

ANNEX 1

PLAN DEL PROYECTO PILOTO

Anexo 1 Plan del proyecto piloto

1. Descripción del proyecto piloto

(1) Plan de acción básico

Consta de la elaboración del esquema del plan del proyecto y del criterio (borrador) de la operación de inversión para la fundación del capital riesgo, y de la construcción del sitio Web.

(2) Elaboración del esquema del plan del proyecto

El esquema del plan del proyecto contiene los términos básicos indicados a continuación, en cuanto a las operaciones del capital riesgo. Y éstos serán confirmados con la parte interesada. Aparte de esto, presentamos una propuesta sobre los recursos humanos necesarios y organizaciones idóneas.

- 1) Recursos financieros
- 2) Actividades de inversión
- 3) Operación de recursos invertidos

(3) Criterio referente a la operación de inversión (borrador)

La inversión del capital riesgo se evalúa principalmente por el desarrollo venidero del proyecto, para el cual es importante un análisis cuantitativo y cualitativo financiero. Por consiguiente tomamos en cuenta las características industriales particulares de Venezuela así como elementos básicos, y dimos asesoramiento sobre los problemas posibles en el desarrollo del proyecto.

(4) Sitio Web

Presentamos una propuesta en base al objetivo y contenidos básicos del sitio Web indicados a continuación.

1) Objetivo de la construcción del sitio Web

Hacer reconocer para que el capital riesgo se reconozca con amplitud en la sociedad, al mismo tiempo ofrecer una oportunidad de facilitar contacto a los creadores de nueva empresa potenciales y a los empresarios de pequeña y mediana empresa.

2) Beneficiarios

Creadores de nueva empresa, empresarios de pequeña y mediana empresa (inversión potencial del capital riesgo) y organizaciones vinculadas a pequeña y mediana empresa.

2. Detalles de servicio de asesoramiento

De acuerdo con el avance de preparación de la fundación del capital riesgo en Venezuela, ofrecimos apropiadamente asesoramiento y orientación, a través de la elaboración del plan de proyecto, construcción del sitio Web, provisión de Hard Ware así como borrador del manual de auditoría empresarial. En el proceso de asesoramiento se tomaron los siguientes métodos; elaboramos el plan borrador en consideración a las solicitudes del interesado, y luego se lo presentamos y discutimos entre ambas partes en el momento de investigación en Venezuela.

En el segundo año ya se han realizado tres investigaciones y deliberaciones con el interesado. A continuación se describe el avance del proyecto, principalmente de las actividades de la investigación en el local.

(1) Segunda investigación en Venezuela

La segunda investigación tuvo como objetivo de discutir sobre la política de operaciones con el Ministerio de la Producción y de Comercio, que corresponde a contraparte, y de conocer el mercado de ofrecimiento público bursátil y del capital riesgo en Venezuela a través de la audiencia para las organizaciones relacionadas.

Se realizaron las visitas al Ministerio de Finanzas, dos bancos gubernamentales (FONCREI, BANDES), Bolsa de Valores de Caracas, Comisión Nacional de Valores, Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI) y FEDEINDUSTRIA.

Se dio una conferencia con el tema “Sociedad comanditaria operada por el capital riesgo” en el taller de trabajo celebrado en el 8 de junio.

- Discutimos y confirmamos los siguientes temas con la contraparte después de una serie de investigaciones.

- Actualmente el mercado de valores permanece depresivo, el mercado de ofrecimiento público de nuevas acciones está detenido de hecho, y por causa de mala institucionalización de la ley de la cooperativa de inversión, casi no se desarrollan las actividades del capital riesgo privado. Es indispensable que el gobierno fomente directamente la financiación para las empresas arriesgadas y creación de nuevas empresas.
- Hay un plan de introducir el capital riesgo por parte de organizaciones financieras gubernamentales tales como FONCREI y BANDES, etc. con la inversión gubernamental, sin embargo no se queda determinado el ente a que dirigimos directamente las consultas, consejos y orientaciones, por lo tanto solicitamos la determinación inmediata del mismo.
- La determinación e interpretación del capital riesgo no están establecidas en Venezuela y tampoco está desarrollada la comprensión básica del mismo. Nos quedamos de acuerdo en ofrecer informaciones básicas del capital riesgo en el siguiente taller de trabajo.

(2) Tercera investigación en Venezuela

En la tercera investigación, hemos centrado la discusión en la elaboración del plan de proyecto y construcción de contenidos de Web después de que FONCREI fue destinado para negociar. FONCREI es una institución financiera que realiza financiación a mediano y largo plazo para el sector de industria manufacturera así como para crear nueva empresa, a través de los bancos privados.

En la primera mitad el equipo investigador explicó los detalles de elaboración del plan de proyecto del capital riesgo para FONCREI, y en la segunda mitad FONCREI elaboró el borrador del plan de proyecto, procediendo al intercambio de opiniones.

En el taller de trabajo celebrado en el 31 de agosto, hicimos una presentación de las informaciones básicas del capital riesgo titulada “Fundamentos del capital riesgo”, en la cual se trataron de la historia del capital riesgo entre EE.UU. y Japón, definición del capital riesgo, y recuperación y retorno de inversiones, etc.

A continuación se detallan los temas principales.

- El gobierno ofrecerá financiación no reembolsable de 5,000,000,000 bolívares a FONCREI el cual se ve obligado a invertir en más de 21 empresas pequeñas y

medianas hasta el fin del año. De una manera concreta, en base a este fondo FONCREI establece nueva empresa (capital riesgo) y la dirige con independencia.

- FONCREI y el equipo investigador deliberaron respecto a la política y estrategia de inversión, proceso de inversión, organización, monitoreo y actividades para el valor agregado, estrategia de recuperación de inversión, política del capital, y contenidos de Web.
- FONCREI considera aplicar el 10% de la inversión para empresas en la etapa de comienzo y el 90% restante para empresas en la etapa de expansión y posterior, sobre el cual consideramos apropiado. La escala de empresa a invertirse estará sujeta a la definición de pequeña y mediana empresa descrita en la ley de la misma. Sin embargo el equipo investigador considera que será necesaria la asistencia financiera para las empresas fuera de esta definición, desde el punto de vista de maduración de pequeña y mediana empresa.
- FONCREI establece el límite superior de la inversión hasta 40% equivalente al capital pagado (con la condición de pago de la cuenta capital), y el equipo investigador solicitó a condicionar también el establecimiento del límite de la tasa de los valores propios de los empleados tras la inversión.
- Hemos centrado en la discusión los temas del período de operaciones de la inversión y de la recaudación del costo de monitoreo para la empresa invertida. De lo anterior FONCREI estimaba el período de recuperación en el transcurso de 2 a 5 años, y el equipo investigador lo indicó demasiado corto en consideración al lapso de recuperación de financiación directa, llegando a la conclusión del transcurso de 5 a 10 años. De lo posterior, requirió FONCREI la recaudación del costo de envío de especialista a la empresa invertida, de lo cual el equipo investigador indicó el conflicto de intereses entre los operadores del capital invertido. En cuanto al tema, está en discusión si se solicita la remuneración de operación al capital invertido.
- Al considerar el rendimiento de operación de la inversión, se recomienda invertir a empresas ubicadas en y alrededor de Caracas, sin embargo el desarrollo regional es un tema tan importante para el Ministerio de la Producción y de Comercio que se recomienda la inversión a empresas regionales.

- Solicitamos la planificación de contenidos de Web de manera que se estableciera la descripción general de la compañía así como la información básica del capital riesgo, y facilitara el acceso a la planificación de proyecto para creador de nueva empresa o pequeña y mediana empresa. Se espera que en el futuro se desarrolle en un portal para ofrecer el lugar de intercambio de informaciones de productos y servicios para pequeña y mediana empresa.

- Se tratará del manual de criterio empresarial para la próxima visita ya que no fue posible la explicación por falta del tiempo.

ANNEX 2

FORMULACION DEL PLAN DE TRABAJO SOBRE LA INVERSION
DEL CAPITAL DE RIESGO (VENTURE CAPITAL)

Anexo 2

ESTUDIO DEL PROYECTO DE PROMOCION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE VENEZUELA

FORMULACION DEL PLAN DE TRABAJO SOBRE LA INVERSION DEL CAPITAL DE RIESGO (VENTURE CAPITAL)

En el estudio realizado en Venezuela del 29 de agosto al 15 de septiembre de 2001, se realizó utilizando los materiales anexados una serie de deliberaciones referente a la formulación del plan para establecer el trabajo de inversión del capital de riesgo.

- El contenido descrito entre las páginas A2-2 y A2-9 es el plan de trabajo elaborado y explicado por la Misión del Estudio.
- De acuerdo con el plan arriba mencionado, a partir de la página A2-10 está descrito el plan de trabajo elaborado por FONCREI quien es el contraparte de deliberación.

1. Estrategia de inversión y sumario de la sociedad de inversión

Estrategia de inversión

- ❖ Descubrimiento de empresas
 - ✓ Acumular los datos por la explotación de nuevas empresas y construir la relación.
 - ✓ Construir la red de información y asegurar la vía de descubrimiento de nuevos objetos de inversión mediante la información verbalmente difundida.
 - ✓ Seleccionar de las empresas financiadas hechas por FONCREI.

- ❖ Area objeto de inversión
 - ✓ Fijarla en la ciudad de Caracas
 - ✓ Tener en cuenta el desarrollo regional también.

- ❖ Empresas objetos de inversión
 - ✓ Empresa del número 1 en el círculo industrial y comercial
 - ✓ Empresa orientada a la tecnología
 - ✓ Industria de nuevo tipo de servicio

- ❖ Etapas de crecimiento de empresas objetos
 - ✓ 90 % en las etapas intermedias y posteriores
 - ✓ 10 % en la etapa de puesta en marcha

- ❖ Etapa financiera
 - ✓ La etapa financiera está centrada en las etapas de expansión y posteriores y principalmente se trata de ofrecer el “fondo para el crecimiento”.

- ❖ Número de inversión y su monto
 - ✓ Un monto de 5 millones de bolívares para más de 21 empresas hasta el final de este año fiscal.

- ❖ Apoyo de administración empresarial a empresas a quienes hace la inversión
 - ✓ Para contribuir a la creación del valor empresarial actuar activamente en asumir el cargo de un miembro en la junta directiva, en presentar a los miembros de la junta directiva, en buscar la cooperación con otras empresas, en presentar algunas rutas de venta, etc.

Control de cuentas por separado

En cuanto al aporte inicial de accionistas, al mismo tiempo que ejecuta el control de cuentas por separado en forma estricta, debe establecer el lineamiento muy claro sobre la manera de operar el fondo.

- ❖ Sobre el control de cuentas por separado
 - ✓ Preparándose para la inscripción de fondos en el futuro, llevar a la perfección el control de fondos con una buena concepción para operar mejor los fondos. Concretamente, hacer el control por separado del fondo de inversión y el fondo necesario para la ejecución de trabajos (Gasto de la sociedad) y realizar la contabilidad proveyendo apartes los libros de cuentas. Al inicio de cada año fiscal, cobrar como una remuneración respecto a la administración de fondos de inversión una cantidad de dinero previamente acordada con los accionistas en concepto del fondo necesario para la ejecución de trabajos.

Flujo de los trabajos de inversión

	Proceso	Contenido	Departamento concerniente de esta sociedad
1	Reunión informativa de desarrollo	Informe general sobre empresas descubiertos	Departamento de estudio de inversión
2	Reunión sobre el proyecto de inversión	Análisis sobre la competencia de empresas Análisis sobre la política de capital Cálculo del precio de acción Análisis sobre el monto de inversión, etc.	Departamento de estudio de inversión Departamento de administración de inversión
3	Estudio a corto plazo sobre las empresas nominadas para la inversión por expertos contratados	Estudio sobre la situación financiera Estudio sobre la situación de asuntos en litigio y derechos de propiedad intelectual Estudio del mercado, juicio de la capacidad de tecnología, etc.	Oficina de censor jurado de cuentas Consultoría jurídica Compañía consultora
4	Comité de inversión	Análisis sobre el contenido del proyecto Análisis y aprobación sobre las condiciones de inversión Análisis y aprobación sobre el contenido de contrato	Presidente y director encargado Departamentos de estudio de inversión y de administración de inversión Expertos contratados
5	Deliberación sobre el proyecto de inversión	Examinación sobre el contenido del proyecto, las condiciones de inversión y la formalidad de contrato	Oficina de examinación
6	Negociación de las condiciones de inversión	Negociación con la empresa a la cual prevea hacer la inversión sobre el precio de acción, monto de inversión y cláusulas accesorias. Resolicitar al comité de inversión (→ 4).	Departamento de estudio de inversión Departamento de administración de inversión
7	Aprobación por la junta directiva	Resolución para la aprobación	Directores
8	Trabajos de pagos para obtención de acciones	Celebración del contrato de inversión Envío del certificado de suscripción de acción Recepción de las acciones	Departamento de estudio de inversión Departamento de administración de inversión Departamento de operación de inversión

Sistema de monitoreo y apoyo a la administración empresarial posterior a la inversión

Item	Contenido	Departamento concerniente de esta sociedad
Juicio sobre el nivel de importancia de la empresa receptora de la inversión	Dividir en las empresas con la inversión liderada por la sociedad y las empresas con la inversión seguidora. En cuanto al primer caso, la sociedad tiene iniciativa del proyecto de inversión como inversionista a liderar y se trata del caso, cuya negociación del precio de una acción, monto de inversión, contenido del contrato, etc., fue hecha y decidida entre las empresas y la sociedad. Naturalmente, la porción de acciones en posesión de la sociedad es alta. En cuanto al segundo caso, se trata del caso que la sociedad ha participado en otros capitales de riesgo o en la inversión coordinada de otras compañías de inversión. Normalmente, la porción de acciones en posesión de la sociedad es baja.	Comité de inversión
Frecuencia de monitoreo	Respecto a las empresas con la inversión liderada por la sociedad, participar en la administración empresarial de esas empresas visitando según cada momento que sea necesario. Respecto a las empresas con la inversión seguidora, conseguir el balance de comprobación mensual y escuchar tanto el nivel de avance del negocio como el programa de financiación visitándola por cada 3 meses.	Departamentos de estudio de inversión
Informe de la situación de la empresa receptora de la inversión	1 vez por cada 6 meses (si fuera posible, por cada 3 meses) elaborar el reporte sobre la situación de las empresas receptoras de la inversión e informar a los accionistas (socios inversionistas).	Departamentos de estudio de inversión
Toma de posesión del cargo de director en la empresa receptora de la inversión	En cuanto a la empresa de mayor importancia de la inversión dentro de las empresas con la inversión liderada por la sociedad, participar en la formulación de la política de administración empresarial tomando la posesión de cargo de director en dicha empresa. Sin embargo, no percibir de dicha empresa la remuneración por la función de director.	Presidente y director encargado (Departamentos de estudio de inversión para complementar)
Derecho de asistencia a la junta directiva de la empresa receptora de la inversión	En el contrato de inversión, debe estar estipulado que la sociedad guarda el derecho de asistir a la junta directiva de las empresas con la inversión liderada por la sociedad. Sin embargo, no puede participar en la resolución.	Director encargado Departamentos de estudio de inversión
Recomendación de personal competente	Hacer la recomendar de personal de excelente talento como el candidato de directivo. En algún caso, puede que ocurra enviar el personal para reemplazar al presidente.	Director encargado
Envío de expertos	Contratar a la persona que tienen experiencia de haber dedicado al trabajo práctico para la cotización de acciones en la bolsa de valores y enviarlo a cada una de las empresas con la inversión liderada por la sociedad. El costo correspondiente para esa persona debe ser cobrado de la empresa	Asesores externos

2. Control de rendimiento

Control de rendimiento

- ◇ Celebración de la reunión de rendimiento (1 vez al mes más o menos)
 - ✓ Es para entender el resultado de las empresas receptoras de la inversión, confirmar el momento de ofrecimiento de acciones al público y venta de la empresa y, también, confirmar el precio estimado de acciones al ofrecer al público y el precio de venta de acciones.

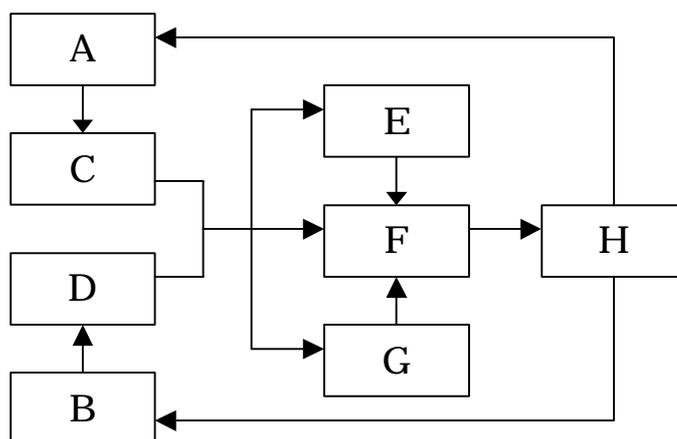
- ◇ Análisis sobre el retorno del conjunto de cartera (Véase la “Planilla para analizar el rendimiento de inversión” anexa.)
 - ✓ Tasa interna de rendimiento (TIR) por el método de descuento de cash flow
 - ✓ Tasa de multiplicación de recuperación del fondo invertido

- ◇ Norma de evaluar el precio en el mercado para el activo residual de la cartera
 - ✓ Acción cotizada en la bolsa de valores, etc.
 - Evaluar su precio mediante el precio final en el final de mes más inmediato, etc.
 - ✓ Acción no cotizada en la bolsa de valores, etc.
 - En cuanto al aumento de evaluación, evaluar su precio mediante un precio apropiado según su consideración entre los precios financieros en el momento más inmediato.
 - En cuanto a la disminución de evaluación, evaluar su precio con el precio más bajo entre el precio financiero en el momento más inmediato y el precio con posibilidad de recuperar.

3. Control de riesgo

Proceso para tomar la decisión sobre la inversión

- ◇ Aclaración y sistematización del proceso para tomar la decisión sobre la inversión



- A: Objetivo y condiciones restrictivas de la inversión y especificación y cuantificación de la selección
- B: Investigación y análisis del ambiente de inversión (El aspecto económico, social, político y estudio según zona y tipo de industria/sector y etapa de inversión)
- C: Política y estrategia para la inversión de cartera
- D: Estimación sobre el ambiente de inversión
- E: Monitoreo de factores que harán variar el objetivo, restricción y selección de la inversión
- F: Construcción de la cartera: Distribución de bienes (entre zona y tipo de industria/sector y etapa de

inversión), optimización de la cartera, determinación de empresas a las cuales hace la inversión y ejecución de la inversión

G: Monitoreo de factores que harán variar el ambiente de inversión

H: Cumplimiento del objetivo de inversión y evaluación del rendimiento

Organización pertinente

Comité de inversión: Decisión a favor o en contra de la inversión y monto de inversión

Departamento de estudio de inversión: Descubrimiento y estudio de proyectos y propuesta de la inversión al comité de inversión

Expertos contratados: Evaluación en el aspecto tecnológico, de mercado, de estrategia empresarial y comercial, etc., referente a las empresas nominadas para la inversión

Departamento de administración de inversión: Estudio y estimación del ambiente de inversión (macroanálisis y microanálisis del ambiente doméstico e internacional)

Departamento de operación de inversión: Trabajos prácticos desde la etapa de ejecución de la inversión hasta la etapa de recuperación de la inversión y contabilidad de cartera

Oficina de examinación: Inspección interna

Comité de inversión

✧ Es la organización independiente a la organización de la sociedad

✧ Es la organización de resolución final para tomar la decisión sobre la inversión

✧ El departamento de estudio de inversión propone al comité de inversión, únicamente aquellos proyectos de inversión apropiados según su consideración.

✓ En el documento de la propuesta de inversión, deben estar anexos otros documentos tales como del comentario de expertos contratados y del análisis de riesgo/retorno (Cuantificar el impacto sobre la cartera que puede causar las empresas nominadas para la inversión) hecho por el departamento de administración de inversión.

✧ Decisión a favor o en contra de la inversión y monto de inversión

✧ Cada uno de los miembros del comité de inversión tiene el mismo derecho de 1 voto.

✧ Por regla general la decisión será por mayoría.

✧ El presidente del comité de inversión tiene el derecho de resolución especial (Derecho de hacer una resolución diferente a la decisión tomada por mayoría)

✧ Registrar en el acta de la sesión la decisión a favor o en contra tomada por cada uno de los miembros del comité de inversión (incluido el presidente) y, en caso de haber recurrido al derecho de resolución especial, este hecho y su razón y guardarla junto con otros documentos tales como de la propuesta de inversión por el departamento de estudio de inversión, del comentario de expertos contratados, de datos de análisis de riesgo y retorno y autoriza a

los socios inversionistas el acceso a estos documentos si ellos lo solicitan (Clarificación de la responsabilidad).

Inspección interna (Oficina de examinación)

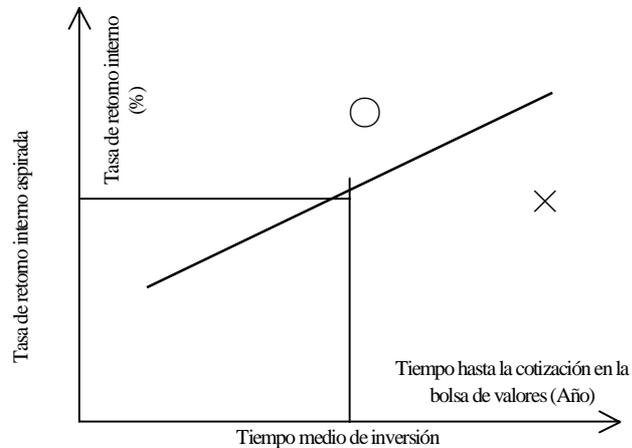
- ✧ Hacer la inspección interna necesaria sin que de importancia a la jerarquía de cargo en la organización de la sociedad de inversión.
- ✧ Inspeccionar si están realizando los trabajos diarios en conformidad con la regla establecida.
- ✧ Examinar si están ejecutando en forma justa y conveniente los casos que no están estipulados en el texto formal.
⇒ Especialmente, sobre los procesos para tomar la decisión de inversión.

Control de riesgo (Departamento de administración de inversión)

- ✧ Monitorear siempre el ambiente rodeado a la cartera tanto en el aspecto macro como en el aspecto micro.
 - ✓ Estudio, análisis y estimación del ambiente de inversión
 - ✓ Monitoreo de factores que hacen variar el objetivo, restricción y selección de inversión
 - ✓ Monitoreo de factores que hacen variar el ambiente de inversión
- ✧ Evaluación y control del riesgo/ retorno en forma sistemática y cuantitativa sobre
- ✧ Medidas para reducir el riesgo: Inversión dispersa
 - ✓ Dispersión de zonas, dispersión de tipos de industria y sectores, dispersión de etapas de inversión
- ✧ Norma de evaluación: Punto de referencia
 - ✓ Norma para evaluar tanto el riesgo como el retorno
⇒ Ejemplo: Registro e índice del seguimiento del grupo de mismo tipo de fondos (Grupo con el mismo objetivo, política, etc., de inversión)
 - ✓ Es también la norma para evaluar el resultado de inversión.
- ✧ Captación del riesgo absoluto y relativo
 - ✓ Captación cuantitativa del riesgo absoluto: Coeficiente de riesgo en el punto de referencia (= Valor β)
 - ✓ Riesgo relativo: Captar cuantitativamente la correlación entre la zona, tipo de industria, sector y etapa de inversión (= Coeficiente correlativo).
- ✧ Evaluación del riesgo/ retorno esperado del conjunto de cartera (\leftarrow Valor β y coeficiente correlativo)
- ✧ Cuantificar el grado de impacto sobre la cartera que causará las empresas nominadas para la inversión y presentar al comité de inversión los datos analíticos de riesgo/ retorno.
- ✧ Evaluación del resultado de inversión
 - ✓ Evaluación por ambos lados de riesgo/ retorno mediante el punto de referencia
 - ✓ Análisis de factores del resultado de inversión
 - ✓ El resultado sirve de dato básico para la especificación, cuantificación, estudio y análisis del objetivo, restricción, selección y ambiente de inversión, ya que el resultado puede ser como factor que hace variar el objetivo, restricción, selección y ambiente de inversión y el proceso de tomar la decisión de inversión se quedará en forma circular.

- En el presente caso del capital de riesgo, debido a la falta de datos, se considera que no sea factible de inmediato el control de riesgo arriba mencionado. Por lo tanto, es deseable sugerir la siguiente operación durante algún tiempo:

➤ Punto de referencia: Situar en el eje horizontal el tiempo hasta la cotización en la bolsa de valores (Riesgo) y en el eje vertical la tasa de retorno interno (Retorno) y plotear el tiempo medio de inversión del conjunto de cartera y la tasa de retorno interno aspirada. A continuación, de acuerdo con cada tiempo de inversión (Tiempo hasta la cotización en la bolsa de valores), elaborar la gráfica plotando la tasa de retorno interno que aspira obtener.



◆ Puede considerar que sean deseables para destinar la inversión los casos que sitúan arriba de esta gráfica y no deseables los que sitúan abajo de la misma gráfica.

➤ Riesgo absoluto: Si el tiempo de inversión es más largo que el tiempo medio de inversión del conjunto de cartera (Tiempo hasta la cotización en la bolsa de valores), deberá considerar alto el riesgo y si es más corto, deberá considerar lo bajo.

Si es alto el riesgo, la tasa de retorno interno tendrá que ser más alta que la tasa de retorno interno aspirada del conjunto de cartera. En cambio, si es bajo el riesgo, la tasa de retorno interno podrá ser más bajo que la tasa de retorno interno aspirada.

◆ El objetivo final de la “evaluación de empresas” nominadas para la inversión es obtener el valor estimado del “tiempo hasta la cotización en la bolsa de valores” y de la “tasa de retorno interno”.

➤ Riesgo relativo: En cuanto al coeficiente correlativo, desatenderlo por el momento.

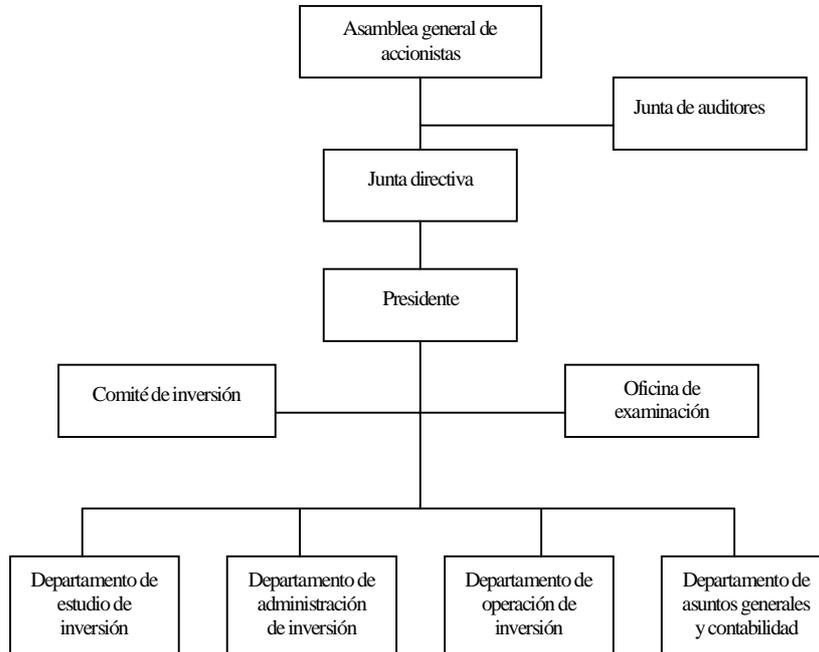
➤ Riesgo/retorno del conjunto de cartera: Tal como está descrito en la “planilla para analizar el rendimiento de inversión” adjunta, mediante el tiempo de inversión y tasa de retorno interno según cada una de las empresas receptoras de la inversión calcular el tiempo medio de inversión y tasa de retorno interno del conjunto de cartera.

No es posible calcular sin tener el coeficiente correlativo entre cada una de las empresas receptoras de la inversión, por lo tanto no hacer caso por el momento.

4. Organización e incentivo

Organización

◇ Organigrama



Incentiva para el personal profesional

◇ Esquema de incentivo

- ✓ Introducción de sistema de proyecto (Dejar aclarado quiénes son empleados de la sociedad participados y cuál es el grado de sus participaciones por cada uno de los proyectos de inversión.)
- ✓ Introducción de sistema de puntos ⇒ La operación de inversión es un trabajo que requiere un esfuerzo continuo.
 - Número de empresas informadas para el desarrollo
 - Número de proyectos presentados en la reunión sobre el proyecto de inversión
 - Número de inversiones ejecutadas y sus montos (Dar importancia a la relación con el riesgo de inversión)
 - Sistema de remuneración por el éxito

WORKING PLAN

**REGULATION OF THE FUNCTIONING OF THE INVESTMENT SOCIETY: VENTURE
CAPITAL**

**REGULATION OF THE FUNCTIONING FOR THE MANAGING PARTNERS:
VENTURE CAPITAL INVESTMENT PROGRAM**

APPROVAL SHEET

Document code:

Description of the document:

Regulation of functioning for the managing partners of the Venture Capital Investment Program.

Made by:	Signature	Date
		07/09/2001

CONTENTS

PAGE

1. General Objective

2. Scope, Limitations and coverage

3. Person or entity responsible

4. General Norms

5. Specific Norms

6. Procedures

6.1. Conditions for the Investment Analysis

6.6.1. Description of the Procedure

6.6.2. Flow chart

6.6.3. Forms and manuals.

6.6.4. Annex

6.2. Supervision visits

6.6.1. Description of the Procedure

6.6.2. Flow chart

6.6.3. Forms and manuals.

6.6.4. Annex (do not apply)

7. Glossary of terms

1. GENERAL OBJECTIVE

To norm the procedures through which the Venture Capital Investment Society, established based on the legal figure regulated by the special law in this subject and the trade code, can carry out temporary participations in the capital of the non-financial small and medium enterprises whose projects, once analyzed by the Investment Society, are considered feasible.

2. SCOPE, LIMITATIONS AND COVERAGE

It is regulated and described the participation, of the managing partners of the venture capital investment society, in the capital of a society or a beneficiary company. This participation is temporary or it is up to the day the company or the expansion project is consolidated. The start-up stage of a project is supported with **capital resources and consultancy**, therefore, the company or project, later on, can keep growing by its own.

3. PERSON OR ENTITY RESPONSIBLE

The Board of Directors of the Venture Capital Investment Society created in order to participate in the capital of the non-financial companies whose stocks are not publicly traded.

INVESTMENT POLICIES

4. GENERAL NORMS

1. The venture capital or governmental, and/or private investment capital, aims to develop the regions through the small and medium enterprises dedicated to the activities of manufacture, services, agro industries, software development, hydrocarbon and mining.
2. The venture capital or governmental, and/or private investment capital, defined as the temporal and minority participation in the capital of a beneficiary company, that does not quote in the stock exchange, is managed by a board of directors, conformed by the program's managing partners, who are the people in charge of performing the capital investments in the companies that qualify for that purpose.
3. The venture capital investment society, which has own legal personality, is a diversified entity of investment and it is conformed by the managing partners representatives of FONCREI, FONDO DE DESARROLLO REGIONAL (Regional Development Fund) and any other INSTITUTION or public or private legal person that provides the corresponding resources.
4. The managing partners of the venture capital program can obtain support, for the management of the investment, from the corporations and/or natural persons specialist in the corresponding area; therefore, a control of the executed investments can be performed constantly.
5. The managing partners should invest in preferred stocks with a medium and long horizon for the return of the investment, as well as, in companies with good potential of growth and well defined mechanisms by which the exits of the investments are performed without any inconvenient.
6. It is the responsibility of the managing partners to make sure that the authorized investments were executed and that they are presented in the Balance Sheet of the Beneficiary Companies, according to the general accepted accounting norms.

7. To guard that the operations resulting from the line of business of the beneficiary companies, in other words, the profit and loss in sales, are properly included in the Financial Statements.
8. The venture capital investment society can incorporate new funds destined to the investment in new beneficiary enterprises as follows:
 - a. When the funds comes from the same initial partners. In this case, those funds will be managed within the same portfolio.
 - b. When a new partner joins. In this case, the amount that constitute this fund will be managed as an independent portfolio.
9. The initial capital of the investment society will be formed by the contributions made by the partners of the venture capital fund. Such fund will be invested in the different companies as follows: 10% in start-up companies and the remaining 90% in early and expansion stage companies.
10. The present regulations will prevail over any other internal instrument that regulates the procedures related to the Portfolio of the Venture Capital Investment Society.

INVESTMENT POLICIES

5. SPECIFIC NORMS

1. The small and medium enterprises qualified for the investment should be supported by projects whose useful life correspond to medium and long terms. However, the time to redeem the shares is between two (2) to five (5) years.
2. The managing partners in charge of investing the capital of the society are the responsible of administering the stock portfolio, keeping the registers, books and the files of each beneficiary.
3. The preferred shares obtained from the investment represent the property of the assets of the company. They are acquired in favor of the entity or society that FONCREI creates for such purpose. In other words, a public limited company to administer and execute venture capital programs.
4. The shares that participate as preferred shares in the capital gain and the liquidation of the assets should be convertible into common shares at the moment of redeeming the capital.
5. The qualified enterprise beneficiary from the investment should sign a contract with the Venture Capital Investment Society, in which, it has to be specified the clauses and conditions of the investment to be executed, as well as the duties and obligations of each party.
6. When calculating the maximum amount of the investment to be executed, it will be taken into account the following:
 - a. The accounting capital shown in the Balance Sheet should be capitalized into shares according to the formalities of the law.
7. The investment can be carried out through non negotiable shares and bonds convertible automatically into shares in their expiring day.
8. In case, the investment of the venture capital society is carried out through non negotiable bonds convertible into shares, they can have different expiring days. Once these bonds, in a first expiring stage, are

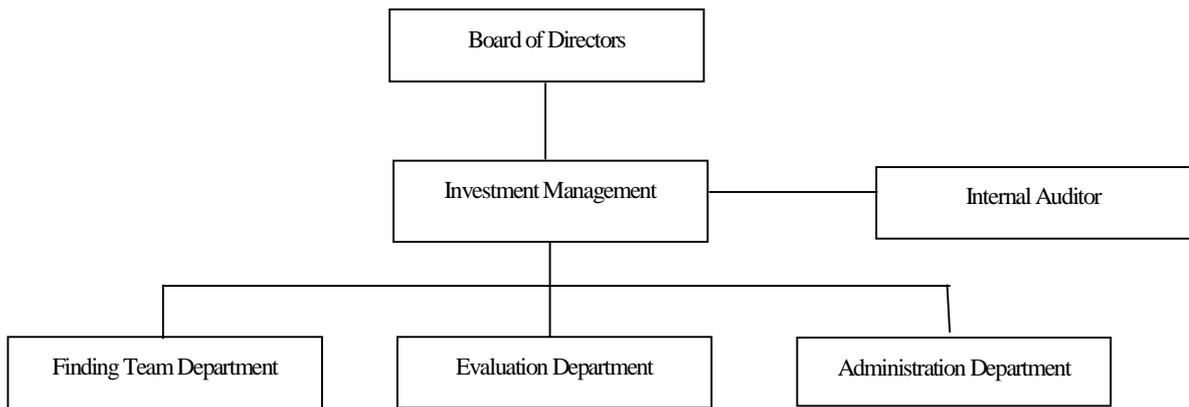
exchanged for the corresponding shares, the company receiving the investment is obliged to acquire the shares. In the second expiring stage of the non negotiable bonds convertible into shares, the first option to acquire the shares is for the issuer company, in the contrary, the resulting shares will be negotiated through third parties or the Stock Exchange.

This process aims for the beneficiary company to remain being the main shareholder.

9. In any case, the maximum amount of the investment should not exceed 40% of the paid-in capital of the company.
10. Annually, the beneficiary company is obliged to establish an amortization fund which is destined to pay the following:
 - a. The shares, coming or not, from the Investment Bonds.
 - b. The remuneration, starting from the second year, of the Manager designated by the Venture Capital Investment Society.
 - c. The interests established in the issuance of the corresponding Bonds.
11. Once the investment is executed, the Venture Capital Investment Society will appoint a representative for the Board of Director of the beneficiary company, having this person voting right.
12. In addition to the representative of the Venture Capital Investment Society for the beneficiary company's Board of Directors, it will also be appointed a Manager who will work together with the legal representative of the beneficiary company, in the operating and financial matters. The remuneration of this Manager will be paid, in the first year, through an account that the Venture Capital Investment Society will create based on the amount of the investment.
13. In relation to possible modifications to the initial project, which was evaluated to be object of investment, these should be previously approved by the Board of Directors of the Venture Capital Investment Society.

ORGANIZATIONAL CHART

SICR C.A. (Venture Capital Investment Society)



ANNEX 3

COMPOSICION DEL MANUAL DE EVALUACION DE LA EMPRESA

Anexo 3 COMPOSICION DEL MANUAL DE EVALUACION DE LA EMPRESA

1. Procedimiento de trabajos

- Método para proceder a los trabajos de evaluación de la empresa

2. Hojas para la evaluación

- Planilla de evaluación total de la empresa
- Apéndice: Fórmulas para calcular indicadores financieros
- Criterio en las distintas etapas hasta el ofrecimiento de acciones al público
- Evaluación sobre el mercado para el negocio objeto
- Evaluación sobre la capacidad en la tecnología, mercancía y venta
- Evaluación sobre el empresario
- Formulario para la recomendación de inversión

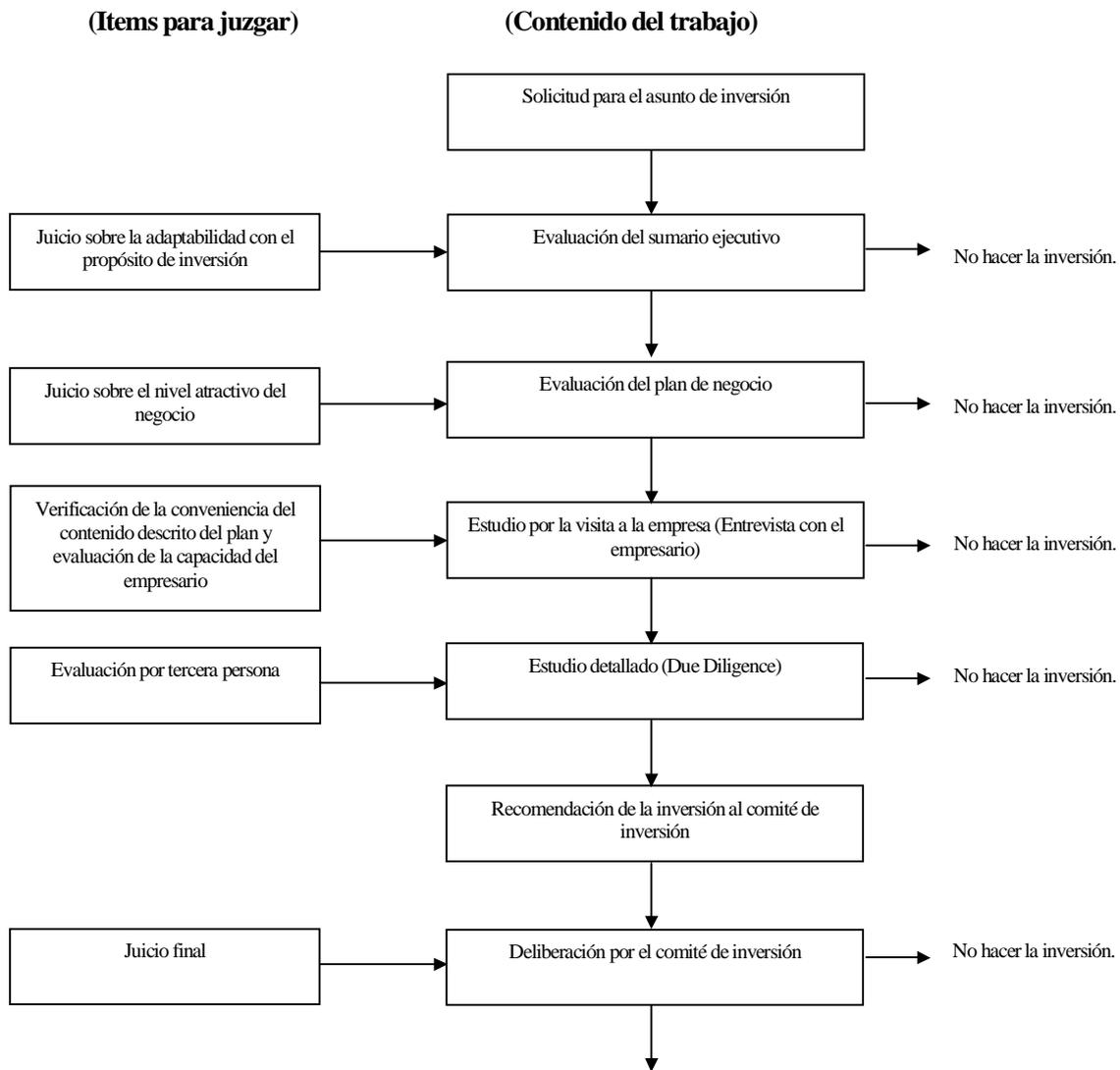
3. Plan de negocio

- Plan de negocio (Formato estándar)

1. Procedimiento de trabajos

Método para proceder a los trabajos de evaluación de la empresa

1) FLUJO DE LOS TRABAJOS DE EVALUACION DE LA EMPRESA



2) Evaluación del resumen ejecutivo

(Tiempo necesario neto: 0,5 día)

■ Objetivo

- Eliminar el asunto de inversión que no concuerda con la política de inversión.
 - En cuanto al caso que no concuerda su contenido con la política de inversión al leerlo en la primera ocasión, en ese momento mismo decide no hacer la inversión.

■ Método de obtención

- En la primera ocasión de contacto con una empresa, le pide la presentación de dicho documento.
- En este caso, debe informar claramente a la empresa la cantidad de páginas del texto, ítems y método de descripción abajo mencionada.
- También, debe informar que le exigirá la presentación del plan de negocio en forma completa en la siguiente etapa.

■ Cantidad de páginas del texto

- Cantidad de páginas del texto: Texto en menos de 3 páginas.
- Imagen concreta: Puede terminar en leer en menos de 10 minutos y permite juzgar el contenido en menos de 30 minutos.

■ Composición (Items indispensables de describir)

- Cubierta: Nombre de la empresa y dirección para contacto (Nombre de persona, dirección, número de teléfono y facsímil y dirección de correo electrónico)
- En el texto: Contenido del negocio (En forma bien resumida). Valor social del negocio. Cliente y mercado correspondiente. Mercancía y servicio a ofrecer. Análisis del mercado. Demanda concreta del cliente. Situación competitiva. Estimación de la venta. Programa de desarrollo. Estrategia de producción y comercialización. Directivos.

■ Método de descripción

- Describir únicamente las conclusiones en forma simple y resumida dividiéndolas en orden numérico.
- Describir lo más cuantitativo posible empleando cifras.

3) Evaluación del plan de negocio

(Tiempo necesario neto: 1 día)

■ Objetivo

- Juzgar el nivel atractivo del negocio y tomar decisión de entrar o no en el estudio serio por la visita a la empresa y en el estudio detallado.
 - Obtener el plan de negocio y juzgar basándose a la “Planilla de evaluación” anexa.

Planilla de evaluación: Criterio en las distintas etapas, Evaluación sobre el mercado para el negocio objeto y Evaluación sobre la capacidad en la tecnología, mercancía y venta

- En cuanto al caso que no obtiene un determinado nivel de evaluación, en este momento mismo decide no hacer la inversión.

■ Método de obtención

- Al comunicar la aprobación en la examinación del sumario ejecutivo, también le informa la necesidad de presentación del plan de negocio.
- En ese momento, informarle claramente la cantidad de páginas del texto e ítems abajo mencionada.
- En caso de que le es difícil a dicha empresa elaborar por sí misma, le envía el formato estándar anexo y le pide la devolución de este formato luego de anotarlo.

■ Cantidad de páginas del texto

- Cantidad de páginas del texto: Texto en menos de 30 páginas.
- Imagen concreta: Puede terminar en leer en menos de 1 hora y permite juzgar el contenido en menos de 2 horas.

■ Composición (Items indispensables de describir)

- Cubierta: Título del negocio, índice de materias y dirección para contacto (Nombre de persona, dirección, número de teléfono y facsímil y dirección de correo electrónico)
- Texto:
 - (1) Puntos esenciales (Anexar el Sumario ejecutivo.)
 - (2) Sumario de la empresa (Nombre, dirección, organigrama, lista de accionistas, patente y número de empleados)
 - (3) Contenido del negocio (Mercancía y servicio, mercado de meta, clientes de la venta, escenario de comercialización y programa)
 - (4) Análisis del mercado (Atributo de clientes, tendencia del mercado, análisis competitiva, estrategia de diferenciación, porción estimada de su ocupación en el mercado, estimación de su venta)
 - (5) Plan de desarrollo y mercadotecnia (Plan de desarrollo, producción y venta. Inversión y gastos necesaria)
 - (6) Miembros de la junta directiva (Carrera y experiencia, facultad de administración empresarial, capacidad tecnológica y comercial y facultad de control de trabajos)
 - (7) Riesgos estimables y sus contramedidas (Enumerar la mayor cantidad posible de riesgos y describir las medidas para esos riesgos.)
 - (8) Estimación de ingresos y gastos (Estimación de pérdidas y ganancias trimestrales, balance general aproximado y programa de financiación)
 - (9) Referencia de contacto (Unas 20 personas. Véase la página de análisis detallado)

4) Estudio por la visita a la empresa (Entrevista con el empresario)

(Tiempo necesario neto: De 3 a 5 días)

■ Objetivo

- En cuanto a los ítems importantes del plan de negocio, confirmar con la empresa el fundamento de sus puntos de énfasis que esa empresa manifiesta.
- En cuanto a aquellos ítems no explicados con suficiencia en el plan de negocio, confirmar con la empresa el verdadero motivo de esa explicación no suficiente.
- Señalar los problemáticos en el plan de negocio y confirmar con la empresa la posibilidad de modificarlos.
- Evaluar la facultad y naturaleza humana del empresario mediante una serie de conversación.
 - De acuerdo con el resultado de entrevista, hacer de nuevo la “Planilla de evaluación” anotada al evaluar el plan de negocio.
 - Evaluar la facultad y naturaleza humana del empresario mediante una serie de conversación y anotarlo en la hoja de la “Evaluación sobre el empresario” que está adjuntada.
 - Para hacer el juicio total, completar la “Planilla de evaluación total de la empresa” que está adjuntada.
 - En cuanto al caso que no obtiene un determinado nivel de evaluación, en ese momento mismo decide no hacer la inversión

■ Establecer la cita

- Al comunicar la aprobación en la examinación del plan de negocio, también establecer la fecha y hora de la visita a la empresa para el estudio.
- En este caso, informar claramente el objetivo arriba mencionado de la ejecución de este estudio por la visita.
- Pedir a la empresa que asistieran todos los miembros de la junta directiva para esa fecha.

■ Método para proceder la entrevista en la fecha acordada

- Confirmar el contenido del plan de negocio
 - Recibir la explicación complementaria de ellos.
 - Confirmar tanto el fundamento de sus puntos de énfasis que la empresa manifiesta como los ítems que no están claros.
 - Señalar de nosotros los problemáticos y confirmar cuáles son sus medidas para dichos problemáticos.
- Entrevista individual con los miembros de la junta directiva
 - Realizarla con el presidente y cada uno de los directores encargados del desarrollo y tecnología, venta, asuntos financieros y administración respectivamente siendo ellos como principales objetos para la entrevista.
 - Escuchar detalladamente sobre sus carreras en el pasado y cargos en ejecución y confirmar los siguientes puntos:
 - a. Capacidad profesional (Conocimiento y experiencia en el cargo y trabajo que desempeña)
 - b. Política de ejecutar sus cargos y trabajos (¿Coincide con la cultura y situación actual de la empresa?)
 - c. Personalidad (¿Tiene la pasión, sinceridad, perseverancia, etc., necesaria para cumplir el negocio?)

5) Estudio detallado (Due Diligence)

(Tiempo necesario neto: 2 semanas)

■ Objetivo

- Mediante el estudio basado en una serie de preguntas por la escucha, verificar la autenticidad de informaciones dadas por la empresa candidata para la inversión.
 - En caso de confirmarse alguna falsedad, error en su perspectiva y equivocación en interpretación de carácter importante, pedir de nuevo la explicación a la empresa.
 - De acuerdo con el resultado de lo arriba mencionado, revisar por completo la evaluación hecha hasta este momento.
 - En caso de que el resultado revisado está por debajo del criterio de evaluación, en este momento mismo decide no hacer la inversión.
 - En caso de confirmarse alguna falsedad de información considerablemente seria, en ese momento mismo decide no hacer la inversión.

■ Referencia de contacto

- Pedir la presentación de la lista de referencia de contacto abajo indicada, junto con la presentación del plan de negocio.
 - Personas a quienes pregunta sobre el contenido del negocio:
Clientes, contrapartes de negocio, personas interesadas en el círculo industrial y comercial, consultores, asociaciones industriales y comerciales
 - Personas a quienes pregunta sobre la naturaleza humana del empresario:
Jefes, compañeros y subordinado en su trabajo pasado, clientes, profesores y discípulos en su estudio, amigos, etc.
 - Unas 20 personas en total.

■ Método de ejecución

- Principalmente se ejecuta mediante una entrevista por teléfono y se realizará una entrevista personal según el caso que requiera.
- En caso de ejecutarla por teléfono, debe terminar la conversación entre 20 y 30 minutos.
- Pedir que presente algunas personas adecuadas de contacto adicional.
- Buscar nosotros mismo a algunas personas que podrán contestar las siguientes preguntas para escuchar la opinión de esas personas.

■ Contenido de preguntas

- Contenido del negocio:
 - a. Identidad de la persona a quien hace preguntas (Su historia personal y relación con la empresa)
 - b. Materias relacionadas con el producto y tecnología (Ventaja y desventaja del producto, originalidad del producto, problemáticos en el desarrollo, puntos por mejorar, etc.)
 - c. Materias relacionadas con el mercado (Tamaño del mercado y su posibilidad de crecimiento, tendencia del círculo comercial e industrial, demanda en el mercado, pertinencia del precio, etc.)
 - d. Situación competitiva (¿Cuáles son competidores? ¿Tiene posibilidad de ganar?, etc.)
 - e. Otras (¿Comprará usted el producto de esta empresa? ¿Hará inversión en este caso? ¿Cuál será riesgo?, etc.)
- Naturaleza humana de los miembros de la junta directiva:
 - a. Identidad de la persona a quien hace preguntas (Su relación con la persona objeto del estudio)
 - b. Impresión general de la persona objeto del estudio

- c. Resultado obtenido en el trabajo de la persona objeto del estudio (¿Qué y cómo ha sido evaluado?)
- d. Comentario sobre fracasos que ha tenido la persona objeto del estudio (¿Cómo ha sido su acción para tratar con dichos fracasos?)
- e. Cualidades y defectos que tiene la persona objeto del estudio (Tanto en el trabajo como en la vida)
- f. Relaciones interpersonales de la persona objeto del estudio
- g. Política de ejecución de su cargo de la persona objeto del estudio (Tanto en la administración personal como en el control de presupuesto y fecha de entrega)
- h. Fuerza y resistencia de la persona objeto del estudio contra la adversidad
- i. Capacidad de ejecución de su cargo y trabajo de la persona objeto del estudio (Especialmente, su papel que desempeña en la empresa actual.)
- j. Otras (¿Comprará usted el producto de esta empresa? ¿Hará inversión en este caso? ¿Cuál será riesgo?, etc.)

6) Recomendación de la inversión al comité de inversión/Deliberación por el comité de inversión
(Tiempo necesario neto: 1 semana)

■ **Recomendación de inversión al comité de inversión**

- Después del estudio detallado, si el encargado del asunto de inversión considera factible la inversión, hace la recomendación de inversión ante el comité de inversión.
- Al hacer la recomendación de inversión, debe elaborar el formulario de la recomendación de inversión que está adjuntado, basándose al resultado de los estudios realizados hasta ahora.
- Según casos que sean necesarios, anexar las informaciones y datos complementarias útiles para el análisis que hacen los miembros del comité.

■ **Método de anotación en el formulario de la recomendación de inversión**

- Resumir en forma simplificada dentro de 5 páginas.
- Especialmente, en cuanto a los siguientes ítems, expresar las conclusiones en forma bien ordenada y clara.
 - a. El mayor punto atractivo de este caso (En forma bien resumida)
 - b. Envergadura y posibilidad de crecimiento del mercado
 - c. Ventaja que tiene el producto y servicio
 - d. Competitividad de la empresa (Tecnología, producción y venta)
 - e. Rentabilidad y posibilidad de crecimiento de la empresa
 - f. Capacidad de los miembros de la junta directiva
 - g. Ofrecimiento de acciones al público
 - h. Uso de fondos
 - i. Rentabilidad de la inversión
- Sin ocultar, anotar correctamente sobre los riesgos y otros puntos de consideración que pueden existir en la ejecución de la inversión.

■ **Deliberación por el comité de inversión**

- Hasta que se celebra la deliberación, cada uno de los miembros del comité de inversión debe leer y captar bien el contenido del formulario de la recomendación de inversión (Obtener las informaciones y datos necesarias).
- Aparte de las informaciones y datos facilitadas en el formulario de la recomendación de inversión, cada uno de los miembros del comité de inversión debe recopilar los materiales útiles para juzgar, aprovechando su propia red de relación personal.
- Cada uno de los miembros del comité de inversión debe tener su propia opinión teniendo en cuenta la política de inversión de la sociedad de inversión, el significado político de la ciudad, etc.

2. Hojas para la evaluación

- Planilla de evaluación total de la empresa
- Apéndice: Fórmulas para calcular indicadores financieros
- Criterio en las distintas etapas hasta el ofrecimiento de acciones al público
- Evaluación sobre el mercado para el negocio objeto
- Evaluación sobre la capacidad en la tecnología, mercancía y venta
- Evaluación sobre el empresario
- Formulario para la recomendación de inversión

Criterio en las distintas etapas hasta el ofrecimiento de acciones al público

Nombre de la empresa : _____

Fecha de elaboración : _____

Elaborado por : _____

Marcar con en la etapa correspondiente.

		Etapa temprana	Etapa media	Etapa pre-IPO
Período hasta el ofrecimiento de acciones al público		Más de 5 años	De menos de 5 hasta 2 años	Menos de 2 años
Datos cuantitativos	Envergadura de la empresa (Venta)	Importe de ventas Menos de Bs.	Importe de ventas Menos de Bs.	Importe de ventas Menos de Bs.
	Crecimiento (Tasa de crecimiento de la venta)	Tasa anual: Más de 30 %	Tasa anual: Más de 20 %	Tasa anual: Más de 10 %
	Rentabilidad (Ganancia corriente)	Menos de Bs.	Más de Bs.	Más de Bs.
Punto de observación cualitativa		<ul style="list-style-type: none"> • ¿Tendrá la capacidad de desarrollo y la posibilidad de crecimiento? • ¿Será posible llegar a crecer a la envergadura de empresas existentes, cuyas acciones están ofrecidas al público? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Tendrá la capacidad de desarrollo y la posibilidad de crecimiento? • ¿Tiene establecida la base de su negocio y renta? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Va llegando a conseguir las condiciones para ofrecer sus acciones al público?
Situación de inversión		Inversión de alto riesgo	Inversión seria	Inversión puente
Evaluación total				

Evaluación sobre el empresario

Nombre de la empresa : _____

Fecha de elaboración : _____

Elaborado por : _____

✂ En cuanto a cada uno de los ítems, marcar con en una de las 4 categorías de evaluación y en cuanto al juicio total de los ítems de 1 a 5, anotar A, B, C o D.

	Muy buena (A)	Buena (B)	Regular (C)	Mala (D)	Juicio total		Muy buena (A)	Buena (B)	Regular (C)	Mala (D)	Juicio total	
1. Estrategia					1.	• Es una persona perseverante.						
• Tiene la facultad de perspicacia.						• Tiene la facultad en la toma de decisión.						
• Tiene la filosofía de administración empresarial adecuada.						• Tiene la capacidad de negociación.						
• Tiene el sentido de visión internacional.						4. Confiabilidad						4.
• Tiene la capacidad en la recopilación de informaciones.					• No mezcla los asuntos oficiales con los privados.							
• Tiene la facultad de intuición en la administración empresarial.					• No miente.							
2. Planificación					2.	• No vive lujosamente.						
• Tiene la capacidad de entender el significado de cifras y cuentas.						• Escucha bien lo que comenta otra persona.						
• Tiene un fuerte concepto sobre la rentabilidad.						• No oculta los problemas.						
• Puede elaborar el plan de negocio adecuado.						5. Miembros de la junta directiva						5.
• Tiene la concreción en su plan.						• El presidente tiene don de mando.						
• Expresa su idea con coherencia.					• El presidente tiene el sentido de equilibrio.							
3. Capacidad de ejecución					3.	• El presidente es estimado y respetado por otras personas.						
• Tiene la fuerza física resistente.						• Los directivos actúan en equipo.						
• Es una persona activa en ejercer acciones necesarias						• Cuenta con director(es) que domina(n) bien los asuntos financieros.						

Evaluación sobre el mercado para el negocio objeto

Nombre de la empresa : _____

Fecha de elaboración : _____

Elaborado por : _____

* En cuanto a cada uno de los ítems, marcar con ○ en A, B, C o D que corresponde.

Envergadura de mercado (Evaluar por la envergadura de ventas de esta compañía de 3 años después)	A Muy grande	B Grande	C Regular	D Pequeña
En caso de la etapa temprana	Más de Bs.	Más de Bs.	Más de Bs.	Menos de Bs.
En caso de la etapa media	Más de Bs.	Más de Bs.	Más de Bs.	Menos de Bs.
En caso de la etapa pre-IPO	Más de Bs.	Más de Bs.	Más de Bs.	Menos de Bs.

Crecimiento de mercado (Evaluar por la tasa anual media de crecimiento de ventas de esta compañía en los 3 años)	A Muy grande	B Grande	C Regular	D Pequeña
En caso de la etapa temprana	Más de 50 %	Más de 30 %	Más de 20 %	Menos de 20 %
En caso de la etapa media	Más de 30 %	Más de 20 %	Más de 10 %	Menos de 10 %
En caso de la etapa pre-IPO	Más de 20 %	Más de 10 %	Crecimiento positivo	Crecimiento negativo

Situación de competencia	A Muy grande	B Grande	C Regular	D Pequeña
Variación de demanda y precio	No grande	Poco grande	Regular	Grande
Competencia con otras compañías de mismo negocio	No fuerte	Poco fuerte	Regular	Fuerte
Nuevas participaciones	Baja	Un poco baja	Regular	Muy alta
Fluidez de mercado (¿Será fácil ampliar su porción?)	Fácil de ampliar su porción	Posibilidad suficiente de ampliar su porción	Regular	Imposible de ampliar su porción
Diferenciación con otras mercancías	Fácil de diferenciar	Posibilidad suficiente de diferenciar	Regular	Imposible de diferenciar

Evaluación sobre la capacidad en la tecnología, mercancía y venta

Nombre de la empresa : _____

Fecha de elaboración : _____

Elaborado por : _____

* En cuanto a cada uno de los ítems, marcar con en una de las 4 categorías de evaluación y en cuanto al juicio total de los ítems de 1 a 5, anotar A, B, C o D.

(Capacidad en la tecnología y mercancía)

	(A) Muy buena	(B) Buena	(C) Regular	(D) Mala	Juicio total
Competitividad de su mercancía y servicio					
• Tiene originalidad.					
• Difícil de ser imitada.					
• Puede ser desarrollada para otras mercancías y servicios.					
• Coincide con la necesidad de clientes.					
• Es largo el ciclo de su vida.					
Capacidad de desarrollo de su mercancía y servicio					
• Tiene la idea innovadora.					
• Tiene la capacidad en la recopilación de informaciones.					
• Son suficientes sus instalaciones y sistemas.					
• Muestra activo en la inversión de desarrollo.					
• Cuenta con el recurso humano de buena calidad.					
Mecanismo de ofrecer su mercancía y servicio					
• Se dispone del mecanismo claro.					
• Está preparado y ordenado el manual.					
• Está realizando a la perfección el control de calidad.					

(Capacidad en la venta)

	(A) Muy buena	(B) Buena	(C) Regular	(D) Mala	Juicio total
Captación de clientes objetos					
• Tiene clientes fijos.					
• Tiene avanzada la formación de la red de venta.					
• Cuenta con buenos agentes comerciales.					
• Tiene ordenado el sistema de servicio.					
Desarrollo de nuevos clientes					
• Tiene la estrategia clara.					
• Muestra activo en la inversión para recurso humano.					
• Muestra activo en fortalecer y ampliar su red de venta.					
Publicidad y propaganda					
• Es comprensible el contenido de su folleto.					
• Tiene ordenado el método de promoción de venta.					
• Muestra activo en la inversión para la venta.					
• La imagen de su compañía y mercancía es buena.					

Planilla de evaluación total de la empresa (Etapa temprana) 1/2

Nombre de la empresa : _____

Fecha de elaboración : _____

Elaborado por : _____

RESULTADO DE LA EVALUACION:

	Items de evaluación	Unidad	Calificación				
			≥ 50 5 puntos	≥ 30 4 puntos	≥ 20 2 puntos	< 20 0 punto	
Análisis cuantitativo	Crecimiento /10	Tasa de crecimiento del importe de ventas (Promedio en los 2 últimos períodos)	(%)	≥ 50 5 puntos	≥ 30 4 puntos	≥ 20 2 puntos	< 20 0 punto
		Tasa de crecimiento de la ganancia de explotación (Promedio en los 2 últimos períodos)	(%)	≥ 35 5 puntos	≥ 30 4 puntos	≥ 20 2 puntos	< 20 0 punto
	Rentabilidad /10	Tasa de ganancia neta al importe de ventas (Promedio en los 2 últimos períodos)	(%)	≥ 12 3 puntos	≥ 10 2 puntos	≥ 8 1 punto	< 8 0 punto
		EBTIS (Promedio en los 2 últimos períodos)	(%)	≥ 0.5 4 puntos	≥ 0.3 2 puntos	≥ 0.1 1 punto	< 0.1 0 punto
		Ganancia corriente (En el período inmediato)	(Bs)	$\geq \bullet$ 3 puntos	$\geq \bullet$ 3 puntos	$\geq \bullet$ 2 puntos	$< \bullet$ 0 punto
		Dependencia al préstamo (En el período inmediato)	(%)	≥ 45 3 puntos	≥ 50 2 puntos	≥ 55 1 punto	< 55 0 punto
Saneamiento y efectividad /10	Tasa de balance ordinario (En el período inmediato)	(%)	≥ 105 5 puntos	≥ 100 4 puntos	≥ 95 2 puntos	< 95 0 punto	
	Rotación de activo total (En el período inmediato)	(Vez)	≥ 1.1 2 puntos	≥ 1.0 2 puntos	≥ 0.9 1 punto	< 0.8 0 punto	

* Véase la hoja de fórmulas de cálculo para el cálculo de cada indicador.

* Calificación: /30

Planilla de evaluación total de la empresa (Etapa temprana) 2/2

	Items de evaluación	Calificación				
		A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.	
Análisis cualitativo	Capacidad en el mercado /15	Envergadura del mercado	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Crecimiento del mercado	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
	Capacidad en la tecnología y mercancía /15	Situación competitiva	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Competitividad de mercancía y servicio	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Capacidad de desarrollo de mercancía y servicio	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
	Capacidad en la venta /15	Mecanismo de ofrecimiento de mercancía y servicio	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Captación de clientes objetos	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Explotación de nuevos clientes	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
	Capacidad en la administración empresarial /25	Publicidad y propaganda	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Estrategia	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Planificación	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
		Capacidad de ejecución	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.
	Confiabilidad	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.	
	Miembros de la junta directiva	A: 5 pts.	B: 3 pts.	C: 1 pto.	D: 0 pto.	

* Calificación: /70

(Nota) Etapa media : Evaluación cuantitativa 50 y Evaluación cualitativa 50

Etapa Pre-IPO : Evaluación cuantitativa 80 y Evaluación cualitativa 20

Fórmulas para calcular indicadores financieros

1. Crecimiento

1) Tasa de crecimiento de la venta

Fórmula de cálculo: $(\text{Importe de ventas en este período} - \text{Importe de ventas en el período anterior}) / \text{Importe de ventas en el período anterior} \times 100$

Punto de observación: Incremento firme del importe de ventas

2) Tasa de crecimiento de la ganancia de explotación

Fórmula de cálculo: $(\text{Ganancia de explotación en este período} - \text{Ganancia de explotación en el período anterior}) / \text{Ganancia de explotación en el período anterior} \times 100$

Punto de observación: incremento firme de la ganancia

2. Rentabilidad

1) Tasa de ganancia neta a la venta

Fórmula de cálculo: $(\text{Importe de ventas} - \text{Costo de venta}) / \text{Importe de ventas} \times 100$

Punto de observación: Nivel de valor agregado que se produce directamente por productos y servicio

2) EBITS

Fórmula de cálculo: $(\text{Ganancia de explotación} + \text{Costo de investigación y desarrollo}) / \text{Activo total} \times 100$

Punto de observación: Volumen de la renta que se obtiene por las actividades de propio negocio

3) Ganancia corriente

Fórmula de cálculo: $\text{Ganancia de explotación} + \text{Ganancia ajena a la explotación} - \text{Gasto no operativo}$

Punto de observación: Valor absoluta de la renta de empresa con consideración de costo financiero

3. Saneamiento

1) Dependencia al préstamo

Fórmula de cálculo: $\text{Total de deudas con interés} / \text{Activo total} \times 100$

Punto de observación: Nivel de dependencia al préstamo en la financiación

2) Tasa de balance ordinario

Fórmula de cálculo: $\text{Ingreso corriente} / \text{Egreso corriente} \times 100$

Punto de observación: Equilibrio entre afluencia y efluencia de fondos en las actividades de negocio ordinarias

4. Efectividad

1) Rotación de activo total

Fórmula de cálculo: $\text{Importe de ventas} / \text{Activo total} \times 100$

Punto de observación: ¿Cuánto saca partido efectivamente del activo para crear la venta?

Formulario para la recomendación de inversión

Nombre de empresa	Nombre de presidente	Nombre de recomendante

Nota 1 : Describir en menos de 5 hojas en total incluida esta hoja

Nota 2 : De acuerdo con el resultado de estudio, describir las partes atractivas de este asunto basándose a los siguientes ítems;

Envergadura y crecimiento de mercado para el área de negocio.

Competitividad dentro de la rama industrial en la que esté situada la empresa.

Capacidad rentable y de crecimiento de la empresa. Capacidad de administración empresarial. Ofrecimiento de acciones al público.

Uso de fondos de inversión. Posibilidad rentable de inversión

Nota 3 : En cuanto a los riesgos y otros puntos de consideración al ejecutar la inversión, describirlos con exactitud sobre.

(Antecedente de la solicitud de este asunto)

--

(Atracción mayor de este asunto: Describirla bien resumida)

--

(Razón de la recomendación de inversión)

--

3. Plan de negocio

Plan de negocio (Formato estándar)

Formato estándar

PLAN DE NEGOCIO

Nombre de la empresa:

Nombre del representante:

Fecha de fundación: _____
Dirección de la oficina central de la empresa: _____
Capital: _____ mil Bs.
Cantidad de acciones emitidas: _____ acciones (Valor nominal: _____ Bs.)
Rama industrial y tipo de negocio: _____

Fecha de presentación:

1. Política de la administración empresarial

1) Motivo del inicio de su negocio

2) Idea de la administración empresarial

3) Política del negocio de ahora en adelante

4) Imagen futura de la empresa

5) Modo de pensar sobre el ofrecimiento de acciones al público (Compañía con sus acciones ofrecidas al público en la cual esta empresa pone su mira, etc.)

<u>Fecha prevista del ofrecimiento de acciones al público:</u>	
<u>Meta de resultado a obtener en el período normal de ofrecimiento de acciones al público:</u>	<u>Importe de venta (Mil Bs.)</u>
	<u>Ganancia corriente (Mil Bs.)</u>
	<u>Ganancia después de descontar los impuestos (Mil Bs.)</u>

2. Panorama del círculo comercial e industrial y estrategia básica de ahora en adelante

1) Variación en el ambiente de administración empresarial de ahora en adelante (Incluido el rumbo de cambio de la necesidad de clientes)

2) Tendencia del círculo comercial e industrial de ahora en adelante y estrategia de esta empresa

3) Principales temas y medidas de ahora en adelante desde el punto de vista de la administración empresarial (Puntos enfáticos por cada año en el plan de negocio durante los 3 años de ahora en adelante)

(Presente período)

(Próximo período)

(Período siguiente al que viene)

3. Contenido del negocio

Nombre de y tipo de negocio		Situación actual y perspectiva del mercado (Incluido el comportamiento de mercado y ambiente competitivo)	Características de productos y negocio de esta empresa
Productos y negocios existentes			
Nuevos productos y negocios			

Tendencia de venta (Cantidad, precio, etc.)	Principales clientes de venta	Envergadura del mercado			Principales competidores (Porción de cada competidor)	
		3 años antes Presente año 3 años después	Mil Bs.	Porción de esta empresa %		%

4. Productos y negocios en los que la empresa concentra su potencia y energía

		Nombre de productos y negocios ()
Contenido del negocio de productos	(Resumen de productos y negocios)	
	(Posibilidad rentable)	
Clientes y círculo comercial e industrial	(Características de clientes)	
	(Tendencia de otras empresas de mismo tipo de negocio y círculo comercial e industrial)	
Estrategia para poner en la practica su negocio	(Vía de producción y compra)	
	(Método de venta y ruta de venta)	
	(Cooperación con otras empresas)	
Programa de puesta en la practica su negocio	(Tiempo y período de fabricación de prototipo para desarrollo, inversión en instalación y equipo, entrega de prototipo, inicio de venta, etc.)	(Período anterior) (Presente período) (Próximo período) (Período siguiente al que viene)
Fondos	(Fondos necesarios y tiempo)	
Riesgos y detención de riesgos	(Posibilidad de modificar el plan de negocio)	

5 PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISTAS

Productos Importantes - Nombre de la actividad		/ (Actual)	/ (Actual)	/ (Estimated)	/ (Forecasted)	/ (Forecasted)	/ (Forecasted)	/ (Forecasted)
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	Volumen de Venta							
	Margen total (Tasa de interés total)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Total de volumen de venta	Tasa de crecimiento con relación al año anterior	0	0	0	0	0	0	0
Precio costo de venta	< Costo laboral >							
Margen total de ventas	(Índice total de margen)	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!
Gastos administrativos de venta y gastos administrativos generales	(Gastos de planilla)							
Utilidades de operación	Índice de utilidades de operación	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!
Utilidades no operativas	(Intereses recibidos - dividendos)							
Gastos no operativos	(Pago de intereses - Tarifa de descuentos)							
Utilidades corrientes	(Tasa de utilidades corrientes)	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!	0 #DIV/0!
Pérdidas especiales		0						
Utilidades antes del impuesto		0	0	0	0	0	0	0
Utilidades después del impuesto								
Préstamo(Préstamo a largo plazo + Descuento de letra)	(Préstamo a largo plazo + Letra descontada)							
Capital propio	(Índice de capital propio)							
Capital total de uso	(Incluye descuento de letras endosadas)							

6. Plan de fondos

		/(Real)	/(Real)	/(Previsto)	/(Previsto)	/(Previsto)
Uso de fondos	<Contenido de inversión en instalaciones>					
	Terreno (Lugar, área en m ² y precio unitario) = A					
	Edificio (Área edificada en m ² y precio unitario de 1 m ²) = B					
	Maquinaria (Nombre de máquinas y precio) = C					
	Total de inversión en instalaciones = D (D = A+B+C)					
	Otras inversiones (Inversión a empresas subsidiarias, etc.) = E					
	Monto incrementado del fondo de trabajo = F					
	Pago de préstamo = G					
	Total de fondos necesarios = H (H = D+E+F+G)					
Adquisición de fondos	Monto de amortización = I (Incluido el monto de amortización de fondos diferidos)					
	Monto de ganancia reservada = J (Ganancia después de descontar impuestos – dividendo y bonificación para directivos)					
	Monto de aumento de capital y emisión de bonos de empresa = K					
	Monto de nuevo préstamo = L (Incluida la parte de aumento para el descuento de letras)					
Gasto diferido anual de arrendamiento (Saldo de pago diferido de arrendamiento)						
Monto y contenido de costos de investigación y desarrollo (Monto total de costos de materiales, personal, etc., gastados en la investigación y desarrollo. Incluir el monto de adquisición en las instalaciones y equipos para la investigación y desarrollo)						
Número de empleados al final del período (Empleados fijos)						
(Empleados por horas y trabajadores provisionales)						

* $H = I + J + K + L$ (Uso de fondos – adquisición de fondos)

7. Principales clientes de venta y método de venta

Nombre de empresas	Importe de venta (Proporción)		Nombre de empresas	Importe de venta (Proporción)	
	Período anterior /	Presente período /		Período anterior /	Presente período /
1			8		
2			9		
3			10		
4			Las 10 primeras empresas		
5			Exportación		
6			Venta total		
7					

(Características de la ruta de venta)

8. Principales suministradores, subcontratistas y método de compra

Nombre de empresas	Importe de venta (Proporción)		Nombre de empresas	Importe de venta (Proporción)	
	Período anterior /	Presente período /		Período anterior /	Presente período /
1			8		
2			9		
3			10		
4			Las 10 primeras empresas		
5			Exportación		
6			Venta total		
7					

(Características de la ruta de compra)

9. Situación de pérdidas y ganancias mensuales (Durante 12 meses desde el mes más inmediato)

(Unidad: Mil Bs.)

Mes													Total
Venta													
(Mismo mes del año anterior)													
Ganancia corriente													
(Mismo mes del año anterior)													

(Características de pérdidas y ganancias mensuales)

10. Método de pago

		Día de cierre	Día de pago	Detalle
Condición de pago	Venta	Día	Día	Efectivo % Letra % (Días de vencimiento: días) Compensación (Offset) %
	Compra	Día	Día	Efectivo % Letra % (Días de vencimiento: días) Compensación (Offset) %
	Gastos de personal	Día	Día	
	Gastos varios	Día	Día	Efectivo % Letra % (Días de vencimiento: días)

(Características de método de pago)

12. Evolución

Año	Principales eventos en la administración empresarial				
	(Fondo y antecedente de fundación de la empresa, miembros de fundación, etc.)				
		Evolución del resultado de negocio (Anotar necesariamente el resultado de los últimos 10 años como mínimo)			
		Mes de cierre de cuentas	Importe de venta	Ganancia corriente	Número de empleados
		/	(Mil Bs.)	(Mil Bs.)	(Personas)
		/			
		/			
		/			
		/			
		/			
		/			
		/			
		/			
		/			

13. Miembros de la junta directiva

Anotar a todos los directivos.
Si falta espacio, anexar otra hoja.

Cargo (Puesto de trabajo)	Nombre y apellido (Fecha de nacimiento)	Cantidad de acciones en su posesión (Proporción)	Currículum vitae resumido	Relación con el presidente
Presidente /			Lugar de nacimiento: Dirección actual: (Número de teléfono) Historial académico final y especialidad estudiada: Expediente profesional y cargos ocupados: Fecha de la toma de posesión de presidente: Organización en que pertenece: Sueldo anual pagado por la empresa: Mil Bs.	Propia persona
Vicepresidente ()				
()				
()				
()				
()				
()				

*En la columna de "Relación con el presidente", en caso de tener alguna relación especial con el presidente como familiar, de pariente, etc., anotar su contenido.

Número total de directivos: personas (Directivos regulares: personas. Directivos no regulares: personas)

14. Organización de la empresa

1) Organigrama (Anotar el responsable y número de trabajadores en los principales puestos)

2) Principales reuniones periódicas (Reunión de la junta directiva, comercial, de producción, etc.)

Nombre de la reunión	Período de celebración	Puesto correspondiente	Contenido y comentario

3) Empleados

	/(Real)	/(Real)	/(Real)
Número total de empleados (fijos) al final del período			
Personas en el área de producción			
Personas en el área de investigación y desarrollo			
Personas en el área comercial			
Personas en el área administrativa			
Trabajadores por horas y provisionales			

4) Sobre la reforma organizacional de ahora en adelante

15. Activo para la operación de negocio

*El valor actual cotizado en el mercado será de estimado o aproximado.

(Unidad: Mil Bs.)

Instalaciones para la operación de negocio									
Domicilio de oficina central, sucursales, oficinas comerciales, plantas, etc.	Terreno				Edificio, maquinaria y equipos				Sí o no de derecho de hipoteca (Principales hipotecarios)
	Superficie	Valor contable en los libros	Valor actual cotizado en el mercado	Propietario	Superficie Cantidad. de máquinas	Valor contable en los libros	Valor actual cotizado en el mercado	Propietario	
(Por alquiler, arrendamiento. etc.)	Superficie	Fianza	Propietario		Superficie Cantidad. de máquinas	Fianza	Propietario		
Activo fijo intangible, inversión, etc., y activo diferido	Cantidad de dinero y contenido								
Préstamo a largo plazo									
Fianza para aportación de capital									

16. Empresas relacionadas

(Anotar todas las empresas relacionadas incluidas aquellas con las que tiene relación humana. Si falta espacio, anexar otra hoja.)

(Unidad: Mil Bs.)

Nombre de empresa relacionada <Fecha de fundación> (Nombre del presidente)		< (>)	< (>)			
Capital								
Aportación de nuestra empresa (%) (Aportación a nuestra empresa)								
Aportación por nuestros directivos								
Número de empleados								
Contenido de actividades								
Contenido de operación comercial con la nuestra empresa								
Período de cierre de cuentas		/		/				
Cierre de cuentas	Importe de venta							
	Ganancia corriente							
	Ganancia después de impuestos pagados							
	Activo bruto							
	Activo neto							
Situación de operación comercial por período de cierre de cuentas	Importe de venta de nuestra empresa							
	Monto de compra por nuestra empresa							
	Bonos de venta de nuestra empresa							
	Deuda de compra de nuestra empresa							
	Préstamo por nuestra empresa a empresas relacionadas							
	Préstamo a nuestra empresa por empresas relacionadas							
	Monto de garantía por la empresa							
Situación de pluriempleo de directivos								

18. Propiedad industrial (Propiedad de patente, nuevo diseño utilitario, marca comercial, etc.)

Nombre de propiedad	Propietario	Contenido	Plazo de validez

19. Referencia de contacto para solicitar informaciones sobre la administración empresarial (productos y venta) de su empresa

(Para conocer el atractivo de inversión a su empresa, por regla general solicitamos informaciones a todas las empresas que están anotadas en esta hoja.)

	Nombre de empresa	Nombre de encargado	Depto. en que pertenece (No. de Tel.)
Comprador de sus productos			
Cooperador y colaborador de tecnología			
Otros, asociaciones, etc.			

A3 - 10	A3 - 11	A3 - 12	A3 - 13	A3 - 14
A3 - 15	A3 - 16	A3 - 17	A3 - 18	A3 - 19
A3 - 20	A3 - 21	A3 - 22	A3 - 23	A3 - 24
A3 - 25	A3 - 26	A3 - 27	A3 - 28	A3 - 29
A3 - 30	A3 - 31	A3 - 32	A3 - 33	A3 - 34
A3 - 35	A3 - 36	A3 - 37	A3 - 38	A3 - 39

ANNEX 4

CONTENIDOS DE WEB SITE

Anexo 4 CONTENIDOS DE WEB SITE

◇ Política de la gerencia empresarial

✓ Idea de la gerencia empresarial

- Contribuir al desarrollo de la economía fomentando la circulación de monedas de riesgo constructivas.

✓ Política de la gerencia empresarial

- Ofrecer a los inversionistas una buena oportunidad de equidad privada de inversión
- Ofrecer en forma duradera a las pequeñas y medianas empresas los “fondos para la creación de negocio y para su crecimiento”.
- Promover la “creación de valor” de las empresas.

◇ Política de la inversión

- ✓ La empresa que puede ser el objeto de inversión será la del número uno en su tipo industrial e comercial, la orientada a la tecnología o la de nuevo tipo de servicio que tiene el plan de cotizar sus acciones en la bolsa de valores doméstica o internacional dentro de 5 años. Suponemos una proporción de unos 5 a 40 % de acciones en nuestra posesión después de la inversión y analizamos la posibilidad de asumir el cargo de director en la empresa a la cual hacemos la inversión según el caso que lo requiera. Normalmente, guardamos el derecho de asistir a la reunión de la junta directiva de la empresa receptora de la inversión. Nuestra sociedad desea contribuir a la creación de valor de la empresa brindando activamente el apoyo a la gerencia empresarial de la empresa receptor de la inversión.

◇ Procedimiento hasta la inversión

1. Haga el favor de elaborar y enviarnos la planilla del resumen de su empresa (Está en las páginas 3 y 4.)
2. Le avisaremos posteriormente el resultado de la deliberación en nuestra sociedad. Para que nuestra sociedad pueda analizar con una postura activa sobre el asunto, necesitamos solicitarle que nos prepare y entregue los siguientes documentos:

Estados contables en los últimos 3 años

Lista de accionistas

Copia auténtica del registro de la empresa

Estatuto de la empresa

Balance de comprobación mensual del mes más inmediato

Lista de financiamiento en los últimos 6 meses

Lista de financiamiento en los próximos 6 meses

Plan de negocio (Si fuera necesario, nuestro formato está en su disposición. Haga el favor de solicitarlo.)

3. Haremos una nueva deliberación interna en nuestra sociedad basándose a los documentos recibidos y le avisaremos la fecha de entrevista con el presidente y miembros de la junta directiva. De antemano, Le informamos para contar con su buen reconocimiento, que dicha entrevista con los miembros de la junta directiva de su empresa podrá repetirse en varias ocasiones según la necesidad que haya.
4. Le informaremos el resultado de nuestra deliberación interna en la reunión sobre el proyecto de inversión en donde se deliberará el plan de política de capital y condiciones de inversión para su empresa.
5. Detallaremos con su empresa las condiciones de inversión y encargamos a los expertos contratados para que realicen una serie de aclaraciones por escucha.

Nuestra decisión final sobre la inversión será deliberada y aprobada en el comité de inversión de nuestra sociedad.

6. Una vez celebrado el contrato con su empresa, pagaremos el fondo acordado.

❖ Sumario de su empresa

- ✓ Razón social
- ✓ Nombre del presidente director
- ✓ Dirección de la oficina principal
- ✓ Fecha de fundación
- ✓ Capital
- ✓ Número de accionistas
- ✓ Período de cierre de libros contables
- ✓ Número de empleados
- ✓ Historia de la empresa
- ✓ Composición de accionistas

❖ Presentación del personal profesional

❖ Noticias sobre nuestra sociedad

✧ Presentación de las empresas receptoras de la inversión

✧ ¿Qué novedad hay?

✧ Informaciones sobre la adopción

✧ Contacto a nuestra sociedad

Planilla del resumen de la empresa

Nombre de la empresa	Fecha de elaboración	
	Elaborado por	

1. Generalidad de la empresa

Dirección de la oficina principal		Tipo de industria o comercio	
Dirección de la planta y sucursal		Fecha de fundación	
Tel. y nombre de persona para contacto		Número de empleados	

2. Contenido del negocio

Nombre de productos	Composición de la venta (%)	Características y aplicación	Principales competidores	Porción que ocupa en el círculo industrial o comercial (%)

3. Clientes de la venta y suministradores

5 primeros clientes de la venta	Composición de la venta (%)	5 primeros suministradores	Composición de la compra (%)
Destino de exportación		País del cual importa	

4. Empresas relacionadas

Nombre de empresa	Monto del capital	% de capital aportado por su empresa	Importe de la venta	Contenido del negocio

6. Empresas en cooperación

--

7. Patentes en su poder, etc.

--

8. Capital, accionistas, etc.

Monto del capital		5 primeros accionistas	Acciones que posee cada uno	Porción en la totalidad (%)
Cantidad de acciones				
Número de accionistas				
Ampliación de capital en el pasado				

9. Miembros de la junta directiva

Nombre y apellido, historia personal, lugar de nacimiento, renta anual, etc., del director representante			
Otros principales cargo	Nombre y apellido	Fecha de nacimiento	Historia personal

10. Principales cifras contables en los últimos 3 períodos

Período contable	Importe de la venta	Ganancia bruta	Ganancia antes de descontar impuestos	Monto de préstamo recibido a corto y largo plazo	Capital propio

11. Programa del fondo para las instalaciones y equipos de ahora en adelante

--