informes que sean solicitados por otros departamentos que estén relacionados con la cobranza.
  - Efectuar el cobro de los clientes que acuden al fondo a cancelar y enviarlo a administración.
  - Coordinar, evaluar y supervisar el trabajo realizado por el cobrador del fondo. Y cualquier otra actividad inherente al cargo.

- Departamento de Análisis de Crédito:

Se encarga de analizar y comprobar las solicitudes de créditos a través de los recaudos establecidos por la institución. Los analistas de créditos asesoran en la realización de los proyectos y en los cálculos correspondientes para estimar los montos solicitados. Se encargan de avalar la solicitud, ya que son los que dan el visto bueno a la hora de aprobar el crédito, gracias a los estudios realizados sobre la viabilidad de los proyectos.

- Departamento de Evaluación y Seguimiento:

Es el encargado de hacer un seguimiento analítico a los créditos otorgados, y mediante la observación directa a los trámites llevados a cabo para la aprobación de los créditos. Realiza, al igual que los analistas, visitas de inspección a las

personas solicitantes con el fin de comprobar la veracidad de los recaudos presentados a la institución, evalúa el comportamiento o evolución de las empresas a las cuales se les ha otorgado crédito, con el fin de determinar la amortización de la deuda y determinar la capacidad de pago de las mismas.

- División de Personal y Presupuesto:

Se encarga de suministrar toda la información necesaria relacionada con el personal que labora en la institución, orientados a la optimización de la misma. Mantiene un recurso de control permanente por medio del establecimiento de normas y procedimientos de contratación y adiestramiento del personal. Establece los datos necesarios para la formulación del presupuesto general de la institución (ingresos y gastos). Calcula y evalúa las necesidades óptimas para su funcionamiento.

- Gerente de Personal:

- ✓ Revisión de nómina de personal empleado y obrero.
- ✓ Realizar los cálculos de los descuentos de nómina.
- ✓ Realizar cálculos de prestaciones sociales, horas extraordinarias, viáticos, asignaciones u otras remuneraciones.
- ✓ Atender las consultas de los funcionarios de la institución en materia de personal.
- ✓ Tramitar y llevar el control de todo lo referente a personal: Ingreso, destitución, vacaciones, renunciaciones, permisos, asistencia y retardos.

- ✓ Llevar el control de los pagos que se realizan por concepto de contratos, prestaciones sociales, sueldos, viáticos y facturas.
- ✓ Planificar y ejecutar el plan de adiestramiento para el personal.
- Gerente de Presupuesto:
  - ✓ Lleva el control presupuestario de gastos de la institución.
  - ✓ Elabora relaciones y resúmenes de gastos.
  - ✓ Lleva control presupuestario de los fondos de operaciones de gastos de fondos de operaciones de gastos del fondo.
  - ✓ Supervisa el trabajo de empleados que realiza tareas de carácter administrativo.
  - ✓ Controla la disponibilidad de la partida presupuestaria.
  - ✓ Redacta y firma correspondencia, informes, memorándum, circulares y documentos diversos.
  - ✓ Implanta métodos y procedimientos de trabajo.
  - ✓ Revisa facturas, y analiza presupuestos.
  - ✓ Prepara cuadros demostrativos de la ejecución del presupuesto.
  - ✓ Participa en la elaboración del anteproyecto del presupuesto del fondo.

✓ Responde por todas las áreas del fondo en cuanto: instalaciones, mobiliarios y equipos.

✓ Lleva el control de ley de política habitacional.

- División de Administración:

Se encarga de suministrar y coordinar los objetivos y funciones administrativas. Entre las operaciones más resaltantes de ésta unidad tenemos: Supervisar la situación económica-financiera, realizar y autorizar el ordenamiento de pagos de toda índole, dirigir y coordinar la realización de planes administrativos-contables y financieros, verificar y coordinar las políticas de recaudación de ingresos, entre otras.

- Redactar y firmar la correspondencia de la unidad.
- Coordinar y supervisar el trabajo realizado en la unidad de su cargo.
- Revisar y conformar los estados financieros generados por el sistema.
- Controlar asientos contables.
- Llevar el libro diario y hacer los asientos de ajuste.
- Revisar y analizar los libros auxiliares y principales a objeto de mantener actualizada la contabilidad.
- Revisar y verificar cheques y sus correspondientes anexos de pago.

- Participar en la elaboración de estados de situación financiera para presentar informe mensual de ejecución de los fondos asignados a cada ejercicio.
- Preparar relación de disponibilidad financiera, al cierre de cada mes, en las diferentes cuentas bancarias que maneja la institución.
- Preparar la relación de ingresos por intereses bancarios generados por cuentas de ahorro, Fondos de Activos Líquidos (F.A.L), colocaciones e inversiones en Fondos Financieros que mantenga la institución en el período sujeto a análisis.
- Preparar informe trimestral sobre los ingresos por intereses bancarios devengados por la institución y reportarlos a la dirección de planificación y presupuesto, dirección de administración y tesorería general del estado Sucre.
- Analizar la relación de ingresos mensual, por concepto de recuperaciones de créditos, para determinar el monto de capital, intereses de financiamiento, intereses de mora, u otros ingresos recibidos en el período, y acumulación hasta la fecha.
- Revisar los registros auxiliares de los fondos fiduciarios y conciliarlos con los estados de cuenta reportados por el banco.
- Revisar y firmar las conciliaciones bancarias.
- Preparar los estados financieros para la redención y cuenta a la contraloría general del Estado.

- Responder por el área de contabilidad en cuanto a instalaciones, mobiliarios y equipos y reportar cualquier anomalía a administración.
- Hacer pedidos de útiles de oficina, llevar control de los mismos.
- Solicitar la actualización de libretas: Por cuentas bancarias.
- Solicitar estados de cuenta, otras, en aquellas instituciones bancarias que el fondo maneje recursos.
- Revisar y verificar órdenes de servicios, solicitud de cotización.
- Realizar inventarios administrativos sobre los bienes del fondo.
- Llevar el control de caja chica.

- Departamento de Informática:

Es el encargado de procesar toda la información necesaria por el sistema computarizado, y de ésta manera llevar un control sistemático de las operaciones de la institución. Emite todo tipo de información numérica de la situación económica-financiera y demás aspectos relevantes de la misma.

- Analista de Informática:
  - ✓ Actualizar las diferentes dependencias del fondo.
  - ✓ Controlar y supervisar el manejo de la data en los distintos sistemas.

- ✓ Supervisar y controlar el manejo de los recursos en el área de computación.
  - ✓ Operar y controlar el funcionamiento de la red.
  - ✓ Tramitar la actualización de nuevas tecnologías.
  - ✓ Responder a las exigencias de información de los demás departamentos.
  - ✓ Impresión de trípticos y ley.
  - ✓ Elaborar cuadros representativos de cobranza mensual y trimestral.
- Archivista:
- ✓ Recibir los expedientes.
  - ✓ Revisar los expedientes para verificar si tienen la documentación completa.
  - ✓ Ordenar los expedientes de acuerdo: Si es Plan de Emergencia, Ordinario o Plan de Fondo de Fortalecimiento Social (F.F.S) y por su número continuo.
  - ✓ Remitir los expedientes solicitados a los diferentes departamentos.
  - ✓ Archivar recibos de cobro y alguna otra documentación emitida por los departamentos.

✓ Elabora en el sistema de reproducción de copia para los diferentes departamentos

- Departamento de Cobranza:

Evalúa y coordina las políticas y mecanismos de recaudación de los ingresos de la institución, analiza el comportamiento funcional de los créditos otorgados (seguimiento al mismo), incentiva a los clientes al cumplimiento de las obligaciones contraídas y evalúa los índices de cobranzas, como también la disminución de los índices de morosidad que se presentan.

- Departamento de Contabilidad:

Está encargado de procesar y analizar la información contable como: Elaboración de los asientos de diarios y de ajustes, mayores analíticos, conciliaciones bancarias, los estados financieros básicos mediante la emisión de reportes mensuales necesarios para la toma de decisiones. Detecta y corrige fallas en la realización y análisis de las operaciones que supervisa, debe cumplir y hacer cumplir las normas y procedimientos que regulan su actividad en la relación de dependencia, como son la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados en la administración financiera del sector público. De las tres divisiones jerárquicas explicadas anteriormente, se desprenden dos comités que impulsan a la dirección y manejo de las operaciones que se realizan en las mismas. El Comité de Gerencia; que está conformado por el Director de Crédito, el Director de Personal y Presupuesto y el Director de Administración, de aquí se desprende todas aquellas decisiones de tipo gerencial destinadas a ayudar a la consecución de las metas establecidas en el ámbito administrativo, y el Comité de Crédito; que está conformado por el Director de Crédito y el Director de

Administración, así como también la presencia del Presidente y los representantes de la Junta Directiva y las unidades asesoras como lo es, el Contralor Interno y el Consultor Jurídico para ambos comité. En éste último, se tomará la decisión de aprobar o no las solicitudes de créditos.

- Gerente General.
  - Planificar y coordinar junto con la gerente de administración todas las actividades administrativas.
  - Planifica y coordina junto con el gerente de crédito todas las actividades crediticias.
  - Controla y evalúa el cumplimiento de todas las actividades de los gerentes a su cargo (Administración y Crédito).
  - Preparar punto de cuenta para las reuniones del directorio.
  - Asistir a las reuniones de directorio con derecho a voz, pero no a voto.
  - Autorizar gastos y ordenar piezas del fondo debidamente aprobados por la junta directiva.
  - Nombrar y remover el personal del fondo previa consulta con la junta directiva de conformidad con el ordenamiento jurídico que rige la materia.
  - Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la junta directiva.

- Elaborar informe de gestión anual, trimestral y mensualmente conjuntamente con asesoría legal y contraloría interna.
- Comunicador Social:
  - Planifica, organiza y coordina las actividades de comunicación social en lo referente a información, divulgación, publicaciones.
  - Supervisar la redacción de artículos, monografías, narraciones y reportajes sobre el organismo para publicaciones internas o medios de comunicación social.
  - Asigna y autoriza la distribución de artículos y noticias para los diferentes medios de comunicación social.
  - Coordina y cubre fuentes de información de interés para el organismo.
  - Planifica, coordina y supervisa la realización de campañas informativas sobre el organismo.
  - Asiste a las máximas actividades del organismo en rueda de prensa y actos sociales.
  - Mantiene relación permanente con los representantes de los medios de comunicación social.
  - Presenta informes técnicos.

- Secretaria de Legal: algunas de sus funciones son:
  - Recibir los expedientes remitidos por el departamento de crédito antes y después que sean subidos al directorio.
  - Verificar que se encuentren consignados todas las documentaciones y requisitos exigidos por el departamento legal (registro mercantil, copias de cédula de identidad, documento de propiedad del inmueble otorgado en garantía), y luego entregárselo al abogado para que los revise y llene la planilla informe legal.
  - Llamar a los beneficiarios en dado caso de que les falten alguna documentación.
  - Realizar oficios de entrega para los beneficiarios indicándoles a donde deben llevar el respectivo documento de crédito.
  - Entregar y recibir los documentos a los beneficiarios y explicarles a los mismos el referido oficio, para luego remitirlos a la gerencia y administración.

### **3.3. Formas de Asistencia que Ofrece FODAPEMI**

La institución brinda asistencia de dos formas, a saber:

- Asistencia Financiera:

A través del otorgamiento de créditos con recursos propios, y por medio de convenios coordinados con instituciones como FONCREI y el FIDES.

- Asistencia Técnica:

Prestar asistencia y asesoramiento técnico, organizativo y formativo a los artesanos, pequeños y medianos industriales del estado Sucre. Para ello, podrá establecer convenios y acuerdos con instituciones educativas, fundaciones y asociaciones de investigaciones científicas y tecnológicas, de índole pública o privadas, nacionales e internacionales, tendientes a mejorar la capacitación técnica de quienes laboran en la artesanía e industria; e incluso, de las mejoras que se puedan introducir en la calidad y amplitud de los objetivos y artículos que se producen.

## **CAPITULO IV**

### **INCIDENCIA DEL FODAPEMI EN LA GENERACIÓN DE MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO SUCRE.**

El Capítulo IV muestra los objetivos trazados por la institución para el año 2008, también explica hasta qué grado estos se alcanzaron, destacándose la contribución realizada por FODAPEMI para el avance y desarrollo de los sectores artesanales e industriales del municipio Sucre del estado Sucre para este año.

#### **4.1. Objetivos Trazados por FODAPEMI en el año 2008.**

Para el año 2008, la institución estableció de manera formal los objetivos a seguir para el desarrollo de sus actividades, y esto se puede observar gracias a que para ese período de tiempo se había sido elaborado el plan operativo de FODAPEMI, donde se indican las metas de esta institución a ser logradas en un año económico, este se realiza teniendo en cuenta el nivel de cobranzas que estiman alcanzar, tomando como referencia los compromisos adquiridos por los beneficiarios del fondo y las asignaciones presupuestarias para el año en cuestión. Es por esto para el año 2008, el objetivo trazado por este órgano era otorgar 200 créditos de los cuales se aprobaron y otorgaron 178 créditos, es decir, un 90% de las metas establecidas, que permitieron apoyar las actividades productivas en el Municipio Sucre del Estado Sucre.

Por otra parte, se propuso dictar 6 talleres de capacitación en todo el Municipio Sucre con el objetivo de adiestrar 120 personas, con recursos presupuestados por el orden de los cinco mil bolívares (5000 s.f.).

## **4.2 Grado de Cumplimiento de los Objetivos Trazados por FODAPEMI en el año 2008.**

En respuesta a una exigencia del Ejecutivo Regional esta institución genera para cada año un manifiesto que muestra los recursos con los que cuenta, las actividades que realiza cada división de la misma y por lo tanto los alcances de esta para ese período de tiempo; este se denomina Informe de Gestión y es una herramienta muy útil porque sirve de referencia para el Fondo en cuanto a la consecución de los objetivos trazados y los logrados, indicando sus fortalezas así como las debilidades que hay que mejorar. Por lo tanto, tomando en cuenta esta información, a continuación se describirán una serie de elementos necesarios para determinar el grado de cumplimiento de los objetivos trazados por FODAPEMI para el año 2008.

### **4.2.1. Gestión de FODAPEMI durante el año 2008:**

El Informe de Gestión de FODAPEMI para el año 2008 revela los recursos que le fueron asignados, así como el producto de sus operaciones durante el año anterior; también muestra las actividades que realizó para brindar asistencia técnica y financiera a los sectores de la PYME.

Un aspecto sobresaliente para este lapso es que se contaba con una planificación formal, que representa un instrumento valioso para la institución puesto que sus acciones tenían un curso a seguir, que servía de parámetro de comparación una vez finalizado el tiempo de ejecución del mismo. Mediante este se puede determinar el alcance de las metas propuestas, así como aspectos que sean necesarios revisar por la institución que le permitan brindar un mejor servicio y cumplir con los

objetivos que dieron origen a su creación. A continuación se muestran los ingresos recibidos por FODAPEMI para el año 2008:

Tabla 1. Ingresos recibidos por FODAPEMI en el año 2008.

| Concepto         | Ingresos recibidos |
|------------------|--------------------|
| FIDES            | 4.000,00 s.f.      |
| RECURSOS PROPIOS | 1.500,00 s.f.      |
| TOTAL            | 5.500,00 s.f.      |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI.

FODAPEMI, a través de la División de Crédito desarrolló durante el período que va desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2008, las siguientes acciones:

- Asesorías directas ofrecidas a:
  - Emprendedores empresariales.
  - Empresas establecidas.
  - Estudiantes.
  - Gremios, Cámaras de Artesanos, Pequeña y Mediana Industria.
  - Artesanos.

- Cooperativas.
- O.A.C. Municipales.
- Sector estudiantil de Educación Media, Técnica y Universitaria que cursan especialidades o desarrollan trabajos relacionados con los sectores que atienden al Fondo.

Las asesorías ofrecidas por FODAPEMI durante el año 2008, así como el número de personas beneficiadas se muestran en la tabla 2 a continuación:

Tabla 2. Asesorías ofrecidas por FODAPEMI durante el año 2008.

| Promedio de Personas atendidas mensualmente | Cuerpo Técnico Responsables del Proceso                      | Total Asesoría ofrecida en el Período |
|---|--|---------------------------------------|
| 50 (promedio)                               | -Presidente<br>-Jefe Div. de Crédito<br>-Analista de Crédito | 600                                   |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI

- Recepción y registro de solicitudes de crédito:

Durante el período 2008, la mayor cantidad de solicitudes de crédito se concentró en el municipio Sucre del estado Sucre. Se puede percibir que de un total de 150 peticiones recibidas, 81.54% eran de este municipio. A continuación se indican:

Tabla 3. Solicitudes de financiamiento presentadas a FODAPEMI durante el año 2008.

| Municipio | Nro. de solicitudes recibidas | Monto solicitado (Bs.) |
|-----------|-------------------------------|------------------------|
| Sucre     | 150                           | 3.500.000,00 Bs.f.     |
| Total:    | 150                           | 3500.000,00 Bs.f.      |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI.

- Asesorías ofrecidas a través del convenio FODAPEMI-INAPIMY y FODAPEMI-SOGAMPLI.

- 

Estos Convenios permiten la integración de varias instituciones para brindar más posibilidades a los interesados, ya que hacen posible la obtención de créditos con sumas superiores que FODAPEMI por sí solo no puede brindar. De esta forma se da apoyo a proyectos de mayor envergadura. A continuación, en la tabla 4, se presenta el número de solicitudes de asesorías atendidas a través de los convenios antes mencionados:

Tabla 4: Asesorías ofrecidas a través de Convenios con FODAPEMI durante el año 2008.

| Convenio         | Nro. Solicitudes | Monto solicitado |
|------------------|------------------|------------------|
| FODAPEMI-INAPIMY | 9                | 3500,00 s.f.     |

|                      |    |               |
|----------------------|----|---------------|
| FODAPEMI-<br>SOGAMPI | 9  | 3500,00 s.f.  |
| Total:               | 18 | 7000,00 Bs. f |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI

- Evaluación y seguimiento de créditos:

Este proceso se efectuó a través de los analistas de créditos de la institución, los cuales siguen las siguientes acciones:

- Verificación de la documentación presentada.
- Visitas de inspección a las empresas solicitantes.
- Evaluación técnica de caso (Informe Técnico).

Esta tarea permitió evaluar técnicamente un total de noventa y seis (96) proyectos del Programa ordinario del Fondo, incluyendo las solicitudes que estaban en el inventario final; es decir, aquellas que quedaron pendientes del año 2007 para ser evaluadas y liquidadas, más las recibidas durante el año 2008. Así mismo, se realizó la evaluación y seguimiento a las empresas que se les otorgó financiamiento por esta Institución durante periodos anteriores, ochenta y dos (82); para vigilar que cumplan con los compromisos adquiridos; estas se detallan a continuación (ver tabla 5):

Tabla 5: Evaluación y seguimiento de créditos por municipios del estado Sucre durante el año 2008

| Municipio | Nro. de Solicitudes |
|-----------|---------------------|
|-----------|---------------------|

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ribero             | 1   |
| Benítez            | 4   |
| Libertador         | 4   |
| Cajigal            | 8   |
| Mariño             | 9   |
| Valdez             | 10  |
| Andrés Mata        | 13  |
| Montes             | 17  |
| Bermúdez           | 19  |
| Arismendi          | 22  |
| Andrés Eloy Blanco | 34  |
| Bolívar            | 37  |
| Total:             | 178 |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI

- Solicitudes de créditos aprobados y liquidados por FODAPEMI

Durante el período 2008, la gestión crediticia del Fondo pudo someter a consideración de la Junta Directiva y aprobar las siguientes solicitudes de crédito (ver tabla 6):

Tabla 6: Solicitudes de crédito aprobados y liquidados por FODAPEMI durante el año 2008

| Concepto | Nro. de solicitudes | Monto Bs.         | Empleos generados           |
|----------|---------------------|-------------------|-----------------------------|
| SUCRE    | 90                  | 2.500.000,00 s.f. | 450 (Directos e Indirectos) |
| Total:   | 90                  | 2.500.000,00 s.f. | 450                         |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI

- Capacitación y asistencia técnica:

FODAPEMI, a través de la División de Crédito dicta talleres de capacitación en los diferentes municipios, los cuales se realizan conjuntamente con las Cámaras de Artesanos, Pequeños y Medianos Industriales, según corresponda, y la representación de las O.A.C. municipales, promotores, artesanos, cooperativas e industriales de los sectores productivos.

A continuación se presentan los talleres dictados por FODAPEMI para el año 2008 (ver tabla 7):

Tabla 7. Talleres de capacitación dictados por FODAPEMI durante el año 2008.

| Talleres   | Municipio | Nro. Part. |
|--|-----------|------------|
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos. Formación para el mejoramiento empresarial de SOGAMPI e INAPYMI. | Benítez   | 46         |

|  |                         |            |
|--|-------------------------|------------|
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos. Formación para el mejoramiento empresarial de SOGAMPI e INAPYMI.                         | Valdez                  | 28         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Cajigal                 | 38         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Montes                  | 80         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Bermúdez                | 12         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Arismendi               | 38         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Cruz Salmerón<br>Acosta | 50         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.  | Benítez                 | 25         |
| Formación de cooperativas  | Cruz Salmerón<br>Acosta | 30         |
| Políticas financieras (Los Altos de Santa Fe)  | Sucre                   | 14         |
| Política financiera, formulación y evaluación de proyectos.<br>Motivación al Logro.<br>Administración y Comercialización.<br>Contabilidad de Costos. | Sucre                   | 120        |
| <b>TOTAL</b>   |                         | <b>481</b> |

Fuente: Departamento de Informática de FODAPEMI.

Para el cumplimiento del Plan operativo a desarrollarse en FODAPEMI durante el ejercicio fiscal 2008, en el área de crédito se establecieron como objetivos básicos: la aprobación de doscientos (200) créditos, dictar seis (6) talleres de formación micro empresarial y, asesorar directamente a cientos veinte (120) personas sobre las políticas crediticias de la institución y otras áreas. No se logro alcanzar el 100% de los objetivos trazados para el año 2008, como se expone a continuación:

- Se aprobaron ciento sesenta y ocho (178) créditos de los doscientos (200) planificados, lo que representa un logro del 90% de las metas. Es de hacer notar, que durante este año se recibieron doscientos (200) solicitudes que tuvieron que ser procesadas a través de FONDEMI, institución financiera a nivel nacional que calificó como ente de ejecución a FODAPEMI, y quien ofrece financiamiento a nivel de la artesanía y microempresa sin ningún tipo de garantía, situación por la que muchos interesados en tramitar créditos a través del Fondo decidieron acudir ante FONDEMI, ya que cuenta con políticas de financiamiento más flexibles.
- Se dictaron seis (6) talleres que se tenía pautado realizar en todo el ámbito del municipio Sucre. Así que, si seis talleres, que era la meta a lograr representan el 100%.
- Se brindó asesoría directa a seis cientos (600) personas que solicitaron información sobre las políticas de la institución de las cuatro mil quinientos sesenta (1000) planificadas, lo que representa un 60% en cuanto al cumplimiento de las metas, porcentaje que consideran positivo ya que muchas personas optaron por los programas de capacitación que ofrece el gobierno nacional, referente a las misiones implementadas por este.

- Otras actividades desarrolladas por FODAPEMI durante el año 2008:
  - ✓ Participaciones en expo ferias.
  
  - ✓ Firmas de convenios.
  
  - ✓ Taller de participación en la elaboración del Plan Estratégico de Desarrollo del estado Sucre 2006-2009, realizado en la sede de FODAPEMI.
  
  - ✓ Expo ventas realizadas en la ciudad de Caracas.
  
  - ✓ Actualización de Personal.

### **4.3. Aporte Realizado por FODAPEMI**

A fin de determinar la contribución real hecha por FODAPEMI en el fortalecimiento económico y social del municipio Sucre del estado Sucre, y a efectos de elaborar el presente trabajo de investigación, sus autores efectuaron una serie de encuestas a empresas a las cuales esta institución ha otorgado créditos durante el año 2008, recogiendo la información más relevante relacionada con el tema en estudio.

### **4.4 Presentación y Análisis de los Resultados**

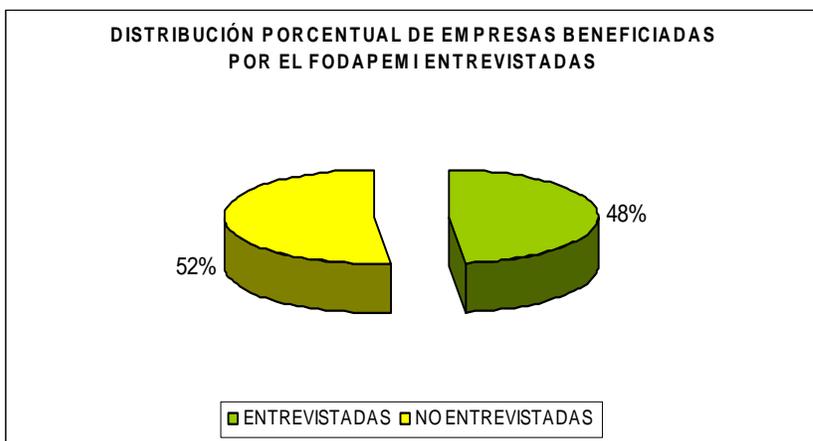
Esta investigación tiene como finalidad conocer si el FODAPEMI promueve el emprendedurismo en los microempresarios del Municipio Sucre, para determinar la veracidad de esta investigación se aplicó un cuestionario (Ver anexo N°) a un número de microempresarios. A continuación se presentan los resultados obtenidos del instrumento aplicado a los microempresarios beneficiados por el FODAPEMI y el análisis correspondiente:

- Empresas entrevistadas y no entrevistadas:

Cuadro N° 01. Distribución porcentual y absoluta de las empresas entrevistadas y no entrevistadas que son beneficiadas por el FODAPEMI.

| EMPRESA          | VALOR | %   |
|------------------|-------|-----|
| ENTREVISTADAS    | 12    | 48  |
| NO ENTREVISTADAS | 13    | 52  |
| TOTAL            | 25    | 100 |

Gráfico N° 02. Distribución porcentual de empresas beneficiadas por el FODAPEMI.



- Empresas que no fueron entrevistadas:

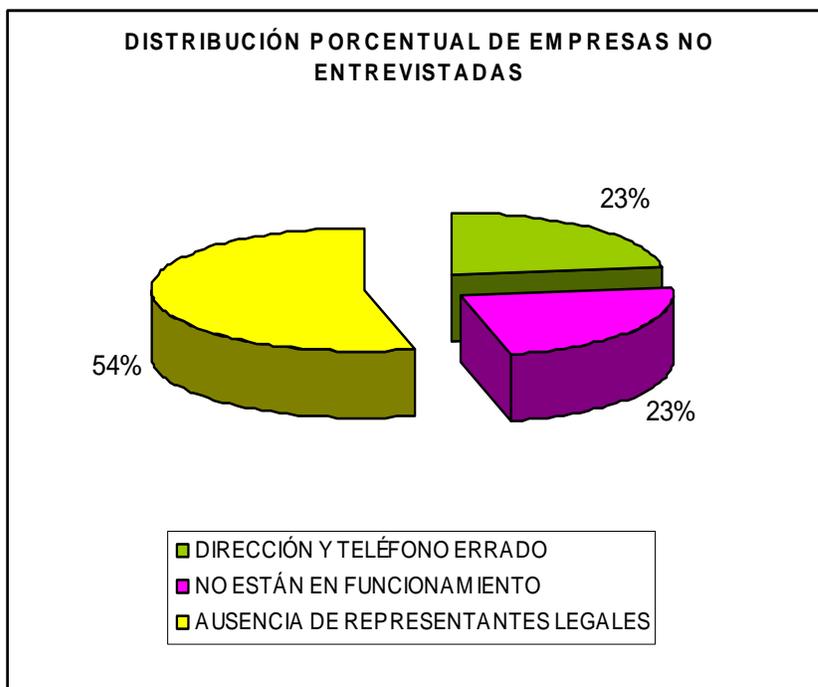
Del gráfico N° 02, se extrajo el 52% de las empresas no entrevistadas y se desglosó como se muestra a continuación:

Cuadro N° 02. Distribución porcentual y absoluta de las empresas que fueron entrevistadas, clasificadas según la causa.

| EMPRESAS NO ENTREVISTADAS | VALOR | % |
|---------------------------|-------|---|
|---------------------------|-------|---|

|                                    |    |     |
|------------------------------------|----|-----|
| DIRECCIÓN Y TELÉFONO ERRADO        | 3  | 23  |
| NO ESTÁN EN FUNCIONAMIENTO         | 3  | 23  |
| AUSENCIA DE REPRESENTANTES LEGALES | 7  | 54  |
| TOTAL                              | 13 | 100 |

Gráfico N° 03. Distribución porcentual empresas que fueron entrevistadas, clasificadas según la causa.



El gráfico anterior muestra que el 54% de las empresas que no fueron entrevistadas fue debido a la ausencia de los representantes legales, ya sea por viaje o por fallecimiento. El 23% de estos microempresarios habían suministrados direcciones y teléfonos errados, que al momento de ubicarlos para realizar la entrevista no se pudo. El otro 23% de las empresas seleccionadas como muestra no estaban en funcionamiento. Sin embargo, estas empresas a final del 2008 se

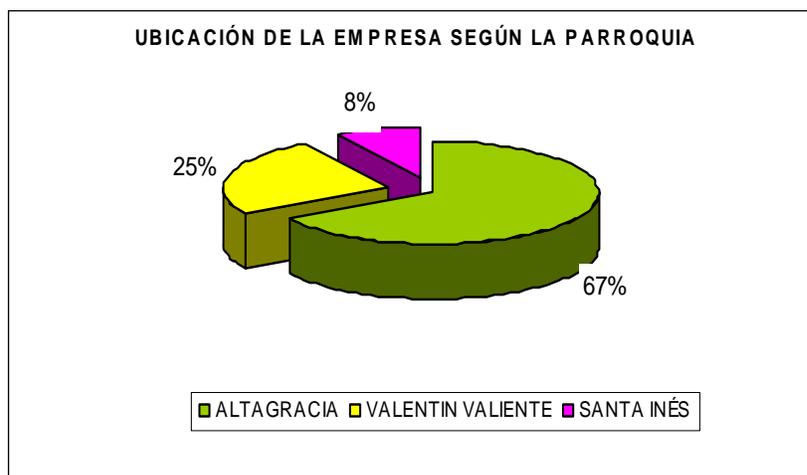
encontraban activas ante el FODAPEMI, es decir aún estaban cumpliendo con el pago del crédito.

- Parroquia a la cual pertenece la microempresa:

Cuadro N° 03. Distribución porcentual y absoluta de la parroquia a la cual pertenecen las empresas beneficiadas.

| PARROQUIA         | VALOR | %   |
|-------------------|-------|-----|
| ALTAGRACIA        | 8     | 67  |
| VALENTIN VALIENTE | 3     | 25  |
| SANTA INÉS        | 1     | 8   |
| TOTAL             | 12    | 100 |

Gráfico N° 04. Distribución porcentual de la parroquia a la cual pertenecen las empresas beneficiadas.



El 25% de los microempresarios beneficiados por el FODAPEMI que fueron entrevistados se encuentran ubicados en la parroquia Valentín Valiente. El 8% en la parroquia Santa Inés y el otro 67% de las microempresas están distribuidas en la

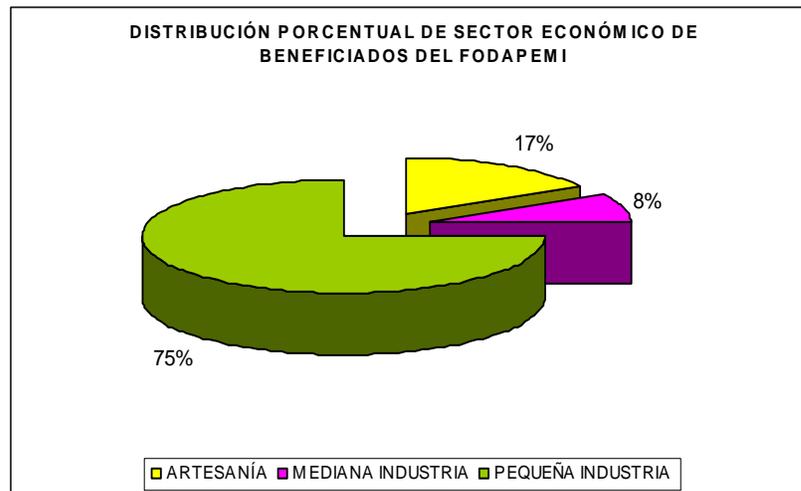
parroquia Altagracia siendo esta una de las más extensas y donde se concentra la mayor cantidad de microempresarios del Estado Sucre.

- A qué sector de la economía pertenece:

Cuadro N° 04. Distribución porcentual y absoluta de los microempresarios que han recibido créditos por parte del FODAPEMI, clasificados por sectores económicos a los cuales pertenecen:

| SECTOR ECONOMICO  | VALOR | %   |
|-------------------|-------|-----|
| ARTESANÍA         | 2     | 17  |
| MEDIANA INDUSTRIA | 1     | 8   |
| PEQUEÑA INDUSTRIA | 9     | 75  |
| TOTAL             | 12    | 100 |

Gráfico N° 05. Distribución porcentual del sector económico de beneficiados del FODAPEMI



Al observar los resultados del gráfico se evidencia que un 75% de los microempresarios encuestados pertenecen a la Pequeña Industria, por su parte el

sector artesanal cuenta con un 17%, y sólo un 8% pertenece la Mediana Industria, lo que denota que el FODAPEMI le ha dado más importancia a la pequeña industria que al trabajo artesanal, puesto que según los requisitos exigidos.

Cabe destacar que las industrias pequeñas son un sujeto de estudio relevante por la importancia que poseen en el aparato productivo y social, a través del empleo y valor que generan en la Ciudad de Cumaná.

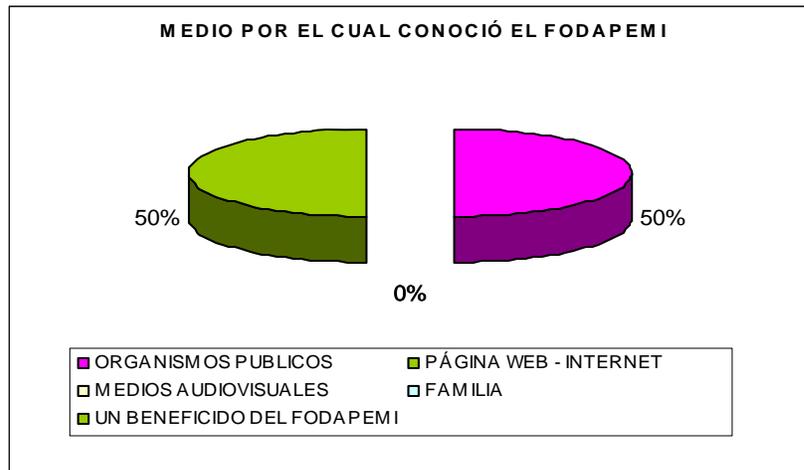
- ¿Por qué medio conoció al FODAPEMI?

Con la finalidad de conocer el medio por el cual los beneficiarios conocieron al FODAPEMI se realizó la pregunta anteriormente expuesta y los resultados se muestran a continuación:

Cuadro N° 05. Distribución absoluta y porcentual del medio por el cual conocieron los microempresarios al FODAPEMI

| MEDIO CONOCIMIENTO         | VALOR | %   |
|----------------------------|-------|-----|
| ORGANISMOS PUBLICOS        | 6     | 50  |
| PÁGINA WEB - INTERNET      | 0     | 0   |
| MEDIOS AUDIOVISUALES       | 0     | 0   |
| FAMILIA                    | 0     | 0   |
| UN BENEFICIDO DEL FODAPEMI | 6     | 50  |
| TOTAL                      | 12    | 100 |

Gráfico N° 06. Distribución porcentual del medio por el cual el beneficiario conoció al FODAPEMI.



Un 50% de los microempresarios conocieron de los servicios que aporta el FODAPEMI por beneficiados que comentaban la labor realizada por esta institución de financiamiento al artesano, pequeño y mediano empresario, mientras que el otro 50% de los encuestados respondió que tuvieron conocimiento de su existencia por organismos públicos.

Asimismo, se podría decir que estos resultados se ven influenciados, en parte, porque el sitio de Internet del FODAPEMI se encuentra en mantenimiento, además que dicha institución no cuenta con la publicidad adecuada de medios audiovisuales regionales.

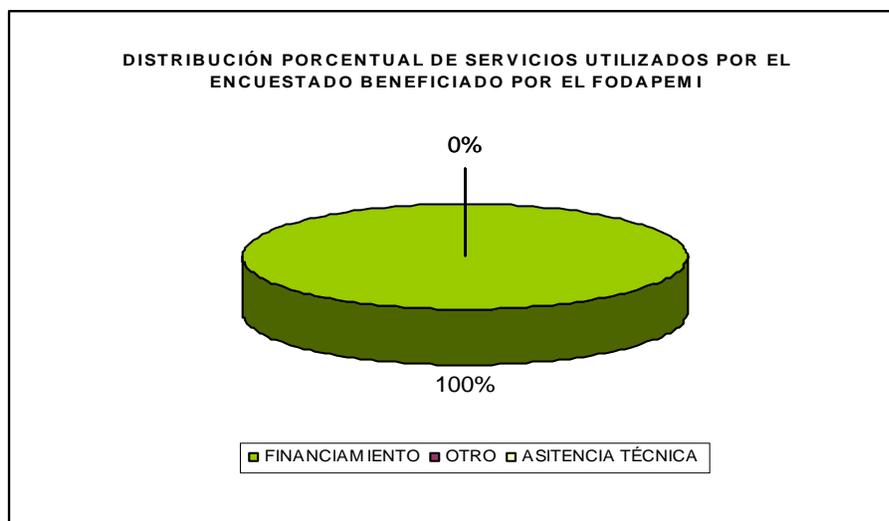
- ¿Qué servicios ha utilizado del FODAPEMI?

Cuadro N° 06. Distribución absoluta de los servicios utilizados por lo microempresarios.

| SERVICIOS UTILIZADOS | VALOR | %   |
|----------------------|-------|-----|
| FINANCIAMIENTO       | 12    | 100 |

|                   |    |     |
|-------------------|----|-----|
| OTRO              | 0  | 0   |
| ASITENCIA TÉCNICA | 0  | 0   |
| TOTAL             | 12 | 100 |

Gráfico N° 07. Distribución porcentual de servicios que brinda el FODAPEMI que son utilizados por el encuestado



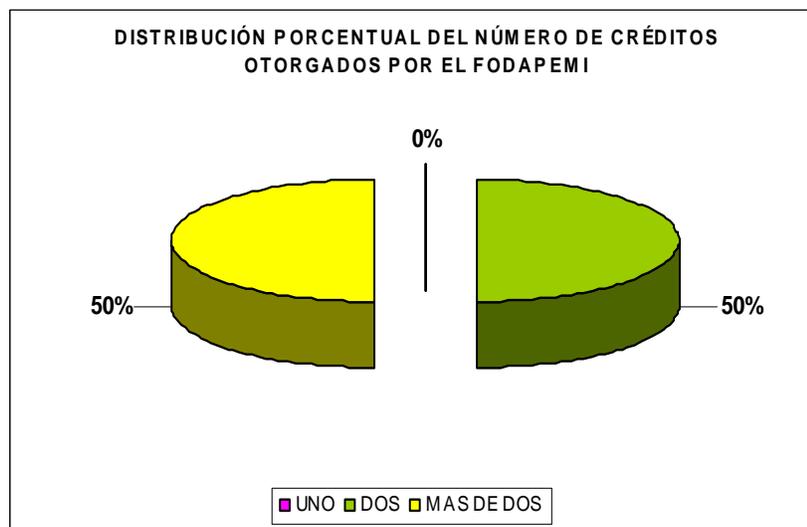
El 100% de los encuestados recibió el servicio de financiamiento. Sin embargo, las encuestas realizadas muestran que a los beneficiarios les falta información sobre los beneficios otorgados, puesto que dentro de las sugerencia de algunos encuestados se encuentra la capacitación al microempresario, siendo este uno de los beneficios otorgados por la institución.

- De haber solicitado el servicio de financiamiento, ¿Cuántos créditos le han sido otorgado?

Cuadro N° 07. Distribución absoluta y porcentual del número de créditos otorgados a los beneficiarios

| CREDITOS OTORGADOS | VALOR | %   |
|--------------------|-------|-----|
| UNO                | 0     | 0   |
| DOS                | 6     | 50  |
| MAS DE DOS         | 6     | 50  |
| TOTAL              | 12    | 100 |

Gráfico N° 08. Distribución porcentual del número de créditos otorgados por el FODAPEMI a los encuestados.



Los microempresarios entrevistados han considerado al FODAPEMI como su alternativa crediticia por excelencia de aquí que un 50% de éstos han requerido dos créditos.

Un 50% han recibido más de dos créditos, lo cual denota que los microempresarios consideran la institución como una opción viable al momento de

solicitar créditos. Este grupo que solicitó más de dos créditos, resultó de gran interés, porque para obtener un doble otorgamiento de crédito por parte de una institución, es necesario cancelar la totalidad del crédito y cumplir con todos los requisitos exigidos, de tal manera que esta se haga un nombre como microempresa responsable.

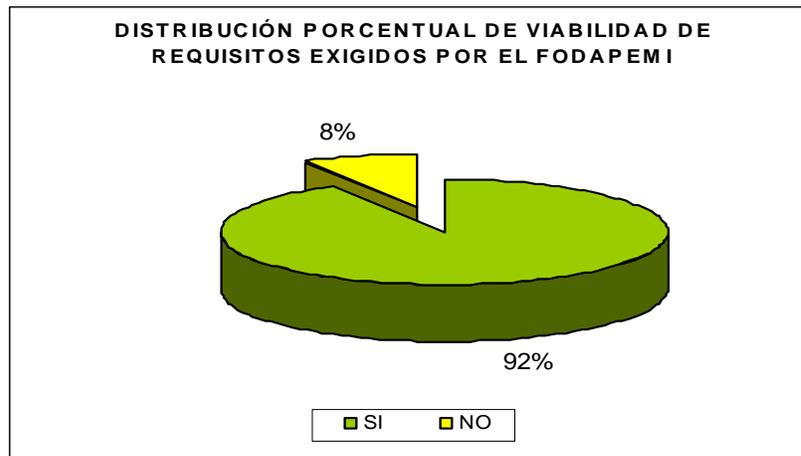
Asimismo, todos los microempresarios que requirieron más de dos créditos concuerdan que solicitarían otro de ser necesario.

- ¿Considera usted que los requisitos exigidos por FODAPEMI para el otorgamiento de créditos son viables?

Cuadro N° 08. Distribución absoluta y porcentual de la viabilidad de los requisitos exigidos para la obtención de los créditos

| VIABILIDAD | VALOR | %   |
|------------|-------|-----|
| SI         | 11    | 92  |
| NO         | 1     | 8   |
| TOTAL      | 12    | 100 |

Gráfico N° 09. Distribución porcentual de la viabilidad de los requisitos exigidos para la obtención de los créditos



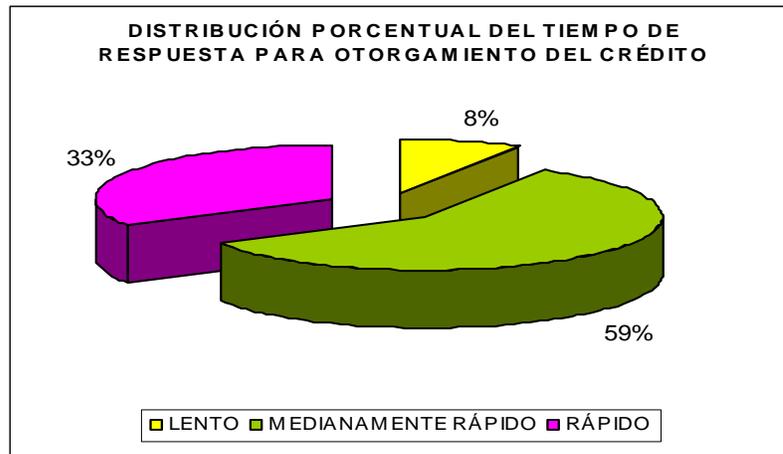
En el gráfico se puede observar que un 92% de los microempresarios encuestados respondió que los requisitos exigidos por el FODAPEMI son fáciles de obtener, es decir no tienen ningún grado complejidad mientras que un 8% respondió lo contrario.

- ¿Qué opinión tiene usted del tiempo de respuesta para el otorgamiento del crédito?

Cuadro N° 09. Distribución absoluta y porcentual del tiempo de respuesta para el otorgamiento del crédito, clasificado según la rapidez.

| TIEMPO RESPUESTA    | VALOR | %   |
|---------------------|-------|-----|
| LENTO               | 1     | 8   |
| MEDIANAMENTE RÁPIDO | 7     | 59  |
| RÁPIDO              | 4     | 33  |
| TOTAL               | 12    | 100 |

Gráfico N° 10. Distribución porcentual del tiempo de respuesta para el otorgamiento del crédito, clasificado según la rapidez.



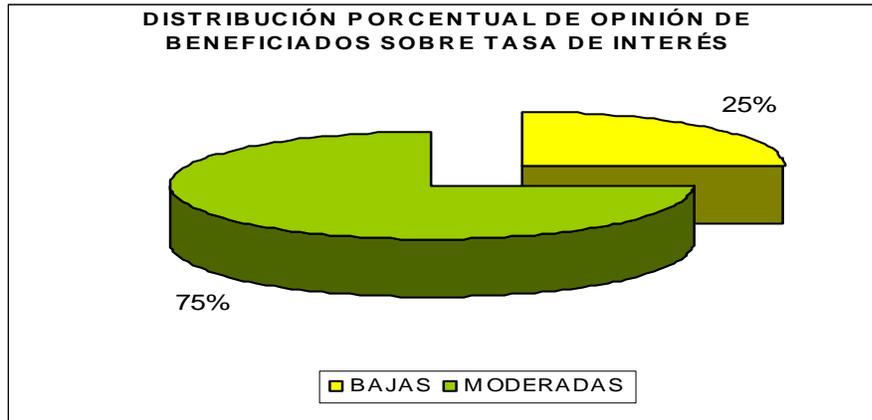
Como resultado, se obtuvo un mayor porcentaje para la opción; medianamente rápido que alcanzó un 59%, mientras que el segundo puesto lo ocupó la opción rápido con un 33% de la muestra, y un 8% consideró que era muy lento, ya que tuvieron que esperar largo tiempo por una respuesta. En algunos casos, tuvieron que esperar un año y medio. Sin embargo, considerando los porcentajes de las opciones anteriores se podría inferir que el FODAPEMI es una institución que no tarda desde el momento de la entrega de los requisitos hasta el momento del otorgamiento del crédito. Es decir, el tiempo de respuesta es aceptable.

- Considera usted que las tasas de interés aplicadas al monto del crédito aprobado son:

Cuadro N° 10. Distribución absoluta y porcentual de la opinión del los microempresarios sobre las tasas de intereses aplicadas al monto del crédito.

| OPINION TASA INTERES | VALOR | %   |
|----------------------|-------|-----|
| BAJAS                | 3     | 25  |
| MODERADAS            | 9     | 75  |
| TOTAL                | 12    | 100 |

Gráfico N° 11. Distribución porcentual de la opinión del los microempresarios sobre las tasas de intereses aplicadas al monto del crédito.



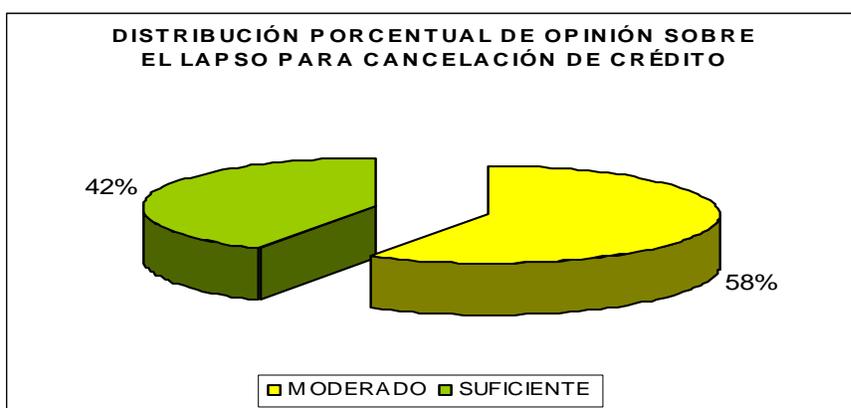
Entre las tres opciones que proporcionaba el instrumento a los microempresarios, los resultados dejan ver que la opción moderada obtuvo 75% de la muestra y el 25% restante opinó que las tasas de interés eran bajas, en comparación a créditos otorgados por otro tipo de instituciones crediticias. Además es importante destacar que ningunos de los encuestados respondió que la tasa de interés era alta, lo cual hace al FODAPEMI una institución viable.

- ¿Considera usted que el lapso otorgado para cancelar el crédito aprobado es:

Cuadro N° 11. Distribución absoluta y porcentual del lapso otorgado para cancelar el crédito aprobado.

| TIEMPO RESPUESTA    | VALOR | %   |
|---------------------|-------|-----|
| LENTO               | 1     | 8   |
| MEDIANAMENTE RÁPIDO | 7     | 59  |
| RÁPIDO              | 4     | 33  |
| TOTAL               | 12    | 100 |

Gráfico N° 12. Distribución porcentual del lapso otorgado para cancelar el crédito aprobado.



Al preguntarles sobre el tiempo de cancelación del crédito, en el gráfico N° 12 los resultados se distribuyeron entre las opciones; moderado y suficiente, lo cual descartó por completo la opción de corto que indicaría que el plazo no alcanza para el pago del crédito otorgado.

Realizando la distribución porcentual la elección moderado alcanzó un 58% de la muestra encuestada, y por su parte los microempresarios que opinaron que el lapso para cancelar era suficiente es de 42%. Afirmando una vez más que el FODAPEMI es una de las instituciones regionales más viables para aspirar a un crédito.

Sin embargo, se hace el señalamiento de que para los períodos en estudio la tasa aplicada a la recuperación de los créditos no excedía el 50% de la tasa activa ponderada de las siete principales entidades bancarias del país establecidas por el Banco Central de Venezuela (Ley de Reforma Parcial a la ley del fondo para el fomento y desarrollo de la artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre y su Reglamento: 2006). Asimismo debe tomarse en cuenta que los beneficiarios que

cancelen sus cuotas a tiempo son exonerados de intereses lo cual representa una ventaja para cancelar en un período de tiempo mínimo al instituto.

Cabe destacar que las políticas de FODAPEMI establecen que los intereses generados por los montos otorgados en préstamo no varían con el tiempo. Esto con el fin de apoyar y fortalecer estos sectores para que ellos puedan crecer, producir y generar empleos a la comunidad, fortaleciendo, la economía surense.

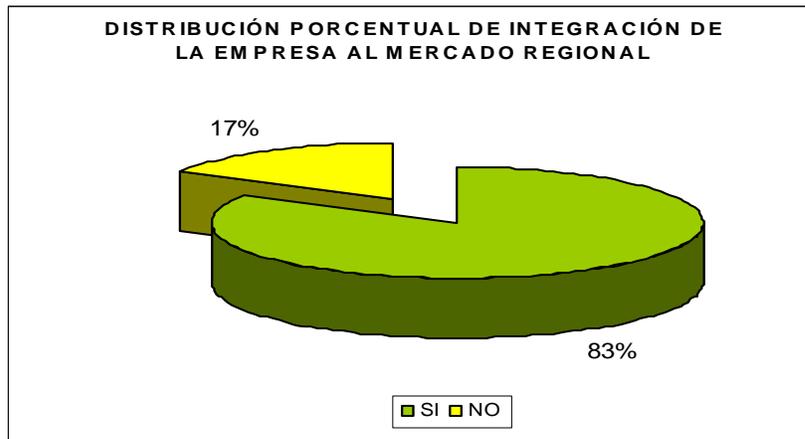
- ¿FODAPEMI ha hecho posible que su empresa se integre al Mercado Regional?

Dentro de los objetivos perseguidos con la creación de FODAPEMI es proporcionar ventajas a los Pequeños y Medianos empresarios para que se integre en el mercado regional, nacional e internacional.

Cuadro N° 12. Distribución absoluta y porcentual de la integración al mercado regional de la empresa a través del crédito otorgado por el FODAPEMI

| INTEGRACION MERCADO REGIONAL | VALOR | %   |
|------------------------------|-------|-----|
| SI                           | 10    | 83  |
| NO                           | 2     | 17  |
| TOTAL                        | 12    | 100 |

Gráfico N° 13. Distribución porcentual de la integración al mercado regional de la empresa a través del crédito otorgado por el FODAPEMI



El FODAPEMI le ha permitido a un 83% de los beneficiarios integrar su empresa al mercado regional, haciendo posible el crecimiento económico del Municipio y la instalación y ampliación de la empresa beneficiadas por la institución.

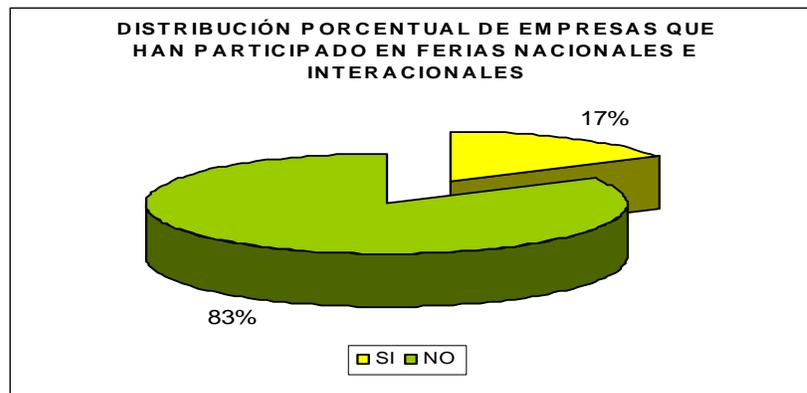
Sólo un 17% de los encuestados respondió negativamente que equivale en números a dos de los encuestados, uno de ellos porque pidió un crédito para financiamiento de un proyecto y su empresa ya estaba en funcionamiento y se había integrado por sí sola al mercado regional. La otra negativa fue porque el empresario en cuestión consideró que el mercado que atienden ha permanecido sin variación alguna y lo consideran el resultado de su esfuerzo personal.

- ¿Su empresa ha participado en ferias regionales e internacionales a raíz de su trato con FODAPEMI?

Cuadro N° 13. Distribución absoluta y porcentual de la participación del microempresarios en ferias regionales e internacionales a raíz de su trato con FODAPEMI.

| PARTICIPACIÓN FERIAS | VALOR | %   |
|----------------------|-------|-----|
| SI                   | 2     | 17  |
| NO                   | 10    | 83  |
| TOTAL                | 12    | 100 |

Gráfico N° 14. Distribución porcentual de la participación del microempresarios en ferias regionales e internacionales a raíz de su trato con FODAPEMI.



Esta institución, realiza ferias, las cuales brindan la oportunidad de exponer sus bienes y servicios al consumidor y que además contribuyen con el comercio en el Estado Sucre, un 83% de los entrevistados respondió que no había participado en ferias luego de obtener el crédito del FODAPEMI. Sin embargo, sólo un 17% respondió que participaron en dichas ferias, cabe destacar que estas dos empresas que respondieron afirmativamente, pertenecen al sector artesanal.

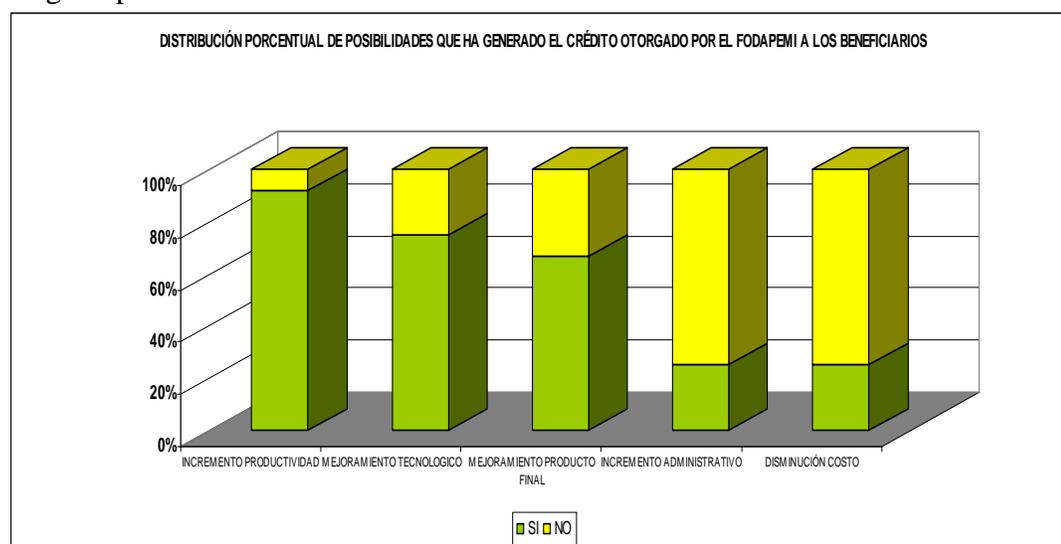
Cabe destacar, que los resultados obtenidos en este renglón son motivados, ya que los eventos organizados por FEDEINDUSTRIA y promocionados por FODAPEMI; han ayudado a la PYMI a promocionarse en el mercado, permitiéndoles a éstas dar a conocer sus productos o servicios, a la vez que obtienen mayores ingresos.

- El crédito otorgado por FODAPEMI ha hecho posible:

Cuadro N° 14. Distribución absoluta y porcentual de las posibilidades que ha generado el crédito otorgado por el FODAPEMI a los beneficiarios

| VENTAJAS GENERADAS POR EL CRÉDITO | SI    |     | NO    |     | TOTAL |      |
|-----------------------------------|-------|-----|-------|-----|-------|------|
|                                   | VALOR | %   | VALOR | %   | VALOR | %    |
| INCREMENTO PRODUCTIVIDAD          | 11    | 92% | 1     | 8%  | 12    | 100% |
| MEJORAMIENTO TECNOLÓGICO          | 9     | 75% | 3     | 25% | 12    | 100% |
| MEJORAMIENTO PRODUCTO FINAL       | 8     | 67% | 4     | 33% | 12    | 100% |
| INCREMENTO ADMINISTRATIVO         | 3     | 25% | 9     | 75% | 12    | 100% |
| DISMINUCIÓN COSTO                 | 3     | 25% | 9     | 75% | 12    | 100% |

Gráfico N° 15. Distribución porcentual de las posibilidades que ha generado el crédito otorgado por el FODAPEMI a los beneficiarios



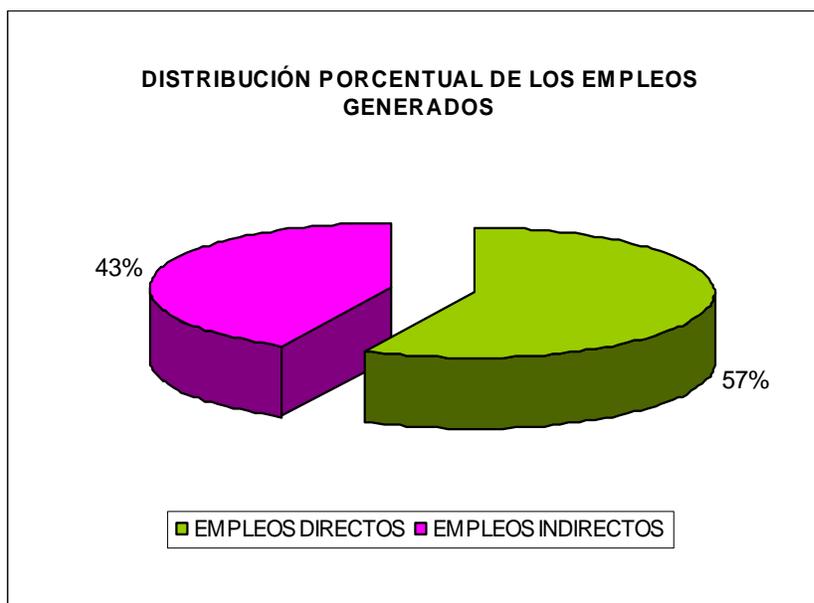
Para determinar la forma como los microempresarios han utilizado los créditos y las oportunidades que le brindó el mismo se formularon una serie de preguntas que arrojó los resultados mostrados en cantidades y en porcentajes en el cuadro N° 13 el gráfico N° 14 respectivamente, al analizar la información recabada se obtuvo lo siguiente:

- Incremento en la productividad: 92% respondieron positivamente, mientras que un 8 % dijo lo contrario.
  
  - Mejoramiento tecnológico: un 75 % de los encuestados cree que el crédito otorgado por el FODAPEMI le permitió actualizarse tecnológicamente hablando, por otro lado el 25% restante respondió lo contrario.
  
  - Mejoramiento del producto final: un 67% de los beneficiarios piensa que el crédito que les fue otorgado les permitió mejorar el producto final, sólo un 33% no opino de la misma forma, pues afirman que mejorar el producto final corre por cuenta de ellos y no del crédito otorgado por el FODAPEMI.
  
  - Incremento en la capacidad administrativa y gerencial: un 25% consideró la opción de forma afirmativa y el 75 % opinó que incrementar la capacidad administrativa y gerencial algo que no lo aumenta un crédito sino en la formación profesional del personal contratado.
  
  - Disminución del costo de comercialización y venta: según la información recabada un 25% de los microempresarios cree que el FODAPEMI le permitió disminuir el costo de comercialización y venta, mientras que el 75% piensa todo lo contrario.
- 
- ¿Cuántos empleos generó su empresa?

Cuadro N° 15. Distribución absoluta y porcentual de la cantidad de empleos generados por la microempresa clasificados según el tipo de empleos.

| EMPLEOS GENERADOS  | VALOR | %   |
|--------------------|-------|-----|
| EMPLEOS DIRECTOS   | 31    | 57  |
| EMPLEOS INDIRECTOS | 23    | 43  |
| TOTAL              | 54    | 100 |

Gráfico N° 16. Distribución porcentual de la cantidad de empleos generados por la microempresa clasificados según el tipo de empleos.



Los microempresarios entrevistados afirman que sus empresas son parte importante en el desarrollo socio – económico del Municipio Sucre, generando de una u otra manera empleos ya sean directos o indirectos. En el gráfico anterior se muestra que la mayor proporción pertenece a los empleos directos con un 57%, por su parte

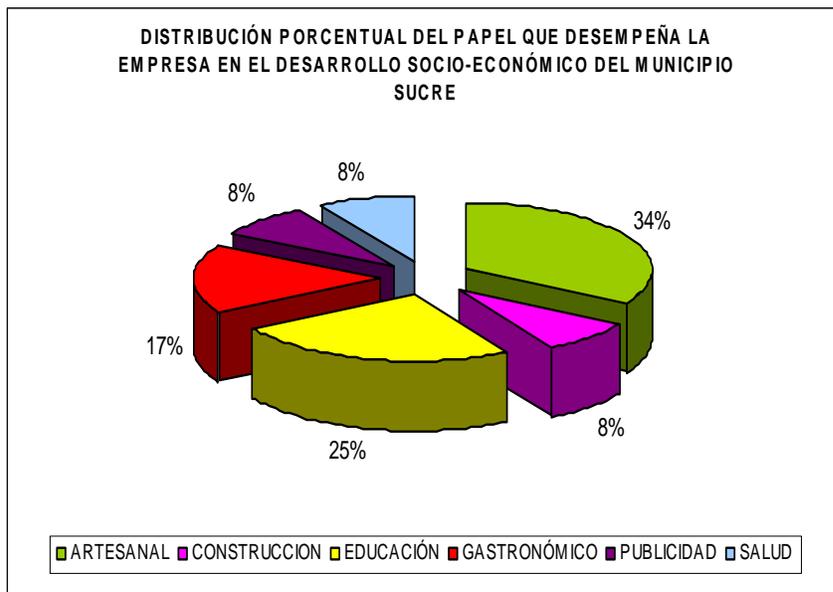
los empleos indirectos representan un 43%, lo cual muestra que aún cuando se generan empleos directos, que son aquellos que surgen dentro de la empresa y que dependen propiamente de ella, por otro lado los empleos indirectos surgen de las actividades cotidianas de la microempresa, que no obedecen directamente a la empresa.

- ¿Qué papel desempeña su empresa en el desarrollo económico y social del Municipio Sucre del Estado Sucre?

Cuadro N° 16. Distribución absoluta y porcentual del papel que desempeña la microempresa beneficiada en el desarrollo socio-económico del Municipio Sucre.

| PAPEL DE LA EMPRESA EN EL DESARROLLO MUNICIPAL | VALOR | %   |
|--|-------|-----|
| ARTESANAL                                      | 4     | 34  |
| CONSTRUCCION                                   | 1     | 8   |
| EDUCACIÓN                                      | 3     | 25  |
| GASTRONÓMICO                                   | 2     | 17  |
| PUBLICIDAD                                     | 1     | 8   |
| SALUD  | 1     | 8   |
| TOTAL  | 12    | 100 |

Gráfico N° 17. Distribución porcentual del papel que desempeña la microempresa beneficiada en el desarrollo socio-económico del Municipio Sucre.



Un 35% de los encuestados aún cuando se encuentran bajo la denominación de pequeña empresa benefician al sector artesanal socio - económicamente, 25% juega un papel importante dentro de la educación, 17% de las encuestados afirmaron favorecer a la gastronomía del municipio.

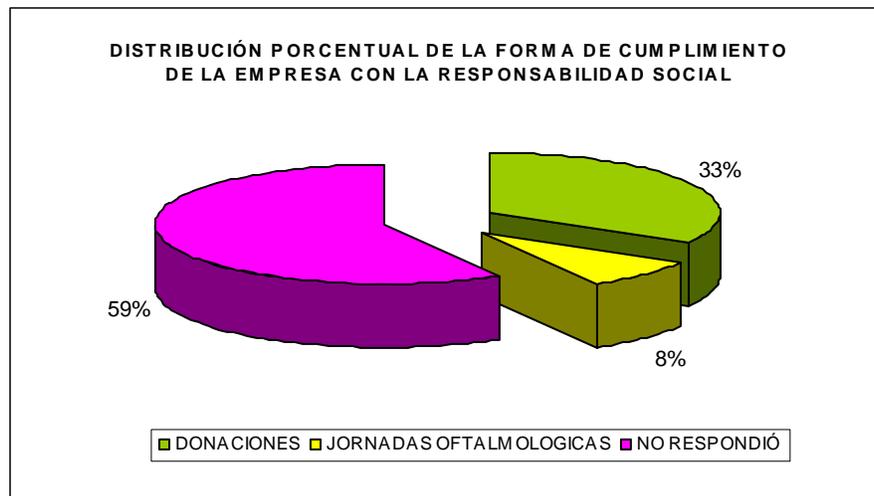
De igual manera salud, publicidad y construcción representan un 8% cada una. Lo cual aporta un resultado muy positivo para el FODAPEMI, pues otorga créditos a microempresarios destinados a favorecer a distintos sectores de la economía del municipio. Asimismo, los microempresarios expresaron que el Fondo ha fortalecido el desarrollo socio – económico del municipio, aportando beneficios importantes a todos los sectores del Municipio, impulsando el desarrollo y mejoramiento de la artesanía pequeña y mediana industria, además de de disminuir la tasa de desempleados y el éxodo de la mano de obra.

- ¿Cómo cumple su empresa con la responsabilidad social en el Municipio?

Cuadro N° 17. Distribución absoluta y porcentual de la forma de cumplimiento de la empresa con la Responsabilidad Social Municipal.

| RESPONSABILIDAD SOCIAL  | VALOR | %   |
|-------------------------|-------|-----|
| DONACIONES              | 4     | 33  |
| JORNADAS OFTALMOLOGICAS | 1     | 8   |
| NO RESPONDIÓ            | 7     | 59  |
| TOTAL                   | 12    | 100 |

Gráfico N° 18. Distribución porcentual de la forma de cumplimiento de la empresa con la Responsabilidad Social Municipal.



En el gráfico N° 18 se muestra una triste realidad; 33% respondió que su empresa presta responsabilidad social a través de donaciones otorgadas a instituciones más necesitadas siempre y cuando la utilidad de la empresa lo permita, la encuesta realizada permitió conocer que dichas donaciones no son realizadas de

forma constantes sino esporádicas. De igual manera, un 8% afirmó realizar jornadas oftalmológicas gratuitas para el beneficio de la comunidad.

Sin embargo, el gráfico deja ver que un 59% de los encuestados no respondió, motivado a que existe un gran desconocimiento no tan sólo en el municipio sino en el país del significado de la palabra responsabilidad social.

La responsabilidad social un concepto normativo no obligatorio, plasmados en acuerdos tales como la declaración universal sobre bioética y derechos humanos. UNESCO 2005

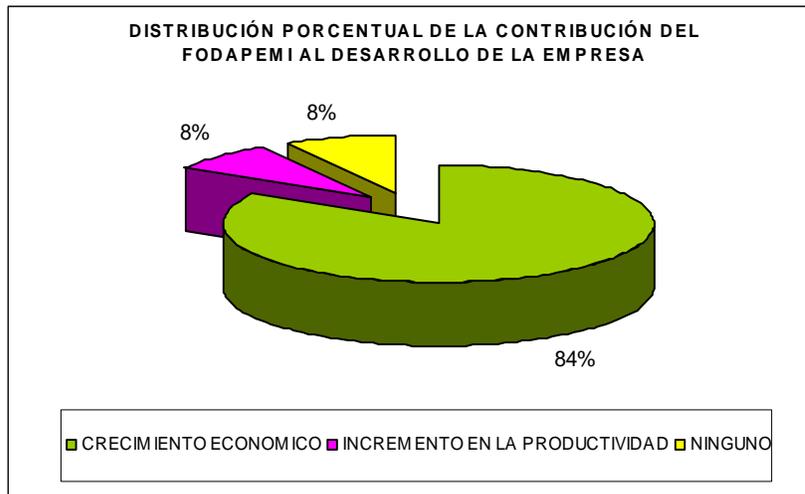
En resumen, la responsabilidad social es el aporte no obligatorio que realiza la empresa a la comunidad de forma espontánea con la simple intención de ayudar.

- ¿Cómo ha contribuido FODAPEMI al fortalecimiento de su empresa?

Cuadro N° 18. Distribución absoluta y porcentual de la contribución del FODAPEMI al desarrollo de la empresa.

| CONTRIBUCION AL FORTALECIMIENTO DE LA EMPRESA | VALOR | %   |
|---|-------|-----|
| CRECIMIENTO ECONOMICO                         | 10    | 84  |
| INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD                | 1     | 8   |
| NINGUNO                                       | 1     | 8   |
| TOTAL   | 12    | 100 |

Gráfico N° 19. Distribución porcentual de la contribución del FODAPEMI al desarrollo de la empresa.



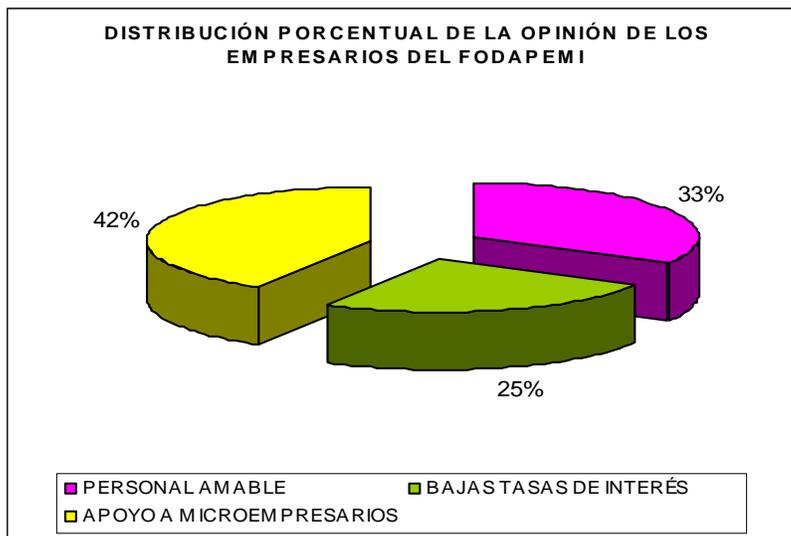
La mayor parte de la muestra respondió que el FODAPEMI contribuyó con el crecimiento económico del 84% de los empresarios que recibieron la ayuda de esta institución. Mientras que un 8% consideró que ayudó a incrementar la productividad de su empresa, asimismo, el otro 8% consideró que el Fondo de Fomento y Desarrollo al Artesano a la Pequeña y Mediana Industria no le aportó ningún beneficio a su empresa más que el del crédito recibido.

- ¿Qué opina usted del FODAPEMI?

Cuadro N° 19. Distribución absoluta y porcentual de la opinión de los empresarios sobre el FODAPEMI

| OPINIÓN FODAPEMI         | VALOR | %   |
|--------------------------|-------|-----|
| PERSONAL AMABLE          | 4     | 33  |
| BAJAS TASAS DE INTERÉS   | 3     | 25  |
| APOYO A MICROEMPRESARIOS | 5     | 42  |
| TOTAL                    | 12    | 100 |

Gráfico N° 20. Distribución porcentual de la opinión de los empresarios sobre el FODAPEMI



La opinión básicamente se dividió en tres todas positivas para el FODAPEMI, un 42% opinó que apoya al microempresario, 25% cree que ofrece bajas tasas de interés y un 33% dijo que cuenta con un personal muy amable, que a pesar de los obstáculos siempre muestran una sonrisa y ofrecen un buen trato al beneficiario y a los que van por primera vez a solicitar un crédito.

- ¿Solicitaría un nuevo crédito a FODAPEMI?

Cuadro N° 20. Distribución absoluta y porcentual de empresarios que pedirían un nuevo crédito al FODAPEMI

| SOLICITARÍA NUEVO CRÉDITO | VALOR | %   |
|---------------------------|-------|-----|
| SI                        | 12    | 100 |
| NO                        | 0     | 0   |
| TOTAL                     | 12    | 100 |

Gráfico N° 21. Distribución porcentual de empresarios que pedirían un nuevo crédito al FODAPEMI



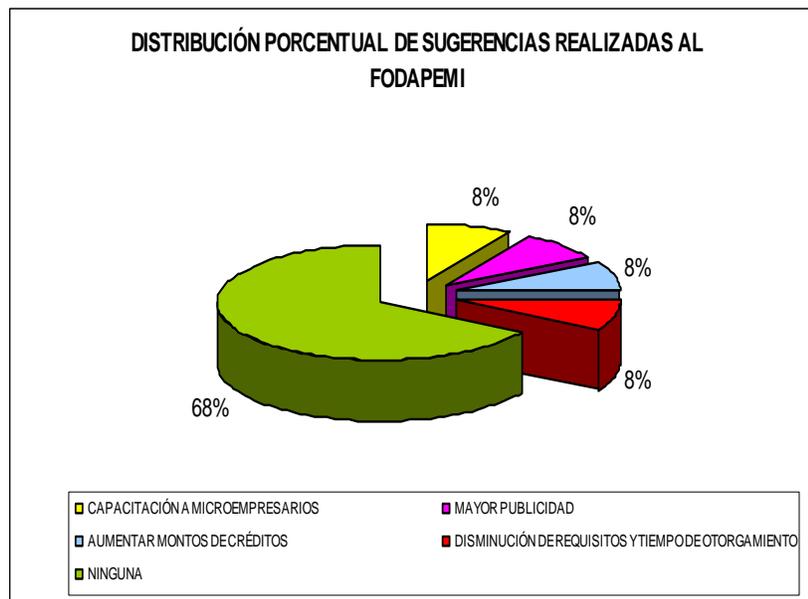
El gráfico muestra que todos los encuestados es decir un 100% solicitaría un nuevo crédito al FODAPEMI, ya sea para ampliación o incremento del inventario. Además, la institución le brinda al cliente rapidez y obtención de recursos financieros a un interés moderado; los que le permiten un incremento en la productividad y mejoramiento de sus microempresas.

- ¿Sugerencias al FODAPEMI?

Cuadro N° 21. Distribución absoluta y porcentual de las sugerencias realizadas al FODAPEMI por parte de los beneficiarios

| SUGERENCIAS  | VALOR | %   |
|--|-------|-----|
| CAPACITACIÓN A MICROEMPRESARIOS                    | 1     | 8   |
| MAYOR PUBLICIDAD                                   | 1     | 8   |
| AUMENTAR MONTOS DE CRÉDITOS                        | 1     | 8   |
| DISMINUCIÓN DE REQUISITOS Y TIEMPO DE OTORGAMIENTO | 1     | 8   |
| NINGUNA  | 8     | 68  |
| TOTAL  | 12    | 100 |

Gráfico N° 22. Distribución porcentual de las sugerencias realizadas al FODAPEMI por parte de los beneficiarios



Dentro de las sugerencias se dejan entrever las siguientes:

- Ninguna continúen como así: arrojó un 68% lo que quiere decir que más de la mitad afirmó que no tienen nada que cambiar

- Mayor publicidad: con un 8% puesto que este beneficiario consideró que era una buena institución pero le faltaba más publicidad para que más emprendedores acudieran al FOADAPEMI.
- Disminución de requisito y tiempo de otorgamiento del crédito: un 8% este encuestado afirmó que el primer crédito todo bien pero que al pedir el segundo crédito tardaron un poco más a la hora de otorgarlo y exigen más documentos y toman muchos bienes como garantía.
- Aumento del monto de crédito: también obtuvo un 8% y su respuesta se debió que al momento de pedir el segundo crédito el monto del crédito era igual al primero.
- Capacitación al Microempresario obtuvo un 8% esta respuesta se vio influenciada por la falta de publicidad e información de los servicios ofrecidos por el FODAPEMI, puesto que capacitación al microempresario es uno de los servicios otorgados.

En atención a lo anterior, y conocida la importancia que tiene el FODAPEMI se recomienda:

- Seguir prestando la labor que han desempeñado hasta ahora, la cual agrega valor a la economía regional, a través del fomento de nuevas empresas, empleos y autoempleo, mejoramiento de empresas existentes y prestación de servicios y productos orientados a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región.

- Establecer parámetros que flexibilicen los lapsos de otorgamiento de crédito para dar respuesta a las solicitudes de crédito a corto plazo
- Contribuir con estrategias promocionales que permitan a la microempresas beneficiadas de créditos otorgados por FODAPEMI promoción, a través de ferias empresariales, jornadas informáticas, participación en mesa de negocios, entre otros.
- Considerar un estudio de los requisitos necesarios para obtener financiamiento con la finalidad de flexibilizar los mismos considerando que la población económicamente activa del Municipio Sucre no dispone de activos que sirvan de garantías para tales efectos.
- Establecer estrategias promocionales y campaña informativa con el propósito de suministrar información de los servicios que presta el FODAPEMI y la ventaja que ofrece para microempresarios y futuros microempresarios.
- Mejorar los niveles de atención al cliente por parte del personal que labora en el FODAPEMI considerando para ello cursos; atención al público y de relaciones interpersonales.
- Considerar establecer nuevas líneas y límites de crédito para beneficiar a un mayor número de personas y así lograr su inserción como persona económicamente activa.

## CONCLUSIONES

FODAPEMI cumple una importante labor como instrumento impulsor de la economía del Estado Sucre, en particular dentro del municipio Sucre, ya que brinda asesoría, capacitación y financiamiento para que personas naturales y jurídicas puedan promover sus unidades de negocio.

La Reforma a la Ley de FODAPEMI hizo posible que el Fondo se adapte a las necesidades de los sectores de la artesanía, pequeña y mediana industria hasta el grado de flexibilizar los requisitos para acceder a sus créditos, mostrando así su compromiso con estos sectores.

El FODAPEMI mediante el financiamiento a personas naturales y jurídicas fomenta la generación de microempresarios, autoempleo y empleo; este último directo e indirecto, contribuyendo significativamente al fomento de la cultura emprendedora en el estado Sucre.

El personal del FODAPEMI brinda apoyo y fomenta al microempresario a través de un trato amable y cordial a las personas que acuden por información, solicitudes de financiamiento, supervisión y capacitación, lo que indica la orientación a la satisfacción de los usuarios por parte de la institución, así lo revelo el estudio de campo realizado.

Los beneficiarios de los créditos otorgados por FODAPEMI han solicitado más de dos créditos, reflejando la confianza depositada en este organismo producto del

excelente trato de su personal, las facilidades de pago y atractivas tasas de interés que ofrece para lograr impulsar la economía local y regional.

Un porcentaje significativo de los entrevistados señaló desconocer los servicios de capacitación y adiestramiento que ofrece el FODAPEMI a los microempresarios, tenían el conocimiento de que solo se dedicaba a otorgar créditos, lo que revela fallas en los procesos de comunicación y promoción de los servicios des este organismo, y de las estrategias formuladas para tales efectos.

El Fondo no dispone de estrategias publicitarias adecuadas para promocionar los servicios que presta, incidiendo en la tasa de solicitudes de asesoría, capacitación y financiamiento, y por consiguiente, al surgimiento de nuevos emprendedores.

Se pudo constatar a través del estudio de campo que los registros de microempresas a las que se le otorgo financiamiento no se encuentra actualizado, lo que imposibilita su ubicación.

No existe uniformidad en el tiempo de respuesta a las solicitudes de financiamiento tal y como lo revelan los beneficiarios de créditos entrevistados.

Los microempresarios entrevistados manifestaron que el Fondo debe establecer parámetros que flexibilicen los lapsos de otorgamiento de crédito para dar respuesta a las solicitudes en el corto plazo.

Los requisitos necesarios para obtener financiamiento se deben flexibilizar considerando que la población económicamente activa del Municipio Sucre no dispone de activos que sirvan de garantías para tales efectos, así lo manifestaron los microempresarios entrevistados.

Los responsables de las microempresas entrevistadas señalaron que se deben establecer nuevas líneas y límites de crédito para beneficiar a un mayor número de personas y así lograr la inserción de un número significativo de estos como personas económicamente activas.

## RECOMENDACIONES

- Modernizar la página Web de FODAPEMI, de forma que permita interactividad con el usuario, facilitando a través del portal información relacionada con el estatus de solicitudes de financiamiento, pagos pendientes, financiamiento y refinanciamiento de créditos, así como información relacionada a los servicios que oferta, facilitando a los beneficiarios el acceso a información de interés y en tiempo real que sirva como estrategia para su promoción, y por consiguiente colocándose a la vanguardia tecnológica y logrando los cambios tecnológicos que demanda la sociedad.
- Continuar brindando apoyo a los artesanos, pequeños y medianos industriales con la finalidad de incentivar el empleo y autoempleo en la región y de esta manera contribuir al sostenimiento de la economía regional.
- Crear una campaña de promoción que permita dar a conocer de manera eficiente las políticas de financiamiento y los planes de asesoría y capacitación técnica que brinda FODAPEMI, a través de los diferentes medios de comunicación presentes en la región.
- Mantener el registro de beneficiarios actualizados para consulta de aquellos que lo requieran, y con el propósito de disponer de un instrumento de control sobre las microempresas financiadas.

- Asesor a las empresas que solicita créditos para la elaboración de proyectos sociales señalándole a estas los entes u organismos que facilitan y ayudan a la ejecución de estos emprendimientos sociales.
- Profundizar en mayor grado la democratización al acceso de financiamiento mediante la creación de un fondo que permita la materialización de proyectos factibles que no tengan garantías.
- Considerar un estudio que permita a futuro la flexibilización de los requisitos necesarios para obtener financiamiento, considerando que la población del Municipio Sucre no dispone de activos que puedan ser utilizados como garantías.
- Diseñar nuevos servicios y productos con la finalidad de estar a la vanguardia social y tecnológica que demanda la población sucrense. Al respecto, establecer nuevas líneas y límites de crédito para beneficiar a un mayor número de personas y así lograr su inserción como persona económicamente activa, fomentando el empleo y contribuyendo al desarrollo integral de las personas y su calidad de vida.

## BIBLIOGRAFIA

- Balestrini, M (2000). *Cómo se elabora el Proyecto de Investigación*. 6<sup>ta</sup> Edición. Caracas. B 1. Consultores Asociados.
- Barrantes, César (1995a): *El Apoyo a la Microempresa Popular en Venezuela. Hacia una Política Social Orgánica de Estado*. Cuadernos de Investigación No. 14. Escuela de Gerencia Social. Caracas.
- Barrantes, César (1995b): *El Apoyo a la Economía Popular en Venezuela. Hacia una Política Social Orgánica de Estado*. Universidad Central de Venezuela. Editorial Trópycos. Caracas, 1997.
- Barrantes, César (1998), *Organizaciones civiles de desarrollo social, estado y economía popular en Venezuela*. Trabajo de ascenso, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Bavaresco, A. (2006). *Proceso metodológico de la investigación*. Editorial de la Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela. Océano grupo editorial; S.A.
- Caro, Francisco J. *Gestión de Empresas Informáticas* Editorial Mc Graw Hill. 2007.
- Castillo A., José (1993). *Administración de Personal*. ECOE Ediciones. Colombia.

- Chica, L Carlos y Rodrigo M, Prieto (1991). *Curso básico de administración*. Colombia. Editorial Norma S.A.
- Fideas G., Arias (2006). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología Científica*". (5 ed.). Editorial Epístemes. Caracas, Venezuela.
- Foncofin (1994). *Actas de la Junta Directiva*. Abril de 1992 a Enero de 1994. Caracas.
- Gaceta oficial del Estado Sucre Nro. 1103 de fecha 09 de octubre de 2006. Cumaná, Edo Sucre.
- Gómez A. Henry (1996). *Pequeña y Mediana Industria...La única salida*. Ponencia. Caracas.
- Iranzo, Mauricio (1989a): "*Los programas de apoyo a las microempresas en Venezuela*". Ministerio de la Familia/PNUD. Proyecto RLA/86 /004 "Superación de la Pobreza". Mayo. Caracas.
- Pickley, Hal. (1995). *Administración de empresas pequeñas y medianas*. Editorial Limusa. México.
- Ley de Reforma Parcial a la Ley del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria del Estado Sucre y su Reglamento (2006). Asamblea Legislativa del Estado Sucre. Editado por el Departamento de Informática de FODAPEMI. Cumaná.

- Londoño Chica Carlos & Rodrigo Mesa Prieto. *Curso básico de administración*. Editorial Norma S.A. 1991.
- López, Víctor (1992): "*Una década del sector formal e informal de la economía en Venezuela: 1982-1991. Algunas consideraciones básicas sobre la estimación de la demanda potencial global de la microempresa popular y de los trabajadores por cuenta propia*". Mimeo. FONCOFIN.
- Luis R. Gómez & Mejía David B. *Administración* Editorial Mc Graw Hill.
- Minfom (1994): Ministerio de Fomento. "*Fomento a la Economía Solidaria. Acciones para el manejo de la crisis*". Caracas.
- OCEI (1992 y 2000): *Indicadores de Fuerza de Trabajo*. Oficina Central de Información. Primer Semestre. Caracas.
- **Fuentes Electrónicas:**
- Alboreda, A. (2006). *La Empresa*. Disponible en: [Http://www.mailxmail.com/curso7Empresa/capitulo1.htm](http://www.mailxmail.com/curso7Empresa/capitulo1.htm).
- CEPAL (2001). *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina*. Disponible en: <http://www.cepal.org.ar/ddpeudit/proy/pyme/ProyectoItalia.htm>
- Ramírez, G.; Solórzano L. y Rosillo Y (2002). *Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Cumaná (Venezuela): inflación, gerencia y desarrollo*. Revista Venezolana de Gerencia. Disponible en: <http://redalyc.vaemex.mx/redalyc/pdf/290/2900y904.pdf>.

- OTI (Organización Internacional del Trabajo). Disponible en:  
<http://www.ilo.org/public/spanish/employment/recon/eiip/download/microemp.pdf>.

## **ANEXOS**



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE**  
**NUCLEO DE SUCRE**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACION**  
**DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION**

El presente cuestionario ha sido elaborado con la finalidad de recabar información acerca del Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Artesanía, Pequeña y Mediana Industria (FODAPEMI) como promotor del emprendedurismo para el fomento de microempresas en el Municipio Sucre del Estado Sucre.

Le informamos que a efecto de obtener la información necesaria para el desarrollo del trabajo de investigación, se requiere la aplicación del presente instrumento que ha sido estructurado para tales efecto y cuyo propósito es estrictamente académico, por lo que la información suministrada por usted se manejará de manera estrictamente confidencial.

Instrucciones:

Lea cuidadosamente cada una de las preguntas que se plantean.

Marcar con una equis (x) la respuesta o las respuestas que considere correctas.

Responder en forma clara y precisa cuando se le pida dar su opinión.

Muchas gracias por su colaboración.

Br. Astudillo L. Dorelys

Br. Lárraga R. Maira

Nombre de la Empresa:

---

Dirección:

---

A qué sector de la economía Pertenece:

Artesanía ( ) Pequeña Industria ( ) Mediana Industria ( )

¿Por qué medio conoció de FODAPEMI?

Página web \_ internet ( ) Medios Audiovisuales ( ) Familia ( )

Organismos públicos ( ) Un beneficiado de Fodapemi ( )

¿Qué servicios ha utilizado del FODAPEMI?

Asistencia técnica ( ) Financiamiento ( ) Otros ( )

De haber solicitado el servicio de financiamiento, ¿Cuántos créditos le han sido otorgado?

Uno ( ) Dos ( ) Más de dos ( ) Ninguno ( )

Considera usted que los requisitos exigidos por Fodapemi para el otorgamiento de créditos son viables.

Si ( ) No ( )

Porqué: \_\_\_\_\_

¿Qué opinión tiene usted del tiempo de respuesta para el otorgamiento del crédito?

Rápido ( ) Medianamente Rápido ( ) Lento ( )

Considera usted que las tasas de intereses aplicadas al monto del crédito aprobado son:

Bajas ( ) Moderadas ( ) Altas ( )

Considera usted que el lapso otorgado para cancelar el crédito aprobado es:

Corto ( ) Moderado ( ) Suficiente ( )

FODAPEMI ha hecho posible que su empresa se integre al Mercado Regional

Si ( ) No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

Su empresa ha participado en ferias regionales e internacionales a raíz de su trato con FODAPEMI

Si ( ) No ( )

En cuántas: \_\_\_\_\_

El Crédito otorgado por FODAPEMI ha hecho posible:

Incremento en la productividad Si ( ) No ( )

Mejoramiento tecnológico Si ( ) No ( )

Mejoramiento del producto final Si ( ) No ( )

Incremento en la capacidad administrativa y gerencial Si ( ) No ( )

Disminución de costos de comercialización y venta Si ( ) No ( )

¿Cuántos empleos generó su empresa?

Directos ( ) Indirectos ( )

¿Qué papel desempeña su empresa en el Desarrollo Económico y Social del Municipio Sucre del Estado Sucre?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

¿Cómo cumple su empresa con la responsabilidad social en el Municipio?

---

---

---

¿Cómo ha contribuido FODAPEMI al fortalecimiento de su empresa?

---

---

---

¿Qué opina usted del FODAPEMI?

---

---

---

Solicitaría un nuevo crédito a FODAPEMI?

Si ( ) No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

¿Sugerencias al FODAPEMI?

---

---

---

## **HOJA DE METADATOS**

## HOJA DE METADATOS PARA TESIS Y TRABAJOS DE ASCENSO – 1/5

|        |   |
|--------|---|
| Título | EL FODAPEMI COMO PROMOTOR DEL EMPRENDEDURISMO PARA EL FOMENTO DE MICROEMPRESA EN EL MUNICIPIO SUCRE DEL ESTADO SUCRE, AÑO 2008. |
|--------|---|

### AUTOR(ES)

| Apellidos y Nombres                | Código CVLAC / e-mail |                      |
|------------------------------------|-----------------------|----------------------|
| Astudillo López Dorelys del Carmen | CVLAC                 | 15.575.188           |
|                                    | e-mail                | drlys_18@hotmail.com |
|                                    | e-mail                |                      |
| Lárraga Rivas Maira Dayana         | CVLAC                 | 16.757.238           |
|                                    | e-mail                | mlrraga5@hotmail.com |
|                                    | e-mail                |                      |

### PALABRAS O FRASES CLAVES:

|                 |
|-----------------|
| FODAPEMI        |
| EMPRENDEDURISMO |
| MICROEMPRESAS   |
| PYMES           |
|                 |

## HOJA DE METADATOS PARA TESIS Y TRABAJOS DE ASCENSO – 2/5

### LÍNEAS Y SUBLÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:

| ÁREA                                   | SUBÁREA    |
|--|------------|
| ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA | CONTADURÍA |
|  | CONTADURÍA |
|  |            |

### RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo, constituye un análisis del FODAPEMI como principal promotor de la cultura emprendedora mediante el fomento de microempresarios en el estado Sucre. Cabe destacar, que el FODAPEMI fue creado con el objeto de promover el desarrollo de las actividades de las PYMES en el Estado, estableciendo programas de asistencia crediticia, técnica y organizativa a través de la creación y potenciación de las microempresas como principal motor para el desarrollo socioeconómico, donde nuevos emprendedores se inician en el mundo empresarial, contribuyendo a la estabilidad y crecimiento del sector productivo regional, además de ser fuente generadora de empleo. Ahora bien, a fin de conocer la contribución al fomento del emprendimiento, se llevó a cabo una investigación de tipo descriptivo con diseño de campo con el propósito de evaluar la gestión de este ente. Para ello, se hizo necesario la aplicación de encuestas y entrevistas a personas relacionadas con la institución que hizo posible conocer que para el año 2008 el Fondo otorgó 178 créditos que generaron 450 puestos de empleo; contaban con una planificación formal que indica que alcanzaron las metas propuestas en un 90% con respecto al otorgamiento de créditos, 100% en capacitación por medio de talleres y 60% en asesorías ofrecidas. Son resultados alentadores que indican el esfuerzo de este órgano por promover el desarrollo integral del estado Sucre y que deben servir de aliento para apoyar la iniciativa de los artesanos, pequeños y medianos industriales. No obstante, la falta de estrategias promocionales impide que nuevos emprendedores tengan conocimiento de las bondades de este organismo para desarrollar su propuesta de negocio.



## HOJA DE METADATOS PARA TESIS Y TRABAJOS DE ASCENSO – 3/5

Contribuidores:

| Apellidos y Nombres       | ROL / Código CVLAC / e-mail |                         |                        |  |
|---------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------|--|
| Delgado López, Danny Paúl | ROL                         | CA                      | <input type="text"/> S | <input type="text"/> U <input type="text"/> U <input type="text"/> |
|                           | CVLAC                       | 10.167.596              |                        |  |
|                           | e-mail                      | Delgado.danny@gmail.com |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | ROL                         | CA                      | <input type="text"/> S | <input type="text"/> U <input type="text"/> U <input type="text"/> |
|                           | CVLAC                       |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | ROL                         | CA                      | <input type="text"/> S | <input type="text"/> U <input type="text"/> U <input type="text"/> |
|                           | CVLAC                       |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | ROL                         | CA                      | <input type="text"/> S | <input type="text"/> U <input type="text"/> U <input type="text"/> |
|                           | CVLAC                       |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |
|                           | e-mail                      |                         |                        |  |

Fecha de discusión y aprobación:

Año      Mes      Día

|      |    |    |
|------|----|----|
| 2009 | 11 | 11 |
|------|----|----|

Lenguaje: SPA

**HOJA DE METADATOS PARA TESIS Y TRABAJOS DE ASCENSO – 4/5**

**ARCHIVO(S):**

| Nombre de archivo     | Tipo MIME        |
|-----------------------|------------------|
| ASTUDILLO_LARRAGA.DOC | APPLICATION/WORD |
|                       |                  |
|                       |                  |
|                       |                  |

Alcance:

Espacial: Regional (Opcional)

Temporal: 2008 (Opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo:

Lic. En Contaduría Pública

Nivel Asociado con el Trabajo:

Lic. En Contaduría Pública

Área de Estudio:

Contaduría

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

Universidad de Oriente

# Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/5

**Derechos:**

Yo, Dorelys Astudillo, CI: 15.575.188, y Maira Lárraga, CI:16.757.238, mediante la presente autorizamos a la Universidad de Oriente para difundir el presente Material con fines académicos.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

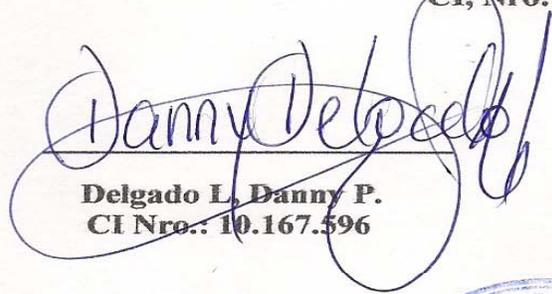
---



Astudillo L, Dorelys del C.  
CI, Nro.: 15.575.188



Lárraga R, Maira D.  
CI, Nro: 16.757.238



Delgado L, Danny P.  
CI Nro.: 10.167.596



**POR LA SUBCOMISIÓN DE TESIS:**

