

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE
UNA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN INDIRECTA COMO FORMA DE
FINANCIAMIENTO. CASO: PYMES PRODUCTIVAS**

POSTULANTE : Oscar Freddy Alarcón Jove
TUTOR : Lic. Aldo Fernando Reyes Reyes
RELATOR : Lic. Narda Maceres Ochoa

LA PAZ - BOLIVIA

2013

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen de Copacabana
por mostrarme día a día que con humildad,
paciencia y sabiduría todo es posible.

A mis adorados padres Freddy y Matilde,
por su sacrificio y apoyo a lo largo de mi vida

A Rosa mi esposa, quien impulso permanentemente
que esta investigación llegue a culminarse.

A Grecia y Katherine, mis amadas hijas, que son el motor que impulsan
mi vida para seguir siempre adelante y luchar contra toda adversidad
que se me presente en la vida.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios quien me ha llenado

de bendiciones en todo este tiempo,

y me ha dado la sabiduría suficiente para culminar mi carrera universitaria

A mi tutor Lic. Aldo Reyes Reyes, y a la Lic. Narda Maceres Ochoa, Docente Relator,

quienes sacrificaron mucho de su tiempo en las revisiones y recomendaciones del

presente trabajo, y gracias a ellos pude llegar a mi meta trazada.

Al Lic. Ramiro Reyes quien fue un guía y un apoyo muy importante durante toda la

elaboración de este trabajo de investigación.

Gracias a mis hermanos, quienes han sido mis fieles y sinceros amigos, en los que he

podido confiar y apoyarme para seguir adelante.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA PARA LA CREACIÓN
DE UNA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN INDIRECTA COMO FORMA DE
FINANCIAMIENTO. CASO: PYMES PRODUCTIVAS DE LA PAZ**

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|---|---|
| Introducción..... | 1 |
| 1.1. Acción..... | 2 |
| 1.1.1. Objeto..... | 2 |
| 1.1.2. Localización | 2 |
| 1.1.3. Periodo De Investigación..... | 2 |
| 1.2. Marco Metodológico Referencial..... | 2 |
| 1.2.1. Delimitación Del Tema..... | 2 |
| 1.2.2. Planteamiento Del Problema..... | 3 |
| 1.2.3. Planteamiento de la Hipótesis..... | 6 |
| 1.2.4. Objetivos..... | 6 |
| A. Objetivo General..... | 6 |
| B. Objetivos Específicos..... | 6 |
| 1.2.5. Metodología De Investigación..... | 7 |

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

| | |
|--|----|
| 2.1 Teoría De Proyectos..... | 11 |
| 2.1.1 Importancia Del Desarrollo De Los Proyectos..... | 11 |
| 2.1.2 Conceptos Básicos De Proyectos..... | 11 |
| 2.1.3 Origen Y Orientación De Un Proyecto..... | 12 |
| 2.2. El Sistema Financiero..... | 12 |
| 2.2.1. Teorías Del Sector Financiero..... | 12 |

| | |
|--|----|
| 2.2.2. El Sistema Financiero En Bolivia..... | 13 |
| 2.2.2.1. Mercados Financieros..... | 14 |
| 2.2.2.2. Instrumentos Financieros..... | 15 |
| 2.2.2.3. Clasificación De Intermediarios Financieros..... | 15 |
| 2.3. El Sector Informal..... | 19 |
| 2.3.1.Sectores Del Mercado De Trabajo..... | 19 |
| 2.3.1.1. Sector Formal..... | 20 |
| 2.3.1.2 Sector Informal..... | 20 |
| 2.3.1.3. Sector Informal Urbano (SIU)..... | 22 |
| 2.4. Las Cooperativas..... | 25 |
| 2.4.1. Definición..... | 25 |
| 2.4.2. Antecedentes De Las Cooperativas..... | 26 |
| 2.4.3. Tipos De Cooperativas..... | 28 |
| 2.4.4. Marco Legal De La Cooperativas De Ahorro Y Crédito..... | 31 |
| 2.4.5. Indicadores Financieros De Cooperativas De Ahorro Y Crédito.. | 32 |
| 2.5. Pequeñas Y Medianas Empresas (PyMEs)..... | 32 |
| 2.5.1. Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía Nacional y mundial..... | 32 |
| 2.5.2. Perfiles de las PyMes..... | 34 |
| 2.5.3. Ventajas de Desventajas de Las Pymes..... | 35 |
| 2.5.4. Clasificaciones la PyMEs..... | 36 |

CAPÍTULO III

3. MARCO REFERENCIAL

| | |
|---|----|
| 3.1. Sistema Financiero Boliviano..... | 37 |
| 3.2. Operadores Microfinancieros..... | 41 |
| 3.2.1. Categorización y Tipificación de Actores..... | 42 |
| 3.2.2. Perfil de Clientela Atendida..... | 42 |
| 3.2.3. Servicios y Productos Ofertados..... | 44 |
| 3.2.3.1. Microcrédito..... | 44 |
| 3.2.3.2. Micro Ahorro..... | 47 |
| 3.3. Sistema Bancario..... | 48 |
| 3.4. Sistema no Bancario..... | 49 |
| 3.5. Pequeñas Y Medianas Empresas (PyMEs) En Bolivia..... | 50 |
| 3.5.1. PyMEs Contexto Nacional..... | 50 |
| 3.5.2. Clasificación De Las PyMEs..... | 51 |
| 3.6. Situación de la Micro y Pequeña Empresa..... | 53 |
| 3.7. Importancia De La Micro Y Pequeña Empresa..... | 55 |
| 3.7.1. Cuantificación Y Composición De Las PyMe..... | 55 |
| 3.7.2. Ocupación De La Mano De Obra En Las Pyme..... | 57 |
| 3.8. Generación De Bienes Y Servicios E Ingresos..... | 58 |
| 3.8.1. Mercado de destino y ventas..... | 58 |
| 3.8.2. GASTOS OPERATIVOS DE LAS Pyme..... | 59 |
| 3.9. Pymes Y Su Relación Con El Sistema Financiero..... | 60 |
| 3.9.1. Situación En América Latina Y El Caribe..... | 60 |
| 3.9.2. Situación En Bolivia..... | 63 |

CAPÍTULO IV

4. EL MERCADO DE LAS PYMES

| | |
|--|----|
| 4.1. Características Del Mercado De Las Pymes..... | 64 |
|--|----|

CAPÍTULO V

5. EL MACRO ENTORNO DE LAS PYMES

| | |
|---|----|
| 5.1. El Macro Entorno Y Los Factores Influyentes..... | 72 |
| A. Entorno Político..... | 73 |
| B. Entorno Económico..... | 74 |
| C. Entorno Social/Democrático..... | 76 |
| D. Entorno Tecnológico..... | 78 |
| 5.2.1. Conclusiones Del Macro Entorno..... | 80 |

CAPÍTULO VI

6. EL MICRO ENTORNO DE LAS PYME

| | |
|---|----|
| 6.1. El Micro Entorno Competitivo..... | 82 |
| 6.1.1. Ingreso Potencial De Nuevos Competidores..... | 82 |
| A) Intensidad De La Rivalidad Entre Los Competidores..... | 85 |
| B) Poder De Negociación Que Ejercen Los Clientes..... | 88 |
| C) Poder De Negociación Que Ejercen Los Proveedores..... | 91 |
| D) Presión De Productos Sustitutos..... | 93 |
| E) Oportunidades Y Amenazas Del Mercado..... | 96 |

CAPÍTULO VII

7. PROPUESTA

| | |
|---|-----|
| 7.1. Estrategia Comercial..... | 98 |
| 7.1.1. Estrategia Indiferenciada..... | 98 |
| 7.1.1.1 Mezcla De Mercadotecnia..... | 98 |
| A. Producto..... | 99 |
| B. Precio..... | 100 |
| C. Promoción..... | 105 |
| 7.1.2 Proyecciones De Créditos Y Depósitos..... | 105 |
| 7.1.2.1. Proyecciones Del Mercado..... | 106 |
| 7.2. Análisis De La Demanda Y Proyecciones..... | 107 |
| 7.2.1 Análisis de la Oferta y proyecciones..... | 107 |
| 7.2.2 Demanda Insatisfecha..... | 107 |
| 7.3 Diseño De La Estructura Organizacional..... | 108 |
| 7.3.1. Organigrama De La Cooperativa..... | 108 |
| 7.3.2. La Cadena De Valor De La Cooperativa..... | 112 |
| 7.3.2.1. Actividades Primarias..... | 113 |
| 7.3.2.2. Actividades De Apoyo..... | 115 |
| 7.3.2.3. Actividades Estratégicas..... | 116 |
| 7.3.3. Diseño Del Manual De Procedimientos “SIPCO”..... | 117 |
| 7.2.3.1. Proceso Del Crédito En La Cooperativa..... | 117 |
| 7.3.4. Diseño Del Manual De Funciones..... | 120 |
| 7.2.4.1 Manual De Funciones De La Cooperativa..... | 120 |

| | |
|--|-----|
| 7.3.5. Diseño Del Manual De Cargos..... | 120 |
| 7.3.6 Políticas De La Cooperativa..... | 120 |
| 7.3.6.1. Políticas De Crédito..... | 121 |
| 7.3.6.2. Políticas En La Gestión De Riesgo De La Cooperativa.... | 122 |
| 7.3.6.3. Políticas En Tecnologías De Crédito..... | 125 |
| 7.3.6.4. Políticas De Selección Y Contratación Del Personal..... | 126 |
| 7.3.6.5. Funciones De Los Órganos Directivos..... | 127 |
| 7.3.7. Efectos Económicos De Los Aspectos Organizacionales..... | 127 |
| 7.4 Costos E Inversiones..... | 128 |
| 7.4.1 Costos De La Cooperativa..... | 128 |
| 7.4.2. Inversiones..... | 131 |
| 7.4.3. Inversión Fija..... | 131 |
| 7.4.4. Inversión Intangible..... | 131 |
| 7.4.5. Capital de Trabajo..... | 131 |
| 7.4.6. Depreciación..... | 132 |
| 7.4.7. Amortización intangible | 132 |
| 7.4.8. Estructura de Costos..... | 133 |
| 7.5. Ingresos..... | 134 |
| 7.6. Estado de Pérdidas y Ganancias..... | 135 |
| 7.7. Estado de Situación Final..... | 135 |
| 7.8. Evaluación Financiera..... | 138 |
| 7.8.1. Evaluación Financiera..... | 138 |

| | |
|---|-----|
| 7.8.2. Tasa de rendimientos económica mínima aceptable..... | 138 |
| 7.8.3. Valor Actual Neto VAN..... | 138 |
| 7.8.4. Tasa Interna de Retorno..... | 139 |
| 7.8.5. Periodo de recuperación de la inversión PRI..... | 140 |
| 7.8.6. Relación Beneficio/ Costo RB/C..... | 141 |
| 7.8.7. Índices Financieros..... | 143 |
| 7.9. Evaluación Social..... | 143 |

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------------|-----|
| 8.1. Conclusiones..... | 145 |
| 8.2. Recomendaciones..... | 146 |

INDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Cuadro 1. | |
| Base Empresarial Del Departamento De La Paz Según Actividad Económica Y Tipo Societario, Gestión. 2012..... | 9 |
| Cuadro 2 | |
| Clasificación De Los Intermediarios Financieros..... | 16 |
| Cuadro 3 | |
| Instituciones Financieras De Desarrollo (IFD's) En Regulación..... | 17 |
| Cuadro 4 | |
| Impulso Básico De La Iglesia Católica Al Origen Del Cooperativismo Latinoamericano Moderno..... | 27 |
| Cuadro 5 | |
| Características Relevantes De Las Entidades Financieras Fiscalizadas..... | 42 |
| Cuadro 6. | |
| Actores En El Sector Bancario..... | 48 |
| Cuadro 7 | |
| Actores En El Sector Mutual De Ahorro Y Crédito..... | 49 |
| Cuadro 8 | |
| Cooperativas..... | 50 |
| Cuadro 9 | |
| Clasificación De Las Pymes Microempresa..... | 52 |
| Cuadro 10 | |
| Clasificación De Las Pymes PEQUEÑA EMPRESA..... | 52 |
| Cuadro 11 | |
| Clasificación De Las Pymes MEDIANA EMPRESA..... | 53 |
| Cuadro 12 | |
| Ventas De Las MyPes..... | 58 |
| Cuadro 13 | |
| Gastos Operativos De La MyPeS Según Sector Económico..... | 59 |
| Cuadro 14 | |
| Entorno Político..... | 74 |
| Cuadro 15 | |
| Entorno Económico..... | 76 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 16. | |
| Entorno Social/Demográfico..... | 78 |
| Cuadro 17 | |
| Entorno Tecnológico..... | 79 |
| Cuadro 18 | |
| Análisis De Factores PEST..... | 80 |
| Cuadro 19. | |
| Ingreso Potencial De Nuevos Competidores..... | 84 |
| Cuadro 20. | |
| Intensidad De La Rivalidad Entre Los Competidores..... | 88 |
| Cuadro 21 | |
| Poder De Negociación Que Ejercen Los Clientes..... | 90 |
| Cuadro 22. | |
| Poder De Negociación Que Ejercen Los Proveedores..... | 92 |
| Cuadro 23. | |
| Presión De Productos Sustitutos..... | 95 |
| Cuadro 24. | |
| Rentabilidad Del Micro Entorno..... | 96 |
| Cuadro 25. | |
| Oportunidades Y Amenazas Del Mercado De Créditos..... | 97 |
| Cuadro 26 | |
| Tasas De Interés Activas De Las Entidades Financieras..... | 102 |
| Cuadro 27 | |
| Tasa De Interés Activas Según Los Montos Del Requerimiento..... | 102 |
| Cuadro 28. | |
| Tasas De Interés Pasivas Para La Cooperativa..... | 104 |
| Cuadro 29 | |
| Ingresos Procedentes De Los Servicios Financieros..... | 105 |
| Cuadro 30 | |
| Cartera Bruta Y Cartera En Mora A Nivel Nacional..... | 106 |
| Cuadro 31 | |
| Cartera Bruta Y Cartera En Mora En La Paz..... | 106 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 32 | |
| Demanda De Socios Año 2013..... | 107 |
| Cuadro 33 | |
| Proyección De La Demanda..... | 108 |
| Cuadro 34 | |
| Demanda Insatisfecha Del Año 2013..... | 108 |
| Cuadro 35 | |
| Costo Total..... | 128 |
| Cuadro 36 | |
| Inversión Total..... | 130 |
| Cuadro 37 | |
| Depreciación..... | 131 |
| Cuadro 38 | |
| Amortización De Intangibles..... | 131 |
| Cuadro 39 | |
| Estructura De Costos..... | 132 |
| Cuadro 40 | |
| Ingresos..... | 133 |
| Cuadro 41 | |
| Flujo De Fondos Del Efectivo..... | 135 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| Figura 1 | |
| Análisis -Causa – Efecto..... | 4 |
| Figura 2 | |
| Análisis Ishikawa..... | 5 |
| Figura 4 | |
| Macro Entorno y Micro Entorno..... | 72 |
| Figura 5. | |
| Migrantes en el Mundo..... | 77 |
| Figura 6 | |
| Análisis de los Factores PEST..... | 80 |
| Figura 7 | |
| Entidades Financieras..... | 85 |
| Figura8 | |
| Cadena de Valor en la Cooperativa..... | 110 |
| Figura 9 | |
| Manual de Procesos: Suply, Input, Process, Customer, Output “SIPCO”..... | 117 |

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1.

| | |
|--|----|
| Clasificación de las cooperativas..... | 30 |
|--|----|

Gráfico 2.

| | |
|--|----|
| Tipo de Garantías Requeridos por las Cooperativas..... | 30 |
|--|----|

Gráfico 3

| | |
|--|----|
| Sistema De Intermediación Financiera Evolución De Cartera, Depósitos Del Público Y Patrimonio..... | 37 |
|--|----|

Gráfico 4

| | |
|---|----|
| Depósitos; Estructura Por Tipo De Entidad | 38 |
|---|----|

Gráfico 5

| | |
|---|----|
| Cartera*: Estructura Por Tipo De Entidad..... | 39 |
|---|----|

Gráfico 6

| | |
|----------------------------------|----|
| Cartera Por Tipo De Crédito..... | 40 |
|----------------------------------|----|

Grafico 7

| | |
|---|----|
| Tipos De Establecimientos En Bolivia..... | 54 |
|---|----|

Grafico 8

| | |
|--|----|
| Porcentaje De Empleados Que Trabajan En La Mype Por Sector Primario, Secundario Y Terciario..... | 56 |
|--|----|

Grafico 9

| | |
|---|----|
| Población Ocupada – Sector Privado..... | 57 |
|---|----|

Grafico 10

| | |
|-------------------------------------|----|
| Mercados De Destino De La Mype..... | 58 |
|-------------------------------------|----|

Gráfico 11

¿Cuál es la importancia que asigna su empresa a la relación con entidades bancarias?..... 64

Gráfico 12

Ud. actualmente tiene alguna relación financiera con algún banco..... 65

Gráfico 13.

¿Qué tipo de servicios y/o productos bancarios utiliza actualmente su empresa?..... 65

Gráfico 14

Indique cómo se enteró de estos servicios..... 66

Gráfico 15

¿En los últimos meses ha recibido información acerca de éstos productos?..... 66

Gráfico 17.

Si la respuesta fue negativa, le interesaría conocer información al respecto..... 67

Gráfico 18.

¿Qué servicios requiere su empresa?..... 68

Gráfico 19

¿Estaría dispuesto a recurrir a créditos bancarios?..... 68

Gráfico 20.

Entidades Financieras de Preferencia..... 70

Gráfico 21

¿Usted estaría de acuerdo con la creación de un nueva Cooperativa y que pertenezca a la PyMes.....70

RESUMEN

El presente trabajo de tesis se plantea con el propósito fundamental de demostrar que la implementación de una nueva entidad de intermediación indirecta como forma de financiamiento para la PyMes, es una buena opción para el crecimiento y ofrece una ventaja competitiva diferenciadora respecto de otras alternativas de financiamiento.

Asimismo, la investigación determino, en términos generales que con la creación de una Cooperativa propia de rubro, ellos tendrán mayor ventaja en el financiamiento respecto a las instituciones tradicionales existentes y los beneficios son considerablemente superior a las de las empresas que utilizan otras formas de financiamiento.

De la misma manera se estableció los beneficios de la Cooperativa, expresados en eficiencia y eficacia, y en relación a agilización de trámites de acuerdo a las opciones que se consideran necesarias.

La fundamentación teórica quedo conformada de la siguiente manera:

En el capítulo I, se expone los Aspectos Introdutorios de la Investigación, el capítulo II y III describe el Marco Teórico, Conceptual y Referencial, mientras en el capítulo IV,V y VI se refiere al Marco Institucional, la Micro y Pequeña empresa en Bolivia, y el Análisis de Desempeño del Sistema Microfinanciero, respectivamente, continuando con el capítulo VII se describe la Propuesta del estudio de Factibilidad de la Entidad de Intermediación Financiera para las MYPE, continuando con el capítulo VIII en la cual se encuentran las Conclusiones y Recomendaciones, posteriormente contiene la Bibliografía, y se concluye con los Anexos.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE LA INVESTIGACIÓN

INTRODUCCIÓN

El tema que se desarrolla en esta investigación es la importancia del crédito para las micro y pequeñas empresas (MyPe`s), lo que permite medir su impacto en la economía boliviana. La materia académica con la que se relaciona este tema es microeconomía, ya que toma en cuenta a la microempresa como variable fundamental de estudio, además se vincula también con las áreas de conocimientos de teoría de mercados y crecimiento económico.

Es de conocimiento general la existencia masiva de asentamientos humanos en lugares, de concentración de población, como zonas céntricas en la Ciudad de La Paz y la Ciudad de El Alto como La Ceja. La funcionabilidad y el modo por el cual han sido generados, ha llevado a las pequeñas y medianas empresas a organizarse en asociaciones gremiales, por rubros o simplemente por capital, movilizandolo la economía en ferias diariamente.

La actividad económica que desarrolla este sector requiere de fuentes de financiamiento de corto y mediano plazo, destinado a capital de operaciones, a fin de incrementar su volumen de ventas y de esta manera generar mayores beneficios que les permita garantizar su bienestar.

Las entidades financieras están enfocadas en otorgar créditos a costos financieros elevados, producto del riesgo crediticio en este tipo de cartera, por otro lado “prestamistas particulares” operan bajo un enfoque no regulado con tasas de interés al límite de la usura¹.

Por tal motivo, las pymes que interactúan económicamente con estos sectores necesitan contar con nuevas opciones de financiamiento. En este sentido el presente perfil se enfocará en realizar un análisis de factibilidad económica – financiera para la creación de una entidad de intermediación indirecta para lograr el financiamiento de inversión de las unidades económicas del sector pymes de la ciudad de La Paz en el rubro de la agricultura, manufactura y ganadería.

¹ En cuanto a la Usura, el Código Civil, señala lo siguiente:
Art. 413.- (usura) El cobro de intereses en la tasa superior a la máxima legalmente permitida (3%), así como intereses capitalizados constituye usura y se halla sujeto a restitución, sin perjuicio de sanciones penales. BOLIVIA Código Civil. La Paz, Ed. Imprenta C J Ibáñez 1993.

1.2. ACCIÓN

La investigación asumirá como campo de acción el estudio de factibilidad económica financiera para la creación de una entidad de intermediación indirecta como forma de financiamiento, específicamente en el caso de las Pymes Productivas.

1.1.1. OBJETO

Se considera como objeto de estudio a las Pequeñas y Medianas Empresas Productiva (Pymes) de la ciudad de La Paz.

1.1.2. LOCALIZACIÓN

Ciudad de La Paz

1.1.3. PERIODO DE INVESTIGACIÓN

Se consideró de la gestión 2006 al 2012

1.2. MARCO METODOLÓGICO REFERENCIAL

1.2.1. DELIMITACIÓN DEL TEMA

A. DELIMITACIÓN TEMÁTICA

El proyecto se realizó, en el marco económico – financiero, como una alternativa viable de inversión y en el marco legal, factor necesario para la constitución, estructuración y aplicación de la ley que contemple una posible ejecución del proyecto.

B. DELIMITACIÓN ESPACIAL

El ámbito espacial elegido como universo investigativo, abarca a todas las pymes del sector productivo de la ciudad de La Paz, dentro el rubro de la agricultura, ganadería y manufactura.

C. DELIMITACIÓN TEMPORAL

El horizonte temporal de estudio enmarca las proyecciones de variables planteadas en base a información histórica desde el año 2006 hasta el año 2012.

1.2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mundo de hoy exige creatividad y seriedad a la hora de emprender cualquier actividad económica, ya que de las acciones acertadas dependerá el éxito de futuras empresas que contribuirán significativamente a la generación de empleos y la consolidación de mercados que posibiliten un mayor intercambio de bienes y servicios, la ampliación de la cobertura y los más altos beneficios no sólo para los empresarios, sino también para los trabajadores y sus familias así como la sociedad que consume esos productos o servicios.

El Estado, sin lugar a dudas, también se beneficia, ya que se genera un importante flujo y reflujo de efectivo que –vía impositiva– contribuye al cumplimiento de las obligaciones de la administración pública, ya que con los aportes del sector privado es posible edificar la infraestructura educativa y sanitaria, así como vías de comunicación, complejos deportivos y otros elementos necesarios para consolidar el desarrollo económico

Otro elemento que interesa a este estudio, como se señaló anteriormente, lo constituyen las micro y pequeñas empresas. Debe tomarse en cuenta que dadas las condiciones iniciales, es de indudable valor el papel que cumplen en el desarrollo de las economías del mundo las MyPe`s, las que aparecen como motor de crecimiento y fuente de empleo en varios países. Sin embargo, el crecimiento de dicho sector dentro el escenario económico está limitado debido a varios factores, destacándose entre ellos la insuficiencia de recursos financieros. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma, por lo que se establece que la falta de financiamiento inhibe el crecimiento.

Según todo lo anterior el problema puede plantearse a través de la siguiente interrogante:

¿Cuál es la conveniencia de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para atender las necesidades de financiamiento, adaptación tecnológica y producción eficiente de las pequeñas y micro empresas?

ANÁLISIS CAUSA – EFECTO:

Figura 1

Análisis -Causa - Efecto

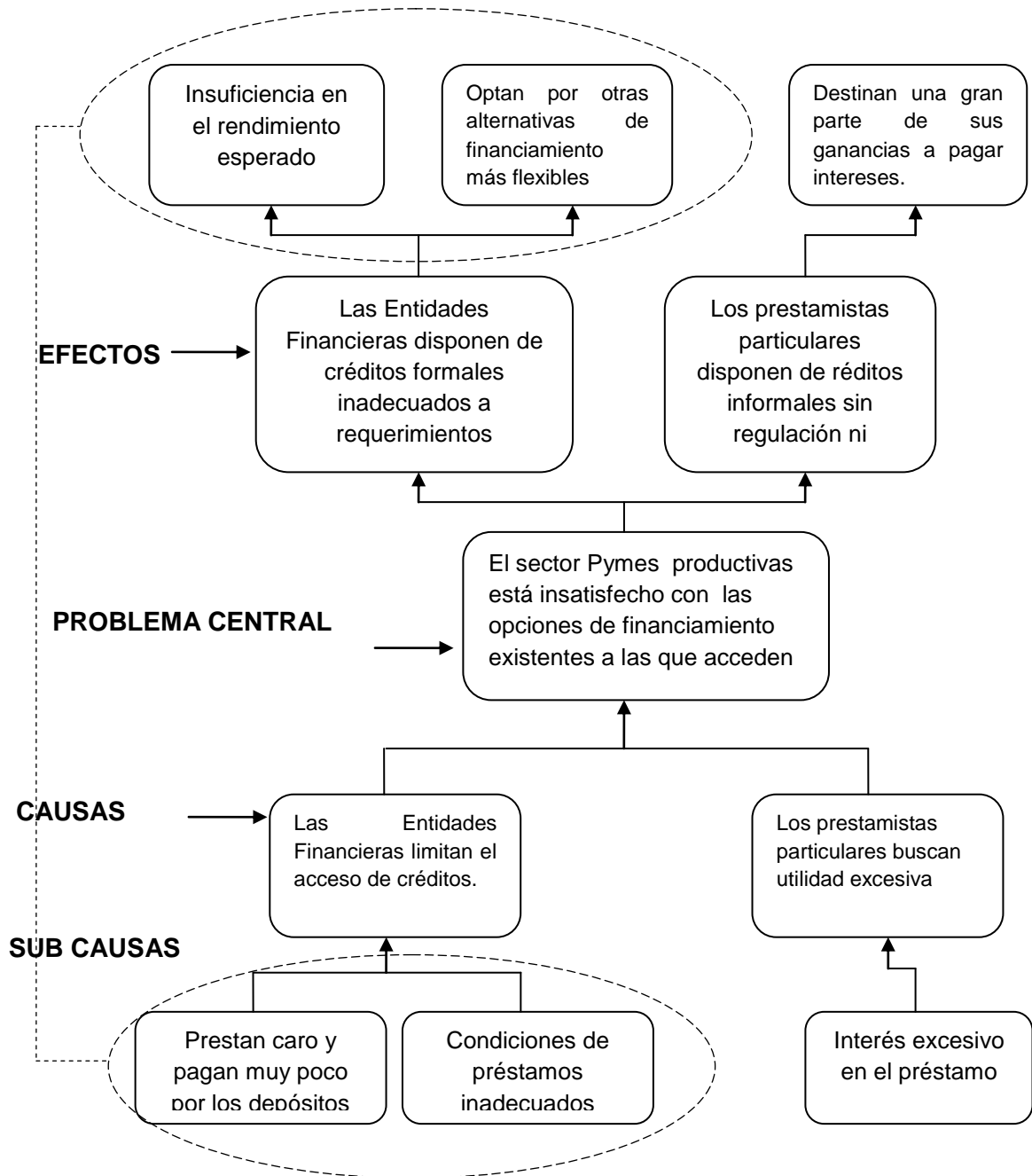
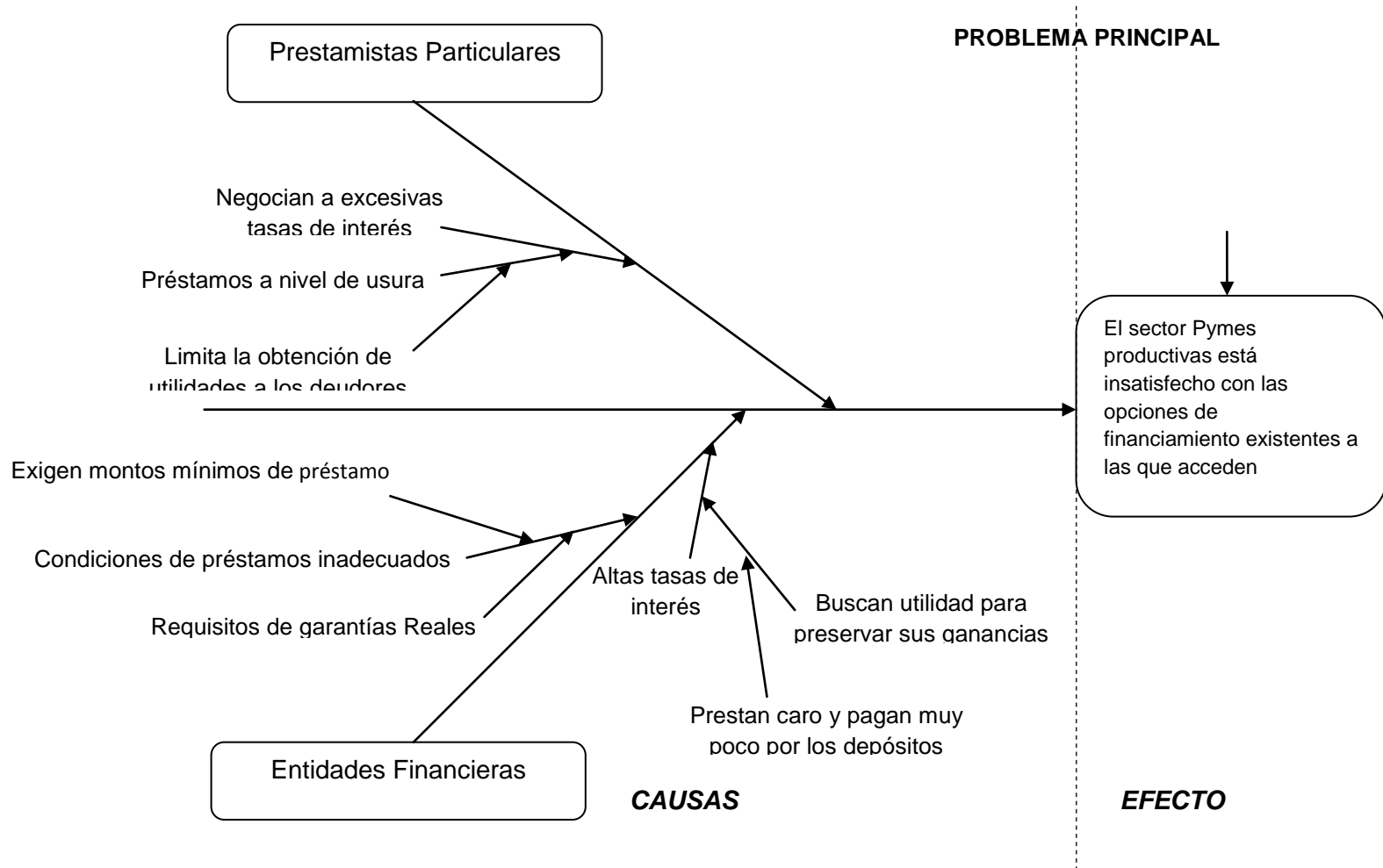


Figura 2
Análisis Ishikawa



1.2.3. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

“Las creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito constituyen una buena alternativa para que las micro y pequeñas empresas satisfagan sus requerimientos de financiamiento, para una producción más eficiente que permita una inserción más competitiva en el mercado”

- **Variable Independiente**

Financiamiento mediante la Cooperativa de Ahorro y Crédito

- **Variable Dependiente**

Producción

- **Variable Moderante**

Sector de las PyMe`s

1.2.4. OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una entidad de intermediación indirecta como forma de financiamiento para el crecimiento de las Pymes productivas de la ciudad de La Paz.

B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar las características del mercado objetivo de las PyME's.
2. Describir la situación actual de las PyME's en Bolivia.
3. Realizar un análisis costo beneficio para evaluar el tamaño de una cooperativa de ahorro y crédito.
4. Adecuar la estructura requerida por una cooperativa de ahorro y crédito para atender a los PyMes.
5. Demostrar que es posible atender al sector de las PyMEs con crédito a tasas comerciales, eliminando las barreras que la banca tradicional manifiesta tener.

6. Demostrar que existen alternativas para el desarrollo de las PyMes basadas en una estructura financiera sostenible en el tiempo.

1.2.5. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Los métodos que se van a utilizar son los siguientes:

Método Inductivo

Para la siguiente investigación partiremos de hechos y fenómenos ocurridos en el área financiera, lo cual nos permitirá analizar el presente y proyectarnos hacia el futuro, para crear una nueva cooperativa de Ahorro y Crédito.

La mayor o menor probabilidad en la aplicación de este método radica en el número de casos que se analicen, por lo tanto sus conclusiones no pueden ser tomadas como demostraciones, sino como posibilidades de veracidad.

Método Deductivo.

Con la adecuada aplicación de este método conoceremos las necesidades individuales y colectivas del servicio financiero, la cual nos ayudara a conocer las leyes con las que se rige el tema de estudio. Es la vía primera de suposiciones lógico deductivo para arribar a conclusiones particulares a partir de la hipótesis y que después se compruebe experimentalmente.

Método cuantitativo

Con la cuantificación de toda la información obtenida se conocerá el grado de aceptación de esta nueva entidad financiera.

En la investigación de este proyecto de factibilidad seta imprescindible la utilización de la metodología científica, con el proceso específico de cada método antes expuesto, ya que recolectaremos datos estadísticos que son necesarios tabularlos y analizarlos para conocer la aceptación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

TIPO DE INVESTIGACION

El tipo de investigación a utilizar es: Investigación Descriptiva, Explicativa, Predictiva, Bibliográfica y de Campo donde se analizaran para plantear la propuesta del proyecto.

Investigación Descriptiva.

Se describirá la realidad del hecho, partiendo de un estudio que identifica a los posibles socios y el mercado que se desea atraer, teniendo cercanía para conocer si este proyecto es viable o no.

Investigación Explicativa.

Se lograra encontrar las causas y posibles soluciones de la problemática existente.

Investigación Predictiva.

Mediante este tipo de investigación se proyectaran la aceptación y rentabilidad del proyecto hacia el futuro.

Investigación Bibliográfica

En este trabajo se va a utilizar la investigación bibliográfica, necesaria para tomar referencias textuales o resumidas de autores que han tratado el tema, analizando tópicos tales como: generalidades, conceptos, componentes y su incidencia en la realidad, conformando un cuerpo teórico concatenado y acertadamente orientado para que sirva de guía en la realización.

Investigación de Campo

Utilizada para el levantamiento de información respectiva al sector poblacional implicado directamente con la ejecución de este proyecto, la misma que será recolectada mediante contacto directo con las Pymes.

TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCION DE DATOS

En el presente proyecto de factibilidad se utilizara las encuestas, una técnica de fuente primaria que será de gran utilidad para la recolección de toda la información y conocer

mediante un correcto estudio de mercado el grado de aceptación en lo que concierne a la creación de la nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para las Pymes.

Universo – Muestra

Por lo mencionado, los datos a ser considerados para determinar el valor de la muestra son los siguientes:

Cuadro 1.

Base Empresarial del Departamento de La Paz según actividad económica y tipo societario, gestión. 2012

(En cantidad de empresas)

| DETALLE | LPZ |
|--|--------------|
| Tipo de Sociedad: Unipersonal y SRL | 20.902 |
| Actividad: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura e Industria Manufacturera | 2.370 |
| TOTAL PYMES PRODUCTIVAS | 2.295 |

Fuente: Elaboración propia.

Para definir el número de PyMEs productivas a ser consideradas como base de cálculo de nuestra muestra se consideró lo siguiente:²

Por una parte se catalogó a las Pymes dentro de las sociedades comerciales Unipersonales y de Responsabilidad Limitada, por lo que se considera un total de 20,902 Pymes para la ciudad de La Paz. Por otra parte, las empresas relacionadas al sector productivo de acuerdo a lo definido líneas arriba representa el 10.98% del total de empresas registradas en la ciudad de La Paz. Tomando en cuenta ambos datos se calculó que el número de Pymes productivas para la ciudad de La Paz es de 2295 Pymes Productivas.

Cálculo muestral:

²Para fines de practicidad se explicara el caso de la ciudad de La Paz.

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

Se aplicó la muestra aleatoria simple y la aplicación del siguiente cálculo muestral. La fórmula de la muestra probabilística utilizada fue:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N-1) * E^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población

Z² = Margen de Confiabilidad del 95%=1.96²

P = Probabilidad de éxito del 50 % (p=0.5)

Q = Probabilidad de fracaso del 50 % (q=0.5)

E = Nivel de error (en este caso deseamos un error del 0,05%).

- **Aplicando la muestra para las Pymes de La Paz:**

$$n = \frac{2295 * 1.96^2 * 0,5 * 0,5}{(2295 - 1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{2.206,64}{6,70}$$

$$n = 329,52$$

Por lo tanto, se deberían encuestar a 330 Pymes productivas de La Paz.

Tabulación.

Una vez realizada las encuestas se procederá a la tabulación de datos, a través del software EXCEL para obtener una mayor seguridad y confiabilidad en los datos alcanzados, luego procederemos a efectuar el análisis correspondiente a cada una de las preguntas planteadas a fin de obtener una mayor comprensión y determinar la viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1 TEORÍA DE PROYECTOS

2.1.1 IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE LOS PROYECTOS

El desarrollo de un proyecto, no surge como una solución improvisada en el momento, sino, surge del trabajo organizado de un equipo humano, en el que se combina el análisis racional con la inteligencia creativa a fin de aprovechar recursos para conseguir resultados a propuestas reales.

En la formulación y desarrollo de un proyecto, particularmente en la selección de estrategias y en la integración de alternativas, no basta contar con un buen diagnóstico o análisis de los problemas o necesidades, dado que su solución o satisfacción no se obtiene por una simple consecuencia lógica de los estudios o análisis, es importante también la imaginación y la creatividad. Las soluciones a problemas se dan precisamente a nivel de proyectos específicos, y la experiencia de planeación se hace más viable de recuperar mediante la evaluación y asimilación de las experiencias que proporcionan los proyectos.

2.1.2 CONCEPTOS BÁSICOS DE PROYECTOS

En manuales y guías para la elaboración de proyectos definidas por la Organización de Naciones Unidas (ONU) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), surgen diferentes definiciones de proyecto:

La definición general de la ONU menciona, “Un proyecto es una empresa planificada, consiste en una empresa de actividades interrelacionadas y coordinadas con el fin de alcanzar objetivos específicos dentro de los límites de un presupuesto y un periodo de tiempo dados” es una definición válida y aporta ciertos criterios. (ONU, 1984)

Como también la comparan con una organización “Proyecto es una empresa, cuenta con recursos financieros, materiales y humanos, está orientada a la construcción de un objeto en un periodo de tiempo”, definición integrado a los recursos.(BID, 1984)

De forma multidisciplinaria definimos que un proyecto es un plan que al asignarle un monto de terminado de capital y proporcionarle insumos de varios tipos, produce un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general; como la solución idónea a una necesidad humana, entre muchos.

2.1.3 ORIGEN Y ORIENTACIÓN DE UN PROYECTO

Según Isaías Alvares en su libro *Planificación y Desarrollo de Proyectos Sociales* “Un proyecto tiene siempre un origen histórico propio y legítimo, es necesario, deseable y útil” cuando responde a algunos de los siguientes motivos³:

- a. Satisfacer una necesidad relevante para un grupo humano.
- b. Resolver un problema, relevante y complejo, dentro de sus contexto.
- c. Introducir un proceso de cambio, que se considera necesario o deseable.
- d. Aprovechar una oportunidad de desarrollo o mejoramiento de una actividad o servicio.

Desde el punto de vista del propósito y de las relaciones con el entorno:

- a. Mantener un estado de cosas (*status quo*), que se consideren funcional satisfactorio.
- b. Adoptar una actividad, institución o servicio a un ambiente que ha cambiado.
- c. Incrementar el conocimiento de una realidad poco conocida y compleja (proyectos de investigación).
- d. Aplicar los conocimientos de la ciencia para la construcción de instrumentos que permita manejar o modificar una realidad (proyectos tecnológicos).

2.2 EL SISTEMA FINANCIERO

2.2.1 TEORÍAS DEL SECTOR FINANCIERO

El mercantilismo, es una corriente económica, como doctrina es basada en el poder del Estado reflejando intereses del capitalismo comercial para obtener más dinero mediante el

³ Alvarez, Isaías: Planificación y Desarrollo de Proyectos. Pág. 6

comercio exterior. A partir del Mercantilismo se va desarrollando el régimen económico capitalista

Carlos Marx tipifica al mercantilismo como: "...el primer estudio teórico del régimen capitalista, puede decirse que además es la ideología del capitalismo comercial", con el avance del capitalismo se cimienta el sistema financiero⁴.

El pensamiento keynesiano impulsó el fomento a la inversión y la conceptualización de la tasa de interés como principal variable. Al finalizar la segunda guerra mundial y al incremento de monopolios y oligopolios con origen de sociedades anónimas, el fomento al ahorro empieza a tomar forma en el sector financiero.

La Teoría monetarista incentiva la expansión de la demanda impulsando el consumo, la inversión y el gasto público, la misma corriente económica concluye: los cambios en el crecimiento monetario, afectan a los ingresos, precios e inflación. El Estado deja de ser el principal participante en la economía para estimular la oferta y demanda abatiendo la inflación, incentivando el desarrollo del sector financiero.

Finalmente surge el liberalismo, una nueva tendencia económica, libera la oferta y la demanda en los mercados, desarrollando la libre competencia y relega al Estado en un ente regulador y fiscalizador concluye: "El Estado sirve de árbitro para impedir que los individuos luchan entre si [...] el Estado como padre tiene el deber de obligar a algunos y ayudar a otros.", de esa manera el Estado deja de ser un participante activo en la economía⁵.

2.2.2 EL SISTEMA FINANCIERO EN BOLIVIA

La Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN)⁶ define: "El sistema financiero es el medio en el que se realizan movimientos de recursos financieros entre agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros" es una definición general que adoptará el proyecto.

⁴ Ramos, Pablo: Principales paradigmas de la nueva política económica. Pag. 11

⁵ Idem: 20

⁶ ASOBAN Asociación de Bancos Privados de Bolivia, integrada por bancos nacionales y extranjeros establecidos en Bolivia, sin fines de lucro.(www.asoban.com de 2012)

El sistema financiero está compuesto por tres elementos: mercados financieros, instrumentos financieros e instituciones financieras. Principalmente se centrará en el mercado financiero y los instrumentos financieros.

2.2.2.1 Mercados Financieros

Es donde se producen intercambios de activos financieros y se determinan sus precios, es el nexo entre unidades económicas que disponen excedentes de fondos (ahorros) y unidades económicas que carecen de ellos para llevar adelante proyectos donde realizan transferencias de recursos. Los mercados financieros comprenden:

- a. Mercado de Dinero: Es llamado también mercado monetario, “Es el ámbito donde se registran transacciones efectuadas sobre instrumentos de deuda a corto plazo, con los intermediarios del sistema financiero, particulares y operaciones interbancarias”; particularmente es una relación entre oferentes y demandantes de fondos a corto plazo⁷.
- b. Mercado de Capitales: Se compone por el mercado monetario y mercado financiero, “Es el mercado en el que se negocian fondos o capitales a mediano y largo plazo, con instrumentos representados por acciones, bonos, obligaciones, créditos [...] la función principal es la de generar flujos crecientes de disponibilidades y ahorros para financiar el desarrollo de la economía del país”, que permite a proveedores y solicitantes realizar transacciones de fondos a largo plazo⁸.
Las condiciones son variables en cuanto a la liquidez y de mayor riesgo.
- c. Mercado de Futuros y Derivados: Es el mercado de donde se compran y venden contratos para el envío de *commodities*⁹ o instrumentos en fecha futura a precios que fueron fijados en el momento de la negociación.

⁷ Ortega, María: Diccionario Financiero. Pág. 119

⁸ Idem. Pág 119.

⁹ Commodities: Se emplea con frecuencia esta palabra en inglés, para hacer referencia a la materia prima y producto básico de negociación, en precios spot, en futuros o en bolsas de productos. ORTEGA ECHENIQUE, María “Diccionario Financiero”, Ed. La Razón La Paz 2005 pág. 55.

2.2.2.2 Instrumentos Financieros

Los movimientos de recursos se efectúan en el sistema financiero, a través de instituciones que generan, administran y canalizan recursos del ahorro a la inversión; a través del Sistema Financiero Indirecto y/o del Sistema Financiero Directo.

a. Intermediación Indirecta: Es el mercado de créditos en donde participa un intermediario financiero, captan recursos del público para colocarlos como préstamos a empresas o el público para financiar sus actividades cobrando una tasa de interés predeterminada, éstos son:

Banco: Entidad, de origen nacional o extranjero, realiza intermediación financiera y prestar servicios financieros al público, en territorio nacional como al exterior del país.

Cooperativas de Ahorro y Crédito: Entidad de intermediación financiera no bancaria que tienen por objeto captar recursos del público y otorgar a sus socios recursos financieros en calidad de préstamos.

Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda: Entidad de intermediación financiera no bancaria, sin fines de lucro, intermedian recursos financieros destinados a la vivienda otorgados al público.

Fondos Financieros Privados: Entidades Financieras no bancarias, cuyo objeto es canalizar recursos de pequeños y micro empresarios tanto en el área rural y urbana.

b. Intermediación Directa: Se refiere al mercado de valores, donde se financian proyectos o actividades aproximándose a los inversionistas directamente.

2.2.2.3 Clasificación de Intermediarios Financieros

Los intermediarios financieros se clasifican en tres sectores: formal, semi – formal y el informal; resulta difícil clasificar todas las Entidades Financieras, ya que tanto la denominación (Fondos Financieros Privados), como su interpretación jurídica (Cooperativas) admiten criterios de ordenamiento.

Cuadro 2

Clasificación de los Intermediarios Financieros

| SECTOR | CARACTERÍSTICAS | INSTITUCIÓN |
|---------------|--|---|
| FORMAL | <ul style="list-style-type: none"> · Persona Jurídica. · Reglamento y control legal. | <ul style="list-style-type: none"> · Bancos · Mutuales de Ahorro y Préstamo · Fondos Financieros Privados. (FFP's) · Cooperativas de Ahorro y Crédito |
| SEMI-FORMAL | <ul style="list-style-type: none"> · Persona Jurídica. · Reglamento legal. | <ul style="list-style-type: none"> · Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD's). |
| INFORMAL | <ul style="list-style-type: none"> · Persona Natural. · Sin reglamentación | <ul style="list-style-type: none"> · Prestamistas · Proveedor · Casas Comerciales |

Fuente: Elaboración Propia con datos de ASFI

a. Sector Financiero Formal

El sector financiero formal compone Bancos, Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda, Fondos Financieros Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Los Bancos trabajan con grupos respectivos y efectúan negocios de gran envergadura a bajo costo de transacción. Las obligaciones de garantía de los Bancos (sobre todo hipotecas) dificultan el acceso al mercado de créditos. A pesar de todo, el sistema fue abriéndose con cautela en los últimos tiempos y empezó a admitir clientes pobres; algunos bancos redujeron sus depósitos obligatorios para dicho fin.

Las instituciones micro financieras fueron creciendo junto al sector, pasando de ser Organizaciones no Gubernamentales especializadas en micro finanzas, a Fondos Financieros Privados y terminando en Bancos especializados en micro finanzas. Los Fondos Financieros Privados son similares a Bancos, centran la concesión de créditos a prestatarios cuyas actividades se localizan en áreas urbanas como rurales.

Las Cooperativas en el curso de la inflación, al igual que el Sector Financiero, experimentaron una pérdida de depósitos; como consecuencia el sistema cooperativo estaba dividido. Solamente las grandes Cooperativas de Santa Cruz consiguieron mejorar su potencial, gracias al reiterado incremento de en la suma total de su balance; ésta región es más competitiva con los Bancos y Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda, cosa que no ocurre en otra parte de Bolivia.

b. Sector Financiero Semi – Formal

Las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD's); conceden microcrédito y cuentan con variedad de tecnologías crediticias, varias IFD's se mantienen con excedentes de cada gestión y en base a esos recursos amplían su cobertura. Los aspectos que distinguen las IFD's, frente al Sector Financiero formal como informal, es que las IFD's llegan a sectores de la economía débil, sin acceso a asistencias de servicios, adaptan su oferta a la demanda y las garantías suelen ser sencillas y atípicas para grupos de alto riesgo.

Cuadro 3

Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD's) en Regulación

| INSTITUCIONES FINANCIERAS | |
|---|--------|
| IDEPRO – Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva | La Paz |
| EMPRENDER – IMF | La Paz |
| CRECER - Crédito con Educación Rural | La Paz |
| FUNDACIÓN SARTAWI | La Paz |
| FONCRESOL – Fondo de Crédito Solidario | La Paz |
| PRO MUJER – Programas para la Mujer | La Paz |

Fuente: Elaboración Propia con datos de ASFI

También las condiciones de las IFD's se rigen generalmente por necesidades de la clientela; como las tasas de interés por concesión de créditos en bolivianos (se han nivelado), los programas de diversas instituciones; difieren ante todo por condiciones y costos suplementarios como: derechos, ahorro forzoso, garantías del cliente, etc.

c. Sector Financiero Informal

El sector financiero informal denominado también *Fuente Informal de Crédito* se distinguen por la diversidad y sus relaciones informales (Ejemplo: prestamistas y casas comerciales) aplican tasas de interés muy elevadas, ya que no ofrecen generalmente garantías jurídicas, brindando condiciones crediticias favorables. Los prestamistas aportan su capital para otorgar crédito, exigen en muchos casos tasas muy elevadas de interés mensual a quienes se les atribuye prácticas usureras; sus tasas de interés reflejan los costos de transacción y los riesgos que deben enfrentar.

René Portanda explica las causas de las elevadas tasas de interés en los prestamistas, “Los costos elevados de los prestamistas surgen por dos razones: primero, los dadores informales tienen limitadas posibilidades de refinanciamiento y segundo porque los créditos del sector financiero formal encierran mayores riesgos” y aún así los clientes logran pagar esa elevada tasa de interés¹⁰.

En el caso de los comerciantes minoristas al no contar con “colchones financieros”¹¹ como: cuentas de ahorro, seguro e inversiones, requieren préstamos para el financiamiento, sino también para enfrentar necesidades primarias. Existen diversos instrumentos en el sector financiero formal, entre ellas se menciona:

1. Crédito de parientes o amigos: son préstamos que usualmente no cobran interés ni exigen garantías (manteniendo el valor de capital), es una operación que se realiza en círculos cerrados donde existe mutua confianza.
1. Las Casas Comerciales: Son pequeñas instituciones no reguladas, preservan sus operaciones en el desplazamiento de garantías normalmente joyas de oro. El valor de la garantía es mayor que el crédito.
2. Los Prestamistas: Es un sistema antiguo, su cobertura es amplia, son individuos que operan con fondos propios; operan en circuito abierto la relación esta basa en la confianza, aunque negocian generando lucro al prestamista. “Como es un servicio que

¹⁰ Portanda, René: Sistema financiero. Pág. 64

¹¹ Colchón Financiero: Fondo de líquido o de reserva que sirve para cubrir eventuales responsabilidades www.emagister.com- julio 2012

resuelve emergencias o del negocio, el cliente es capaz de pagar hasta un 10% de interés por la operación que a veces es de un día para otro”, inclusive a clientes que en una evaluación individual no son sujetos de deuda¹².

El sector financiero informal no brinda una alternativa segura para obtener préstamos a largo plazo. Dicho sector tampoco ofrece posibilidades de ahorro, ya que los prestamistas particulares no pueden sustentar tasas de interés pasivas.

2.3 EL SECTOR INFORMAL

2.3.1 SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO

Las condiciones de la reproducción de fuerza de trabajo, en medios urbanos, llevan necesariamente a abordar el tema de heterogeneidad en formas productivas, en la participación de la población en la actividad económica.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA)¹³ define las formas de organización productiva según las “... condiciones materiales en que se desarrollan los procesos de trabajo, las relaciones laborales y productivas, de apropiación, y distribución de producto”, es decir la actividad a la que se dedican para subsistir y las condiciones para empezar a ser productivos¹⁴.

La inclusión del análisis toma en cuenta “...el tipo de propiedad sobre los medios de producción, las relaciones laborales al interior de cada establecimiento, el tipo de participación de los dueños en los medios de producción y la existencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento...”, la heterogeneidad en el sistema económico urbano parte de distintas formas de organización de la producción y el trabajo, una delimitación

¹² Flores, Valeria: El sector informal y la ilicitud en la práctica del cobro de intereses en el préstamo de dinero otorgado por prestamistas particulares. Pág. 62.

¹³ El Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), es una institución sin fines de lucro, dedicada a realizar estudios, asesorías y programas de apoyo a instituciones públicas y privadas.(www.cedla.org.bo de 2009)

¹⁴ Escobar, Silvia: Nueva política económica y sector informal urbano recopilado. Pág. 7.

analítica de las formas de organización puede ser el tipo de propiedad, relaciones salariales, y el trabajo en establecimientos económicos¹⁵.

Se identifican cuatro formas de organización, bajo criterios cualitativos de carácter económico, organizacional y de relaciones laborales. El Sector Formal comprende los sectores estatal y empresarial; el Sector Informal comprende los sectores semi empresarial y familiar.

2.3.1.1 Sector Formal

Dentro del mercado de trabajo el “Sector formal es donde concurren la fuerza laboral calificada o no calificada, bajo moldes preestablecidos que se encuentran bajo la óptica proteccionista de la normatividad jurídico laboral – social”; básicamente los que tienen una relación laboral contractual¹⁶.

En esencia las personas en el sector formal trabajan en una empresa o institución del sector público, personas ocupadas en el sector empresarial, incluidos, personas de cualquier ocupación, en el que exista un salario establecido en la ley, en donde el propietario no se vincule con la producción o comercialización de bienes y servicios.

2.3.1.2 Sector Informal

La definición del sector informal es controvertida y varía, dependiendo del punto de vista sobre el sector informal, “Las actividades informales son creadas con la necesidad de generar propio empleo”, como no había trabajo lo inventaron aprendiendo lo que no sabían¹⁷.

En publicaciones posteriores del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)¹⁸ indica: “...el empleo en el sector informal se denominó sistemáticamente *subempleo* y supuso quienes participaban en él no lograban ingresar a la economía moderna”, considerando la economía moderna como el sector formal.

¹⁵ Casanovas, Roberto: Sector informal urbano. Pág. 10.

¹⁶ Zegada, Francisco: El sector informal. Pág. 29.

¹⁷ Sethuraman, Jmy: Estudio económico social del sector informal. Pág. 15.

¹⁸ Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) también realizó “El Sector Informal como Expresión del Excedente de Oferta de Trabajo. - Santiago, PREALC 1990.

Para el CEDLA, “El Sector informal es un mercado de trabajo sin protección legal que contiene trabajadores que laboran a su suerte e iniciativa, de manera individual o colectiva, y que escapan al control del Estado”, el sector informal es una alternativa en las oportunidades de ingreso al margen de un salario fijo y un trabajo independiente; reflejo de la situación del desempleo y subempleo propios de zonas urbanas concentrados a un sector no organizado o no estructurado¹⁹.

Particularmente quienes integran el sector informal de trabajo son “...los que ingresan a la “fuerza de trabajo” buscan empleo en el sector no formal por dos razones: una parte, debido a la ausencia de oportunidades en el sector formal y, por su propia falta de formación”, la búsqueda de ingresos representa una aspiración básica de sobrevivencia renunciando a la legalidad.

a. Sector Semi empresarial

Emilio Klein, menciona que “...el sector semi empresarial es formado por empresas de pequeño tamaño, con baja relación de capital-trabajo, donde el dueño participa en el proceso productivo no integradas plenamente al circuito financiero formal”, no son receptores de beneficios fiscales y usualmente no cumplen con la ley. (1984: 96)

El Instituto Nacional de Estadística (INE)²⁰ propone que el sector semi empresarial está conformado por personas asalariadas, patrones, socios o cooperativistas que realizan una actividad económica en empresas o instituciones donde trabajan menos de 5 personas; por lo que, el sector semi empresarial está conformado por pequeñas empresas y organizaciones diferentes a empresas del sector empresarial, ya que el dueño participa en el proceso productivo.

Existen otras características “... en establecimientos semi empresariales la contratación de mano de obra asalariada tiende a estar presente, aunque en un número reducido y variable en fluctuaciones de la demanda por bienes y servicios ofertables.”, los trabajadores están

¹⁹ Escobar. Pág.102.

²⁰ INE (Instituto Nacional de Estadística) Es un Órgano ejecutivo del sistema nacional de información estadística de Bolivia: clasifica, compila y difunde, información del país. (www.ine.gov.bo de 2009).

inmersos en la inestabilidad laboral; los sindicatos son casi nulos, como la legislación laboral y seguridad social²¹.

b. Sector Familiar

Hernando Larrazábal menciona que el sector familiar es: "...constituido por trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados [...] giran exclusivamente en torno a la fuerza de trabajo familiar" justifica la actividad, para mejorar la calidad de vida de la familia. (1988: 41)

"El sector familiar agrupa a establecimientos organizados en base al trabajo personal del productor directo con el apoyo de otros miembros del grupo familiar, aprendices sin remuneración y asalariados ocasionales.", en todos los casos el trabajo manual prevalece en la producción mecanizada, la tecnología en procesos productivos es mínima, acorde a la sencillez de los procesos de trabajo²².

La diferencia respecto a los establecimientos semi empresariales radica en la ausencia de relaciones salariales de carácter permanente. Por otro lado el INE identifica al Sector familiar conformado por trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares

2.3.1.3 Sector Informal Urbano (SIU)

El sector informal se divide en: sector informal urbano y sector informal rural; por el enfoque del trabajo en cuestión; se tomó en cuenta al Sector Informal Urbano.

El PREALC define el sector informal urbano como un "...conjunto heterogéneo de unidades económicas, cuyo fin es ocupar a personas que no podrán establecerse al sector moderno de la economía y deban tener alguna fuente de trabajo con acceso a factores de producción adicionales al trabajo", existe una restricción, aunque algunas personas del sector informal laboran en el sector formal²³.

Para la Organización Internación del Trabajo (OIT) el sector informal es un "Conjunto de ocupaciones urbanas que permiten la supervivencia de numerosos contingentes de trabajadores no insertos en empresas calificadas como modernas", lógicamente no todos los informales trabajan en las calles. (1989: 155)

²¹ Escobar. Pág. 9.

²² Escobar. Pág. 9.

²³ Mezzera, María: El sector informal en Latinoamérica. Pág. 70.

Hernando Larrazábal compilado del libro *Sector Informal Urbano* concibe la definición del sector informal urbano a través de una visión estructural “...el sector informal urbano es el conjunto de puestos de trabajo y fuentes de ingreso familiar autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno”, el sector informal está dentro de la población económicamente activa, en 4 categorías: (1988: 41)

1. Los patrones de establecimientos semi empresariales.
2. Los asalariados de las semi empresas.
3. Los trabajadores independientes o por cuenta propia.
4. Los familiares o aprendices no remunerados.

a. El Comercio Informal

“El comercio informal, es la actividad más importante del sector informal urbano, por el mayor número de ocupados en esta actividad.”, es una actividad de simple estrategia en el mercado laboral, su dinámica no necesita una calificación, calidad o condiciones; sus labores las realizan en espacios físicos: locales dentro o fuera de su casa, otros comerciantes trabajan en la calle o a domicilio²⁴.

El Ministerio de Trabajo, con ayuda de la Organización de Estados Americanos (OEA) en el año 1977²⁵ enfoca la subsistencia del comercio informal por “...la facilidad de acceso al mercado debido al volumen de operaciones y la sencillez de tecnologías utilizadas [...] permite su existencia con poco capital fijo y menor capital financiero, propia de un modelo de organización simple.”, además de una vinculación con los proveedores de la mercancía que introducen en el mercado.

Para financiar el negocio, el capital proviene de ahorros personales o familiares, préstamos mayormente de fuentes informales de crédito; “...los comerciantes del sector informal se limitan al acceso de fuentes formales a razón de: primero, las fuentes de financiamiento

²⁴ Flores. Pág. 92

²⁵ Se llevó a cabo un primer diagnóstico sobre la dinámica del mercado de trabajo y las características de la situación ocupacional en La Paz, vinculando el funcionamiento de unidades económicas con características de sus trabajadores. MORATO, René; BRIDIKHINA, Eugenia; MONTAÑO, Jaime; BLANCO, Ramiro “*Informe Espacio Compartido; Espacio Urbano y Comercio Informal en la Ciudad de La Paz*” PIEB La Paz Enero de 2007 Pág. 7

usuales son canales informales; segundo, las garantías en Entidades Financieras y tercero, la poca capacidad para enfrentar altos intereses o reembolsos de préstamos elevados.”, puede existir un cuarto factor, los requisitos de las entidades financieras para obtener un crédito²⁶.

b. Tipos de Actividad Comercial Informal

Existen dos tipos de actividad comercial que están agrupadas en:

1. Comercio Ambulante o Comerciantes con Puestos Temporales.

Para Hernando de Soto los comerciantes ambulantes son “...personas desempleadas, jefes de familia, han tenido experiencia laboral de trabajo precario como: albañil, vendedor de tienda, etc. Se aprecian dos tipos de vendedor ambulante: inserción voluntaria o iniciativa propia e inserción coercitiva” (1980: 4).

El Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB)²⁷ propone que el comercio ambulante “... son comerciantes que transitan con mercancías. También existe gran variedad de comerciantes ambulantes que dependen de la actividad [...] los comerciantes ambulantes transitan en carros con sus productos” (2007: 20).

Pero estas formas de ocupar las vías públicas están prohibidas; en el caso de comerciantes que se asientan temporalmente, “...se apoyan en la Ordenanza Municipal N° 101/102 de 1994, que no especifica el uso de la medida exacta en las tarimas, sino, varía la extensión de éstas” (www.espaciocompartido/com.bo, 2011).

Por otra parte, la mercadería es una inversión de poco capital, productos de diferente cantidad, calidad y precio; varios comercializan productos agropecuarios a bajo precio, así como productos industrializados por vía del contrabando; la dinámica laboral está regida por periodos tradicionales (carnavales, navidad, etc.).

2. Vendedora Callejera en Puestos Fijos o Comerciantes con Puestos Fijos.

El PIEB/Espacio Compartido proponen que el comercio en puestos fijo son: “puestos de venta estáticos, estos puestos de venta están fijos a la acera o en la pared de las vías

²⁶ Kristz. Pág. 250

²⁷ El PIEB (Programa de Investigación Estratégica en Bolivia)Es un servicio informativo en investigaciones, hechas en y sobre Bolivia. (www.pieb.com.bo de 2009)

públicas. Existen dos tipos de puestos fijos: Anaqueles y Kioscos.” , esta actividad lo constituyen comerciantes propietarios de pequeños y medianos espacios de venta; los artículos que ofrecen son de consumo masivo y popular.

Las organizaciones gremiales van aumentando; pero la capacidad de organización, para afiliar comerciantes, depende de la dispersión geográfica; en muchos casos los más antiguos y mejor ubicados en puestos o anaqueles lo apropian de por vida, incluso pasa de generación en generación. Los comerciantes son intermediarios de compra y venta, la diferencia del movimiento es asignado al capital y al consumo familiar, por lo que es necesario un flujo permanente de ingresos.

2.4 LAS COOPERATIVAS

2.4.1 DEFINICIÓN

Dante Crocogna define las cooperativas según la organización económica en la que se constituyen, “La cooperativa es una asociación de personas, es decir, un grupo humano organizado. Empero, al mismo tiempo constituye una empresa económica, y en esto tiene rasgos que las diferencian de otras formas susceptibles de adoptar por la empresa para su organización jurídica.”, la cooperativa posee principios propios, conocidos como principios universales del cooperativismo, los cuales definen su estructura y funcionamiento peculiar de distintos otras formas de organización económica. (2003: 1)

Alejandro Hernández plantea una definición desde un punto de vista social “Toda cooperativa es una asociación voluntaria de personas, como forma empresarial, la cooperativa es una empresa pero sin fines de lucro”, su sentido es el de resolver un problema y no de obtener una ganancia con la empresa²⁸.

Las cooperativas se definen como una asociación voluntaria de personas con problemas y necesidades comunes; buscan una solución en acción conjunta de los socios para su mejoramiento económico y social, y para extender los beneficios de la educación cooperativa y asistencia social de toda la comunidad.

El capital cumple una función de herramienta para el logro de un objetivo que es el servicio (comercialización, crédito, distribución de artículos de consumo, etc.). “El cooperativismo

²⁸ Hernández, Alejandro: Investigación en el sector cooperativo de ahorro y crédito en el sur de américa latina. Pág.12.

como sistema socio – económico compite con el capitalismo; sino es una verdadera alternativa para trabajadores que no pueden acceder a la banca comercial, es allí donde entra el cooperativismo a través de la cooperativa”, En la cooperativa el capital es un instrumento, un medio del cual se vale para satisfacer una necesidad²⁹.

Las Cooperativas son regidas bajo principios Cooperativistas, como directrices, adheridos a los objetivos ó estatutos de cada sociedad cooperativa, estos principios son representaciones a la esencia del grupo social y humano.

2.4.2 ANTECEDENTES DE LAS COOPERATIVAS

El Cooperativismo surge de la historia de nuestra cultura originaria a través del AYNI, la MINKA, el METORSCH, el PASANAKU y otros que son originarios de nuestras culturas ancestrales. Una de las primeras cooperativas fue la cooperativa minera “Cachas Libres” Ltda. fundada en los años 30 del siglo pasado, obteniendo su personería jurídica en 1973. La primera cooperativa en obtener su Personería Jurídica fue la minera “Chicote Grande” Ltda.; en Ahorro y Crédito fue “Santa Ana” Ltda. (Cochabamba); en transportes fue “Ex Combatientes del Chaco” Ltda. de La Paz. De Salud fue “Coposa” Ltda. de La Paz. La segunda en obtener su Personería Jurídica fue la Cooperativa Agrícola “La Colmena” Ltda. Muchas de estas cooperativas siguen en funcionamiento y se tiene registrado a más de 5672 cooperativas en el Registro Nacional.

En la década de los cuarenta, en el siglo XX, empiezan a consolidarse algunas cooperativas, principalmente cooperativas de empleados públicos; El 13 de septiembre de 1958 se promulgó la Ley General de Sociedades Cooperativas de Bolivia, amparan a cooperativas de consumo: el valor de cada acción era de 500 Bs con un descuento mensual de 5 Bs (Art.4 y 5), las industrias nacionales e importadoras mayoristas, estaban obligadas a cubrir pedidos de almacenes cooperativos con preferencia a cualquier otro (Art. 14), las cooperativas estaban exentas de impuestos sobre utilidades, ventas y dividendos (Art. 10), los gastos iniciales eran cubiertos por el ministerio de Hacienda (Art.20).

²⁹ Tórrez, Tórrez: Las cooperativas, Pág. 5.

En 1947, Chayanta fue la primera cooperativa de consumo/ahorro y crédito; y más adelante el 13 de septiembre de 1958³⁰ se difundió la Ley General de Sociedades Cooperativas de Bolivia, necesaria para la organización y reglamentación en la funciones de cooperativas que empezaban a consolidarse.

Particularmente hubo una gran expectativa en las cooperativas, “Entre 1960 y 1970 hubo un *boom* de creación de cooperativas en Bolivia. Energía eléctrica, teléfonos, ahorro y créditos, fueron las actividades impulsoras.”, las cooperativas han surgido la mayoría en la década de los 60’s en entornos parroquiales y en menor medida vinculadas a ámbitos laborales, a fines de los 70’s se separan de las parroquias, manteniendo por lo general el nombre de la iglesia de origen.

Cuadro 4

Impulso Básico de la Iglesia Católica al Origen del Cooperativismo Latinoamericano Moderno

| | | |
|------------------|-----------------|--|
| Iglesia Católica | Modelo Original | <ul style="list-style-type: none"> •Doctrina Social de la iglesia católica. •Experiencia Antigonish: Nueva Escocia –Canadá-, liderada por una universidad jesuita, aplicaba técnicas de educación popular mediante cooperativas de pescadores. |
| | Medios | <ul style="list-style-type: none"> •Líder original: párroco de cada zona (primer local social: la parroquia) •Etapa de promoción: Excesos de tono evangelizador triunfalista y defectos en el análisis previo de las realidades donde se creaban cooperativas. |
| | Resultados | <ul style="list-style-type: none"> •Cooperativas de ahorro y crédito locales |

Fuente: CIREC España N° 43/2002.

Elaboración propia.

Sin embargo, la falta de buena administración, política empresarial y la situación económica del país, llevó a la quiebra a varias cooperativas.

³⁰ <http://www.comibol.gob.bo/noticia/213->

[Las_cooperativas_en_la_historiaOrigenes_del_Cooperativismo_y_su_desarrollo_en_la_Bolivia_minera](#)

En 1985 desaparecen varias cooperativas por la hiperinflación quedando descapitalizadas, especialmente las cooperativas de ahorro y crédito. El año 2002, 1.500 cooperativas de producción, servicios, comercio y crédito, operaban todavía en el país y con gran presencia. Por otra parte, aproximadamente un millón de trabajadores (40 % de la población económicamente activa) realizaban sus actividades en las cooperativas de diferentes sectores³¹. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)³² informa de que hasta 2010, la Dirección General de Cooperativas contaba con un registro de 471 Cooperativas de ahorro y crédito.

Según la ASFI, actualmente funcionan en Bolivia 25 cooperativas supervisadas, con licencia de funcionamiento como 'abiertas' otorgada por esa entidad y con presencia en los nueve departamentos del país.

Por otro lado, indicó que hay 59 cooperativas societarias en proceso de adecuación a la Ley de Bancos y Entidades Financieras, establecido en la Ley 3892 modificatoria, que no cuentan con licencia de funcionamiento y están en siete departamentos del país (menos Potosí y Pando).

Las restantes, según la ASFI, pueden corresponder a cooperativas laborales, cooperativas que cerraron, otras que nunca iniciaron operaciones y las que funcionan y aún no iniciaron el proceso de adecuación (para estas últimas se amplió el plazo hasta el 1 de octubre).

La Federación Boliviana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Febocac) señala que en Bolivia existen 104 cooperativas de ahorro y crédito (25 abiertas, 59 societarias y 20 laborales) de las cuales 9 no están afiliadas a esa institución. Febocac indica que 36 de las cooperativas afiliadas están en Santa Cruz, 26 en Cochabamba, 8 en La Paz, 8 en Sucre, 8 en Tarija, 4 en Potosí, 3 en Oruro y 2 en Beni.

2.4.3 TIPOS DE COOPERATIVAS

Según la Ley General de Cooperativas en un contexto general, existen diversas clases de Cooperativas definidas por su actividad y son:

³¹ PÉREZ, Ricardo "1500 Cooperativas dan empleo a un millón de bolivianos". La Razón , La Paz , 5 de Septiembre de 2002 Págs. 5-6

³² <http://www.eldeber.com.bo/vernotaeconomia.php?id=120825204823>. Abril-2012

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

- a. Cooperativas Agrícolas y Ganaderas: Son las que desarrollan la actividad productiva con venta de artículos agropecuarios, compra y venta de herramientas y elementos necesarios a la producción agropecuaria y la producción, industrialización y comercialización de artículos agrícolas o ganaderos.
- b. Cooperativas Industriales y Mineras: Son las que desarrollan la actividad de extracción, elaboración de los productos de la tierra, del subsuelo y de las aguas; de transformación y venta de materias primas señaladas en el inciso anterior, de artesanía y artes gráficas.
- c. Cooperativas de Servicios: Son Cooperativas que explotan permisos o concesiones otorgadas por el Gobierno de la Nación, Prefecturas o Alcaldías Municipales, a fin de satisfacer una necesidad pública; que conceden o distribuyen servicios particulares a sus miembros o a la sociedad en general (viviendas, comunicaciones sanidad, regadío, servicios eléctricos, transportes, etc.)
- d. Cooperativas de Consumo: Son cooperativas que se organizan con objeto de proveer a los socios o a las necesidades de trabajo de estos, de todo género de artículos o productos de circulación lícita, con excepción de bebidas alcohólicas.
- e. Cooperativas de Educación: Son cooperativas que funcionan con el propósito de instruir en el conocimiento teórico y práctico del sistema cooperativo y de sus instituciones auxiliares a toda clase de personas, sin distinción de razas, credos, nacionalidades o posición social.
- f. Cooperativas de Ahorro y Crédito: Son Entidades Financieras no Bancarias que se organizan con objeto de proporcionar a sus socios recursos económicos en calidad de créditos y fomentan el ahorro de sus socios.

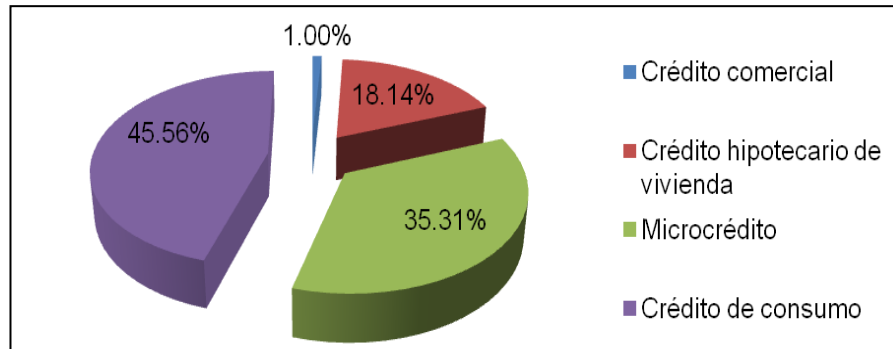
Como Cooperativas de Ahorro y Crédito existen 2 tipos:

Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas: Entidad de intermediación financiera no bancaria, constituida como sociedad cooperativa, autorizada a realizar operaciones de intermediación financiera y servicios financieros al público. Cooperativas de Ahorro y Crédito Societarias: Entidad de Intermediación Financiera, no bancaria constituida como

sociedad cooperativa, autorizada a realizar operaciones de ahorro y crédito exclusivamente con sus socios.

Gráfico 1.

Clasificación de las cooperativas

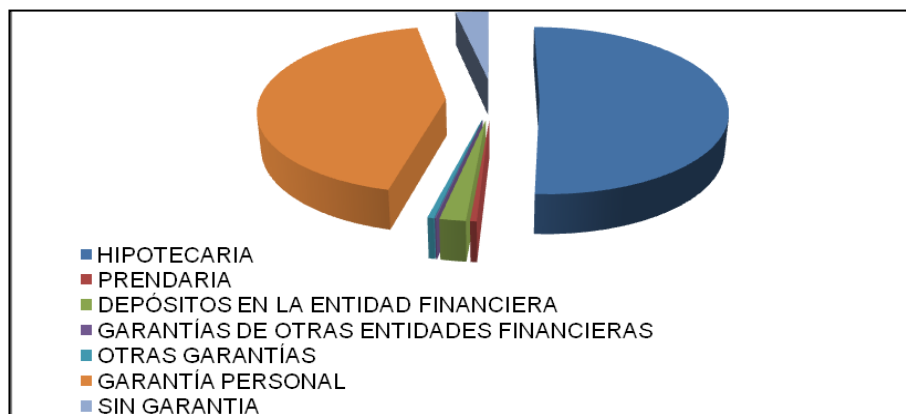


Fuente: Elaboración propia con datos ASFI, 2013

Es importante destacar el tipo de garantías de las Cooperativas, en este caso de todo el Sistema Cooperativo, el 93.71% concede créditos con garantía hipotecaria, prendaria, personal o auto liquidable (DPF) y el 3.29% no requiere de garantías, es decir otorga créditos a sola firma con algunos requisitos y avales. La clasificación de la cartera es conformada según el tipo de garantía como se presenta a continuación:

Gráfico 2.

Tipo de Garantías Requeridos por las Cooperativas



Fuente: Elaboración propia con datos ASFI, 2013

2.4.4. MARCO LEGAL DE LA COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

En cuanto al marco legal, el 10 de abril del 2013, se promulgó la Ley 356, que define a las cooperativas como, una asociación sin fines de lucro, de personas naturales y/o jurídicas que se asocian voluntariamente, constituyendo cooperativas, fundadas en el trabajo solidario y de cooperación, para satisfacer sus necesidades productivas y de servicios, con estructura y funcionamiento autónomo y democrático. Además, define su marco de acción y prohibiciones.

(Anexo 1)

Esta norma legal establece que, el sistema cooperativo en el marco de la Constitución Política del Estado, se sustenta en los principios de:

1. **Solidaridad.** Es el interés por la colectividad, que permite desarrollar y promover prácticas de ayuda mutua y cooperación entre sus asociadas y asociados y de éstos con la comunidad.
2. **Igualdad.** Las asociadas y los asociados tienen igualdad de derechos, obligaciones y oportunidades de acceder a los beneficios que brinda la Cooperativa, sin que existan preferencias ni privilegios para ninguna asociada o asociado.
3. **Reciprocidad.** Prestación mutua de bienes, servicios y trabajo para beneficio común, desarrollados entre asociadas y asociados, entre cooperativas y de éstas con su entorno, en armonía con el medio ambiente.
4. **Equidad en la Distribución.** Todas las asociadas y los asociados deben recibir de forma equitativa, los excedentes, beneficios y servicios que otorga la cooperativa, en función de los servicios utilizados o la participación en el trabajo.
5. **Finalidad Social.** Primacía del interés social por encima del interés individual.
6. **No Lucro de Sus Asociados.** Exclusión de actividades con fines especulativos, de forma que no se acumulen las ganancias para enriquecer a las asociadas o los asociados.

Esta misma Ley, indica que las cooperativas también se clasifican en: Cooperativas de

Objeto Único. Aquellas que se constituyen y organizan para realizar un solo objeto de acuerdo a disposición sectorial. Cooperativas Integrales. Aquellas que en cualquiera de los sectores o actividades que realizan, abarcan todas las etapas de una cadena productiva, en un mismo proceso económico de producción, industrialización y/o comercialización. Y Cooperativas Multiactivas. Aquellas que realizan diversas actividades en los sectores de producción y de servicios.

2.4.5. INDICADORES FINANCIEROS DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Actualmente el sector financiero no bancario crece de mano de las microfinanzas, el segmento de las Entidades Financieras no Bancarias. Tal desarrollo reflejan las Cooperativas de Ahorro y Crédito que componen el Sistema Financiero. Según ASFI³³, en el informe final de la gestión 2012 señala que, estas cooperativas abiertas continuaron con un crecimiento ascendente en sus operaciones activas y pasivas, un buen soporte patrimonial, buen nivel de provisiones y una suficiente cobertura de riesgo por incobrabilidad de cartera.

En depósitos del público se registró un total histórico de 606.459 Millones de dólares, record histórico en los últimos 10 años, lo que significa un crecimiento de 60.676,00 Millones de dólares en relación a las gestión 2011. En cuanto a la cartera de créditos, refleja un total de 561.726,00 Millones de dólares, con un crecimiento de 69.096 Millones de dólares respecto a la anterior gestión.

De acuerdo al informe de ASFI³⁴ correspondiente al primer trimestre de la gestión 2013, las cooperativas de ahorro y crédito continúan con un crecimiento ascendente y se destaca con una mejorar de la participación de la cartera destinada al sector productivo; esta cartera alcanza los 29.939 millones de dólares; es decir que equivale un incremento del 1% en relación al cierre de la gestión 2012.

2.5. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME)

2.5.1. Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía nacional y mundial.

En el mundo en desarrollo, fácilmente un tercio de la fuerza laboral se gana la vida en lo que se conoce como “Sector Informal” – ese elemento de la población trabaja por cuenta propia,

³³ ASFI. Evaluación del Sistema Financiero, Gestión 2012

³⁴ ASFI. Evaluación del Sistema Financiero. Primer Semestre 2013

sus empresas son muy pequeñas y se llaman “microempresas”, y frecuentemente no están registradas, no pagan impuestos y, en la mayoría de los casos ni están incluidas en las estadísticas nacionales. Muchos de estos trabajadores independientes no pueden encontrar empleo en el sector formal de la economía, mientras que otros hallan que el autoempleo representa un medio para simultáneamente devengar un ingreso y sustentar a sus familias, y aún otros consideran que la mejor forma de aprovechar al máximo sus talentos es formar y dirigir su propia empresa. Con frecuencia las altas tasas de natalidad y de migración a centros urbanos sobrecargan la capacidad de la economía formal para crear empleos, y esto a su vez ha incrementado enormemente el sector de la microempresa.

El desempleo se constituye en uno de los aspectos que caracteriza la economía Boliviana y afecta a la población; la tasa de desempleo se incrementó durante los últimos años de forma alarmante, asimismo se alcanzó también niveles de pobreza sumamente altos. Bajo este escenario, surge el desafío de encontrar mecanismos que permitan incrementar los niveles de empleo, y atender prioritariamente la pobreza. Una de las opciones planteadas fue la promoción y asistencia a las PyMe`s por ser generadoras de empleo, desde el año 2002 el Servicio de Asistencia Técnica (SAT) contribuye a proporcionar asistencia técnica a estas unidades microempresariales.

Al igual que cualquier otro negocio, una PyMe`s sea ésta un puesto de mercado al aire libre, un banco de carpintero en la sala de una casa de dos habitaciones o un torno mecánico en un galpón en el traspatio de una vivienda requiere de capital de trabajo y financiamiento para los activos fijos. Sin embargo durante mucho tiempo el sector financiero formal ha considerado poco factible otorgar créditos a este segmento del mercado. En parte esto ha sido el resultado de mitos arraigados tales como los siguientes: los pobres no trabajan, los pobres no ahorran, los pobres no pagan sus préstamos.

Pero no obstante, es indudable el papel vital que cumplen en el desarrollo de las economías del mundo las PyMe`s ya que estas aparecen como motor de crecimiento y fuente de empleo. Sin embargo, el crecimiento de dicho sector dentro el escenario económico está limitado debido a varios factores, destacándose entre ellos la insuficiencia de recursos financieros.

Como se afirmó en el planteamiento del problema de esta investigación, la función de financiamiento es, sencillamente el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones que permitan el logro de los objetivos del negocio. Este concepto tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la función financiera – mantener el negocio abastecido de fondos para lograr sus metas. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. Por lo expuesto se evidencia que existe una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma, por lo tanto se establece que la falta de financiamiento inhibe el crecimiento.

Por tal motivo, es vital que existan nuevas iniciativas cuyos objetivos sean la democratización del microcrédito hacia la base ancha de la pirámide social de nuestro país, con tasas de interés mucho más pequeñas que las actuales y requisitos más accesibles para el grueso de la población productivo

Las Pymes son (Pequeñas y Medianas Empresas), con un número no muy grande de trabajadores, y con una facturación moderada.

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

2.5.2. PERFILES DE LA PYMES

Las Pymes, son organizaciones dedicadas a las actividades industriales y de servicios que combina capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y en un mercado de consumidores.³⁵

35 es. wikipedia.org/wiki/PYMES

Las Pymes se pueden clasificar según: el número de trabajadores permanentes, valor de activos y capacidad operativa, en microempresas de subsistencia y microempresas de acumulación simple y amplia, de ahí la importancia de establecer estrategias y programas dependiendo del nivel de desarrollo de cada empresa.

Las Pymes de subsistencia se caracterizan por no tener capacidad de acumulación y por ser inestables, tener equipos de trabajo simples y combinar la actividad empresarial con la doméstica; en la mayoría de los casos, el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios. Por el bajo nivel tecnológico, este tipo de establecimientos solo tienen la capacidad de satisfacer una demanda de mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo que los coloca en un segmento inferior con un margen limitado de utilidad para su capitalización y crecimiento.

Las Pymes de acumulación realizan su actividad productora con una excedente lo que les permite adecuar sus equipos y mantener un flujo de producción conforme con los inventarios de materias primas y mercancías terminadas. Compiten en el mercado interno con cierto grado de calidad, diseño y funcionalidad, generalmente en segmentos de demanda insatisfechas de empresas medianas o grandes; además, sus trabajadores son asalariados con alta rotación por las condiciones contractuales, y la baja calificación técnica en el oficio.

Dentro de la PYME de acumulación existen dos tipos, la simple y la ampliada. Las de acumulación simple tienen un margen de utilidad reducido, una lenta incorporación de nuevas tecnologías productivas, y cinco o menos trabajadores. Las de acumulación ampliada son más dinámicas, tienen capacidad de modernización y operan con más de cinco trabajadores.

2.5.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

Las ventajas que las Pymes tienen debido a su característica son:

- “Alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.
- Poseen flexibilidad administrativa para cubrir mercados, diseñar productos.
- Posee una estructura burocrática lo que le permite un buen clima dentro la empresa.

Pero las PYMES debido a sus propias características, también enfrentan grandes desventajas, que son³⁶:

- “Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos.
- Falta de vinculación con el sector económico.
- Falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

2.5.4. CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

El criterio de clasificación referente a su tamaño se da de acuerdo a las siguientes características:³⁷

- Micro: Son las empresas que ocupan hasta diez personas y el valor de sus ventas netas anuales se establecen en cuantías muy personales.
- Pequeña: El capital que manejan y el volumen de ingresos son limitados, estas empresas manejan por lo máximo veinte personas
- Mediana: el capital, volumen de ingresos son muy limitados y regulares el número de trabajadores es de veinte personas como mínimo hasta un total de cien personas como máximo.

³⁶RODRÍGUEZ VALENCIA, Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresa.*, México, Edit. International Thomson Editores, 1996, 4ª Edición, Pág. 65

³⁷es.wikipedia.org/wiki/PYMES

CAPÍTULO III

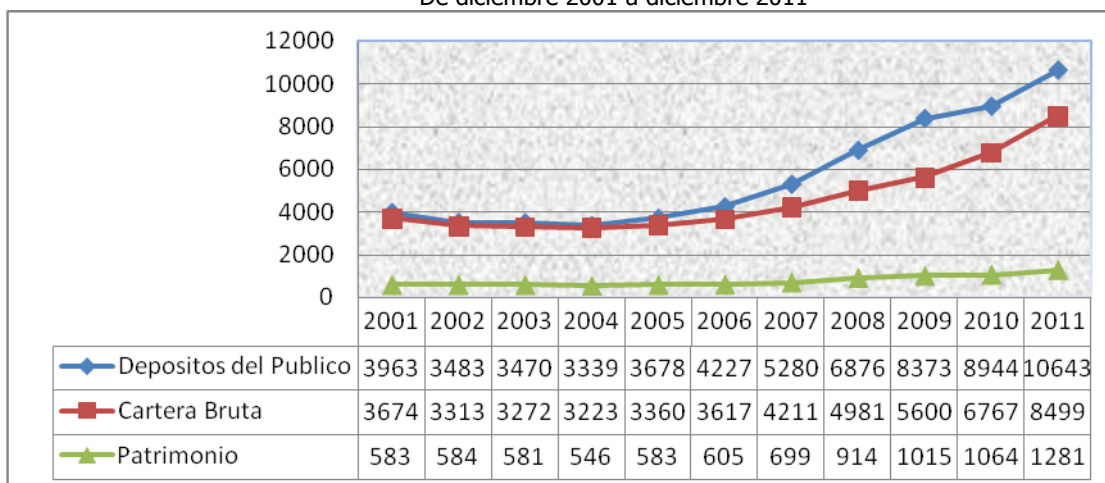
3. MARCO REFERENCIAL

3.1. SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

Como Sistema Financiero se considera a las entidades de intermediación financiera autorizadas por la ASFI vigentes a diciembre de 2011. De acuerdo con el segmento de mercado en que las entidades financieras se especializan y su tamaño, se clasifica al sistema financiero en cuatro Subsistemas: Bancos (BCO), Mutuales de Ahorro y Préstamo (MAP), Fondos Financieros Privados (FFP) y Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas (CAC).²⁰ Asimismo, y para efectos de análisis, en la Evaluación del Sistema de Intermediación Financiera realizado por la ASFI a diciembre de 2011, divide el sistema bancario (BCO) en bancos comerciales (BCC) y en bancos especializados en microfinanzas (Solidario, Los Andes Pro Credit y para el Fomento de Iniciativas Económicas FIE), estos últimos conjuntamente con los fondos financieros privados (FFP) agrupan a las entidades especializadas en microfinanzas (EMF).

Haciendo un breve análisis del desempeño del Sistema Financiero y tomando como referencia la Evaluación del Sistema de Intermediación Financiera realizado por la ASFI a diciembre de 2011, se debe destacar el crecimiento de la intermediación financiera, que vino acompañado de un apoyo al crédito productivo, un avance en el proceso de bancarización, una consolidación del proceso de bolivianización y la promoción de una mayor transparencia de las operaciones financieras crediticias y de ahorro en defensa del consumidor financiero.

**GRÁFICO 3: SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
EVOLUCIÓN DE CARTERA, DEPÓSITOS DEL PÚBLICO Y PATRIMONIO**
De diciembre 2001 a diciembre 2011



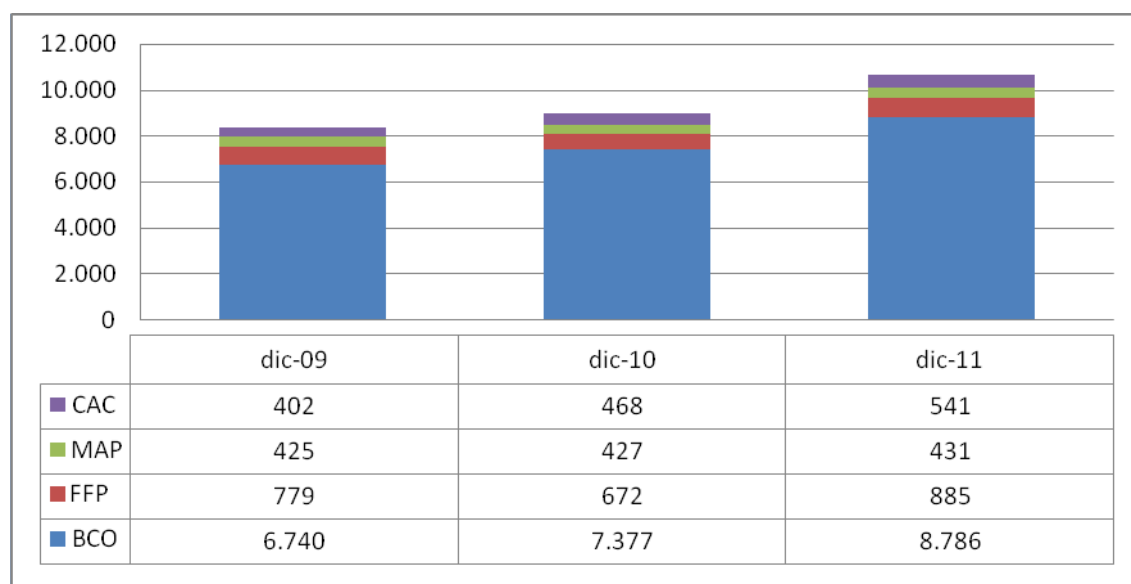
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ASFI

Depósitos del Público

Señalar que los depósitos del público en el sistema de intermediación financiera alcanzan a 10.643 millones de dólares estadounidenses, monto superior en 1.699 MM\$US respecto al saldo registrado al 31 de diciembre de 2010.

Del total de los depósitos del sistema de intermediación financiera - BCC, EMF, MAP y CAC - corresponden el 69.3% a los BCC, el 21.6% a las EMF, el 5.1% a las cooperativas de ahorro y crédito abiertas (CAC) y el 4.1% a las mutuales de ahorro y préstamo (MAP).

GRÁFICO 4: DEPÓSITOS; ESTRUCTURA POR TIPO DE ENTIDAD (MMUS)



Fuente: Carta mensual informativa, ASFI cifras al 31 de diciembre de 2011

El mayor crecimiento de los depósitos registran los bancos comerciales con 1,138.4 MM\$US, seguido de las entidades especializadas en microfinanzas (EMF) con 483.3 MM\$US, las CAC con 72.5 MM\$US y las MAP con 4.7 MM\$US.

- **Cartera de Créditos**

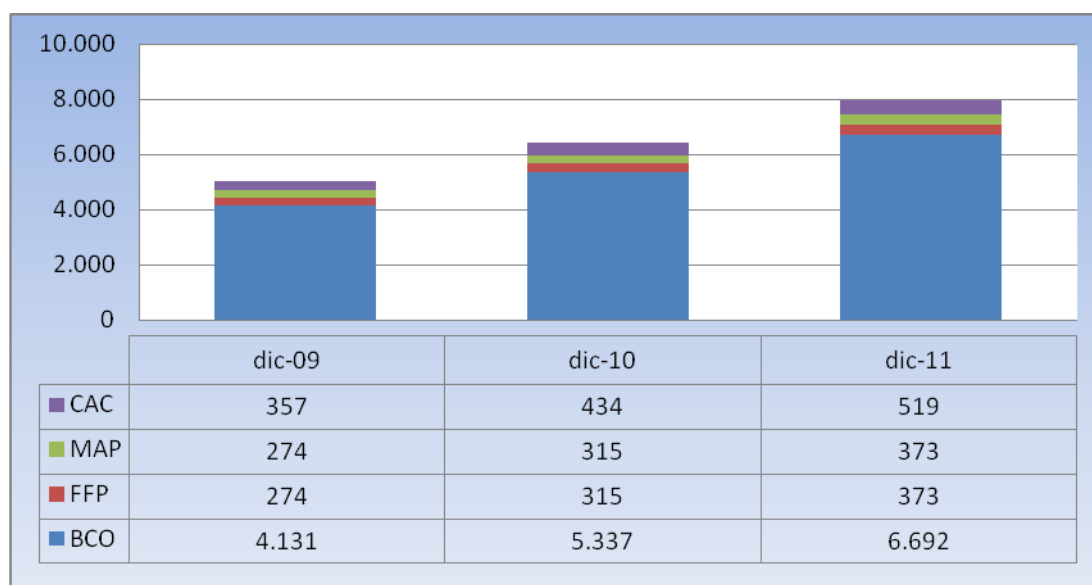
La cartera de créditos del sistema de intermediación financiera alcanza a 8,499.2 MM\$US, originado en un histórico crecimiento de 1,732 MM\$US. El aumento del año 2011 representa 1.5 veces el crecimiento obtenido en similar periodo de la gestión 2010, lo cual refleja el comportamiento positivo de las actividades económicas en el país y la creciente demanda de créditos. Las entidades bancarias comerciales muestran un rol más dinámico en la colocación de créditos, con un aumento de 985.5 MM\$US, las

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

entidades especializadas en microfinanzas incrementaron la cartera de créditos en 602.7 MM\$US, las MAP en 58.7 MM\$US y las CAC en 84.8 MM\$US.

El crecimiento de los préstamos pone en evidencia el comportamiento positivo de la actividad económica, siendo que el 59.7% del total de la cartera de créditos del sistema de intermediación financiera corresponde a la banca comercial, 29.8% a las entidades especializadas en microfinanzas, 6.1% a las cooperativas de ahorro y crédito y 4.4% a las mutuales de ahorro y préstamo.

GRÁFICO 5: CARTERA*: ESTRUCTURA POR TIPO DE ENTIDAD.



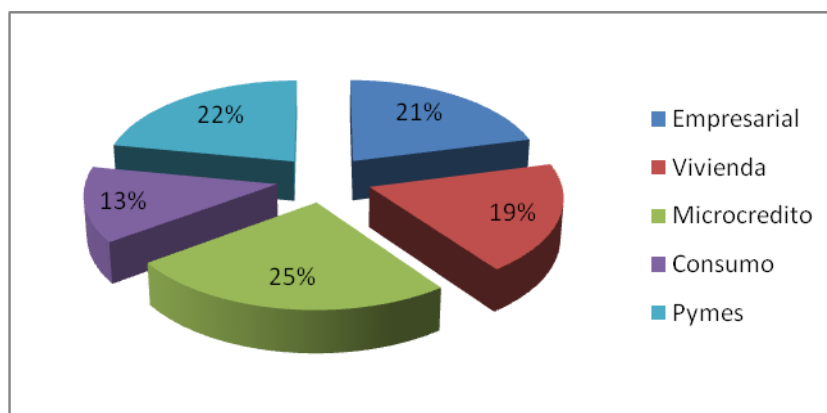
Fuente: Carta mensual informativa, ASFI cifras al 31 de diciembre de 2011

Según tipo de préstamos, el microcrédito muestra una mayor participación con 25.3% del total de la cartera de créditos, le siguen en orden de importancia, PYME con 22.0%, los créditos empresariales con 20.7%, vivienda con 19.3% y de consumo con 12.7%.

GRÁFICO 6 CARTERA POR TIPO DE CRÉDITO

Al 31 de diciembre de 2011 Sistema Financiero

En %



Fuente: Carta mensual informativa, ASFI cifras al 31 de diciembre de 2011

Por tamaño de empresa, tiene mayor representación la microempresa con el 37.2%, seguida de la gran empresa con 30.5%, mientras que la mediana y pequeña empresa 17.1% y 15.2%, respectivamente.

- **Liquidez**

La liquidez neta de reportos (compuesta en un 56.2% por disponibilidades y 43.8% por inversiones temporarias) alcanza a 4,705.9 MM\$US, cifra superior en 650.3 MM\$US respecto al saldo de la gestión 2010, explicado en gran parte por el crecimiento de los depósitos.

La liquidez de los BCC permitiría cubrir el 50.9% de los depósitos. En los demás subsistemas, este índice de cobertura es el siguiente: 30.1% para EMF, 24.8% para MAP y 28.4% para CAC.

Respecto a los depósitos de corto plazo (caja de ahorro, depósitos vista y DPF a 30 días) los activos líquidos de los BCC representan un 74.4%, en las EMF un 76.5%, en las MAP un 32.8% y en las CAC un 61.2%

- **Patrimonio**

El patrimonio contable del sistema de intermediación financiera alcanza a 1,281.9 MM\$US, superior en 217.6 MM\$US respecto al saldo registrado al cierre de la gestión 2010.

El adecuado soporte patrimonial para apoyar la expansión de las actividades de intermediación financiera se pone de manifiesto al observar que todas las entidades cuentan con niveles de solvencia por encima del mínimo exigido por Ley. El coeficiente de adecuación patrimonial en los BCC alcanza a 12.45%, en las CAC a 20.00%, en las EMF a 11.71% y en las MAP a 38.74%, estos índices de capitalización evidencia la solvencia del sistema de intermediación financiera y muestran márgenes patrimoniales que permitirían sostener un mayor crecimiento de los activos.

- **Rentabilidad**

El sistema de intermediación financiera registró utilidades por 212.8 MM\$US. Las utilidades de los BCC alcanzan 133.3 MM\$US, de las EMF a 63.9 MM\$US, de las MAP a 8.4 MM\$US y de las CAC a 7.2 MM\$US.

La rentabilidad de las entidades de intermediación financiera, medida a través de los indicadores de rentabilidad sobre los activos (ROA) y rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), alcanza a 1.41% y 18.97% para los BCC, 2.43% y 26.43% para las EMF, 1.45% y 7.72% para las MAP y 1.12% y 7.62% para las CAC, respectivamente.

- **Tasas de interés**

Entre diciembre de 2010 y diciembre de 2011, para los distintos subsistemas y modalidades de captación se observan variaciones positivas y negativas en el nivel de las tasas de interés pasivas efectivas promedio ponderado tanto para depósitos en moneda nacional como para depósitos en moneda extranjera. En cuanto a las tasas de interés activas, se observa una disminución generalizada en el sistema de intermediación financiera, excepto las tasas de interés activas en moneda extranjera en los bancos y mutuales.

3.2. OPERADORES MICROFINANCIEROS

Para un adecuado entendimiento del sistema microfinanciero de Bolivia, se incluye una descripción de sus actores, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta, así como de los principales servicios ofertados y las innovaciones que en materia de tecnologías financieras se han ido introduciendo con el transcurso del tiempo.

3.2.1. CATEGORIZACIÓN Y TIPIFICACIÓN DE ACTORES

Las entidades microfinancieras, en función a su posesión o no de licencia de la ASFI, se clasifican en fiscalizadas (EFF) y no fiscalizadas (EFNF) Un resumen de las características más importantes de las EFF se presenta en el siguiente cuadro:

CUADRO 5 CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS FISCALIZADAS

| REQUISITOS | CAC | BANCOS | MAP | FFP |
|--|--|--|--|--|
| Forma jurídica de constitución | Responsabilidad Limitada | Sociedades Anónimas | Asociaciones Mutuales no Lucrativas | Sociedades Anónimas |
| Objeto | Entidades especializadas de objeto único para la intermediación financiera | Intermediación Financiera | Intermediaciones financiera sujeta a Ley | Atención de pequeños y micro prestatarios (urbano y rural) |
| Capital Mínimo DEG | 100.000 DEG's | 5.500.000 DEG's | 300.000 DEG's | 630.000 DEG's |
| Socios Fundadores | Socios: titulares de Certificados de Aportación | Accionistas: personas naturales y jurídicas | Fundadores: personas naturales y jurídicas | Accionistas: personas naturales y jurídicas |
| Operaciones Activas y Pasivas permitidas | Operaciones activas solo con sus socios y público | Pueden realizar operaciones activas y pasivas con sus socios y publico | Pueden realizar operaciones activas y pasivas a nivel nacional | Pueden realizar operaciones activas y pasivas a nivel nacional |

3.2..2. PERFIL DE CLIENTELA ATENDIDA

Bolivia es uno de los pocos países donde el ritmo de expansión por demanda de microcréditos es elevado.

Una de las principales características de los destinatarios de microcrédito es que son personas con un nivel de ingresos bajos (agricultores sin tierra, desempleados, pensionistas, mujeres cabeza de familia, etc). Esta situación de pobreza implica la inexistencia de bienes y garantías con las que puedan avalarlos créditos concedidos, sin embargo, son personas que siempre han ahorrado, en efectivo o en especie, mediante compra de ganado u otros bienes materiales o guardando dinero o joyas en su mismo hogar, aunque estos niveles de ahorro son mínimos.

Los niveles de trabajo independientes de los clientes de microfinanzas implican altos niveles de informalidad en los hogares de estos, debiendo además lidiar con bajos presupuestos familiares y fluctuaciones en los ingresos que dificultan enormemente su diario vivir.

Los clientes de microfinanzas, en general, son empresarios o individuos de bajos ingresos, firmas familiares, sin documentación formal. A diferencia de los clientes de las finanzas tradicionales que son empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio altos.

La clientela de las entidades microfinancieras se distingue de la atendida por el resto de las instituciones financieras, al estar compuesta en su mayoría por grupos de personas de muy bajos ingresos, con escasa o nula experiencia en el sector financiero tradicional y escasas posibilidades de presentar documentación formal para la obtención de financiamiento.

Sus actividades de pequeño tamaño, denominadas microempresas, se caracterizan por ser unidades gestionadas por una persona o por un grupo familiar, con bajo nivel de activos y escasa formación técnica y gerencial, y que operan fuera de los marcos regulados de la economía. En su mayoría viven en las zonas urbanas o peri urbanas, aunque en menor grado en las zonas rurales.

Algunas características del sector informal son:

- La microempresas no suelen llevar registros escritos, por lo que es difícil conocer el flujo de caja de la operación que requiere financiamiento y, por tanto si existe capacidad de pago.
- Muchas de estas personas tienen dificultades para leer y escribir, por lo que no pueden superar los trámites administrativos requeridos para recibir un crédito.
- En la mayoría de los casos no cuentan con garantías reales que puedan cubrir el valor del crédito, lo que incrementa el riesgo de las operaciones.
- Las cuantías de los créditos y otras operaciones financieras que una persona de escasos recursos necesita son muy pequeñas; son servicios intensivos en recursos humanos, excesivamente caros y, por tanto, no rentables.

Las entidades microfinancieras y las entidades que pertenecen al sistema tradicional operan con universos de clientes bien diferenciados, donde la distinción viene dada principalmente por dos factores: por un lado, el nivel de ingreso de los potenciales clientes; y en segundo lugar por la informalidad o formalidad de la propia actividad que desarrollan y del entorno económico en el que participan.

Estas dos características suelen encontrarse fuertemente asociadas, ya que por lo general las personas de menores ingresos tienen una mayor propensión a desempeñar actividades económicas en la informalidad.

Las entidades microfinancieras, a diferencia de las instituciones convencionales, como ya se ha mencionado, direccionan sus instrumentos financieros a personas de bajos ingresos o a las microempresas de menor tamaño.

Estos sectores ven dificultado su acceso al sistema tradicional por la escasez de garantías que solicitan sus entidades como requisitos de suscripción, carencia que viene dada por la falta de respaldo patrimonial (identidad patrimonial) y/o por la ausencia de la documentación legal usualmente requerida. Estos dos factores, indispensables para el correcto funcionamiento del sistema tradicional, dada la metodología empleada en el mismo, califican como prestatarios de alto riesgo a este tipo de clientes, quedando por ello al margen de su atención.

Las microfinanzas atienden a un público que, por los problemas mencionados, cae fuera del campo o área de interés de la banca tradicional, las poblaciones de clientes con las que operan ambas instituciones no se superponen, al menos en lo que hace a estadios primitivos del mercado microfinanciero. En otras palabras, no existe sustitución entre ambas actividades, sino que la misma revierte más bien un carácter de complementariedad.

Respecto a las características del préstamo demandado por los clientes microfinancieros, éstos suelen ser de corto plazo, dado que los ciclos de negocio de las microempresas son en muchos casos diarios, semanales o mensuales, requiriendo créditos pequeños (entre \$us 50 y \$us 5,000, el 55.16% de los clientes de las EMF se concentran en este rango, en el área rural el 61.41% de los clientes tiene créditos menores a los \$us 5,000).

En el caso del crédito agropecuario, los plazos y las condiciones se adaptan a los ciclos de producción.

3.2.3. SERVICIOS Y PRODUCTOS OFERTADOS

Respecto a los tipos de servicios financieros que existen en el Sistema Financiero Boliviano se puede mencionar a los siguientes:

3.2.3.1. MICROCRÉDITO

Los productos de crédito son los elementos esenciales en la actividad microfinanciera; dada su importancia, se puede destacar una serie de generalidades para la actividad microcrediticia.

En primer lugar, el costo financiero para el prestatario, generalmente un microempresario, debe ser menor que la propia rentabilidad esperada de la actividad a financiar. Y esto deben

saberlo tanto la institución de microfinanciamiento como el beneficiario de la operación crediticia.

En segundo lugar, el objeto fundamental de los productos y servicios es la actividad productiva en el seno de las comunidades locales, adquiriendo una especial importancia la puesta en valor de las economías familiares.

Los préstamos pueden concederse de forma individual o de forma colectiva y solidaria. En este último caso, especialmente ventajoso para la estabilidad de la actividad microfinanciera, la entidad microfinanciera juega un papel potencial de dinamización de la comunidad local promoviendo la creación de grupos de ayuda mutua y de riesgo compartido.

En este sentido se identifican cuatro tecnologías crediticias principales: grupos solidarios, crédito asociativo, crédito individual y asociaciones comunales.

a) Grupos solidarios

Crédito que se caracteriza por tener en cuenta e interrelacionar elementos como pequeños grupos de personas (entre 3 y 10), que garantizan solidariamente la devolución del préstamo.

Este grupo de personas debe ser homogéneo, esto con el fin de poder afianzar la solidaridad del grupo. La homogeneidad también se debe relacionar con el tamaño de los componentes del grupo, esto con el objetivo de repartir de forma equitativa el desembolso total. Esta tecnología es de libre disponibilidad y secuencial puesto que se inicia con montos pequeños y con plazos reducidos que se incrementan en función al desempeño del grupo.

En el área rural se caracteriza por ser generalmente en bolivianos; la forma de pago es mensual; el plazo por lo general es de un año; los grupos se conforman por campesinos de la misma comunidad, que tengan negocios afines o muy parecidos; el periodo de gracia es de 3 a 4 meses, esto dependiendo del tipo de negocio, pero con pago de intereses; respecto al contacto con el cliente hay una visita inicial a la comunidad, después es prácticamente inexistente. Para lograr compromisos de pago debe existir un contacto previo con el jefe de la comunidad (Mallcu)

b) Crédito Asociativo

Este tipo de crédito está dirigido a organizaciones económicas establecidas que cumplen la función de intermediar los fondos otorgados por la institución financiera a sus miembros.

Generalmente se destina a capital de inversión y busca el crecimiento y la capitalización de los beneficiarios (miembros de la organización). La garantía que presenta la organización muchas veces es un fondo de garantía previamente constituido por sus miembros, el cual es depositado en una entidad bancaria.

c) Crédito Individual

Crédito que se caracteriza por el empleo de la garantía personal y tiene como objetivo apoyar de forma individual (persona natural o jurídica) las necesidades de fondeo para capital de operaciones e inversión y otras necesidades de una amplia gama de empresarios y productores agropecuarios. Está destinado a clientes que requieren de montos mayores a los que pueden obtener a través de grupos solidarios, y están en posibilidades de otorgar una garantía real. En este caso se ofrecen productos crediticios estandarizados, sobre la base de ofrecer más operaciones de riesgo para negocios ya establecidos y principalmente para capital de trabajo.

En general la tendencia de esta tecnología crediticia está dirigida hacia el sector comercial.

d) Asociaciones Comunales

Las instituciones que manejan esta tecnología son entidades sin fines de lucro. La población a la que llegan se caracteriza por ser muy pobre, viven en una situación de marginalidad y exclusión; no tienen ningún negocio o si lo tienen es muy pequeño y precario; sus ingresos son muy bajos; en general son personas analfabetas o con niveles de escolaridad muy bajos.

A través de garantías mancomunadas se otorgan créditos, en su mayoría, a grupos de mujeres pobres que además de ser receptoras se encargan de la administración de los recursos y la devolución del préstamo a la institución financiera (denominada ejecutora). La institución financiera es la encargada de organizar el banco o asociación comunal, desembolsar el primer crédito y capacitar a la agrupación en el manejo de los recursos. Cada banco o asociación comunal designa un comité de créditos (conformado por algunas de sus socias) para el manejo de la cuenta externa (recursos otorgados por la entidad financiera) y cuenta interna.

El objetivo principal de esta tecnología crediticia es ofrecer servicios integrales. Las Asociaciones Comunales reciben servicios financieros (crédito y ahorro obligatorio) y servicios no financieros (salud básica y desarrollo empresarial).

3.2.3.2. MICROAHORRO

Ante los productos microfinancieros de crédito o de financiación, no tienen menor importancia los productos de ahorro.

Los productos de micro ahorro tienen una mayor complejidad porque, adquiere una especial importancia para el prestatario la estabilidad macroeconómica, y, en especial, la erosión monetaria o inflación. De este modo, las microfinanzas, y en concreto el micro ahorro, están íntimamente relacionados con la macroeconomía y el marco de estabilidad de Bolivia.

Los instrumentos de ahorro generalmente utilizados son muy similares, en el fondo, a los propios de las entidades comerciales convencionales. Hablamos de cuentas de ahorro y cuentas corrientes a la vista y de depósitos a plazo.

El microahorro le da a sus miembros la posibilidad de:

- Proteger sus recursos de la pérdida del poder adquisitivo.
- Evitar costos, ya que de no existir los instrumentos financieros, deben recurrir a guardar dinero para mantener seguro sus ahorros.

Es en este sentido que se puede distinguir los siguientes tipos de micro ahorro:

a) Cajas de Ahorro

El principal beneficio es la remuneración por el capital depositado, además de otros incentivos y servicios que apoyan la actividad del cliente. En cuanto al uso de recursos, los clientes pueden hacer los retiros que necesiten en las ventanillas de las entidades, en el caso de las tarjetas de débito o el uso de cajeros automáticos se establece montos limitados.

b) Depósitos a Plazo Fijo

Tienen como principal beneficio la remuneración al capital invertido o tasa de interés. La elasticidad de los DPF respecto a la tasa de interés es mayor que en el caso de las cajas de ahorro esto básicamente por la limitada cantidad de servicios ofrecidos

por los DPF. En general las tasas de interés no son diferenciadas por montos, más bien son diferenciadas por plazos.

Otro beneficio de los DPF es que se pueden utilizar como garantías de créditos y pueden ser negociables como títulos valores. Las entidades financieras en general no cobran ningún costo de mantenimiento por estas cuentas. Respecto a los retiros, si se los hace antes del plazo acordado la entidad no paga los intereses.

En el tema del ahorro, los Fondos Financieros Privados han centrado mayores esfuerzos, en las captaciones en cajas de ahorro o depósitos a plazo fijo tanto en áreas urbanas como rurales.

3.3. SISTEMA BANCARIO

El sistema bancario está constituido exclusivamente por bancos comerciales existiendo 12 entidades bancarias comerciales en Bolivia. “Los bancos son instituciones financieras que cumplen la función de intermediación indirecta mediante la canalización de recursos del público hacia los sectores productivos, sobre todo en el corto plazo.”³⁸. Entre los bancos que se mencionaran a continuación, cuatro de ellos (Banco de Crédito de Bolivia S.A, Banco de la Nación Argentina, Banco do Brasil S.A. y CITIBANK S.A) son sucursales de instituciones bancarias multinacionales.

Cuadro 6.

Actores en el sector bancario

| |
|---|
| 1 Banco de Crédito de Bolivia S.A. |
| 2 Banco de la Nación Argentina |
| 3 Banco Mercantil - Santa Cruz S.A. (*) |
| 4 Banco do Brasil S.A. |
| 5 Banco Económico S.A. |
| 6 Banco Ganadero S.A. |
| 7 Banco Industrial S.A. (BISA) |
| 8 Banco Nacional de Bolivia S.A. |

³⁸ 25 LOPEZ, Valerio; “Balance del sector financiero”, *Semanario Nueva Economía*; La Paz – Bolivia; Agosto de 2003; Pág. 4

| |
|-----------------------------------|
| 9 Banco Solidario S.A. |
| 10 Banco Unión S.A. |
| 11 Banco Los Andes Procredit S.A. |
| 12 Banco Fortaleza |
| 13 Banco FIE |

(*) Bancos fusionados a partir del 2007

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la ASFI

3.4. SISTEMA NO BANCARIO

El sistema no bancario está conformado por el Sector Mutual de Ahorro y Crédito para Vivienda, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Fondos Financieros Privados (FFP's). Las mutuales de ahorro y crédito son “asociaciones de personas que convienen en ahorrar su dinero, y a la vez hacerse préstamos a tasas relativamente bajas, con el fin de satisfacer las necesidades de cada una de las personas que la componen.”³⁹

Las cooperativas de ahorro y crédito “son sociedades de ayuda mutua, formadas por personas que se agrupan para ahorrar dinero y proporcionar préstamos a tasas de interés razonables, sin perseguir ningún afán de lucro.”⁴⁰ Los fondos financieros privados son “entidades financieras especializadas en microcrédito, que impulsan el desarrollo de sectores carentes de garantías, que desarrollan un pequeño emprendimiento.”⁴¹

Cuadro 7

Actores en el sector Mutual de Ahorro y Crédito

| | |
|---------------------|--------------------|
| Mutual La Primera | Mutual Paitití |
| Mutual La Paz | Mutual Pando |
| Mutual La Promotora | Mutual El Progreso |
| Mutual La Plata | Mutual Potosí |

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la ASFI

³⁹ ILDIS; “La vivienda”, Editorial ILDIS; La Paz – Bolivia; 1987; Pág. 12

⁴⁰ FENACRE; “Introducción al cooperativismo”; La Paz – Bolivia; 1970; Pág. 28

⁴¹ LOPEZ, Valerio; “Balance del sector financiero”, *Semanario Nueva Economía*; La Paz – Bolivia; Agosto de 2003; Pág. 15

Cuadro 8
Cooperativas

| | |
|----------------|-----------------|
| Jesús Nazareno | Comarapa |
| San Martín | San Roque |
| Fátima | San Mateo |
| La Merced | Chorolque |
| San Pedro | M.F.Gainza |
| Loyola | Madre y Maestra |
| Cat. Tarija | E.G.Chaco |
| San Antonio | Cat. Potosí |
| Pio X | Asunción |
| Incahuassi | S.J.Bermejo |
| Quillacollo | Mag.Rural |
| La S.J. Punata | San Joaquín |
| Trinidad | S.C. Borromeo |

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la ASFI

3.5. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN BOLIVIA

3.5.1. PY MES CONTEXTO NACIONAL

Para hacer un análisis de las actuales condiciones de las PyMEs. en Bolivia, es valioso considerar el denominado GEM – Reporte Bolivia 2010, que presenta los resultados de la investigación internacional denominada Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que por segunda vez se realiza en Bolivia, a cargo de Maestrías para el Desarrollo-EPC de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo” y en el marco de las actividades que realiza el Instituto para el Desarrollo del Emprendimiento y la Competitividad (IDEC).

Este estudio demuestra el ámbito de los emprendimientos empresariales, que se sucedieron en Bolivia en la última década, donde las Pymes asumieron un rol importantísimo. A continuación se presentan los antecedentes más importantes, relacionados con la presente investigación⁴²:

⁴² Global Entrepreneurship Monitor, Marco Antonio Fernandez C., Bolivia 2010

- Favorable predisposición que la población boliviana muestra hacia el emprendimiento, se nutre principalmente en las mejores percepciones y actitudes que tienen las mujeres, no sólo a nivel nacional sino principalmente en dos de los tres Departamentos estudiados (Santa Cruz y La Paz).
- Cuando se indagan sobre las motivaciones que impulsan a los bolivianos a emprender, se observa que la principal es la oportunidad (medida en relación al deseo de incrementar sus ingresos) con un 38.5%, seguida por la motivación de necesidad y la impulsada por “ambos motivos” (oportunidad y necesidad), las cuales registran cada una un valor del 21%.
- Respecto a la capacitación recibida en iniciar y gestionar un negocio, solo un 25% de la población boliviana entre 18 a 64 años de edad declara haberla recibido (con un incremento del 31% respecto al 2008). En este aspecto, La Paz supera ampliamente a Santa Cruz y Cochabamba, con más del 73% de población capacitada. Por otra parte, la capacitación voluntaria supera ampliamente a la capacitación obligatoria tanto a nivel nacional como a nivel de los tres Departamentos, aunque de estos últimos La Paz tiene la mejor posición. Los emprendedores reciben algo más de capacitación que los no emprendedores a nivel de Bolivia y también a nivel de los tres Departamentos, destacando una vez más La Paz.

3.5.2. CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

La clasificación establecida por el Ministerio d está dada de la siguiente manera:

MICROEMPRESA: Se considera microempresa, para los propósitos del presente reglamento, a las unidades productivas que cumplan al menos con dos de los siguientes criterios tomándose en cuenta las siguientes definiciones:

Cuadro 9

Clasificación de las pymes microempresa

| Número de trabajadores | INFERIOR O IGUAL A 10 PERSONAS |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| Activos productivos | INFERIOR O IGUAL A \$us 22,000 |
| Ventas anuales | INFERIOR O IGUAL A \$us 88,000 |
| Exportaciones anuales | INFERIOR O IGUAL A \$us 11,000 |

PEQUEÑA EMPRESA: Se considera pequeña empresa, para los propósitos del presente reglamento, a las unidades productivas que cumplan al menos con dos de los siguientes criterios tomándose en cuenta las siguientes definiciones:

Cuadro 10

Clasificación de las Pymes PEQUEÑA EMPRESA

| Número de trabajadores | ENTRE 11 Y 30 PERSONAS |
|-------------------------------|-------------------------------|
| Activos productivos | ENTRE 22.000 Y \$us 222,000 |
| Ventas anuales | ENTRE 88.000 Y \$us 440.000 |
| Exportaciones anuales | ENTRE 11,000 Y \$us 110.000 |

MEDIANA EMPRESA: Se considera mediana empresa, para los propósitos del presente reglamento, a las unidades productivas que cumplan al menos con dos de los siguientes criterios tomándose en cuenta las siguientes definiciones:

Cuadro 11
Clasificación de las Pymes MEDIANA EMPRESA

| Número de trabajadores | ENTRE 31 Y 100 PERSONAS |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Activos productivos | ENTRE 220.000 Y \$us 2750,000 |
| Ventas anuales | ENTRE 440.000 Y \$us 1.750.000 |
| Exportaciones anuales | ENTRE 110,000 Y \$us 880.000 |

La categorización mencionada anteriormente, reglamenta el registro y acreditación de la unidades productivas, ya que toma en cuenta el concepto de unidad productiva, que engloba al conjunto de la micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, además de asociaciones de pequeños productores urbanos y rurales, organizaciones económicas campesinas (OECA) y otras de características similares. Adicionalmente, el registro y acreditación se efectúa ante Pro-Bolivia, que es quien realiza una visita a la empresa para verificación de la documentación.

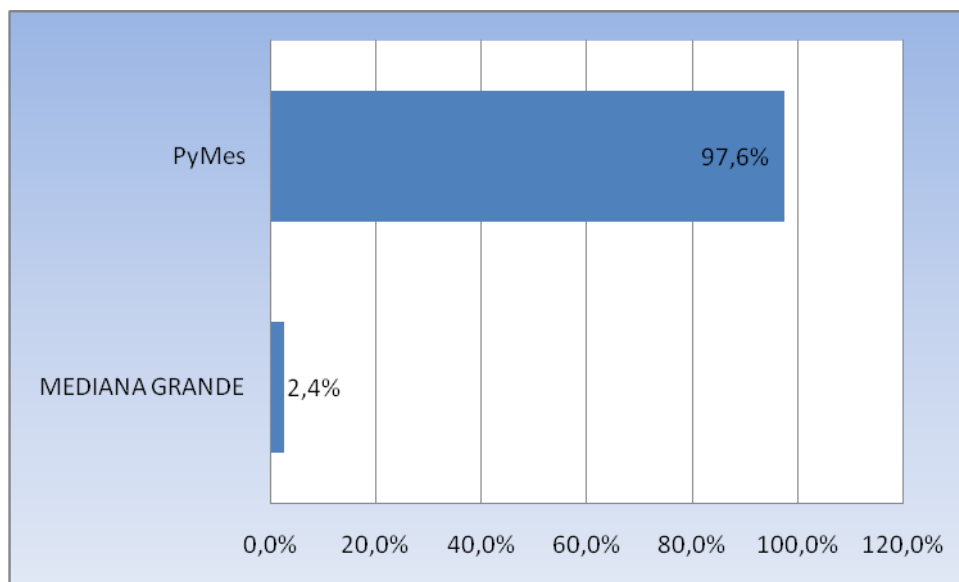
De acuerdo a la información de Pro-Bolivia, el número de entidades registradas a febrero de 2011, alcanzó a un poco más de 500 empresas (entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas). Se trata principalmente de aquellas que tienen interés en vender al Estado y las que exportan, siendo las variables de empleo y de activos productivos las que consideran para definir el tamaño. Además considera 4 variables: empleos, activos productivos, ventas anuales y exportaciones anuales; establece que, para pertenecer a alguna de la categorías, se debe cumplir con al menos dos de las variables mencionadas.

3.6. SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La MYPE en Bolivia es de gran importancia, no solo por la cantidad de empresas, sino fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar. Una característica de este tipo de agentes es su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en períodos cortos mientras que

aquellas que permanecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente.

GRAFICO Nº 7: TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS EN BOLIVIA
(En porcentaje)



Fuente: Larrazabal y Montaña⁴³

Casi el 98% de los establecimientos urbanos tiene hasta 20 personas ocupadas; es decir, son pequeñas y microempresas, por lo que una primera característica de la actividad económica es el predominio de estas pequeñas unidades.

La mayoría de las MYPE son informales, esta alta tasa de informalidad se atribuye a muchos factores, incluida la carga normativa⁴⁴, la debilidad de las instituciones públicas y la insuficiente percepción de los beneficios de ser formal. Estos elementos limitan la productividad y el crecimiento este tipo de empresas. Entre las causas de orden más estructural que contribuyen a la informalidad se destaca el proceso de migración ocasionado por el incremento de la urbanización, desde 58% de la población en 1992 a 62% en 2001.

⁴³ Según un estudio sobre la microempresa (Larrazabal y Montaña), Bolivia tiene el sector informal más grande de América Latina; casi 80% de los empleos urbanos y rurales son informales. Se estima que Bolivia ocupa el primer lugar en el mundo en lo que se refiere al valor agregado generado por el sector informal, dado que este alcanza 68% del PIB. Además del conjunto de empresas encuestadas, solamente 28% contaba con licencia municipal, 21% tenía el número de identificación tributaria (NIT) junto con la licencia municipal y que solo 4% poseía la licencia, el NIT y estaban inscritas en el registro nacional de empresas (FUNDEMPRESA).

La formalización es particularmente baja en las áreas rurales, donde solo 10% de las unidades productivas cuenta con NIT y prácticamente ninguna está inscrita en FUNDEMPRESA. No obstante esto, un estudio realizado por la Fundación Konrad Adenauer indica que la informalidad del empleo en Bolivia se habría reducido de 63,2% a 55,6% entre 1999 y 2007.

⁴⁴ Aspecto que tiene relación con el costo de los trámites para formalizar a la empresa y para cumplir con las obligaciones sociales.

Además, en las ciudades capitales el empleo público disminuyó progresivamente: de 18% de la población ocupada en 1990 bajó a menos de 10% en 2005.

Otro elemento de tipo estructural tiene relación con la demanda interna; Bolivia cuenta con una población económicamente activa (potencial demandante) muy pequeña, que presenta altas tasas de desempleo abierto y subempleo y condiciones laborales que denotan una precarización del trabajo. Además, el nivel de pobreza de la mayoría de la población hace que la demanda real y potencial sea de bajo poder adquisitivo, orientada por precios bajos y de un nivel muy poco exigente en términos de calidad de los productos y servicios. A su vez, los segmentos del mercado interno con mayor poder adquisitivo prefieren productos de origen extranjero, por la imagen de mala calidad que se ha generado sobre el producto nacional y por estereotipos y modelos culturales prevalecientes en Bolivia.

Estudios realizados sobre las MYPE coinciden en establecer que en la actual estructura empresarial boliviana prevalece numéricamente el sector de la micro y pequeña empresa y que dentro de este segmento se distinguen de manera predominante aquellas que tienen capacidad de generar fundamentalmente una economía de subsistencia, subempleo, producción precaria, además de escaso valor agregado; en comparación con otras que se caracterizan por ser más productivas y por tener potencial de desarrollo y de inserción en el mercado, ya que no solamente generan empleo sino también valor agregado y pueden consolidarse y desarrollarse como empresas, en un ambiente de negocios adecuado, sobre todo a través de sus posibilidades de vincularse a cadenas productivas (Borda y Ramírez, 2006).

Desde el punto de vista de su funcionamiento, las MYPE en Bolivia se caracterizan por funcionar en algún local, en otros casos se trata de establecimientos económicos que se encuentran adheridos a las aceras, pero que no forman parte de las construcciones (puestos fijos), también existen los puestos móviles, que operan en las aceras y calzadas, desplazándose fácilmente de un sitio a otro debido a que su infraestructura es simple.

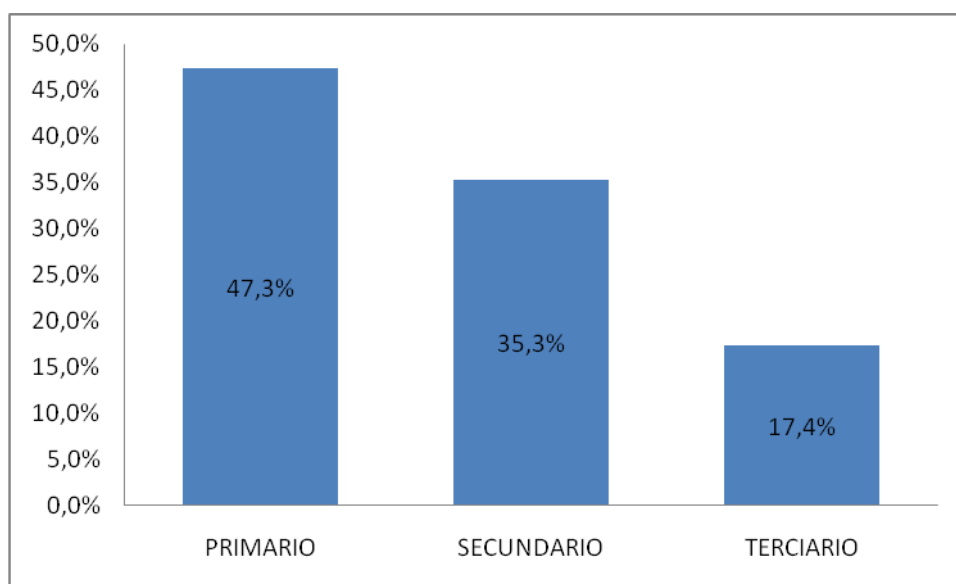
3.7. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.7.1. CUANTIFICACIÓN Y COMPOSICIÓN DE LAS MYPE

El sector productivo de las MYPE mayormente compuesto por unidades que se dedican en un mayor porcentaje a la prestación de servicios, siguiendo luego el

comercio y en menor medida el ámbito productivo. De acuerdo a la información proporcionada por el INE el 28% de las microempresas se dedica al comercio, 30% al sector de actividades inmobiliarias y de alquiler (dentro del rubro de servicios) y el 7% se dedica al rubro de manufacturas. De igual modo, dentro de la pequeña empresa el 37% se dedica al comercio, 12% al rubro de actividades inmobiliarias y de alquiler y 11% al rubro de manufacturas⁴⁵.

GRAFICO 8: PORCENTAJE DE EMPLEADOS QUE TRABAJAN EN LA MYPE POR SECTOR PRIMARIO, SECUNDARIO Y TERCIARIO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

De acuerdo a la encuesta de hogares realizado por el INE del año 2007, el 71% de los trabajadores urbanos y el 95% de los rurales trabajan en las MYPE. La mayor parte de los empleados trabajan en el sector primario (47%) y secundario (35%), en tanto que el sector terciario participa con el 17%. En el área rural el empleo se concentra en el sector primario (82,5%) seguido del terciario (10.4%) y en último lugar del secundario (7.1%). En el área urbana las mayores generadoras de empleo son las micro y pequeñas empresas del sector terciario (63.7%) seguidas por las del sector secundario (28.2%).

Según datos de la encuesta Medición Condición de Vida (MECOVI) del año 2007, el 78% de los hombres y 86.7% de las mujeres trabajan en micro y pequeñas empresas las cuales

⁴⁵ Plan Estratégico Institucional del VMPE (2011-2015) - VMPE, MDPyEP 2010

están integradas principalmente por trabajadores que se autodenominan como indígenas (60%).

Dentro de las micro y pequeñas empresas la participación de los varones es del 54.3%, lo que muestra una ligera preponderancia respecto a las mujeres (45.7%). En cuanto al rango de edades el 66.5% de los ocupados de las MYPE es mayor a los 26 años, el 21,3% corresponde a empleados jóvenes entre los 15 y los 25 años y el 12,3% representa el trabajo infantil que comprende a los menores de 14 años.

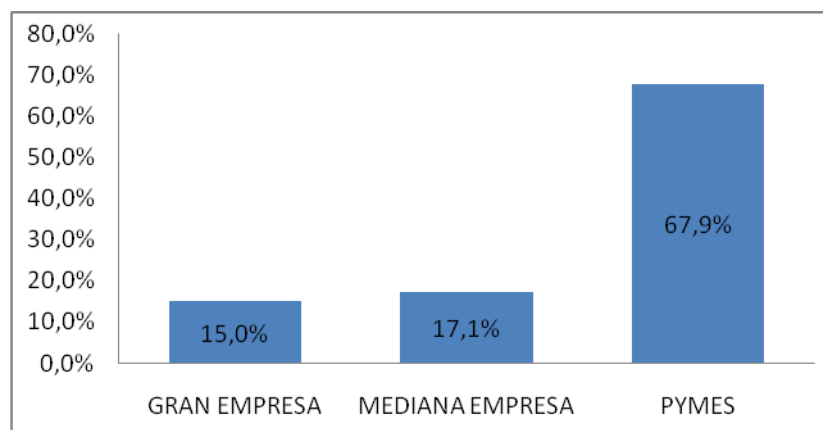
Por otro lado, la mayor parte de los trabajadores (63%) presenta un bajo nivel de educación (primaria o inferior). Solamente el 21,1% de los trabajadores de las MYPE percibe salarios en tanto que el 40.9% trabaja por cuenta propia y el 32,6% pertenece a los trabajadores familiares sin remuneración. Además, la mayoría de los trabajadores no firmó un contrato (90,3%).

3.7.2.. OCUPACIÓN DE LA MANO DE OBRA EN LAS PyME

Bolivia, sobre una población total de 9.902.633 habitantes, tiene una población en edad de trabajar (PET) que alcanza a 7.606.137 personas, de las cuales 4.927.369 corresponden a la población económicamente activa (PEA). La población ocupada (PO) es de 4.672.361 personas.

El mercado de trabajo de la población ocupada se distribuye en: i) familiar (57,05%), ii) empresarial (17,41%), iii) semiempresarial (13,58%), iv) estatal (8,60%) y v) doméstico (3,60%) (INE, 2007).

GRAFICO 9: POBLACIÓN OCUPADA – SECTOR PRIVADO
(En porcentaje)



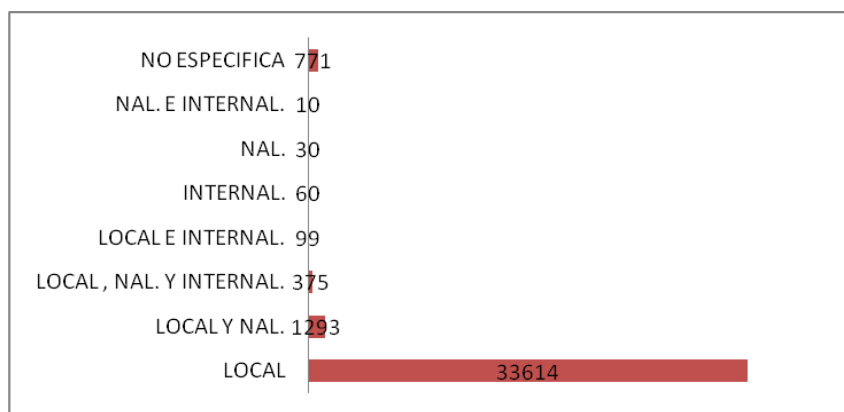
El sector privado brinda empleo a 70,36% de la población ocupada, el sector público a 3,01% y las agencias de cooperación, organizaciones no gubernamentales (ONG) y otros, a 6,63% de la PO. En el sector privado 67,85% de los ocupados trabajan en micro y pequeñas empresas, 17,13% en la mediana empresa y 15,02% en la gran empresa (INE, 2009)⁴⁶

3.8. GENERACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS E INGRESOS

3,8,1. MERCADO DE DESTINO Y VENTAS

En cuanto a los mercados de destino, los datos del Servicio de Asistencia Técnica (SAT) muestran que de un total de 36.252 unidades de micros y pequeños emprendimientos (1 a 20 empleados), el 92,7% destinan su producción al mercado local, equivalente a 33.614 empresas.

GRAFICO Nº 10: MERCADOS DE DESTINO DE LA MYPE
(Según la comercialización del producto principal)



Fuente: UDAPE en base a datos del Servicio de Asistencia Técnica, 2002-2005.

Las Pymes que venden a los mercados local y nacional llegan a 1.293, representando el 3,6%; y aquellas que tienen como destino el mercado local y/o nacional y/o internacional, solamente alcanzan a 544 unidades, con una participación de 1,5%.

CUADRO Nº 12: VENTAS DE LAS MPYMES
(En miles de Bs.)

| | VENTAS | RELACION CON EL PIB |
|-------------|------------|---------------------|
| MANUFACTURA | 14.443.808 | 31% |
| SERVICIO | 2.518.997 | 5,4% |
| COMERCIO | 5.098.238 | 10,9% |
| TOTAL | 9.061.043 | 19,4% |
| PIB | | 46.604.361 |

Fuente: elaboración propia con datos del INE

⁴⁶ Datos de la Encuesta Trimestral de Empleo, que considera solamente las ciudades capitales de Bolivia

En cuanto al valor de las ventas de las MYPE, representa el 19,4% del PIB en términos corrientes. Éstas se concentran sobre todo en el sector comercio.

3.8.2. GASTOS OPERATIVOS DE LAS PyMe

A nivel de gastos operativos de la PyMe en Bolivia según sector económico se resumirá en el cuadro a continuación:

**CUADRO 13: GASTOS OPERATIVOS DE LA MYPE
SEGÚN SECTOR ECONÓMICO**

| TIPO DE GASTO | Sector Industria | Sector Comercio | Sector servicios |
|---|------------------|-----------------|------------------|
| | En % | En % | En % |
| Servicio de comunicación | 14,16% | 22,16% | 14,21% |
| Material de oficina | 3,13% | 4,30% | 6,41% |
| Reparación y mantenimiento realizada por terceros | 8,31% | 2,87% | 7,23% |
| Representación, pasajes y viáticos | 4,74% | 8,13% | 4,05% |
| Honorarios profesionales independientes | 1,58% | 1,63% | 2,72% |
| Publicidad, propaganda y relaciones publicas | 2,91% | 1,85% | 2,49% |
| Repuestos y accesorios de maquinaria y equipo | 6,36% | 1,27% | 6,87% |
| Flete y servicios de transporte prestado por terceros | 6,96% | 9,08% | 5,20% |
| Alquileres de edificios y otros | 44,91% | 43,20% | 43,29% |
| Primas por seguros | 0,13% | 0,50% | 0,93% |
| Ropa de trabajo | 3,40% | 1,23% | 1,80% |
| Fabricación realizada por terceros | 0,81% | 0,00% | 0,00% |
| Servicios de televisión por cable | 0,00% | 0,00% | 0,43% |
| Otros gastos operativos | 2,60% | 3,78% | 4,37% |
| Total | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Fuente: Encuesta de la MYPE Micro y Pequeñas Empresas 2008, INE, 2011.

En la composición de los gastos operativos, se puede observar que en los tres sectores económicos (industria, comercio y servicios) los gastos están concentrados principalmente en “alquileres de edificios y otros” y en “servicio de comunicación”, los cuales representan, en

promedio, más de 60% del gasto. Esta cifra refleja una debilidad en este segmento de empresas, ya que al no figurar los salarios como un componente relevante en la estructura de los gastos de las MYPE, denota una baja calidad del empleo.

3.9. PYMES Y SU RELACIÓN CON EL SISTEMA FINANCIERO

3.9.1. SITUACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La evolución de los sistemas de financiamiento a las pymes en la región es el tema de este documento que publica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)⁴⁷

Como telón de fondo se despliega la falta de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de los países de la región, una baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño.

Las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario.

A su vez, los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios. Los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes.

En Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las pymes. En El Salvador y en México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 10% y 200%,

⁴⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2010

respectivamente. En Brasil, las trabas burocráticas también han sido un elemento determinante para que las pymes no recurran al crédito bancario.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Todos los países llevan adelante programas para mejorar el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño mediante líneas de crédito, sistemas y fondos de garantías, programas de capital o la provisión de servicios complementarios.

Las instituciones que proveen préstamos a las micro, pequeñas y medianas empresas, generalmente, lo hacen mediante programas con diferentes propósitos. Los destinos más frecuentes son el financiamiento de bienes de capital, capital de trabajo y proyectos de inversión. Más recientemente, se han puesto a disposición de las empresas líneas para financiar innovaciones, mejoras en los procesos

Las entidades bancarias han desarrollado estrategias a favor de las pequeñas y medianas empresas⁴⁸:

- Programas de créditos: coexisten programas generales (para financiar capital de trabajo, bienes de capital y proyectos de inversión) con otros más específicos que se focalizan en el impulso de las innovaciones, la competitividad y la sustentabilidad ambiental. Son frecuentes las líneas sectoriales (para rubros o cadenas de valor estratégicas o vulnerables).

⁴⁸ FERRARO CARLOS. El financiamiento a las pymes en América Latina, 2010

- **Servicios Financieros:** los bancos de primero y segundo piso, las agencias de apoyo a las pymes y otras instituciones que participan en los mercados de crédito están impulsando el uso de paquetes de servicios financieros. Además de ofrecer créditos y garantías, los bancos disponen de una variedad de productos para las pymes que incluyen cuentas corrientes, tarjetas de crédito, sistemas de pago electrónico (para clientes, proveedores y de servicios), leasing, factoring, etc. Especial relevancia tienen los sistemas en línea para el uso de los servicios bancarios.
- **Nuevos programas de financiamiento:** para agilizar los procesos de otorgamiento de créditos, reducir los tiempos, bajar los costos y facilitar la operatoria se han puesto en marcha programas de asistencia financiera a las pymes que brindan financiamiento casi inmediato. La Tarjeta BNDES y el factoraje electrónico del Programa de Cadenas de Valor de NAFINSA resaltan como experiencias exitosas debido al alto crecimiento registrado en su utilización por parte de las MIPYME.
- **Sistemas de Garantías:** hay interés de parte de las agencias de apoyo a las pymes, los bancos de desarrollo y los gobiernos por incentivar la participación del sector privado mediante el aporte de recursos a fondos de garantías, pero más específicamente se identifica una fuerte tendencia a la creación de sociedades de garantías.
- **Programas para emprendedores:** los gobiernos tienen iniciativas para promover la creación de empresas, con énfasis en aquellas innovadoras o de base tecnológica. Si los microcréditos reciben más atención de las microfinancieras, las PyMEs acaparan la atención de los bancos. En los últimos años este sector ha crecido significativamente y las instituciones bancarias han desarrollado una serie de productos a favor de las pequeñas empresas.

3.9.2. SITUACIÓN EN BOLIVIA

En la última década se ha observado un incremento de nuevos emprendimientos empresariales, tal como se indicó en el informe del 2011 de Global Entrepreneurship Monitor. Asimismo, se ha presentado la necesidad de que el sistema financiero pueda abrir mayores opciones para la las PyMes, con el fin de facilitar y coadyuvar al logro de sus objetivos propios.

Según una publicación de la Revista Bolivia Económica, los bancos han elaborado cursos de capacitación destinado a los PyMEs. El objetivo: mejorar su habilidad en los negocios y en la administración de la empresa.

Marcelo Montero, secretario Ejecutivo de la Asociación de Bancos de Bolivia (ASOBAN), señala que debido al especial impulso que se pretende dar al sector, el sistema bancario en general trabaja con Pymes. La entidad que agrupa a los bancos del país no cuenta con cifras específicas de recursos destinados al sector. Sin embargo, el monto debe ser significativo debido a la actividad dinámica de las pequeñas unidades económicas.

Aunque los esfuerzos que realizan las entidades del sistema financiero para reactivar el sector productivo, a través de créditos, podría aumentar el dinamismo en la colocación de cartera. Una de las características del sector PyMEs es la baja mora, al contrario de otros sectores.

Todavía no se conoce datos concretos de cuánto se avanzó realmente en el sector de las PyMEs. La mayoría de las entidades bancarias ya trabajan desde hace tiempo con los pequeños empresarios. Los datos generales del comportamiento del sistema bancario en los últimos años señalan que los bancos han tenido y tendrán la oportunidad de ofrecer una variedad de productos en la 1era Feria a la Inversa de Banco Sol.

CAPÍTULO IV

4. EL MERCADO DE LAS PYMES

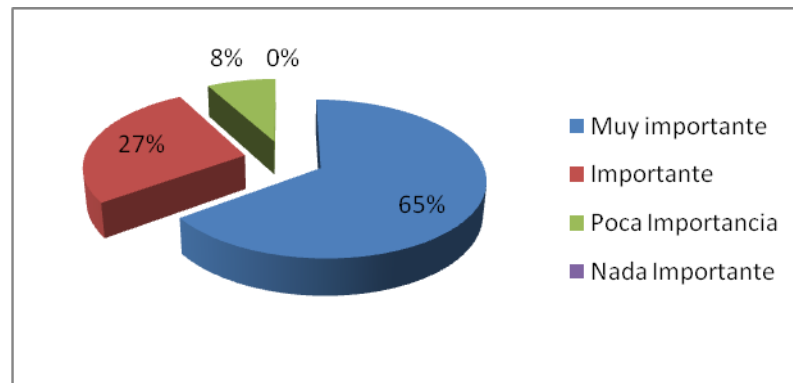
Una vez desarrollado el marco teórico con los enfoques principales del trabajo de investigación, se procedió a ejecutar el trabajo de campo. Para ello se realizó entrevistas (conversatorios informales) a los personeros de las entidades bancarias y encuestas a los miembros de las Pymes del sector productivo de la ciudad de La Paz.

4.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE LAS PYMES

Para conocer la opinión de las Pymes se encuestaron a 330 representantes de estas empresas en la ciudad de La Paz.

Pregunta 1. ¿Cuál es la importancia que asigna su empresa a la relación con entidades bancarias?

Gráfico 11

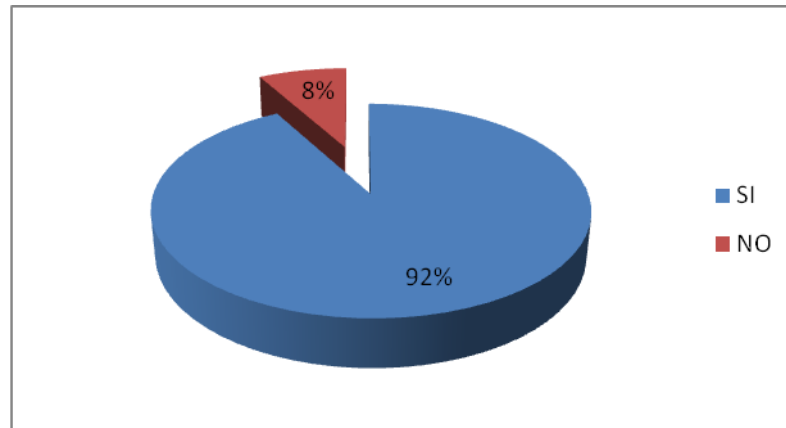


Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la Pymes consultadas en La Paz, para la mayoría de éstas representadas con un 65% califican como muy importante su relación con entidades bancarias; un 27% afirma que es importante y tan sólo un 8% considera que es de poca importancia; mientras que para ninguna es una relación nada importante.

Pregunta 2. Ud. actualmente tiene alguna relación financiera con algún banco

Gráfico 12

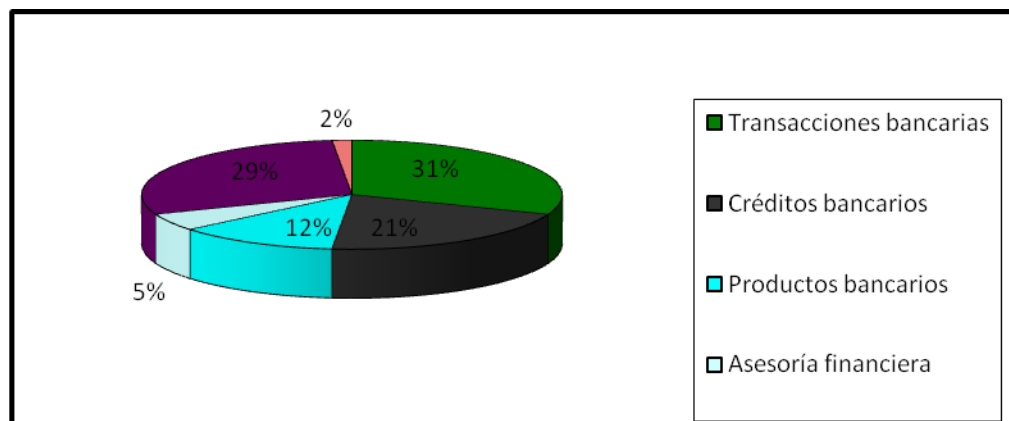


Fuente: Elaboración propia.

El 92% de las Pymes encuestadas indicó que actualmente, sí mantienen alguna relación financiera con un banco y tan sólo un 8% señaló que no tiene dicha relación.

Pregunta 3. ¿Qué tipo de servicios y/o productos bancarios utiliza actualmente su empresa?

Gráfico 13.



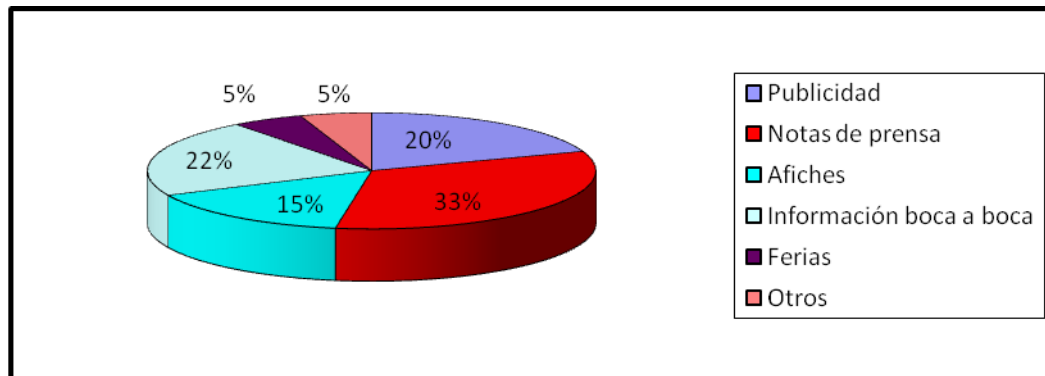
Fuente: Elaboración propia.

De las Pymes encuestadas, un 31% señalaron que emplean transacciones bancarios; 29% indicaron que utilizan productos de servicio exterior; un 21% créditos bancarios; un 12% productos bancarios (Cartas de crédito, avales bancarios, recepción y cobranza de cheques

en el exterior, giros y transferencias) un 5% asesoría financiera; y un 2% utilizan otros servicios.

Pregunta 4. Indique cómo se enteró de estos servicios

Gráfico 14

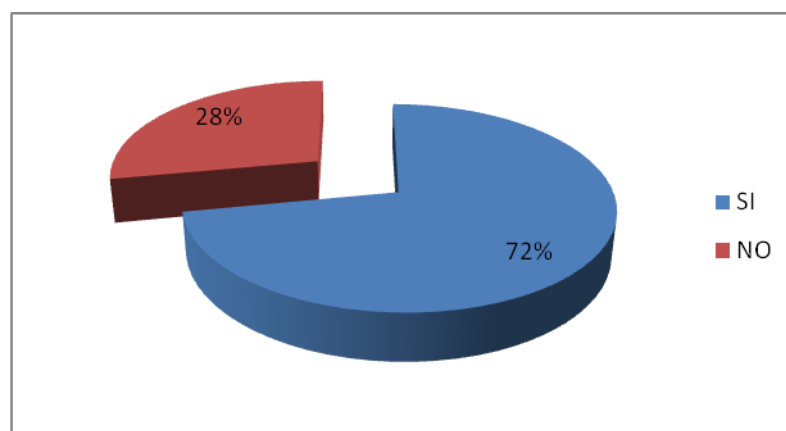


Fuente: Elaboración propia.

Las Pymes que indicaron utilizar servicios/productos de comercio exterior, un 33% indicó que se enteró de estos servicios a través de notas de prensa; un 22% mediante información boca a boca; un 20% lo hizo mediante publicidad; un 15% a través de afiches; y un 5% tanto mediante ferias y otras formas.

Pregunta 5. ¿En los últimos meses ha recibido información acerca de éstos productos?

Gráfico 15

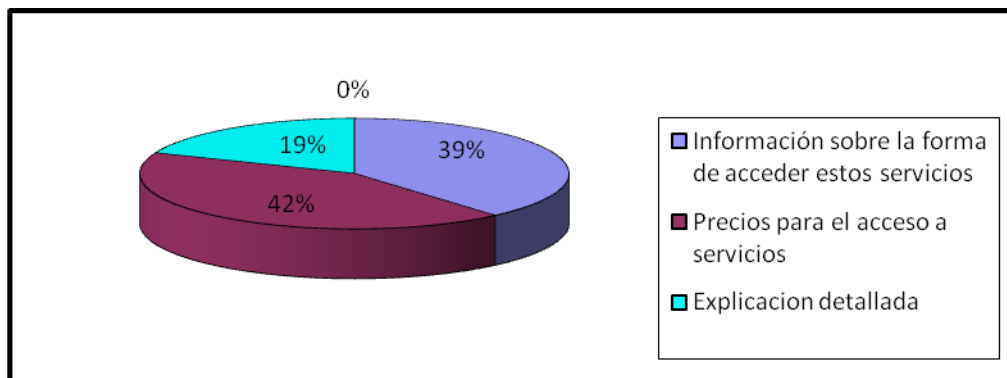


Fuente: Elaboración propia.

Al consultar si en los últimos meses recibieron información de algún banco sobre servicios de comercio exterior; un 72% afirmó que sí la recibieron; mientras que un 28% no recibió ninguna información.

Si la respuesta fue afirmativa indique qué tipo de información recibió:

Gráfico 16.

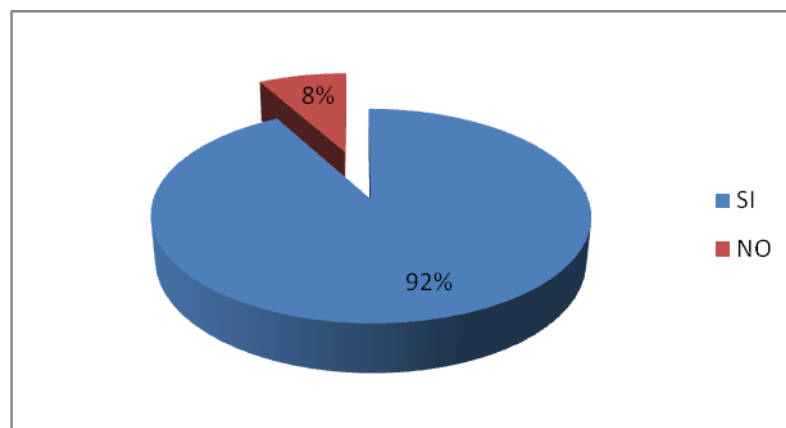


Fuente: Elaboración propia.

Un 42% explicó que recibieron información sobre los precios para el acceso de estos servicios de comercio exterior; un 39% recibieron información sobre las formas de acceder a estos servicios; y un 19% recibieron información detallada.

Si la respuesta fue negativa, le interesaría conocer información al respecto.

Gráfico 17.

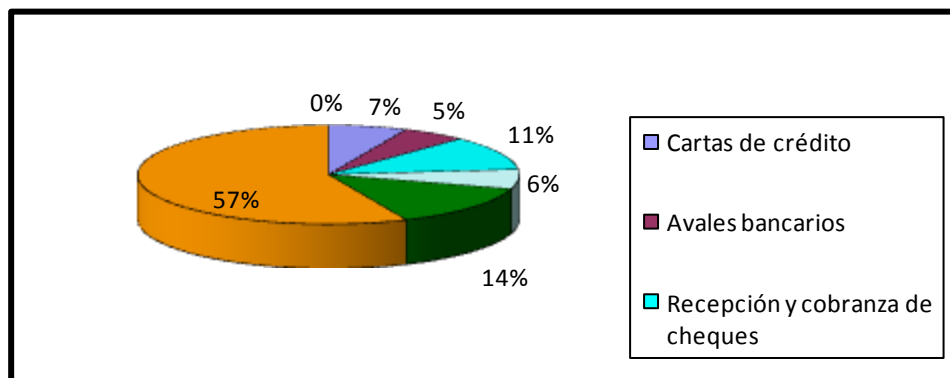


Fuente: Elaboración propia.

Un 92% afirmó su interés por conocer mayor información; mientras que un 8% indicó que no le interesaría.

Pregunta 6. ¿Qué servicios requiere su empresa?

Gráfico 18.



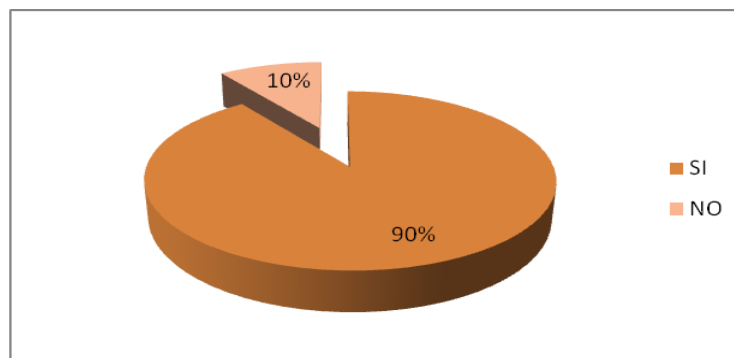
Fuente: Elaboración propia.

Un 14% de la Pymes indicaron que requieren el servicio de cambio de divisas; un 11% recepción y cobranza de cheques; un 7% cartas de crédito; un 6% giros y transferencias; mientras que la gran mayoría con un 57% manifestaron que requieren todos los servicios mencionados.

Gráfico 19

¿Estaría dispuesto a recurrir a créditos bancarios?

Disponibilidad de Obtener un Crédito



Fuente: Elaboración propia.

La presente figura muestra que el 90% de los encuestados está dispuesto a obtener un crédito, es decir, la mayoría de las pymes tiene una insuficiencia en los recursos propios e inmediatos para satisfacer la necesidad de inversión y/o incremento en el capital de operaciones. Por otro lado, el 10% de las pymes no están dispuestos a obtener un crédito, debido a las condiciones de contraer una deuda o porque algunos comerciantes cuentan con financiamiento a través de familiares o por alguna amistad, que en algún momento necesitaran financiamiento.

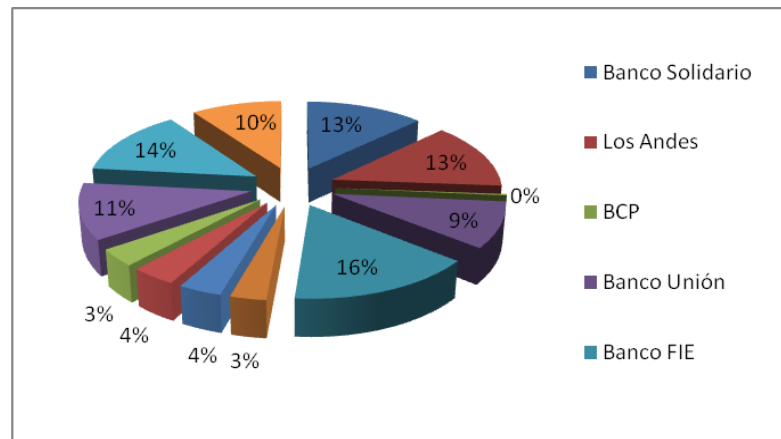
¿A qué fuentes de financiamiento acudiría?

Se puede indicar que, el 76,70% de las pymes acuden a distintas Entidades Financieras para obtener algún préstamo. Las condiciones de crédito son sujetas a modalidades, comprometiendo la solvencia económica a fin de buscar utilidades en las operaciones. En las preferencias de Entidades Financieras, las entidades especializadas en microfinanzas. tienen mayor participación, porque reflejan el 51,40%, dejando en segundo lugar a las FFP con el 13,90%, las Cooperativas de Ahorro y Crédito también son una opción, constituyen el 3% de preferencia y las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD's) representan el 11,40%;

Sin embargo, el 13,50% de las pymes encuestadas acuden a préstamos informales, esta elección recae debido a que las Entidades Financieras, exigen garantías hipotecarias o prendarias y préstamos de montos mínimos, como también la obligación al ahorro.

Grafico 20.

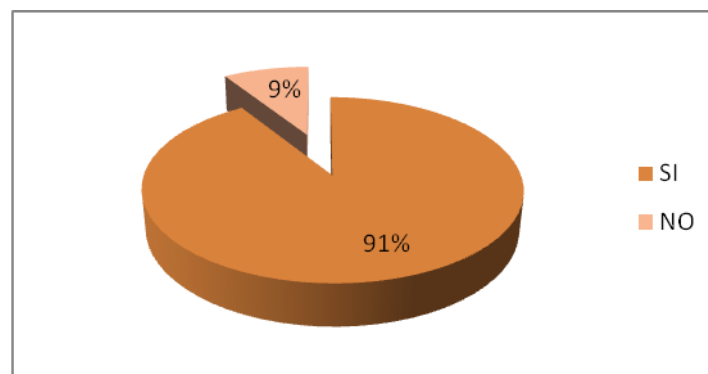
Entidades Financieras de Preferencia



En el cuadro, se identificó la preferencia hacia el Banco FIE ⁴⁹, que representa el 16%, prestamistas particulares con el 14%, Banco Los Andes y el Banco Sol con el 13% el Fondo Rotativo de Inversión y Fomento Diaconía tiene una gran representación en la preferencia de las personas encuestadas con el 11% y un 10% indica que no necesita un préstamo de las entidades financieras y por debajo se encuentran las demás instituciones.

Gráfico 21

¿Usted estaría de acuerdo con la creación de un nueva Cooperativa y que pertenesca a la PyMes?



⁴⁹ De FFP. FIE asume la personería de Banco FIE, el 3 de mayo recibe la Licencia de Funcionamiento según resolución ASFI N° 141/2010, como Entidad Bancaria bajo denominación de Banco para el Fomento a Iniciativas Económicas S.A. – Banco FIE. La Razón ASFI, 25 de Abril de 2010, La Paz Pág. A31.

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

Se determina que para las PyMEs es factible la creación de una nueva cooperativa de ahorro y crédito, lo que claramente se puede verificar en el gráfico anterior, donde el 91% que corresponde a 330 Pymes encuestadas están de acuerdo con la creación de una nueva entidad financiera y un mínimo de 9% no están de acuerdo.

CAPÍTULO V

5. EL MACRO ENTORNO DE LAS PYMES

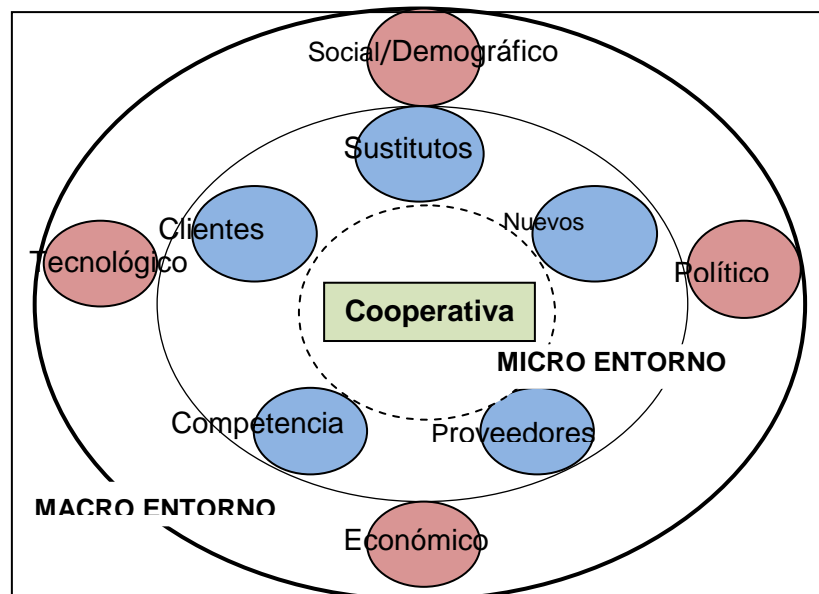
5.1. EL MACRO ENTORNO Y LOS FACTORES INFLUYENTES

Se denomina entorno a todo lo que rodea la actividad del proyecto, condicionándola según su contexto; en el macro entorno de un sector se distinguen diversos aspectos, como ser: políticos, económicos, sociales/demográficos y tecnológicos; por otra parte el micro entorno del proyecto, es más cercano que el macro entorno, del que formarán parte: los proveedores, clientes, competidores, etc.

Se puede afirmar que es muy importante conocer, dentro de lo que es la economía, el macro entorno, considerado como aquel elemento influyente en todo tipo de proyectos financieros, más incluso el propio micro entorno; ya que este aspecto dará luz a que los proyectos sean eficientes y puedan ante todo, ser realistas desde todo punto de vista.

Figura 4

Macro Entorno y Micro Entorno



Fuente: Administración Estratégica y Competitividad.

El PEST (Político, Económico, Social/Demográfico y Tecnológico) es una herramienta para analizar la situación vigente y concretar el macro entorno común en la actividad del proyecto, de acuerdo al contexto político, económico, social, tecnológico.

El análisis PEST se lo realizó en medida científica, ya que cada factor presentado posee una calificación, para identificar oportunidades y amenazas del mercado y la turbulencia establecida en el entorno. Para cuantificar el impacto se utilizó una *escala de Likert*⁵⁰, clasificándolos en cuatro niveles: Bajo (1), Medio (2), Alto (3) y Muy alto (4), cada nivel representa un aumento del nivel de impacto sobre su antecedente. De este modo se tiene factores describiendo el nivel de influencia en el entorno; en el macro entorno se hallan 4 componentes de influencia para el proyecto:

a. Entorno Político

Estabilidad política. Es la posibilidad de desestabilización del gobierno por formas inconstitucionales, violentas e inclusive terroristas. Es un factor elemental para el país, ya que garantiza la ausencia de violencia, por parte de las instituciones del gobierno central. El factor es importante para el proyecto, dicha relevancia constituye en la ponderación más elevada (4), ya que implica la estabilidad democrática del país y de sus instituciones.

Nacionalización de los Hidrocarburos. El impacto de la nacionalización se deriva en la industrialización, resultado de la industrialización es el gas, la electricidad y el combustible, afectará en todo caso a la industria del sector agrícola, y minero que dependen de los hidrocarburos; la influencia en las actividades del proyecto será de consideración mínima (1).

Impacto producido por movimientos sociales. Los movimientos sociales son una manifestación objetiva, que emergen temporalmente cuando partidos políticos y organizaciones pierden la facultad de canalizar demandas y aspiraciones de sus representados. El impacto de este factor es importante ya que los movimientos sociales han alcanzado un gran prestigio y reivindicaciones concretas en el entorno político, dicho factor presenta una alta influencia (4).

⁵⁰ Método desarrollado por Rensis Likert, consiste en un conjunto de ítems, cuantificando la reacción de la respuesta según puntos de escala; al final se obtiene una puntuación total de las afirmaciones. HERNÁNDEZ, Sampieri; FERNANDEZ, Carlos; BAPTISTA, Pilar. "Metodología de la Investigación" Ed. Mc Graw Hill, México octubre de 1991, Págs. 263, 264.

Cuadro 14
Entorno Político

| FACTOR | EFECTO ACTUAL | | | | EFECTO FUTURO | | | |
|--|---------------|---|---|---|---------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Estabilidad Política | | | | 4 | | | | 4 |
| Nacionalización de Hidrocarburos | 1 | | | | | 2 | | |
| Impacto producido por movimientos sociales | | | | 4 | | | | 4 |
| TOTAL | 9 | | | | 10 | | | |
| PROMEDIO | 3 | | | | 3.33 | | | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad.

En conclusión al haber cuantificado todos los factores en el contexto político, la sumatoria total del efecto actual es 9 (prom. 3) y 10 en lo futuro (prom. 3.33), al determinar el promedio se identificó un nivel de influencia alta en el entorno político, como también en el efecto futuro.

b. Entorno Económico

Bajo este entorno, los factores que influyen en este ámbito de la economía son:

El PIB (Producto Interno Bruto). Mide el valor de los bienes y servicios finales producidos dentro los límites geográficos; actualmente el INE indica que el PIB creció un 6,04%, el año 2012⁵¹ El nivel de influencia es relevante en la actualidad como a posterior (3, en la escala de ponderación), puesto que como indicador representa actividades económicas que se registraron en el país.

Tasa de empleo. El nivel de empleo, es elemental en el ámbito económico, ya que afecta a la población boliviana, depende de inversiones en el país, para crear fuentes de trabajo que absorban a desempleados y nuevos entrantes al mercado laboral. El Gobierno boliviano

⁵¹ El Producto Interno Bruto (PIB) de Bolivia creció 6,04% entre enero y marzo de este año, por encima de Chile (4,1%), Estados Unidos (1,8%), México (0,8%) y de la zona euro que reportó una recesión del -1,0%, informó el ministro de Economía, Luis Arce, en base a datos del INE

informó que desde el 2005 hasta septiembre de 2012 se redujo del 8 al 5 por ciento la tasa de desempleo en Bolivia, gracias a la creación de nuevas empresas públicas y privadas. “La tasa de desempleo en 2005 estaba en 8,15 por ciento, este dato se fue reduciendo, actualmente estamos al 5 por ciento, aunque los más optimistas nos dicen que estamos al 3,84 por ciento”, afirmó el presidente Evo Morales. En cambio el CEDLA (Centro de Estudios para Latinoamérica) especifica que la tasa de desempleo urbano en el eje troncal, incluido la ciudad El Alto, es del 7,9 por ciento que significa 153 mil personas sin empleo⁵². La influencia en el proyecto establece una escala media (2), puesto que la disminución en la tasa de empleo, impactará indirectamente en la incorporación miembros de las Pymes a la Cooperativa.

Tasas de Interés. El impacto de las tasas de interés es relevante a nivel nacional, como elemento primordial para reactivar la economía con mayores créditos, a medida que se invierte en el país. La influencia de las tasas de interés es relevante en el macro entorno del proyecto, por ser parte fundamental del producto, reflejado en el precio, por lo tanto la consideración en la ponderación también es elevada.

Gasto del Gobierno.

El impacto en el gasto del gobierno afectará al proyecto a largo plazo, puesto que la ponderación media será de 2, ya que el aumento en los egresos del gobierno podría ser insostenible e impactaría en la población por el crecimiento de la deuda interna y la subida de medidas impositivas para incrementar el flujo del TGN.

Inflación. Es el aumento de los precios y repercute en el aumento del consumo o el incremento de los precios que fijan los productores por diversas circunstancias; afecta a la población, por el incremento de los costos en la canasta familiar.

Tasa de Cambio. Es la cantidad de moneda nacional que se cambia por cada unidad de moneda extranjera; actualmente la tasa de cambio ha permanecido fija en lo que respecta el año⁵³.

⁵² Periódico La Razón, Noticia: Uno de cada diez tiene empleo de calidad.15 noviembre 2012.

⁵³ El BCB según indicadores, menciona que la Tasa de Cambio no varió en el año 2012) y en el primer semestre del 2013 se mantuvo constante, registrándose Bs.6.96 para la venta y Bs.6.86. www.bcb.gov.bo.

Cuadro 15
Entorno Económico

| FACTOR | EFECTO ACTUAL | | | | EFECTO FUTURO | | | |
|--------------------|---------------|---|---|---|---------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Impacto del PIB | | | 3 | | | | | 4 |
| Tasa de Empleo | | 2 | | | | 2 | | |
| Tasa de Interés | | | 3 | | | | | 4 |
| Gasto del Gobierno | | 2 | | | | | 3 | |
| Inflación | | | | 4 | | | | 4 |
| Tipo de Cambio | | | 3 | | | | 3 | |
| TOTAL | 17 | | | | 20 | | | |
| PROMEDIO | 2.83 | | | | 3.33 | | | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad.

En conclusión al haber cuantificado todos los factores en el contexto económico, la sumatoria total del efecto actual es 17 (prom. 2.83) y 20 en lo futuro (prom. 3.33), al determinar el promedio se identificó un nivel de influencia alta en el entorno económico, como también en el efecto futuro.

c. Entorno Social/Democrático

Tasas de crecimiento de la población. El nivel de crecimiento poblacional ha aumentado en el transcurso de los años, según el INE, desde el censo llevado a cabo el 2001 la tasa de crecimiento es de 2.74%. El factor en el entorno es importante para el país, aunque el impacto para el proyecto es poco relevante, ya que el mercado objetivo está establecido en la Cooperativa por su requerimiento, se considera como un valor de 1.

*Población migrante*⁵⁴. La característica fundamental de este factor es la migración laboral por parte de bolivianos en busca de trabajo, actualmente es mayor el flujo de personas que se va

⁵⁴ Hasta el año 2008, un total de 1.797.495 bolivianos estaban como migrantes en 44 países. De ellos 1,1 millones viven en Argentina, 400.000 en Estados Unidos, 350.000 en España y el resto en

del país que aquellos que retornan. La influencia dada por el factor es medio (2), ya que la migración a otros países se debe a causa de la falta de empleo en el país; aunque ese no es el caso en las actividades del proyecto.

Figura 5.
Migrantes en el Mundo



Fuente: <http://eju.tv/2009/03/18-millones-de-bolivianos-son-inmigrantes-legales-y-hay-unos-400000-sin-papeles/julio-2012>

Mortalidad. La mortalidad en el país generalmente repercute en recién nacidos, este índice de mortandad según la ONU, establece que de cada mil niños que nacen, en el territorio nacional, fallecen 57. La mortalidad representa un factor relevante para el sector de la salud comprometiendo la eficacia del personal en los centros de salud; dicho factor es de consideración mínima en las actividades del proyecto (1).

otras naciones; según la Dirección General de Régimen Consular. La Prensa, Edición Digital "Son más los bolivianos que se van del país que los que retornan" La Paz, 15 de Octubre de 2012.

Esperanza de vida. Es un indicador importante en el contexto social, pues refleja el nivel de vida de la población, actualmente la esperanza de vida está por encima del promedio regional según indicadores de la OMS⁵⁵. En cuanto a la influencia al proyecto es evaluada con 1 ya que no afectaría en las actividades que realizará.

Factores Étnicos. El país está representado por ser una síntesis geográfica del continente americano; viven más de 30 grupos étnicos como: quechuas, aymaras y tupi-guaraníes además de los mestizos (resultado de la unión de los colonizadores españoles y nativos). El factor étnico es poco relevante en el entorno (1); puesto que el impacto generalmente recae en política de autonomías indígenas.

Cuadro 16.

Entorno Social/Demográfico

| FACTOR | EFECTO ACTUAL | | | | EFECTO FUTURO | | | |
|-------------------------------------|---------------|---|---|---|---------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Tasa de Crecimiento de la Población | 1 | | | | 1 | | | |
| Población Migrante | | 2 | | | | | 3 | |
| Mortalidad | 1 | | | | 1 | | | |
| Esperanza de Vida | 1 | | | | 1 | | | |
| Factores Étnicos | 1 | | | | 1 | | | |
| TOTAL | 6 | | | | 7 | | | |
| PROMEDIO | 1.2 | | | | 1.4 | | | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad.

En conclusión al haber cuantificado todos los factores en el contexto social/demográfico, la sumatoria total del efecto actual es 6 (prom. 1.2) y 7 en lo futuro (prom. 1.44), al determinar el promedio se identificó un nivel de influencia bajo en el entorno económico, como también a efecto futuro.

d. Entorno Tecnológico.

⁵⁵ Organización Mundial de la Salud (OMS) según el Informe sobre la Salud en el Mundo; la esperanza de vida de nuestro país está muy por encima del promedio regional (73 años). En el mundo, la esperanza de vida, es de 66.7 años. OMS "Informe Estadístico sobre la Salud en el Mundo", ONU, Ginebra, 21 de Mayo de 2012, Pág. 58.

Investigación y Desarrollo de insumos tecnológicos. La innovación de tecnología es un instrumento fundamental en el desarrollo de actividades económicas en cualquier sector de la producción, servicios, industrial, agropecuaria, hidrocarburífera, minera, economía, salud y ambiental. El impacto que genera este factor es substancial para desarrollar procesos productivos y de servicios, hacia el logro de mejores niveles de productividad, es por eso que la investigación y desarrollo de insumos tecnológicos es importante en el proyecto, y se considera una ponderación elevada (4).

Costos de Energía. Generalmente el costo de energía es de mayor preponderancia en empresas del sector agrícola y minero, por estar ligados a la electricidad, gas y combustible. El impacto del factor ante el proyecto es medio (2); ya que el costo de consumo eléctrico será de influencia media en el proyecto.

Desarrollo Tecnológico de Competidores. Actualmente las empresas requieren de tecnología para aumentar su proceso productivo y servicios, a manera de ser más competitivas en el mercado.

Ciclo vital y obsolescencia tecnológica. El ciclo vital de la tecnología está sujeto por cambios tecnológicos en la actualidad, este factor es relevante para empresas vinculadas al sector tecnológico.

Cuadro 17
Entorno Tecnológico

| FACTOR | EFECTO ACTUAL | | | | EFECTO FUTURO | | | |
|--|---------------|---|---|---|---------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Investigación y Desarrollo de Insumos Tecnológicos | | | | 4 | | | | 4 |
| Costo de Energía | | 2 | | | | 2 | | |
| Desarrollo Tecnológico de Competidores | | | 3 | | | | | 4 |
| Ciclo Vital y Obsolescencia Tecnológica | | | 3 | | | | 3 | |
| TOTAL | 12 | | | | 13 | | | |
| PROMEDIO | 3 | | | | 3.25 | | | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad.

En conclusión al haber cuantificado todos los factores en el contexto tecnológico, la sumatoria total del efecto actual es 12 (prom. 3) y 13 en lo futuro (prom. 3.25), al determinar

el promedio se identificó un nivel de influencia alto en el entorno tecnológico, como también en el efecto futuro.

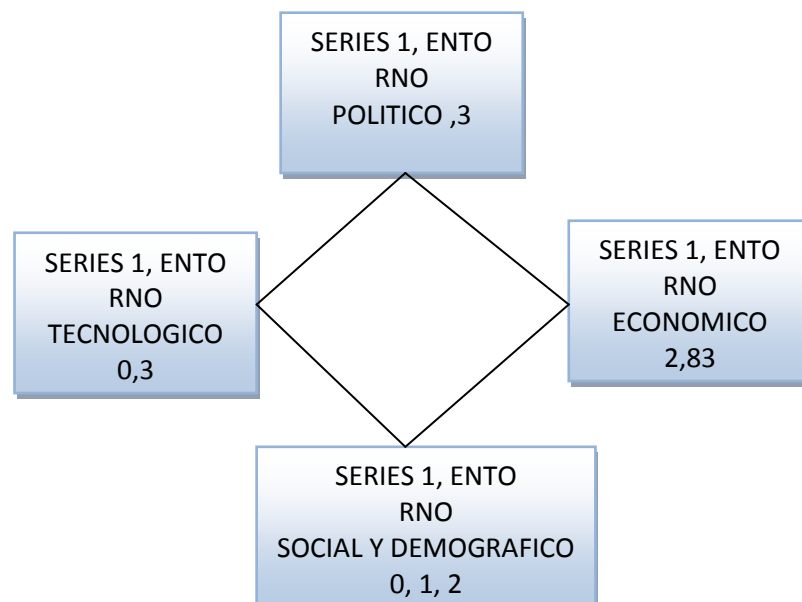
5.2.1. Conclusiones del Macro Entorno

Cuadro 18
Análisis de Factores PEST

| FACTOR | EFECTO ACTUAL | | | | EFECTO FUTURO | | | |
|------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|-----------------|---------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| Entorno Político | 3 | | | | 3.33 | | | |
| Entorno Económico | 2.83 | | | | 3.33 | | | |
| Entorno Social y Demográfico | 1.2 | | | | 1.4 | | | |
| Entorno Tecnológico | 3 | | | | 3.25 | | | |
| TOTAL | 10.2 | | | | 11.3 | | | |
| PROMEDIO | 2.51 | | | | 2.83 | | | |
| | <i>0-1.49</i> | <i>2 - 2.49</i> | <i>2.5 - 3.49</i> | <i>3.5 -4</i> | <i>0-1.49</i> | <i>2 - 2.49</i> | <i>2.5 - 3.49</i> | <i>3.5 -4</i> |
| | <i>Bajo</i> | <i>Medio</i> | <i>Alto</i> | <i>Muy Alto</i> | <i>Bajo</i> | <i>Medio</i> | <i>Alto</i> | <i>Muy Alto</i> |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad. Elaboración propia.

Figura 6
Análisis de los Factores PEST



Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

Según la figura presente, se observan influencias del macro entorno, con respecto al proyecto; en el cual, existe un gran impacto en el entorno tecnológico (3), político (3) y económico (2.83), ya que representan el promedio más elevado en la escala de turbulencia, a razón de los diferentes indicadores tomados en cuenta. Sin embargo, existe un bajo impacto en el entorno social/demográfico, ya que cuenta con un promedio de 1.2, comparativamente mínima, en entorno del proyecto.

CAPÍTULO VI

6. EL MICRO ENTORNO DE LAS PYMES

6.1. EL MICRO ENTORNO COMPETITIVO

Permite conocer un sector definido de los diversos factores en el micro entorno, con el fin de efectuar una evaluación de los aspectos que componen el entorno del negocio, desde un punto de vista estratégico. El modelo incluye elementos de competencia, como el ingreso potencial de nuevos competidores, la rivalidad entre los competidores, la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el de los compradores o clientes.

El análisis del micro entorno determina cuales son las fuerzas competitivas operantes en ella y que tan poderosas son, (medida a través de una escala de likert usada en el anterior análisis), para conocer la posición competitiva del proyecto, estableciendo factores de éxito e identificando la rivalidad de la competencia.; para determinar si el sector presenta una buena opción, como se desarrolla a continuación:

6.1.1. Ingreso Potencial de Nuevos Competidores

El deseo de una empresa micro financiera de ingresar al mercado de créditos, con el fin de obtener una participación en él, depende de una serie de barreras de entrada creada por empresas competidoras, determinando de esta manera si el mercado es atractivo o no, las cuales están representadas en:

Economías de Escala. Generalmente este factor en el Sector Financiero identifica las economías de escala, en operaciones y costos de procesos de mercadeo, como la cruzada de productos⁵⁶, y tecnologías de créditos, eficientes al producir servicios financieros de manera rentable; desarrollada por las microfinanzas⁵⁷.

Sensibilización de los clientes a los precios. Dada la actual coyuntura, las tasas de interés activas han disminuido y pretenden disminuir a posterior, provocando una aceptación en el

⁵⁶ Varias Entidades Financieras ofrecen productos y servicios financieros complementarios a sus clientes, como la de tarjeta de crédito para microcréditos (PRODEM), créditos con garantías DPF, débito automático para el pago por cuotas (Banco Los Andes) y ahorro como garantías (Pro mujer).

⁵⁷ “La administración de la estructura de costos y las economías de escala, han permitido mantener costos inferiores de los servicios crediticios de FIE medido a través de su rendimiento de cartera se ubica en 20.2%; PRODEM 21.2% y Banco Sol20.8”. Estudio realizado por Planet Rating “Rating de Desempeño FFP FIE Bolivia “Ed. Planet Rating Perú S.A. Lima Marzo de 2011. Pág. 13.

cliente de diferentes créditos⁵⁸, existe una sensibilización en los clientes ante las tasas de interés, dependiendo de la cantidad del préstamo que se demande, las condiciones y requisitos a los que están condicionados.

Nivel de inversión. Corresponden a requerimientos de los recursos financieros para competir en el mercado de créditos, el nivel de inversión es importante para las Entidades Financieras, para la constitución como para las reservas del encaje legal; y a su vez está relacionado con el nivel de cartera colocada.

Por otro lado las Entidades Financieras deben establecerse en base al capital mínimo requerido; para las Cooperativas de ahorro y crédito es de 100,000 Derechos Especiales de Giro (Deg's)⁵⁹; el capital para Bancos es de 5,500,000Deg's, para Fondos Financiero Privados de 630,000 Deg's y para las Mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda de 300,000 Deg's

Diferenciación del producto. Este factor identifica la relación entre los productos crediticios de las Entidades Financieras. Existen 2 tipos de créditos, el primero es el crédito individual y el segundo el crédito masivo, partiendo de esa generalidad, existe una semejanza entre productos crediticios concebidos por Entidades Financieras y son: créditos para capital de trabajo y/o capital de inversión, créditos de consumo y crédito para la vivienda. Se halla una estrecha diferenciación en los productos crediticios, lo que resulta una interdependencia mutua entre las Entidades Financieras tanto en el crédito como en las tasas de interés, la diferenciación del producto está ligada sobre todo a estrategias comerciales que implantan los participantes en el mercado de créditos.

Ventaja en costos. Independientemente de las economías de escala y las ventajas en la ubicación geográfica; se presenta cuando Entidades micro financieras en el mercado poseen ventajas en costos que no pueden ser igualadas por competidores potenciales, como la curva de experiencia la cual es un factor importante en la reducción de costos; lo que se

⁵⁸ Kurt, Koenigsfest vicepresidente de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN) aseveró que habrá un aumento de la cartera en moneda nacional más interesante para el próximo año, así como la de microfinanzas, los microcréditos tuvieron un crecimiento del 20%. La Razón. Edición Digital "Entrevista a KurtKoenigsfest", 2011.

⁵⁹ Derechos Especiales de Giro: (DEG), es una línea de liquidez internacional distinta del oro y de monedas de reserva, se registra en una cuenta especial del FMI en la cual se anotan las adjudicaciones que se asignarán a cada Estado. ORTEGA ECHENIQUE, María "Diccionario Financiero".

debe aplicar en los procesos de operación, servicios e insumos, a fin de implementar sistemas de mejora continua como estrategias de alta competitividad.

Política Gubernamental. Al analizar la política gubernamental, mucho tiene que ver la política fiscal, a través de disposiciones tributarias que pueden generar un daño en las Utilidades Brutas de las Entidades Financieras, al no contar con subvenciones. Un factor importante que puede influir en el proyecto. La reacción esperada por parte de los competidores, depende de las capacidades y habilidades que posean los competidores potenciales, ya que podrían desplazar barreras de entrada al mercado crediticio, a corto o largo plazo, anticipando los movimientos de los competidores y los cambios en las demandas de clientes; esto puede identificarse como los recursos de las empresas para defenderse.

Cuadro 19.

Ingreso potencial de nuevos competidores

| | ACTUAL | | | | FUTURA | | | | | | | |
|--------------------------------------|-------------|--------|---|----------|--------|-------------|-------------|-----|---|---|----------|-------------|
| | (-) | EFECTO | | (+) | (-) | EFECTO | | (+) | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | | 1 | 2 | 3 | 4 | | |
| <i>Barreras de Entrada</i> | | | | | | | | | | | | |
| Economías de Escala | Pequeñas | | | 3 | | Grandes | Pequeñas | | | | 4 | Grandes |
| Sensibilidad de clientes a precios | Bajo | | | 3 | | Alto | Bajo | | | | 4 | Alto |
| Nivel de Inversión | Bajo | | | | 4 | Alto | Bajo | | | | 4 | Alto |
| Diferenciación del producto | Bajo | | 2 | | | Alto | Bajo | | | 3 | | Alto |
| Ventaja en costos | Poco imp. | | | 3 | | Muy imp. | Poco imp. | | | | 4 | Muy imp. |
| Política Gubernamental | Baja Reg. | | | 3 | | Alta Reg. | Baja Reg. | | | | 4 | Alta Reg. |
| <i>Reacción Esperada</i> | | | | | | | | | | | | |
| Recursos de empresas para defenderse | Pocos | | | 3 | | Muchos | Pocos | | 2 | | | Muchos |
| INTENSIDAD PROMEDIO | BAJA | | | 3 | | ALTA | BAJA | | | | 4 | ALTA |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

El cuadro presente, muestra la intensidad promedio de todos los factores mencionados, denota un efecto elevado actualmente (prom. 3) y pretende tener mayor intensidad en el futuro (prom. 4) de acuerdo a la escala de influencia; en conclusión el ingreso potencial de nuevos competidores genera un efecto elevado

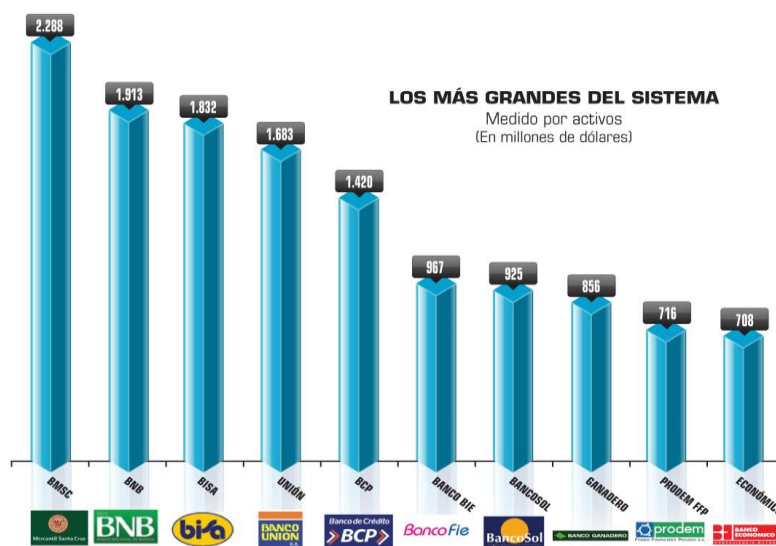
a) Intensidad de la Rivalidad Entre los Competidores

Esta fuerza consiste en alcanzar una posición de privilegio y la preferencia del cliente entre Entidades rivales. La rivalidad competitiva aumenta cuando los actos de un competidor son un reto para una Entidad o cuando existe la oportunidad para mejorar su posición en el mercado, la rivalidad es el resultado de los siguientes factores:

Presencia de líderes en el sector. La participación de empresas micro financieras según ASOFIN, identifican a los Fondos Financieros Privados, como líderes en la cartera de micro créditos⁶⁰, su elevada cuota se debe a la especialización en el segmento microcrediticio, junto con: Banco Sol, FFP PRODEM y Banco FIE. A continuación se presenta una gráfica explicativa:

Figura 7

Entidades Financieras



⁶⁰ La distribución de la cartera en la Asociación, reconoce la presencia de FFP FIE 13%; Banco Solidario (4.3%), FFP PRODEM (4%) y Banco Los Andes con el 3.5%.

Fuente: <http://www.in.com.bo/2013/04/los-mas-grandes-los-mejores-2012/>

No hay que pasar en alto el hecho de que las entidades especializadas en microfinanzas continúan realizando desde hace ya varios años un importante aporte a la inclusión financiera, promoviendo el ahorro popular y abriendo posibilidades para el crédito a la microempresa urbana y rural⁶¹

Rivalidad entre la competencia. Los niveles de competencia y penetración en Bolivia son los más altos, a causa de la inversión por parte de organismos internacionales y locales en el desarrollo del sector, además de la madurez del mercado. Tal como indica un informe internacional⁶², un total de trece entidades bolivianas especializadas en microfinanzas fueron consignadas en el “Ranking Microfinanzas Américas 2012” que clasifica a las 100 mejores microfinancieras del continente (América Latina y el Caribe), según un informe del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

La lista de las entidades financieras bolivianas en novena versión del ranking está integrada por Banco FIE, Crecer, Bancosol, el Fondo Financiero Privado Fassil, Pro-Mujer, Prodem, Fubode, Banco Los Andes ProCredit, Diaconía, Fondeco, Ecofuturo, Emprender y Funbodem. El resultado general de los primeros tres puestos corresponden a Banco FIE (Bolivia), Fundación Espoir (Ecuador) y la ONG Crecer (Bolivia).

Magnitud en los costos de servicio: El nivel de operaciones, la adecuada administración de costos y las economías de escala desarrolladas, han permitido a Entidades Financieras mantener costos inferiores. Es importante tomar en cuenta este factor, ya que, los costos en los créditos han venido disminuyendo (desde el 2004) y se han establecido categorías internas a sus clientes ofreciendo créditos en mejores condiciones según el plazo, tasa y monto; además se han eliminado los cargos por servicios que no otorgan valor, cobrándose una comisión al desembolso, meramente los costos por el registro de garantías hipotecarias en Derechos Reales equivale al 0.4% del valor registrado, asumido por el cliente.⁶³

Rivalidad estratégica en la posición geográfica. La posición geográfica es un factor muy importante, pues existen Entidades Financieras que se encuentran ubicadas en una misma

⁶¹ <http://www.in.com.bo/2013/04/los-mas-grandes-los-mejores- abril-2013>

⁶² <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1005/noticias.php?id=73393>-octubre-2012

⁶³ Ídem.

área geográfica, provocando mayor rivalidad y mayor compresión en las acciones de la competencia.

Según datos de la Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas (ASOFIN) y la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN), la cobertura del sistema financiero en el área urbana llega al 44%, mientras que en el área rural es de 22%. En las zonas rurales hay 420 agencias de las entidades financieras, 370 menos en relación con las que operan en las zonas urbanas que suman 790 agencias⁶⁴.

Diferenciación del producto o fidelización. Los clientes en primera instancia no perciben diferencias en el crédito, aunque las estrategias de fidelización recaen en ofrecer un mejor servicio y atención al usuario; sin embargo en el microcrédito, se fortalecen las relaciones entre el oficial de crédito y el cliente, como un proceso de fidelización en la fuerza de ventas, ya que el actuar del oficial de créditos es como una orientación personalizada hacia el usuario. Este factor desarrollará la estrategia comercial, basada en las necesidades y preferencias de crédito con los miembros de las Pymes.

Barreras de salida. Las barreras de salida pueden ser factores económicos, estratégicos y emocionales para que algunas Entidades sigan participando en el sector financiero, estas barreras no son un factor importante para el proyecto; regularmente están representadas por: disoluciones forzosas o voluntarias de integraciones estratégicas, restricciones legales y sociales.

Particularmente cuando una Entidad Financiera entra en proceso de liquidación, no pueden suspender obligaciones extra concursales en favor de sus beneficiarios, hasta que los términos y condiciones de los créditos hayan sido satisfechos y los depósitos hasta el uno por mil del patrimonio neto de la entidad financiera. Así mismo la ASFI dispondrá de los bienes y derechos para cubrir las acreencias aceptadas de acuerdo a la resolución judicial de grados y preferidos.

⁶⁴ http://www.micbolivia.com/packages/periodico/mostrar_noticia.php?id_noticia=29. Junio-julio-2013

Cuadro 20.

Intensidad de la Rivalidad entre los Competidores

| | ACTUAL | | | | | FUTURA | | | | |
|---|-------------|--------|---|-----|-------------|-------------|--------|---|-----|-------------|
| | (-) | EFECTO | | (+) | | (-) | EFECTO | | (+) | |
| | | 1 | 2 | 3 | | 4 | | 1 | 2 | 3 |
| Presencia de líderes en el sector | No | | | 4 | Si | No | | | 4 | Si |
| Rivalidad entre la competencia | Baja | | 3 | | Alta | Baja | | | 4 | Alta |
| Magnitud de los costos de servicio | Grande | 2 | | | Pequeña | Grande | | 3 | | Pequeña |
| Rivalidad geográfica | Bajo | | 3 | | Alto | Bajo | | | 4 | Alto |
| Diferenciación del producto o fidelidad | Baja | | 3 | | Altas | Baja | | 3 | | Altas |
| Barreras de Salida | Muchas | 2 | | | Pocas | Muchas | 2 | | | Pocas |
| INTENSIDAD PROMEDIO | ALTA | | 3 | | BAJA | ALTA | | 3 | | BAJA |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

El cuadro presente, muestra la intensidad promedio de todos los factores mencionados, denota un efecto elevado actualmente (prom. 3) y pretende tener la misma intensidad en el futuro (prom. 3) de acuerdo a la escala de influencia; en conclusión la intensidad de la rivalidad entre competidores genera un efecto elevado.

b) Poder de Negociación que Ejercen los Clientes

Los clientes pueden tener un mayor o menor poder de negociación en el mercado de acuerdo a su cantidad, dando origen a formas de mercado como el oligopolio con varios competidores y al oligopsonio, en la que existen pequeños grupos de compradores, frente a numerosos vendedores, quienes, la mayoría de las veces tienen el poder suficiente para fijar las condiciones de compra.

Número de clientes importantes. Según las actividades futuras del proyecto, el número de clientes van creciendo, toda vez que se trata de pymes productivas.

Importancia del destino de crédito del cliente. Según los datos de ASFI, en el primer semestre de la gestión 2013 las captaciones del público 2013 cerraron con un saldo de 12.869 millones de dólares. El 67% del total de los depósitos de intermediación financiera se concentran en la banca comercial; el 24.9% en las entidades especializadas de microfinanzas; el 4.7% en las cooperativas de ahorro y crédito; y un 3.5% en las mutuales de ahorro y préstamo.

Grado de estandarización del producto crediticio. Existe una elevada estandarización en los productos crediticios por parte de las Entidades Financieras, en algunos casos los productos no se adecuan a las necesidades del cliente; viene cobrando mayor importancia por el alto y creciente nivel de competencia y la amplia presencia de Entidades micro financieras, con una gama de productos y accesibilidad al crédito.

Amenaza de integración “hacia atrás de los clientes”. Sugiere que los clientes adopten posiciones de negociación, en las tasas de interés, condiciones y cantidad de préstamos con la Cooperativa, adoptando distintos niveles de presión como: el de retirar sus ahorros, dejar de ser socio tratando de buscar una rebaja en las tasas de interés activas, reprogramación de deudas, condiciones de garantía, etc.

Amenaza de Integración “hacia delante de los clientes”. La integración hacia adelante es relevante en el análisis, supone que los clientes proporcionen créditos por mercadería vendida; como un crédito en especie, que generalmente no cobra intereses en forma directa, pues se incrementan los precios como compensación, aprovechando el préstamo de las Entidades Financieras y aumentando su riesgo crediticio.

Información al cliente de la Entidad Financiera. Según la normativa vigente, el cliente y el usuario reciben de la entidad supervisada información oportuna, veraz, clara, adecuada, en medios accesibles de acuerdo a las limitantes de actuación que puedan presentar, comprensible y completa de los productos y/o servicios que ofrece, relacionados con las necesidades y posibilidades del cliente y el usuario, que incluye entre otros, información financiera de operaciones activas y pasivas, tales como las contraprestaciones, gastos y condiciones del contrato cuando corresponda. Asimismo, el cliente y el usuario reciben de la

entidad supervisada información referida a sus derechos y obligaciones en el relacionamiento con las entidades supervisadas⁶⁵.

Costo de cambio para el cliente. El costo de cambiar una Entidad micro financiera por otra, recae en la pérdida de categorías interna del cliente, el riesgo de ya no ser un cliente preferencial, es un tema de costo de oportunidad, en aspectos como tasas de interés, plazo, monto del crédito y garantías. Dejar de ser cliente de una Entidad Financiera será un costo elevado para el usuario con antigüedad.

Cuadro 21

Poder de Negociación que Ejercen los Clientes

| | ACTUAL | | | | FUTURA | | | | | | | |
|---|--------|---|--------|---|--------|-------|-----|---|--------|---|--------|--|
| | (-) | | EFECTO | | (+) | | (-) | | EFECTO | | (+) | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | |
| Número de clientes importantes | Pocos | | 3 | | Muchos | Pocos | | | 4 | | Muchos | |
| Importancia del destino del crédito del cliente | Bajo | | 2 | | Alto | Bajo | | | 3 | | Alto | |
| Grado de estandarización: producto crediticio | Bajo | | | 3 | Alto | Bajo | | | 3 | | Alto | |
| Amenaza de integ. hacia atrás de los clientes | Baja | | | 3 | Alta | Baja | | | 3 | | Alta | |
| Amenaza de integ. hacia delante de clientes | Baja | | | 3 | Alta | Baja | | | 3 | | Alta | |
| Información al cliente de Entidad Financiera | Poca | | | 3 | Mucha | Poca | | | | 4 | Mucha | |
| Costo de cambio para el cliente | Bajo | | | 3 | Alto | Bajo | | | 3 | | Alto | |
| INTENSIDAD PROMEDIO | ALTA | | | 3 | BAJA | ALTA | | | 3 | | BAJA | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

El presente cuadro, muestra la intensidad promedio de todos los factores mencionados, denota un efecto elevado actualmente (prom. 3) y pretende tener la misma intensidad en el

⁶⁵ Servicios de clientes y usuarios. Capítulo II. ASFI

futuro (prom. 3) de acuerdo a la escala de influencia; en conclusión la intensidad de la rivalidad entre competidores genera un efecto elevado.

c) Poder de Negociación que Ejercen los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores puede ser fuerte o débil dependiendo de las condiciones del mercado, el proveedor y la importancia del producto que ofrece.

Número de empresas proveedoras. Los proveedores son empresas que proveen insumos de tecnologías financieras, necesarios para resolver problemas de información y operación; también Organismos Financiadores, que apoyan a empresas micro financieras a fin de ampliar sus oportunidades económicas y el desarrollo del sector financiero; empresas calificadoras de riesgo, para medir la capacidad y voluntad en tiempo y forma con obligaciones de una Entidad Financiera; empresas de Auditoría Externa, quienes indagan la veracidad de los fenómenos patrimoniales registrados, protección contra el fraude, y sugerencias sobre el sistema administrativo-financiero y por último empresas de consultoría.

Los organismos financieros proveedores pueden ser: Bancos de Segundo piso como el BDP y el SINAFID; organismos multilaterales, como la Corporación Andina de Fomento (CAF, que también provee tecnologías financieras), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Las empresas proveedoras de insumos tecnológicos existentes son: AXON, DAZA Software, CREATIVE, GSOFTE etc. el número de empresas de tecnológicas es amplia ya que existe una gran demanda por parte de Entidades Financieras, el insumo es importante en las operaciones del proyecto y estas empresas pueden tener un cierto grado de poder de negociación, en la actualidad como en lo futuro.

Las empresas calificadoras de riesgo en la región son: Pacific Credit Rating S.A, Fitch Ratings Limited y Moody's Latin American S.A, son pocas empresas en Bolivia ya que existe un proceso de desarrollo en el Mercado de Valores. A su vez existen diversas empresas de Auditoría Externa en La Paz como: Belmonte Asociados Ltda, Berthin Amengual, Delta Consult Ltda, Tudela & TH Consulting Group S.R.L, etc.

Las empresas de consultoría generalmente son especialistas en diversos campos ya de mercadeo, recursos humanos, auditoría, etc., entre las más importantes consultoras se tiene: ASFAD, ETIKA, CONSA y Pricewaterhouse Coopers.

Costos del cambio de proveedores para empresas del sector. El costo de cambio deriva en un costo de oportunidad, el costo de cambio en organismos financieros no tendría relevancia porque son organizaciones de cooperación; mientras que las empresas proveedoras de insumos tecnológicos si tendrían un costo de cambio elevado, ya que implicaría un cambio en la tecnología, que a su vez afectarían al capital físico, capital humano e información.

Amenazas de integración “hacia delante de los proveedores”. Generalmente existe una amenaza de los proveedores, de conformar una Entidad micro financiera, tal es el caso de los organismos financiadores, que canalizan recursos financieros a través de Entidades Financieras, aunque pueden constituir una IFD especializada en micro finanzas, como sucedió con las ONG’s especialistas en créditos. Los proveedores de tecnologías financieras no cuentan con la misma amenaza ya que tendrían que contar con tecnología de vanguardia para prestar servicios valiosos a una determinada clientela de una manera rentable y eso, si no quedan a merced de las grandes Entidades Financieras que existen en el país.

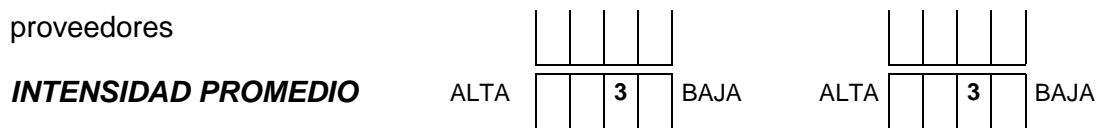
Amenaza de sustitutos de proveedores. Existen sustitutos de los proveedores, tal es el caso de las empresas de auditoría, que no tienen un poder de negociación, ya que por norma⁶⁶, las firmas de auditoría deben rotar cada tres años.

Cuadro 22.

Poder de Negociación que Ejercen los Proveedores

| | ACTUAL | | | | FUTURA | | | | | | | |
|--|--------|---|--------|---|--------|---|-----|---|--------|---|-----|--------|
| | (-) | | EFECTO | | (+) | | (-) | | EFECTO | | (+) | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Núm. de Empresas Proveedoras | | | 3 | | Pocas | | | | 4 | | | Muchas |
| Costos de cambio de proveedores para empresas del sector | | | 3 | | Bajos | | | | 4 | | | Altos |
| Amenazas de integ. hacia delante | | | 3 | | Baja | | | | 3 | | | Alta |
| Amenaza de sustitutos de | | 2 | | | Baja | | | | 2 | | | Alta |

⁶⁶ Art. 5, Sección I, Capítulo II, Título III Auditoría Externa, Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras.



Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

El cuadro muestra la intensidad promedio de todos los factores mencionados, denota un efecto elevado actualmente (prom. 3) y pretende tener la misma intensidad en el futuro (prom. 3) de acuerdo a la escala de influencia; en conclusión el poder de negociación que ejercen los proveedores presenta un efecto elevado.

d) Presión de Productos Sustitutos

En el sector financiero, un sustituto del crédito puede imponer un límite en los precios, esto generaría que muchas Entidades Financieras enfrenten una estrecha competencia con otras empresas, debido a que sus productos son buenos sustitutos.

Costo relativo de sustitutos .Los principales productos crediticios sustitutos, son ofertados por empresas de servicios auxiliares financieros, el mercado de valores, casas comerciales y los prestamistas informales.

Las empresas de servicios auxiliares financieros que prestan servicios financieros a Entidades Financieras y a la población, entre ellos: almacenes generales de depósito, sociedades de arrendamiento financiero y Entidades de Factoraje⁶⁷.

Los almacenes generales de depósito, filiales de bancos, son entidades depositarias que conservan mercaderías o productos mediante la expedición de un título-valor, adoptan este servicio empresas que poseen mercaderías ociosas; el costo es relativamente alto, el pago es por la remuneración del depositante y los intereses.

Las sociedades de arrendamiento financiero o leasing en donde, una Empresa adquiere bienes muebles y/o inmuebles, con opción de compra; resulta costoso pues Entidades Financieras como Bisa Leasing, no condicionan la opción de compra del bien, sino la obligan, generando desventajas a usuarios que la adoptan. El mercado de valores, es el conjunto de operaciones de oferta y demanda de valores, a corto, mediano y largo plazo por

⁶⁷ El Factoring (Factoraje) es la prestación de servicios administrativo-financieros que realiza el Factor (Compañía de Factoring), a un Cliente (empresa vendedora), respecto de la facturación a corto plazo, originada por la venta de mercancías o prestación de servicios. Extracto de la Materia Derecho Comercial II "Factoraje: Contrato de Factoraje" Dr. Mendoza (Agosto de 2011).

empresas públicas, privadas y mixtas⁶⁸; generalmente los títulos-valores tienen un costo elevado, porque la oferta de títulos-valores está dirigida al financiamiento de empresas, al consentimiento de los inversionistas.

El servicio de Factoraje, filiales de Entidades Financieras como Fortaleza Factoring, donde los clientes son empresas productoras o comerciales con un nivel elevado de ventas, excluyendo a empresas que no contemplen estos requisitos.

Por otro lado las casas comerciales y los prestamistas particulares son el sustituto del crédito formal, el costo es muy alto, puesto que negocian tasas de interés a nivel de usura, éstas van desde el 5% hasta 10% y plazos de solo 30 días, los montos son de acuerdo al valor de la prenda que dejan como garantía y solo dan como préstamo hasta el 30% del valor del bien, el crédito informal sigue siendo moneda común en Bolivia⁶⁹.

Relación calidad/precio. La relación calidad/precio es un factor importante para el producto sustituto y la percepción de valor de los clientes; por ejemplo, el micro leasing resulta más caro que el crédito, ya que consiste en la compra de equipo y/o maquinaria por parte de una Entidad Financiera a una tasa de interés del 18% anual, los productores campesinos se encuentran en una situación de marginamiento social y económico, lo que representa estar al margen de la oferta de financiamiento formal.

Rentabilidad del sustituto. La rentabilidad de los productos crediticios sustitutos es comparativamente baja, el ROE⁷⁰ de los almacenes generales de depósito, según Estados Financieros al 30 de Noviembre de 2012, es de 15%; mientras que el ROE de las empresas de arrendamiento financiero representa el 10%; menor al de los Bancos (30%); quiere decir que el 2012 empresas de arrendamiento financiero (Bisa Leasing y Fortaleza) y almacenes generales de depósito (Warrant Mercantil Santa Cruz y Raisa) ganaron entre 15 y 10 ctvs. sobre cada boliviano en sus inversiones.

Actitud del cliente hacia el sustituto. Los clientes de los servicios sustitutos son, en mayoría, productores, comerciantes y microempresarios que no acceden al Sistema Financiero por limitantes económicas, culturales o geográficas; además porque algunas Entidades

⁶⁸ Id. Ídem.

⁶⁹ http://www.eldia.com.bo/index.php?cat=1&pla=3&id_articulo=103953. Noviembre, 2012

⁷⁰ Mide el retorno ganado sobre la inversión, la fórmula es: Utilidad Neta/Patrimonio. GI TMAN, Lawrence. "Principios de Administración Financiera" Ed. Pearson México de 2007. Pág. 62.

Financieras cerraron agencias, reduciendo su cartera de créditos en ese sector⁷¹ y desarrollado una expansión y diversificación de servicios financieros en área rural, adecuando formas de financiamiento, diferentes al crédito.

Cuadro 23.
Presión de Productos Sustitutos

| | ACTUAL | | | | FUTURA | | | | | | |
|----------------------------------|--------|--------|----------|----------|--------|--------|-------|-----|---|----------|------|
| | (-) | EFECTO | | (+) | (-) | EFECTO | | (+) | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Costo relativo de sustitutos | Bajo | | | 3 | | Alto | Bajo | | | 3 | Alto |
| Relación Calidad/Precio | Baja | | 2 | | | Alta | Baja | | | 3 | Alta |
| Rentabilidad del sustituto | Baja | | | 3 | | Alta | Baja | | | 4 | Alta |
| Actitud del cliente al sustituto | Desf. | | 2 | | | Fav. | Desf. | | | 3 | Fav. |
| INTENSIDAD PROMEDIO | BAJA | | | 3 | | ALTA | BAJA | | | 3 | ALTA |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

En el anterior cuadro, muestra la intensidad promedio de todos los factores mencionados, denota un efecto elevado actualmente (prom. 3) y pretende tener la misma intensidad en el futuro (prom. 3) de acuerdo a la escala de influencia; en conclusión la presión de productos sustitutos presenta un efecto elevado.

⁷¹ El nivel de presencia rural de ASOFIN (FFP's, Banco sol y Agro Capital) fue del 29.4% con 103 agencias rurales de 350 agencias que poseen. Las Instituciones asociadas a FINRURAL (IFD's) poseen una presencia rural del 44% con 123 agencias de 278. Planet Rating "Rating de Desempeño" Banco FIE. Bolivia Ed. Planet Rating Perú S.A., Lima Marzo de 2009. Pág. 14.

e) Oportunidades y Amenazas del Mercado

Cuadro 24.

Rentabilidad del Micro Entorno

| | ACTUAL | | | | FUTURA | | | | |
|-----------------------------------|-------------|--------|----------|-------------|-------------|--------|----------|-----|-------------|
| | (-) | EFECTO | | (+) | (-) | EFECTO | | (+) | |
| | | 1 | 2 | | | 3 | 4 | | 1 |
| Amenaza de Nuevos Competidores | Baja | | 3 | Alta | Baja | | | 4 | Alta |
| Intensidad de la Rivalidad | Baja | | 3 | Alta | Baja | | 3 | | Alta |
| Capacidad Negociadora Clientes | Baja | | 3 | Alta | Baja | | 3 | | Alta |
| Capacidad Negociadora Proveedores | Baja | | 3 | Alta | Baja | | 3 | | Alta |
| Amenaza de Sustitutos | Baja | | 3 | Alta | Baja | | 3 | | Alta |
| RENTABILIDAD PROMEDIO | BAJA | | 3 | ALTA | BAJA | | 3 | | ALTA |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

Se puede observar que en el micro entorno existe un nivel elevado de rivalidad, también existe una amenaza, sobre todo de nuevos competidores, los proveedores y los productos crediticios sustitutos, que generan un riesgo elevado en la actual coyuntura como a posterior, a una mayor rivalidad existe el riesgo de un menor beneficio. En conclusión, se pudo determinar, la relación del proyecto con su entorno e identificar las oportunidades y amenazas del mercado; como se presenta a continuación:

Cuadro 25.

Oportunidades y Amenazas del Mercado de Créditos

| | | ACTUAL | | | | Total Impacto | FUTURA | | | | Total Impacto |
|----------------|---|--------|---|---|----|---------------|--------|---|---|----|---------------|
| | | EFECTO | | | | | EFECTO | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Oportunidades: | Obtener financiamiento de Organismos financiadores (Numero de empresas proveedoras) | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | Número de clientes importantes | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | Ventaja en costos | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | Rivalidad en la posición geográfica | | | 3 | 25 | | | | 4 | 31 | |
| | Sensibilidad de clientes a los precios | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | Estandarización del producto | | | 3 | | | | 3 | | | |
| | Investigación y Desarrollo de insumos tecnológicos | | | | 4 | | | | 4 | | |
| | Tasa de Interés | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | | | | | | | | | | | |
| Amenazas: | Rivalidad entre la competencia | | | 3 | | | | | 4 | | |
| | Presencia de sustitutos en el mercado | | | 3 | | | | 3 | | | |
| | Integración hacia delante de los proveedores | | | 3 | | | | 3 | | | |
| | Impacto producido por movimientos sociales | | | | 4 | 22 | | | 4 | 25 | |
| | Inflación | | | | 4 | | | | 4 | | |
| | Población migrante | | | 2 | | | | | 3 | | |
| | Desarrollo Tecnológico de competidores | | | | 3 | | | | 4 | | |

Fuente: Administración Estratégica y Competitividad

Ya que el análisis situacional demuestra un nivel elevado de rivalidad (3), existen oportunidades que pueden defendernos de las 5 fuerzas competitivas e inclinarlas a nuestro favor; respecto a las amenazas, no es muy representativa puesto que su ponderación actual es mínima y puede aumentar no más que nuestras oportunidades futuras; después de todo, se puede diseñar la estrategia comercial, que será imprescindible para enfrentar de mejor manera la competencia frente al mercado consumidor y permita incrementar el restante de los miembros de las Pymes insatisfechos, además de brindarnos información económica.

CAPÍTULO VII

7. PROPUESTA

7.1 ESTRATEGIA COMERCIAL

Está configurada hacia los miembros de las PyMEs; sus efectos económicos se reflejará en los costos del proyecto; conforma cuatro componentes: el producto, el precio, la promoción y la distribución o plaza.

7.1.1 ESTRATEGIA INDIFERENCIADA

La Cooperativa, no es excluyente y se dirigirá a todos los miembros con la misma estrategia (precio, producto, promoción y plaza), pero en diferentes condiciones, para satisfacer las necesidades, en el diseño de una única mezcla de mercadotecnia.

Los clientes potenciales de la Cooperativa serán los miembros de las pymes productivas; posteriormente en el primer año de operación, se adicionará a miembros que representen una disconformidad con el monto de aporte preestablecido,

Se tiene una clara definición del afiliado, ya que no sólo requiere un préstamo hoy, sino la oportunidad de obtener un préstamo cuando lo necesite, buscando un crédito confiable, con desembolsos oportunos, flexibles y que siempre esté disponible.

7.1.1.1 Mezcla de Mercadotecnia

Será útil para definir la estrategia comercial, procurando generar una respuesta óptima hacia el cliente potencial, mezclando 4 variables integrantes de la estrategia:

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

a. Producto

Los servicios que se ofrecerá en esta nueva entidad financiera son los siguientes:

| | |
|---------------------------------|--|
| Caja de Ahorro | Cuenta de ahorro a la vista, con libre disponibilidad de los recursos |
| Ahorro Futuro | Fomenta la Cultura de ahorro para alcanzar un objetivo determinado, a traves del establecimiento de cuotas fijas de ahorro durante un periodo fijo de tiempo |
| Ahorro mi Sueño Futuro | Fomenta la cultura de ahorro en los niños, tratando con esto que parte del dinero que reciben lo ahorren de una manera en puedan disponer de él en cualquier momento. |
| Ahorro Encaje | Ahorro obligatorio que los socios que mantienen crédito en la Cooperativa mantienen durante el tiempo de crédito. |
| Depósitos a Plazo Fijo | Inversión de dinero, con un compromiso de cancelación en un tiempo determinado. |
| Crédito Individual | Financia actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades. |
| Crédito Grupal Solidario | Financia actividades de grupos solidarios en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades. |
| Crédito Asociativo | Financia actividades de grupos asociados para capital de trabajo, terrenos productivos maquinaria equipo, vehículo de transporte que sirva para desarrollar proyectos productivos a nivel de la asociación. |
| Crédito Emergente | Operación individual que financia cualquier actividad urgente de una persona natural, que mantenga un crédito vigente en la Cooperativa y este al día en los pagos. |

b. Precio

1. Precios del Mercado

Se identificó los precios en el mercado, fundamentalmente de las Entidades Micro financieras como principales competidoras: Banco FIE, FFP, PRODEM, Banco Sol y Banco Los Andes.

Los precios en los productos son microcréditos, créditos de consumo, depósitos a plazo fijo y cajas de ahorro (ya que son los productos que oferta la Cooperativa), además de los servicios complementarios, teniendo como base un porcentaje de relación fijado por la competencia. (Ver Anexo 2) Posteriormente, se analiza las tasas de interés de las Entidades Financieras, ya mencionadas, que ofertan productos atractivos, flexibles sin mayores requisitos; para adecuarlos a los productos de la Cooperativa.

Los créditos ofertados dependen del tipo de garantía que se desea otorgar, en función a la garantía, esta determinar el monto de préstamo y finalmente obtener una tasa de interés al requerimiento de cada cliente.

2. Análisis de los Precios

Las Entidades Financieras competidoras poseen productos y tasas similares, puesto que el Sistema de Intermediación Financiera presenta una estructura oligopólica y la existencia de un comportamiento al estilo líder - seguidor⁷² (o de competencia oligopólica), donde las Entidades Financieras reaccionarían de la misma manera, independientemente de su tamaño, eficiencia y objetivos para maximizar sus utilidades.

Mediante un análisis comparativo se identificaron las tasas de interés, según el tipo de garantías y monto de préstamo, alcanzando un precio acorde a los productos de la Cooperativa. Si bien pueden existir algunas divergencias con cifras oficiales respecto a las tasas de interés, ello es procedente, por algunas dificultades en la elaboración de las cifras;

⁷² El comportamiento "líder -seguidor" se debe a la posición dominante de uno o varios tomadores de decisión (de precio o cantidad), cuyas acciones son adoptadas por los participantes del mercado, con resultados subóptimos. Extracto del documento "*Determinantes Macroeconómico Microeconómicos de las Tasas de Interés Pasivas y los Spreads*". ANTELO, Eduardo; CUPE, Ernesto; REQUENA Bernardo. (www.microfinanzas.com.bo/macroymicroeco/12s589sda745.pdf).

pero que en ningún caso son significativas, ni invalidan las conclusiones que se vierten, ni lo que se desea obtener.

3. Precios de los Créditos

Banco Sol otorga micro créditos para capital de trabajo y créditos de consumo para clientes asalariados. Siendo la estrategia comercial, de la Cooperativa, el de ofertar créditos con garantías personal y prendarias sin desplazamiento, se tomó en cuenta las tasas de interés de las garantías de Banco Sol; los créditos de consumo en Banco Sol, son destinados a clientes asalariados, y tiene diversos tipos de garantía para incentivar a sus deudores; la Cooperativa se enfocará a éstos créditos (Anexo 2).

- I. Banco Los Andes últimamente han cambiado las políticas internas de la Institución, ya que no desean prestar montos mayores o iguales a 2,000 USD, eliminando de su diversificada cartera, productos de crédito inmediato.

Banco Los Andes ha limitado el monto mínimo de crédito, sin embargo los requerimientos de los miembros en la Pymes, según la encuesta, llegan hasta 20,000 Bs; se debe tomar en cuenta las tasas de interés del crédito para capital de trabajo que oferta este Banco. En cuanto a los créditos para asalariados el Banco está enfocado a otro tipo de clientes para este crédito, principalmente en microempresarios con ingresos mayores a 2,000 USD, con la intención de obtener una vivienda o adquirir activos fijos; las características son ajenas a la Cooperativa y no se tomará en cuenta los créditos de consumo.

- II. Banco FIE es identificado como principal competidor de la Cooperativa en la Pymes, es importante tomar en cuenta las características de sus productos. (Ver Anexo 3 "Precios de mercado Banco. FIE"); debido a que Banco FIE facilita la elección al cliente del respaldo con el que cuenta; se toma en cuenta los créditos de consumo, para clientes asalariados en garantías personales y prendarias.

- III. FFP. PRODEM, otorga microcréditos para capital de trabajo, con garantía prendaría, en similares condiciones, al microcrédito de la Cooperativa; también otorga créditos de consumo para clientes con ingresos fijos, al igual que FIE; PRODEM da a elegir el respaldo con el que cuente el cliente; se debe tomar en cuenta las características del

crédito de consumo con garantía personal ya que representa condiciones similares a los productos de la Cooperativa.

Cuadro 26

Tasas de Interés Activas de las Entidades Financieras

| ENTIDAD FINANCIERA | MICROCRÉDITOS | CREDITO DE CONSUMO | PYMES |
|----------------------------|--------------------------|--------------------|--------|
| | Tasas de Interés Activas | | |
| Banco Sol | 20.20% | 22.73% | 14.53% |
| Banco Los Andes Pro Credit | 17.80% | 13.19% | 14.25% |
| Banco FIE | 18.91% | 25.98% | 9.70% |
| FFP PRODEM | 21.17% | 19.77% | 16.15% |
| Promedio | 19.52% | 20.41% | 13.65% |

Fuente: Datos Banco Central de Bolivia. Tasas activas pactadas al 30 junio de 2013.

La mediana de las tasas de interés representa al número central del precio del crédito; si bien las tasas de interés en los créditos son elevadas, no se puede descartar en utilizar las tasas de interés de menor precio de las Entidades Financieras competidoras, a fin de contribuir con la obtención del crédito hacia los socios de forma incluyente.

Cuadro 27

Tasa de Interés Activas según los Montos del Requerimiento

MICROCREDITO

| Tipo de Garantía | Montos de Créditos | Tasas de Interés Activas |
|--------------------|---------------------|--------------------------|
| Garantía Personal | 200 a 3,150 Bs | >Tasa de interés |
| Garantía Prendaria | 3,360 Bs a 5,250 Bs | < Tasa de interés |

Fuente: elaboración propia

Los tipos de crédito dependen del tipo de garantía en función a esta se determina los montos en el requerimiento de créditos y finalmente determinar una tasa de interés, si bien un socio desea obtener un crédito a montos mínimos, la tasa de interés será dispuesta a

tasas máximas ya que la garantía es débil, por otro lado si el monto a requerir es más del promedio, la tasa de interés será fijada según a tasas mínimas porque posee mayor respaldo en la garantía.

4. Precios en los Depósitos

- I. Banco Sol por su parte oferta varios tipos de depósitos, los más comunes son: DPF y Caja de Ahorro, ambos cuentan con un monto mínimo en la apertura del depósito, el monto mínimo de apertura de un depósito no será el mismo que en la Cooperativa, pues la Cooperativa adecua el producto a los miembros de las Pymes, sin embargo se debe tomar en cuenta las tasas de interés de ambos productos de ahorro.
- II. Banco Los Andes según las características en los depósitos, no demuestra ningún cambio afectado por sus políticas internas; incluso los límites en los montos de Caja de Ahorro son similares al anterior competidor; dadas las características en sus captaciones en los últimos años, es importante considerar las tasas de interés en productos de ahorro de este Banco.
- I. Banco FIE posee similares características en los productos de ahorro que la Cooperativa, es importante considerar las tasas de interés pasivas en los dos productos de ahorro de esta Entidad Financiera.
- II. FFP. PRODEM posee también similares características a los anteriores competidores; FFP PRODEM es una Entidad Financiera pionera en la evolución del número de Cajas de Ahorros, se debe tomar en cuenta las tasas de interés pasivas resultantes de los depósitos de esta Entidad Financiera.

Cuadro 28.

Tasas de Interés Pasivas para la Cooperativa

| ENTIDAD FINANCIERA | DPF | | | | | Caja de Ahorro | |
|------------------------------------|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------|
| | Tasas de Interés Pasivas | | | | | Tasas de Interés Pasivas | |
| | 30 | 60 | 90 | 180 | 360 | Min. | Máx. |
| Banco Sol | 0.05% | 0.05% | 0.21% | 0.53% | 1.03% | 0.50% | 1.51% |
| Banco Los Andes | 0.30% | 0.33% | 0.67% | 1.27% | 1.51% | 0.30% | 1.35% |
| Banco FIE | 0.12% | 0.43% | 0.71% | 1.60% | 2.47% | 0.75% | 1.00% |
| FFP PRODEM | 0.10% | 0.30% | 0.50% | 0.95% | 1.56% | 0.10% | 0.38% |
| Mediana de Tasas de Interés | 0.15% | 0.28% | 0.52% | 1.09% | 1.64% | 0.41% | 1.38% |

El precio que debe pagar la Cooperativa es de 0.15% para 30 días, 0.28% para 60 días, 0.52% para 90 días, 1.09% para 180 días y 1.64% para 360 días; en Caja de Ahorro el mínimo de interés que se pagará a los miembros es de 0.41% y máximo de 1.38%; al parecer es conveniente ahorrar en DPF.

Como la Cooperativa requerirá apalancamiento de sus miembros y no tiene fines de lucro, es necesario incentivar al ahorro con tasas pasivas atractivas, ya que las tasas pasivas de las Entidades Financieras son muy bajas y expresan una obligación con sus clientes. Es por eso que se adoptará las tasas de interés de la competencia, adicionando un porcentaje atrayente (del 1% en Depósito a Plazo Fijo, tomado como supuesto filosofía de la Cooperativa) que fomente al ahorro; beneficiando a la Cooperativa con el movimiento económico y proporcionando al socio una categoría de cliente preferencial.

5. Precios de los Créditos con Garantía en Depósito a Plazo Fijo

La garantía en DPF contempla, tanto al microcrédito como al crédito de consumo; el DPF pese a ser un medio de garantía, es dependiente al monto de depósito, pudiendo cubrir con ello la deuda del miembro; algunas Entidades Financieras otorgan créditos con garantía en DPF (Banco FIE, FFP PRODEM y Banco Los Andes), las tasas preferenciales, son parte del secreto bancario de cada Entidad Financiera.

La Cooperativa concederá garantías en DPF, siempre y cuando el ahorro sea depositado en la Cooperativa; la tasa de interés preferencial, en este caso, será la diferencia entre la tasa

de interés pasiva y la tasa de interés activa, el plazo del DPF debe ser igual o mayor a 360 días.

6. Precios de los Servicios Financieros

Los servicios financieros no generarán un costo directamente al miembro, ya que el pago de los servicios están relacionados con empresas de servicios básicos por concesiones (EPSAS, y La Distribuidora de Electricidad de La Paz DELAPAZ⁷³), ya sean con relación al Gobierno (Renta Dignidad) y la Alcaldía (Patentes Municipales) u otros ingresos con relación a la diferencia del tipo de cambio; que permitirán generar un ingreso operativo para la Cooperativa. Se puede estimar los ingresos operativos, resultado de servicios financieros, de las Entidades Financieras competidoras, para estimar la relación con instituciones públicas y privadas. Dado que la Cooperativa poseerá miembros limitados en principio, los ingresos operativos serán menores al de las Entidades Financieras, por lo que es necesario tomar un dato más real, suponiendo que los ingresos sean la mitad de los adoptados.

Cuadro 29

Ingresos Procedentes de los Servicios Financieros

| ENTIDAD FINANCIERA | SERVICIOS FINANCIEROS (Servicios Públicos, Renta Dignidad, Pago de Patentes) | |
|--|---|---------------|
| | Relación | Porcentaje |
| Banco Sol | Ingresos Operativos | 0,63% |
| Banco Los Andes Pro Credit | Ingresos Operativos | 1,29% |
| Banco FIE | Ingresos Operativos | 0,91% |
| FFP PRODEM | Ingresos Operativos | 1,70% |
| Ingreso Mínimo Operativo (Servicios Financieros) Supuesto para la Cooperativa mitad de la relación. | | 4,53% |
| | | 1,13%* |

*Nota: Dato representativo para la Cooperativa de "Ingresos Operativos" del total del Margen Financiero de Entidades Financieras Competidoras. Fuente: Elaboración Propia y datos de ASOFIN

⁷³ Antes de la nacionalización Empresa ELECTROPAZ

c. Promoción

El proyecto se enfocará en la promoción, para determinar cotizaciones sobre la publicidad; la Cooperativa ofertará productos intangibles, los instrumentos de promoción serán: fuerza de ventas, publicidad y comunicación directa.

7.1.2 PROYECCIONES DE CRÉDITOS Y DEPÓSITOS

7.1.2.1. Proyecciones del Mercado

a. Proyección de la Cartera en Mora en el Mercado

La cartera en mora ha demostrado una movilidad en todos los años, la morosidad interactúa con la cartera bruta de cada Entidad Financiera, representan préstamos en situación de incumplimiento de la Cartera Bruta.

Cuadro 30

Cartera Bruta y Cartera en Mora a Nivel Nacional

| Entidad | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | |
|-----------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|
| | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora |
| Banco Sol | 351.824 | 1,05 | 441.102 | 0,88 | 585.550,00 | 0,77 | 738.304,00 | 0,61 |
| Banco los Andes | 372.814 | 0,85 | 392.281 | 0,86 | 454.178,00 | 0,75 | 515.409,00 | 0,73 |
| FIE | 313.540 | 0,92 | 418.480 | 0,7 | 582.305,00 | 0,66 | 765,19 | 0,73 |
| PRODEM | 299.049 | 0,87 | 368.708 | 1,13 | 453.277,00 | 1,13 | 574,28 | 1.10 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de ASOFIN, 2012

Cuadro 31

Cartera Bruta y Cartera en Mora en La Paz

| Entidad | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | |
|-----------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|
| | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora | Cartera Bruta | Porcentaje de Cartera en Mora |
| Banco Sol | 135.953 | 1,06 | 173.819,00 | 0,99 | 229.951,00 | 0,82 | 294,67 | 0,49 |
| Banco los Andes | 124.086 | 1,08 | 123.191,00 | 1,26 | 138.016,00 | 0,94 | 155,82 | 0,71 |
| FIE | 149.495 | 0,8 | 201.620,00 | 0,62 | 275.089,00 | 0,68 | 377,27 | 0,66 |
| PRODEM | 73.176 | 1,5 | 92.763,00 | 1,93 | 114.561,00 | 1,63 | 141,47 | 1,29 |

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

Fuente: Elaboración Propia con datos de ASOFIN, 2012

Puesto que se determinó la proyección de la cartera bruta del mercado, se logró determinar la cartera en mora, para determinar el grado de mora en las Entidades Financieras competidoras. La cartera en mora está sujeta a la tendencia según el crecimiento de la cartera bruta en las Entidades Competidoras, en el cuadro anterior se pudo observar, que a medida que la cartera bruta presenta una tendencia ascendente, la cartera en mora disminuye según su porcentaje, teniendo en cuenta que a mayor cartera bruta menor es la cartera en mora (relación de ASOFIN de acuerdo al periodo macroeconómico de liquidez en el sistema financiero).

Por lo que se puede determinar que año tras año existe una mayor demanda por créditos y responsabilidad por el pago de la misma crece por parte de la población, por lo tanto existe una demanda creciente en las entidades financieras.

7.2. ANALISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES

Demanda¹⁰⁵ actual.- Mediante una investigación a través de fuentes primarias (encuestas), se ha determinado la aceptación de la nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para las PyMEs.

CUADRO N°32
DEMANDA DE SOCIOS AÑO 2013

| ALTERNATIVA | UNIDAD DE MEDIDA | N° DE SOCIOS |
|--------------------|-------------------------|---------------------|
| SI | PyMes | 2020 |
| NO | PyMes | 275 |
| TOTAL PyMEs | | 2295 |

Fuente: Estudio de campo encuesta

Del total de los encuestados el 88% están de acuerdo según la muestra según la muestra realizada en los capítulos anteriores

CUADRO N°33

PROYECCION DE LA DEMANDA

| AÑO | N° SOCIOS |
|------------|------------------|
| 2013 | 2020 |
| 2014 | 2071 |
| 2015 | 2122 |
| 2016 | 2175 |
| 2017 | 2230 |

Para establecer la demanda futura se proyectado un incremento del 2% anualmente, basándose en la tasa de crecimiento poblacional impuesta por el INE, siguiendo secuencialmente durante los primeros 5 años.

7.2.1. ANALISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES

Oferta actual.- Se ha determinado que el total de 2.295 PyMes hacen usos de los servicios financieros ofertados, ya sean por crédito o ahorro.

7.2.2. DEMANDA INSATISFECHA

Al existir una oferta (QO) tenemos claro que esta no cubre la cantidad demandada (QD), teniendo como resultado una demanda insatisfecha. $QD-QO=DI$.

En la demanda satisfecha actual esta representada la cantidad de consumidores posibles en los requerimientos del servicio presente.

CUADRO N° 34

DEMANDA INSATISFECHA DEL AÑO 2013

| AÑO | N° SOCIOS |
|------------|------------------|
| 2013 | 2020 |
| 2014 | 2071 |
| 2015 | 2122 |
| 2016 | 2175 |
| 2017 | 2230 |

7.3 DISEÑO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para alcanzar los objetivos propuestos, es preciso analizar los efectos económicos de aspectos organizacionales, a fin de poder cuantificar correctamente los costos de operación y la viabilidad de inversión. La estructura adoptada para la operación está relacionada con la inversión y los costos de operación; además de tomar aspectos en la gestión operativa, los procesos, manuales de funciones y cargos.

7.3.1 ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA

La dirección, administración y vigilancia estarán a cargo de:

- a. La Asamblea General.
- b. El Concejo de Administración.
- c. El Concejo de Vigilancia.
- d. Comités
- e. El Gerente.

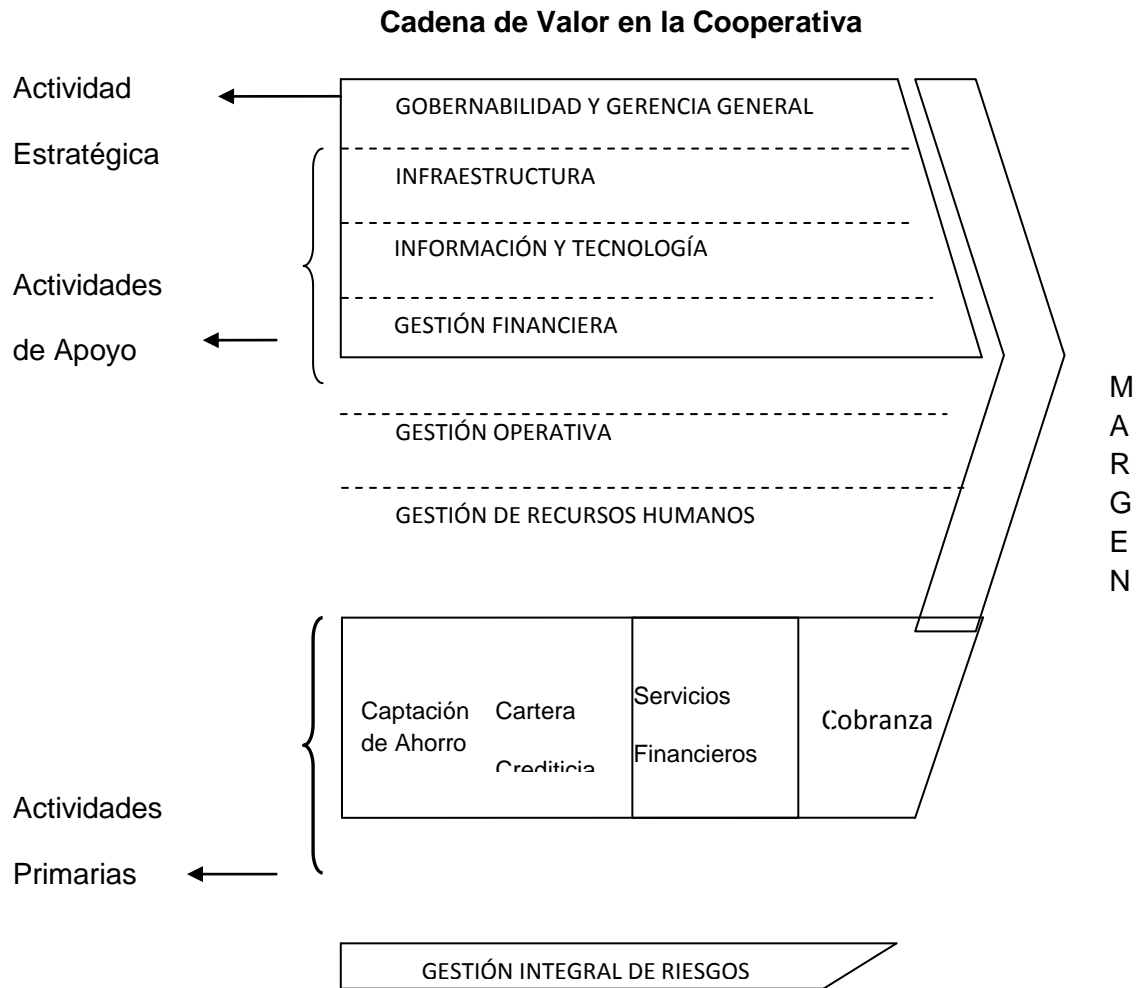
Estos órganos tienen asignadas funciones de apoyo logístico, en los planes y normas de la Cooperativa, por lo que, aparte de diseñar, conocer y aprobar políticas, sus funciones se orientan más hacia la supervisión y el control de las actividades, como el Concejo de Vigilancia; ya que los estatutos le permiten al Concejo de Administración autorizar niveles gerenciales que se consideren necesarios, para el mejor funcionamiento de la Cooperativa.

El organigrama ha tomado en cuenta las relaciones que existen entre los puestos de trabajo para un buen funcionamiento en los procesos y actividades que se realicen, resultado de la división del trabajo, el principio de la unidad de dirección, en la agrupación de actividades que tienen un objetivo común de un solo administrador, control y delegación.

7.3.2 LA CADENA DE VALOR DE LA COOPERATIVA

La cadena de valor en la Cooperativa permite identificar implicaciones estratégicas al mejoramiento de las actividades y lograr una fluidez en los procesos centrales, lo cual implica, una interrelación funcional bajo el enfoque de eficiencia y eficacia. La cadena de valor categoriza actividades de valor añadido en 2 tipos: Actividades Primarias en cooperación con Actividades de Apoyo.

Figura 8



Fuente: COLAC. Elaboración propia.

7.2.2.1 Actividades Primarias

Se consideran cuatro actividades primarias que se basan al enfoque operativo.

a. Captación de Ahorros

La captación del ahorro es un importante pilar en la Cooperativa, su dinámica se fortalecerá de un enfoque actual a uno moderno, adaptado a las necesidades actuales y futuras de los miembros.

El valor que representan los productos de ahorro en la Cooperativa, están basados principalmente en valiosas lecciones, del Sector Financiero Formal e Informal; en el primero, las Entidades Financieras no prestan mucha atención en la facilidad para la captación de depósitos, dado que las Entidades Financieras deben pagar tasas de intereses pasivas, para captar ahorros y no generan valor agregado; en el segundo, los prestamistas y las casas comerciales no pueden captar ahorros del público, ya que no pueden sostener tasas de interés pasivas.

En todo caso el número de clientes con depósitos ha venido creciendo en Entidades especializadas en micro finanzas⁷⁴. En la Pymes si existe ahorro, aunque, no toma la forma de depósito, sino que representa distintas modalidades, habitualmente en especie. Los excedentes generados por los comerciantes son destinados a la compra de mercadería, insumos en la canasta familiar, etc. de esta forma se produce un ahorro en especie, que no ingresa al sector financiero.

En parte se debe a la cultura en el ahorro financiero, lo que la Cooperativa promoverá, a través de tasas de interés pasivas atractivas y la función de depósito como garantía auto liquidable.

b. Gestión de Cartera de Créditos

La cartera de créditos será la responsable de la gran mayoría de los resultados económicos, es por eso que la diversificación en la cartera de créditos fue considerada según el requerimiento de los miembros de las Pymes.

La Cooperativa dotará de tecnología y profesionalismo en la base de datos, para otorgar información oportuna a control interno (Auditoría Interna) y evaluar el riesgo crediticio del socio; sin embargo el crédito por sí mismo, no puede fundar oportunidades productivas ya que necesita ser complementado con capital humano, políticas y la infraestructura física e institucional; a fin de desarrollar, una relación de crédito y no simplemente el acceso a fondos prestables. La relación de crédito, representa, que la Cooperativa garantice un acceso confiable a los préstamos y esto, a su vez, requiere viabilidad con capacidad de permanencia y sostenibilidad.

⁷⁴ El número de clientes con depósitos a Noviembre de 2012 haciende a 1,654,315 en ASOFIN (Agro capital, Banco los Andes, Banco Sol, FFP Eco futuro, FASILL, FIE, Fortaleza y PRODEM). Boletín Informativo "Información en Micro finanzas" ASOFIN Ed. Presencia, La Paz. Noviembre de 2012.

c. Desarrollo de Servicios Financieros Complementarios

La cooperativa no está circunscrita a productos de crédito y ahorro; la búsqueda por absorber un mayor número de socios potenciales en la Pymes corresponderá a la unión de sinergias operativas y funcionales para el desarrollo de servicios complementarios en la Cooperativa, como: el pago de la Renta Dignidad, Patentes Municipales y el pago al servicio público.

La Cooperativa, además, deberá formar parte de sistemas amplios y complejos, actuando en base a productos y servicios requeridos.

d. Cobranza

Para poder manejar los volúmenes de cartera en la Cooperativa, se debe tener acceso a tecnología financiera de punta, para proveer reportes de morosidad de los socios y recuperaciones pertinentes, indispensables para una gestión ágil. El contar con políticas y gestión, permite monitorear y prevenir la mora como la reprogramación de créditos; los planes de trabajo en la Unidad de Cobranzas facilitaran la gestión de cobro por la acción inmediata en procesos de recuperación.

e. Gestión Integral de Riesgos

La gestión de riesgo conforma un pilar básico en las actividades de la Cooperativa, la correcta identificación, valoración, control y seguimiento que emanan de cada una de las actividades primarias, es clave para optimizar la generación de valor en un proceso continuo de toma de decisiones, en función al perfil de riesgos deseado para garantizar la solvencia patrimonial de la Cooperativa. Esto es útil a medida que la Cooperativa desarrolle sus actividades y los diversos riesgos intrínsecos en ella, generando la necesidad de una gestión homogénea de riesgos, en toda la organización. Los elementos fundamentales en la Gestión de Riesgos son:

1. Políticas, que afirmen la gestión de riesgos integrada a la toma de decisiones.
2. Modelos de Calificación, son metodologías de calificación que permiten la valoración en probabilidad de incumplimiento y en niveles de endeudamiento.
3. Control Interno, que garantice una adecuada calidad de los datos.

4. Base de Datos, que cumplan criterios de confiabilidad, integridad y efectividad.

7.2.2.2 Actividades de Apoyo

Las actividades primarias están apoyadas, por actividades secundarias, y son:

a. Infraestructura

La Cooperativa llegará hacia el lugar donde los socios realizan sus actividades económicas; con productos y servicios disponibles, además proporcionará un seguimiento a los socios (cobranza), constituyéndose en una entidad centralizada. La vigilancia resulta económica, tanto en la facilidad de información del socio, como de los nuevos miembros; no obstante para realizarlo, la Cooperativa debe contar con tecnología propia y un diseño organizacional, dependiente de políticas de operación, dichas políticas permite diseñar términos y condiciones en los contratos.

b. Información y Tecnología

La Cooperativa debe adoptar tecnologías financieras de información, para cimentar y fortalecer una base de datos permitiendo el acceso confiable a una diversa información, para el seguimiento de sus deudores, contratos y cobranzas. Para que la Cooperativa proporcione valor, es indispensable entender la naturaleza de las dificultades, contando con tecnologías diseñadas a las características de los socios.

c. Gestión Financiera

La Cooperativa adoptará disciplinas financieras, principalmente en el cobro de los préstamos mediante el incentivo de sus clientes (garantías) según políticas de crédito y políticas en gestión de riesgo. A fin de permitir una armonía en la Gestión Financiera de recursos, en acuerdo equilibrado, con el bienestar de los socios.

d. Gestión Operativa

La Cooperativa ofrecerá servicios de calidad, esto se logrará en base a préstamos oportunos, procesos sencillos y la coincidencia en la amortización adecuada con el movimiento de su negocio, todo esto determina la calidad del servicio, procurando la optimización en procesos y recursos. El grado de eficiencia en las actividades se originará a

través de la tecnología financiera e información administrativa, siendo una pieza fundamental en la automatización de procesos operativos y la administración de la Cooperativa.

e. Gestión de Recursos Humanos

La gestión de Recursos Humanos en la Cooperativa, estarán enfocados en función al desarrollo de planes de trabajo, centrados en políticas de selección, control y desarrollo de personal, elaborados por el Jefe de Administración y Operaciones.

7.2.2.3. Actividades Estratégicas

a. Gobernabilidad y Gerencia General

La gobernabilidad es un elemento dinámico y diferenciado de la Cooperativa, donde se constituye el éxito futuro o se cimienta el fracaso inmediato. La gobernabilidad enfoca la aplicación clara y correcta de los principios cooperativos, políticas efectuadas por órganos constitutivos (Estatutos y Políticas) y la filosofía de la Cooperativa (Ahorro), activado por la vía de la participación democrática, transparente y responsable de sus estamentos.

La Gerencia General es la cabeza visible en la Cooperativa y el elemento que permite engranar cada componente de la cadena de valor y generar un margen de competencia requerida por los órganos de constitución. La Gerencia tiene en sus funciones, elementos que permitan la actividad cooperativa a su máxima expresión, con capacidad de gestión y dirección; donde las actividades no representen solamente la oferta de productos y servicios financieros, sino, que en general, sea un instrumento para el bienestar en las necesidades crediticias, de los socios.

7.3.3 DISEÑO DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS “SIPCO”

El manual de procedimientos “SIPCO”, permite conocer en forma gráfica y descriptiva, la composición de procesos de distintas actividades. La presentación de todos los procedimientos resulta una labor compleja. A tal motivo se diseñó el proceso de crédito (como producto estrella), permitiendo conocer la operación en las unidades administrativas, agrupando procesos en forma ordenada.

7.2.3.1. Proceso del Crédito en la Cooperativa

a. Objetivo

Proporcionar un marco de procedimiento útil para el desarrollo, en forma integrada e interrelacionada, de actividades en el proceso de crédito.

b. Responsables

Concejo de Vigilancia (vocales), Comité de Riesgo (comisionados), Comité de Créditos (comisionados), Gerente General, Encargado de Auditoría Interna, Jefe de Créditos, Jefe de Administración y Operaciones, Jefe de Riesgos, Encargado de Colocaciones, Encargado de Sistemas y Encargado de Captaciones.

c. Entradas

1. Políticas internas:

- I. *Política de Créditos,*
- II. *Políticas en la Gestión de Riesgo.*
- III. *Políticas en Tecnología de Créditos.*

2. Solicitud de Crédito: *Formulario CRE(x) – 001 (firmada).*

3. Información del socio solicitante:

- I. *Fotocopia del Carnet de Identidad (C.I.).*
- II. *Fotocopia del último Certificado de Aportación.*
- III. *Fotocopia de Propiedad del Anaquel.*
- IV. *Registro de ingresos o cuaderno de operaciones.*

En caso de Crédito de Consumo:

- I. *Fotocopias o Boletas de pago de Sueldos (de los últimos 3 meses).*
- II. *Fotocopia del C.I. del Conyugue ó Garantes.*
- III. *Certificado de Trabajo.*
- IV. *Fotocopia de Propiedad del Anaquel.*

d. Salidas

- I. Cobranzas
- II. Ejecución Judicial

e. Clientes (Socios)

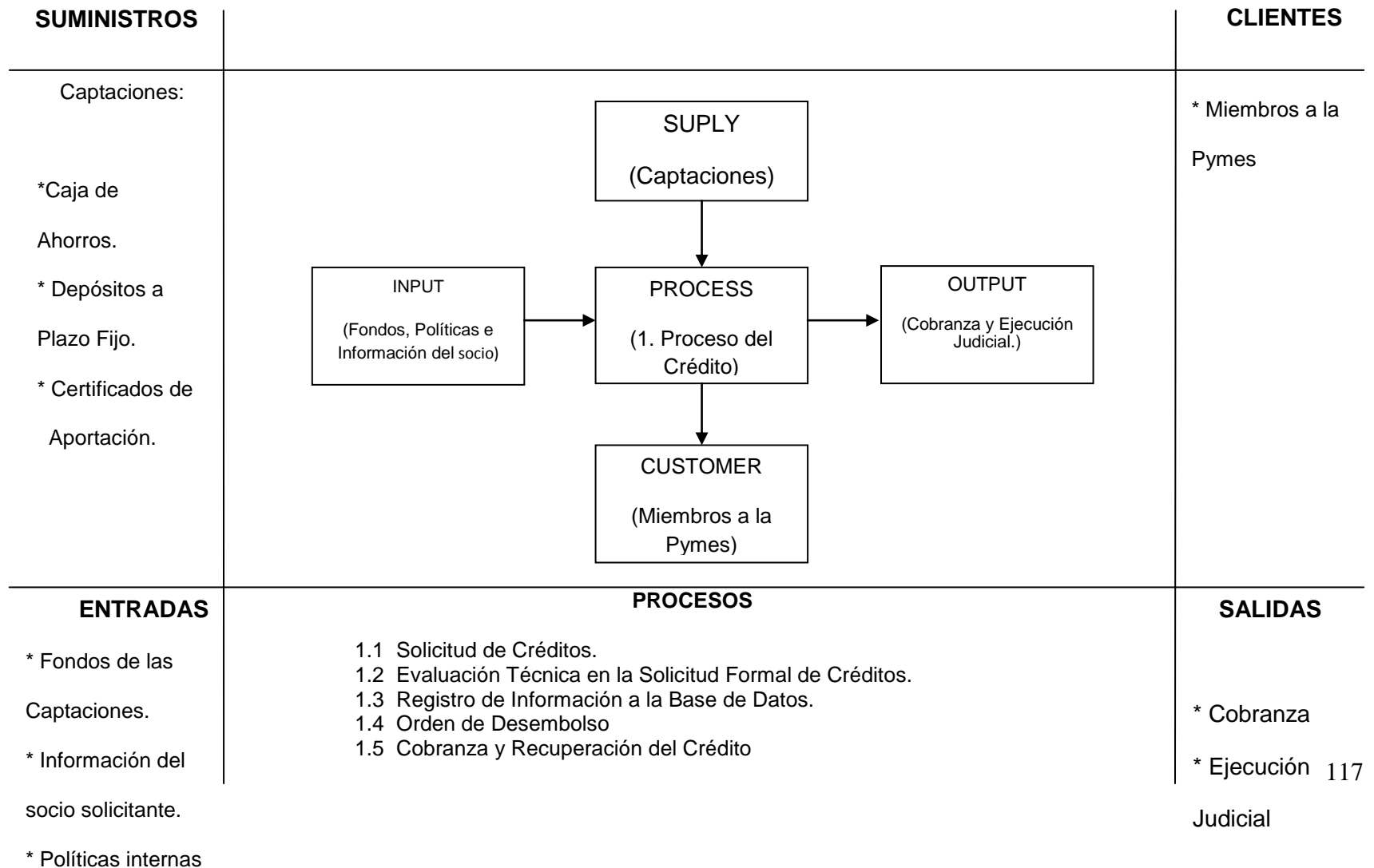
Miembros de las Pymes productivas.

Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento

Figura 9

Manual de Procesos: Supply, Input, Process, Customer, Output "SIPCO"

(Suministro, Entradas, Procesos, Clientes, Salidas)



7.3.4 DISEÑO DEL MANUAL DE FUNCIONES

El propósito fundamental del manual es el de instruir a los miembros que la componen, sobre los distintos aspectos, antes mencionados, procurando minimizar el desconocimiento de las obligaciones de cada uno, la duplicación o superposición de funciones, la lentitud y complicación innecesarias en las actividades.

7.3.4.1 Manual de Funciones de la Cooperativa

El manual de funciones, de la Cooperativa, describe las actividades de cada cargo, estructurándose conforme la representación gráfica del Organigrama. Obteniendo información de las funciones y actividades bajo un orden sistemático y de forma en que las mismas deberán ser realizadas.

a. Objetivo

Establecer funciones para el cargo de cada nivel organizacional de la Cooperativa.

b. Alcance

El manual de funciones tiene por cobertura organizacional, todas las actividades a realizar por el personal de la Cooperativa.

7.3.5 DISEÑO DEL MANUAL DE CARGOS

Básicamente la descripción de actividades se sugiere en el Manual de Funciones, cabe recordar que los aspectos extrínsecos ya están definidos, por lo que ahora se describirán aspectos intrínsecos, para determinar los requisitos y competencias en las condiciones que el cargo exige para ser desempeñado de manera adecuada.

La preparación del Manual de descripción de cargos es útil para el proyecto, ya que se condicionará la retribución salarial, a modo de fijar una estimación precisa en el presupuesto del personal, en relación a la función y responsabilidad.

7.3.6 POLÍTICAS DE LA COOPERATIVA

Las políticas son distintos principios que la Cooperativa establecerá, para definir directrices y mejorar el desempeño en las funciones de cada área en la Organización, las políticas son propuestas, según al tamaño de las operaciones y son: políticas de crédito,

políticas del riesgo de crédito, políticas en tecnologías de crédito y políticas de reclutamiento y selección del personal.

7.2.6.1 Políticas de Crédito

La Cooperativa establece políticas de crédito, bajo criterios del monto del préstamo, plazos y garantías; a ello también se suma, la importancia de realizar un pormenorizado estudio en la solvencia del socio para determinar el nivel de riesgos que asume en la operación, antes de conceder o realizar cualquier operación de cesión de fondos.

a. Políticas en los Montos de Préstamo

1. El monto de préstamo mínimo para el microcrédito, es de 28 USD ó 200 Bs, tomando en cuenta lo establecido en el mercado de créditos, según Entidades Financieras especializadas en micro finanzas⁷⁵ enfocados a ofertar microcréditos o capital operativo, a clientes en la actividad comercial.

El monto máximo del microcrédito depende del nivel de ingresos mensuales que perciban los socios, ligado al 70% de nivel de endeudamiento.

2. El monto de préstamo mínimo para el crédito de consumo es de 25 USD ó 177 Bs, tomando en cuenta lo establecido en el mercado de crédito, según Entidades Financieras especializadas en micro finanzas.

El monto máximo de préstamo en el crédito de consumo depende según el ingreso mensual, hasta el 25% del monto del último salario.

b. Políticas Sobre las Garantías de los Préstamos

1. En el microcrédito, las garantías son prendarias, de bienes muebles sin desplazamiento, no sujetas a registro ó garantías personales; establecido por la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras.
2. En el crédito de consumo, las garantías son personales ya sean de naturaleza jurídica o natural. El conyugue obtiene la calidad de codeudor por parte del socio ó prendarias;

⁷⁵ Se ha tomado en cuenta características de los créditos de Entidades Financieras competidoras ya que son especializadas en micro finanzas, Banco FIE por ejemplo concede micro créditos desde 25 USD, Bancos Los Andes, concede créditos para capital de trabajo desde 28 USD. Información obtenida en base a la Feria del Crédito llevado a cabo el 7 y 8 de Noviembre en el Coliseo Cerrado.

este criterio es establecido por la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras.

3. Ambas modalidades de crédito pueden utilizar la garantía auto liquidable o garantía en DPF, cuando el socio posea un depósito a plazo fijo de 360 días o más a fin de generar una relación de crédito con el socio.

7.2.6.2 Políticas en la Gestión de Riesgo de la Cooperativa

Es indispensable contar con políticas de riesgo y una adecuada combinación de controles internos para definir, calificar el riesgo y la apropiada formación en el análisis individualizado a través del seguimiento continuo en operaciones de los socios. Son los principales elementos basados para políticas de riesgo de crédito.

a. Factores para la Evaluación de Socios

Para la evaluación de los socios, se tomarán en cuenta 2 criterios: Factores Generales y Factores Individuales.

1. Factores Generales: Son factores que afectan a los socios indistintamente, estos factores son:

Factores macroeconómicos: Son Factores que inciden en la evaluación son: la inflación (según índice de precios), tasas de interés (de la competencia), tipo de cambio, tasas de interés y otros indicadores sensibles del medio.

Indicadores Financieros: Toman en cuenta el análisis al mercado de créditos del sector y su tendencia; los principales indicadores son. Cartera Bruta, Cartera en mora, Número de Clientes, Reprogramaciones en mora y ratios. Estos indicadores influirán en la evaluación del socio y definirán estándares predeterminados.

2. Factores Individuales: Se refiere al riesgo particular del deudor, son considerados, individualmente al condicionamiento en los préstamos (monto) plazos y garantías (tomando en cuenta el nivel de endeudamiento y el historial crediticio del socio).

b. Políticas para la Calificación y Previsión

1. La calificación de los miembros dependerá del análisis del acreditado en base a diferentes metodologías cuantitativas, analizadas por la Unidad de Evaluación.
Para determinar variables como la Probabilidad de Incumplimiento (PI), que existe en un determinado socio que incumpla sus obligaciones de pago a un año; en función al historial de socios en la Cooperativa; determinar también la Probabilidad de pérdida (PDI) que asume la Cooperativa una vez que sea producido el evento de incumplimiento, otra variable para el análisis es la Exposición al momento de incumplimiento (E), es el monto total comprometido con el miembro, su estimación comprende la exposición potencial por operaciones contingentes que puedan convertirse en cartera en el futuro.

c. Políticas de Seguimiento, Morosidad y Recuperación

El seguimiento del crédito es dinámico, basado en 2 metodologías internas: el comportamiento histórico del socio y la vigilancia del mismo.

1. Comportamiento Histórico: El miembro deberá ser analizado e identificado en función al comportamiento, basado en el historial crediticio o de las operaciones con la Cooperativa, permitiendo analizar el comportamiento del miembro, a través de antecedentes, para decidir y realizar de forma anticipada, acciones preventivas o con mayor razón sí el crédito está en mora.
2. Vigilancia del socio: Esta basado en la vigilancia del cliente, en función al crédito recibido y al destino del préstamo, a través de oficiales cobradores.

La mora radica principalmente en el incumplimiento de los socios, las políticas son:

1. Se identifican nuevas situaciones de morosidad como las variaciones en expedientes antiguos (índices de incumplimiento), asignando a cada perfil, a fin de ejecutar acciones predefinidas, agilizando los procesos de recuperación.
2. Se procederá a ejecutar llamadas de atención para la regulación en los créditos en mora, de los socios que estén comprometidos.

3. En el caso de que las transacciones fuesen consideradas fallidas (es decir, incumplimiento, pese a las llamadas de atención), serán controladas por el Asesor Jurídico, retomando el proceso de cobro a través de procesos judiciales.

En la recuperación, de una obligación, se propone minimizar el tiempo de incumplimiento ya que generará pérdidas para la Cooperativa, se propone:

1. Utilizar un conjunto de potentes herramientas informáticas que aseguren recuperaciones predefinidas.
2. Las tareas de recuperación así como la preparación de documentos en los expedientes de los socios, serán coordinadas internamente, para la integración en los procesos de seguimiento, morosidad y recuperación.

d. Políticas en la Reprogramación de Socios

1. El conjunto de los créditos reprogramados, con recursos propios, no podrá exceder del 50% del patrimonio contable de la Cooperativa. (Establecido por la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras)
2. El monto de la reprogramación de créditos, comprenderá el capital y podrá incluir intereses devengados no cobrados. (Establecido por la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras).

e. Políticas de Riesgo Liquidez

El riesgo de liquidez refleja la incapacidad potencial de una Entidad Financiera para acceder a los mercados y disponer de Fondos líquidos, en la cuantía requerida y al costo adecuado; para hacer frente los compromisos de pago; se establecen las siguientes políticas:

1. La Cooperativa gestionará el riesgo de liquidez, contando con un adecuado mecanismo de inversión, para optimizar el rendimiento de los fondos a través de los aportes de sus socios.
2. Cuantificar en forma precisa la disposición de recursos líquidos que permita modificar su composición de activos y pasivos, para responder a situaciones cambiantes de la Cooperativa.

3. Los riesgos de liquidez deben ser anticipados según los niveles de liquidez (flujos de caja mensuales y anuales).
4. Conocer el comportamiento de los saldos disponibles e inversión y su equilibrio, con respecto a las actividades financieras (captaciones de los socios “depósitos”).
5. Cuantificar justo a tiempo, los requerimientos de efectivo, para la cobertura en las operaciones normales de la Cooperativa.
6. Controlar y mantener en forma precisa el flujo de caja y el nivel de depósitos.
7. Contar con un porcentaje variable en la cartera de créditos, como parte de la previsión (previsión escalonada)

7.3.6.3 Políticas en Tecnologías de Crédito

La tecnología crediticia, dependerá de las garantías que se establezca, la Cooperativa adoptará tecnologías de crédito individual, ya que se otorgará créditos a los socios cuya garantía es personal y prendaria. La tecnología crediticia, debe poseer características mínimas (implícitas), como la de minimizar la mora (según la rapidez de información) y especializada en atender pequeñas iniciativas; preferentemente adoptar tecnologías crediticias, similares a los FFP's y a las IFD's.

a. Criterios y Características de Tecnologías de Información

Contar con tecnología de información, bajo los siguientes criterios: (Políticas y directrices aplicadas al personal de Sistemas).

1. Confiabilidad: Se debe proveer información que no se divulgue sin autorización.
2. Integridad: Se refiere a la exactitud y suficiencia de información, debe estar de acuerdo a las expectativas de la Cooperativa, como elemento de valor.
3. Disponibilidad: Oportunidad de información, al momento de requerimiento.
4. Confidenciabilidad: Los datos que administre la Cooperativa, específicamente la Unidad de Base de Datos, debe poseer un alto grado de seguridad, para cumplir con los objetivos de control y criterios de información.

5. Efectividad: Contar con información adecuada para desarrollar las operaciones de la Cooperativa.
6. Eficiencia: Promover información suficiente a través del uso de los recursos de la mejor manera posible.

b. Políticas en el Desarrollo y Mantenimiento de los Sistemas

1. La Cooperativa debe optar por tecnologías económicas, de mayor alcance y con mejores características, que fomenten la eficiencia y eficacia en sus operaciones.
2. El mantenimiento de los sistemas debe ser semanal, a fin de evitar bajas en el sistema, esto bajo responsabilidad del personal de Sistemas.
3. En caso de pérdidas de información el personal de Base de Datos, contará con un software de seguridad en información, para recuperar datos registrados.
4. En el caso de infección en la Base de Datos o cualquier computador o componente, el personal de Sistemas deberá contrarrestar de la mejor manera a través de diferentes herramientas informáticas.

7.3.6.4 Políticas de Selección y Contratación del Personal

Se deben establecer políticas en la selección y contratación del personal a efecto de ocupar las plazas o puestos vacantes en las diferentes áreas de la Cooperativa.

- a. La Cooperativa asumirá las obligaciones según lo estipulado por leyes pertinentes.
- b. La oferta de empleo se la debe anunciar, en primera instancia, internamente para conceder igualdad de oportunidades a funcionarios que cumplan requisitos del puesto vacante, se aplicaran a puestos ejecutivos o de mayor responsabilidad.
- c. El área que requiera contratación de personal, lo solicitara por escrito a la Jefatura de Administración y Operaciones, indicando el nombre de la plaza vacante.

En caso de contar con algún candidato (as) para ocupar la plaza vacante, deberán anexar la curricular o solicitud de empleo, según corresponda.

- d. La Jefatura de Administración y Operaciones revisará si cuenta con candidatos en la bolsa de trabajo que integró con el currículo vacante. En caso de no contar con candidatos, se publicará un anuncio en uno de los diarios para reclutar candidatos.
- e. Se tomará en cuenta candidatos residentes de otras ciudades.
- f. La Jefatura de Administración y Operaciones revisará el curricular del candidato a ocupar la plaza vacante, entrevistará al candidato y si así lo requiera planificará una entrevista con el encargado de la unidad de la plaza vacante.
- g. En el Jefe de Administración y Operaciones, autorizará la contratación del personal.
- h. La capacitación del personal debe ser efectiva, antes de asignarle tarea o posiciones de mayor responsabilidad.
- i. La rotación del personal debe ser planificada por la Jefatura de Administración y Operaciones y no debe ser de conocimiento por el resto del personal.
- j. Las vacaciones deben ser por lo menos 2 semanas consecutivas al año, debiendo asumir sus funciones otros funcionarios.
- k. Se debe segregar funciones, tareas o actividades de control interno y desembolso, para reducir el riesgo de manipulación de datos o malversación de activos financieros; efectuando vigilancia periódica a través de cargos superiores.

7.2.6.5 Funciones de los Órganos Directivos

Las funciones de los órganos directivos son propuestas según la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras (Anexo 4)

7.3.7 EFECTOS ECONÓMICOS DE LOS ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Los efectos económicos en el estudio organizacional repercuten en la inversión y los costos de operación originados a efecto de la administración; la inversión contempla el dimensionamiento físico de oficinas y su equipamiento, también, según el tamaño específico de las operaciones.

Dado que las Pymes productivas poseen una infraestructura no existe la necesidad de invertir en la construcción de nuevas instalaciones, el costo indirecto deriva en un

arrendamiento del lugar físico en la Pymes. Además la Cooperativa requiere equipamiento en la operación, derivados de los procedimientos administrativos asociado a la tecnología, recursos humanos y materiales.

7.4 COSTOS E INVERSIONES

7.4. 1 COSTOS DE LA COOPERATIVA

Los costos del proyecto están enfocados principalmente en gastos de operación y costos fijos indirectos ex ante. Los cálculos de gastos se realizan con el objetivo de medir el valor de la inversión, para una toma de decisiones oportuna, previa evaluación de costos y beneficios actualizados de la actividad principal.

ESTUDIO FINANCIERO

COSTOS

Para la elaboración del presente proyecto se determinará cuatro funciones básicas de los costos, cuyos montos dinerarios son recuperables con la actividad económica de la CAC.

- Costos de Producción
- Costos de Administración.
- Costos de Ventas.
- Costos Financieros

COSTOS DE PRODUCCION

Son los recursos que se necesitan para la producción de los servicios que se ofrecerá en la CAC; entre los costos de producción directos están los servicios básicos, sueldos y salarios y el alquiler del local, los costos indirectos son la depreciación de activos y amortización de intangibles; el total del costo asciende a 131.857,04 representando el 53,59% del costo total.

COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

Representa la administración de la CAC donde constan los sueldos, suministros de oficina y los útiles de aseo; este costo tiene también un valor de Bs 42.975,24 constituyendo el 23,78 % del costo total.

COSTO DE VENTAS

Son los destinados para la venta y aceptación del servicio como la publicidad, este costo asciende a Bs. 6.496,00 que figura el 3,53% del costo total.

COSTO FINANCIERO

Esta establecido por los intereses a pagarse originados por el crédito solicitado, el mismo que constituye el 19,04% del costo total con un valor de Bs. 34.410,39.

CUADRO N°35

COSTO TOTAL

(expresado en bolivianos)

| RUBROS | PARCIAL | SUBTOTAL | TOTAL |
|-------------------------------|-----------|-----------|-------------------|
| COSTOS DE PRODUCCION | | | 117.857,04 |
| Costos Directos | | 95.606,00 | |
| Servicios Básicos | 5.166,00 | | |
| Sueldos y Salarios | 69.440,00 | | |
| Alquiler | 21.000,00 | | |
| Costos Indirectos | | 20.151,04 | |
| Depreciación | 18.611,04 | | |
| Amortización | 1.540,00 | | |
| COSTOS ADMINISTRATIVOS | | | 42.975,24 |
| Sueldos y Salarios | 42.000,00 | | |
| Suministros de Oficina | 732,06 | | |
| Útiles de Aseo | 243,18 | | |
| COSTOS DE VENTAS | | | 6.496,00 |
| Publicidad | 6.496,00 | | |
| COSTO FINANCIERO | | | 34.410,39 |
| Intereses | 34.410,39 | | |
| TOTAL | | | 201.738,67 |

7.4.2. INVERSIONES

Es el capital de operación que se necesita para implementar la CAC que asciende a Bs 138.960,04 clasificados en:

- Inversión fija
- Inversión intangible
- Capital de trabajo

7.4.3. INVERSION FIJA

Forma parte de la inversión destinada a la adquisición de los activos fijos requeridos para la puesta en marcha de CAC, cuya inversión es de Bs. 81.228,84 de la inversión total.

7.4.4. INVERSION INTANGIBLE

Es la inversión destinada a la adquisición de activos diferidos que son gastos que se efectúan para la operación de la CAC como de los estudios y de organización que tiene un valor total de Bs. 6.300,00 de la inversión total.

7.4.5. CAPITAL DE TRABAJO

Es la parte de la inversión que debe estar disponible para el normal desenvolvimiento de este proyecto durante un ciclo de la producción del servicio, tomando en consideración los gastos generales, de administración y los costos de ventas este capital de trabajo es de Bs. 51.431,24.

CUADRO N°36

INVERSION TOTAL

(Expresado en bolivianos)

| RUBROS | PARCIAL | TOTAL |
|--------------------------|-----------|-------------------|
| INVERSION FIJA | | 81.228,84 |
| Muebles y Enseres | 3.227,00 | |
| Equipo de Oficina | 3.045,00 | |
| Equipo de Computacion | 53.956,84 | |
| Arriendo | 21.000,00 | |
| ACTIVOS INTANGIBLES | | 6.300,00 |
| Estudios | 4.200,00 | |
| Gastos de Organización | 3.500,00 | |
| CAPITAL DE TRABAJO | | 51.431,24 |
| Gastos Generales | 1.960,00 | |
| Costos de Administración | 42.975,24 | |
| Costo de Ventas | 6.496,00 | |
| INVERSION TOTAL | | 138.960,08 |

DEPRECIACION

Es la pérdida de valor de los activos fijos como consecuencia del uso en el proceso productivo; en el presente proyecto se ha utilizado el método lineal, mediante el cual se hacen depósitos anuales iguales en el fondo para la depreciación durante la vida útil del activo.

CUADRO N° 37

DEPRECIACIÓN

(Expresado en bolivianos)

| RUBRO | AÑOS | VALOR | % | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | RESIDUO |
|-----------------------|------|------------------|--------|------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|-----------------|
| EQUIPO DE OFICINA | 10 | 3.045,00 | 10% | 304,50 | 304,50 | 304,50 | 304,50 | 304,50 | 1.522,50 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 3 | 53.956,84 | 33,33% | 17.985,61 | 17.983,81 | 17.983,81 | | | |
| MUEBLES Y ENSERES | 10 | 3.227,00 | 10% | 322,70 | 322,70 | 322,70 | 322,70 | 322,70 | 1.613,50 |
| TOTAL | | 60.228,84 | | 18.612,81 | 18.611,01 | 18.611,01 | 627,20 | 627,20 | 3.136,00 |

Fuente: Elaboración propia

7.4.7.AMORTIZACION INTANGIBLE

Es la aplicación de de un rubro de desgaste hacia los activos diferidos durante 5 años. En este proyecto existe: estudios y gastos de organización como lo expresa el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 38
AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES
(Expresado en bolivianos)

| RUBRO | AÑOS | VALOR | % | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------|-------------|-----------------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| ESTUDIOS | 5 | 4.200,00 | 20% | 840,00 | 840,00 | 840,00 | 840,00 | 840,00 |
| GASTOS DE ORGANIZACIÓN | 5 | 3.500,00 | 20% | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 |
| TOTAL | | 7.700,00 | | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 |

Fuente: Elaboración propia

7.4.8.ESTRUCTURA DE COSTOS

El costo se clasifica en fijos y variables los cuales sirven para determinar el punto de equilibrio del proyecto. Los costos fijos son los que permanecen constantes en cualquier cantidad de producción, en este proyecto asciende a Bs. 62.151,04 Los costos variables varían según el volumen de producción (servicios financieros), es decir, si la oferta del servicio aumenta, crece el valor de los costos variables y si la producción disminuye el valor de los costos variables reduce, este proyecto tiene un costo variable de Bs. 132.321,63

CUADRO N°39

ESTRUCTURA DE COSTOS

(expresado en bolivianos)

| RUBROS | PARCIAL | SUBTOTAL | TOTAL |
|-------------------------------|-----------|-----------|-------------------|
| COSTOS DE PRODUCCION | | | 117.857,04 |
| Costos Directos | | 95.606,00 | |
| Servicios Básicos | 5.166,00 | | |
| Sueldos y Salarios | 69.440,00 | | |
| Alquiler | 21.000,00 | | |
| Costos Indirectos | | 20.151,04 | |
| Depreciación | 18.611,04 | | |
| Amortización | 1.540,00 | | |
| COSTOS ADMINISTRATIVOS | | | 42.975,24 |
| Sueldos y Salarios | 42.000,00 | | |
| Suministros de Oficina | 732,06 | | |
| Útiles de Aseo | 243,18 | | |
| COSTOS DE VENTAS | | | 6.496,00 |
| Publicidad | 6.496,00 | | |
| COSTO FINANCIERO | | | 34.410,39 |
| Intereses | 34.410,39 | | |
| TOTAL | | | 201.738,67 |

Fuente: elaboración propia

7.5. INGRESOS

Los ingresos constituyen una parte importantísima del proyecto para la creación de la CAC, los mismos que provienen de los servicios que esta institución financiera va a ofrecer, según las encuestas realizadas el 10% esta dispuesta a ahorrar con un monto promedio de 2.100 por año.

CUADRO N° 40

INGRESOS

(Expresado en bolivianos)

| RUBROS | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR ANUAL AHORRADO | TOTAL |
|--------|------------------|----------|----------------------|------------|
| SOCIOS | PyMEs | 111 | 2.100,00 | 233.100,00 |

7.6. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable formulado para determinar la utilidad o pérdida del ejercicio.

| COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO | | |
|--|------------|------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS | | |
| Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2013 | | |
| (expresado en bolivianos) | | |
| (+) INGRESOS | | 233.100,00 |
| (-) COSTOS | | 201.738,67 |
| Costos de Producción | 117.857,04 | |
| Costos de Administración | 42.975,24 | |
| Costos de Ventas | 6.496,00 | |
| Costos Financieros | 34.410,39 | |
| (=) UTILIDAD EN OPERACIÓN | | 31.361,33 |
| (-) 25% IMPUESTO A LA RENTA | | 7.840,35 |
| (=) UTILIDAD ANTES DEL 15% TRAB | | 23.520,98 |
| (-) 15% TRABAJADORES | | 3.528,14 |
| UTILIDAD NETA | | 19.992,84 |

7.7. ESTADO DE SITUACION FINAL

Acorde al documento establecido al 31 de diciembre de 2012 se dispone del activo corriente en un valor de Bs 98.000,00, activo fijo Bs. 41.617,80 y en otros activos la cantidad de Bs. 6.160,00

El pasivo se presenta a largo plazo la cantidad de Bs. 59.617,88 y en el patrimonio Bs. 187.992,84 obtenido entre el pasivo y el patrimonio la cantidad de Bs. 247.610,72.

*Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad
De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento*

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2013

(expresado en bolivianos)

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

| | | |
|-------------|-----------|--|
| | 98.000,00 | |
| Caja Bancos | 98.000,00 | |

ACTIVOS FIJOS

| | | |
|--|------------|--|
| | 41.617,80 | |
| Equipos de oficina | 3.045,00 | |
| Equipos de Computación | 53.956,84 | |
| Muebles y enseres | 3.227,00 | |
| (-) Depreciación acumulada de activos fijos | -18.611,04 | |

OTROS ACTIVOS

| | | |
|----------------------------|-----------|--|
| | 6.160,00 | |
| Estudios | 4.200,00 | |
| Gastos de organización | 3.500,00 | |
| (-) Amortización acumulada | -1.540,00 | |

TOTAL ACTIVOS

145.777,80

PASIVOS

PASIVOS A LARGO PLAZO

| | | |
|-------------------|-----------|--|
| | 59.617,88 | |
| Crédito por pagar | 59.617,88 | |

TOTAL PASIVO

59.617,88

PATRIMONIO

| | | |
|------------------------|------------|--|
| Capital accionistas | 168.000,00 | |
| utilidad del ejercicio | 19.992,84 | |

TOTAL PATRIMONIO

187.992,84

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

247.610,72

CUADRO N° 41
FLUJO DE FONDOS DEL EFECTIVO
(Expresado en bolivianos)

| RUBROS | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS | | 233.100,00 | 239.603,00 | 246.791,09 | 254.194,85 | 261.820,72 |
| Valor Residual | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 3.136,00 |
| (-) Costos | | 201.738,67 | 205.726,22 | 209.895,35 | 214.249,63 | 218.792,84 |
| Producción | | 117.857,04 | 121.392,74 | 125.034,49 | 128.785,51 | 132.649,09 |
| Administración | | 42.975,24 | 44.264,50 | 45.592,47 | 46.960,27 | 48.369,09 |
| Ventas | | 6.496,00 | 6.690,88 | 6.891,64 | 7.098,42 | 7.311,36 |
| Financiero | | 34.410,39 | 33.378,10 | 32.376,75 | 31.405,43 | 30.463,30 |
| (=) Utilidad en operaciones | | 31.361,33 | 33.876,78 | 36.895,74 | 39.945,22 | 43.027,88 |
| (-) 25% impuesto a la renta | | 7.840,35 | 7.209,23 | 9.223,97 | 9.986,34 | 10.756,97 |
| (=) Utilidad antes 15% trabajadores | | 23.520,98 | 26.667,55 | 27.671,77 | 29.958,88 | 32.270,91 |
| (-) 15 Participación trabajadores | | 3.528,14 | 4.000,15 | 4.150,79 | 4.493,86 | 4.840,64 |
| (=) Utilidad Neta | | 19.992,84 | 22.667,40 | 23.520,98 | 25.465,02 | 27.430,27 |
| (+) depreciación | | 18.611,04 | 18.611,04 | 18.611,04 | 18.611,04 | 18.611,04 |
| (+) Amortización | | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 | 1.540,00 |
| INVERSIÓN FIJA | 81.228,84 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| INVERSIÓN INTANGIBLE | 6.300,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 51.431,24 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Recapitalización Capital de trabajo | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 51.431,24 |
| Amortización crédito | | 10.382,12 | 11.939,41 | 13.730,36 | 15.789,90 | 18.158,21 |
| FLUJO EFECTIVO NETO | 138.960,08 | 29.761,76 | 30.879,03 | 29.941,66 | 29.826,16 | 80.854,34 |

Fuente: cuadro de costos e inversiones

A través de los flujos de caja elaborados para la CAC, se pretende medir la corriente de ingresos y gastos resultantes de operar, estas a su vez muestran las entradas, salidas y cambio neto del efectivo en las diferentes actividades de la CAC durante un periodo contable, es una forma de conciliación entre saldos iniciales y finales.

Se toma valores tanto de los ingresos como de los costos a los cuales se resta entre sus totales para obtener la utilidad en operaciones de esta se calcula el 25% correspondiente al impuesto a la renta de los cual se deduce resultando en la utilidad antes del 15% de participación de trabajadores, sobre la cual; se calcula dicho valor restándole a la utilidad y concluyendo en la utilidad neta.

Una vez obtenida la utilidad neta se suma los valores de depreciación y amortización de la cual se disminuye la amortización correspondiente al crédito requerido y de esta forma se obtiene el flujo neto del efectivo por cada año de proyección. Cabe mencionar que las proyecciones efectuadas se basan sobre la tasa de inflación a su vez, sobre un porcentaje determinado, en este caso se determino una proyección del 3% anual.

7.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

7.8.1. Evaluación Financiera

La evaluación financiera es el conjunto de cálculos efectuados sobre el estudio financiero expresado en cocientes para determinar la factibilidad del proyecto.

Se lo debe hacer al tiempo de proyección del proyecto, la cual es 5 años a partir de ahí se determina criterios acerca del aspecto monetario y la contribución del inversionista.

7.8.2. Tasa de rendimientos económica mínima aceptable.

La tasa de rendimiento aceptable es un promedio para el inversionista, la cual, consiste en una tasa de oportunidad o tasa de descuento aplicados sobre las distintas alternativas de inversión, en este caso será del 12%

7.8.3. Valor actual neto VAN

Son los valores del proyecto actualizados expresados en términos monetarios actuales representando el flujo de fondos neto en el periodo de evaluación sobre la tasa de rendimiento económica mínima aceptable (12%). Se calcula encontrando la sumatoria de valores actualizados a la tasa de descuento restados la inversión inicial.

Formula⁷⁶:

VAN= (-) inversión inicial + sumatoria Fne actualizados/ (1+ tasa de oportunidad)

$$VAN=(-)I + \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN=(-81228,84) + \frac{29761,76}{(1+0,12)^1} + \frac{30879,03}{(1+0,12)^2} + \frac{29941,66}{(1+0,12)^3} + \frac{29826,16}{(1+0,12)^4} + \frac{80854,34}{(1+0,12)^5}$$

$$VAN=(-81228,84) + \frac{29761,76}{1,12} + \frac{30879,03}{1,25} + \frac{29941,66}{1,4} + \frac{29826,16}{1,57} + \frac{80854,34}{1,76}$$

$$VAN = -81.228,84 + 23.725,87 + 24.703,21 + 21.386,89 + 18.997,58 + 45.939,95$$

$$VAN = -81.228,84 + 134.753,50$$

$$VAN = 53.524,66$$

Esto indica que bajo la tasa de oportunidad del 12% resulta un valor adicional equivalente a Bs. 53.524,66

7.8.4. Tasa interna de Retorno TIR

la tasa interna de retorno es el rendimiento total del proyecto derivado del cálculo de valor actual neto, en donde, se deberá obtener el valor actual neto negativo a una tasa de

⁷⁶ Fundamentos de Administración Financiera, VAN Pag. 440

oportunidad determinada en contraste con el valor actual neto positivo mínimo para calcular la tasa interna de retorno “la tasa que iguala la ecuación del VPN a 0 es la TIR⁷⁷”

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= (-I) + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE5}}{(1+i)^5} \\
 \text{VAN} &= (-81228,84) + \frac{29761,76}{(1+0,332)^1} + \frac{30879,03}{(1+0,332)^2} + \frac{29941,66}{(1+0,332)^3} + \frac{29826,16}{(1+0,332)^4} + \frac{80854,34}{(1+0,332)^5} \\
 \text{VAN} &= (-81228,84) + \frac{29761,76}{1,332} + \frac{30879,03}{1,774} + \frac{29941,66}{2,36} + \frac{29826,16}{3,15} + \frac{80854,34}{4,19} \\
 \\
 \text{VAN} &= -81.228,84 + 22.340,85 + 17.412,15 + 12.691,00 + 9.476,25 + 19.301,59 \\
 \\
 \text{VAN} &= -81.228,84 + 81.228,84 \\
 \\
 \text{VAN} &= 0,00
 \end{aligned}$$

Como la tasa que iguala la ecuación a 0, es la tasa interna de rendimiento entonces la TIR en este caso es 33,2%

7.8.5. Periodo de recuperación de la inversión PRI

Estipula en cuanto tiempo se recupera la inversión inicial mas el costo de capital introducido, es decir, es el plazo establecido para recuperar la inversión del proyecto.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Inversión Neta}}{\text{Utilidad Promedio Anual}}$$

⁷⁷ IDEM Pag. 391-393

$$PRI = \frac{81228,84}{19992,84}$$

$$PRI = 4.0628$$

Es decir que la inversión se recuperara en el tiempo de cuatro años y seis días.

7.8.6. Relación Beneficio / Costo RB/C

Define la rentabilidad del proyecto calculándose dividiendo los ingresos actualizados sobre los costos actualizados, sobre la cual se obtiene el costo que representa la inversión versus los ingresos. La formula es:

$$RB/C = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados + Inversión}}$$

$$ING = (-)I + \frac{ING}{(1+i)^1} + \frac{ING2}{(1+i)^2} + \frac{ING3}{(1+i)^3} + \frac{ING4}{(1+i)^4} + \frac{ING5}{(1+i)^5}$$

$$ING = (-81228,84) + \frac{233100}{(1+0,12)^1} + \frac{239603}{(1+0,12)^2} + \frac{246791,09}{(1+0,12)^3} + \frac{254194,9}{(1+0,12)^4} + \frac{261820,72}{(1+0,12)^5}$$

$$ING = (-81228,84) + \frac{233100}{1,12} + \frac{239603}{1,25} + \frac{246791,09}{1,40} + \frac{254194,9}{1,57} + \frac{261820,72}{1,76}$$

$$ING = -81228,84 + 208124,98 + 191682,4 + 176279,32 + 161907,55 + 148789,76$$

$$ING = -81228,84 + 886784,01$$

$$ING = 805555,2$$

*Estudio De Factibilidad Económica Financiera Para La Creación De Una Entidad
De Intermediación Indirecta Como Forma De Financiamiento*

Este es el valor de los ingresos actualizados.

$$\text{COS} = (-)I + \frac{\text{COS1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{COS2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{COS3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{COS4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{COS5}}{(1+i)^5}$$

$$\text{COS} = (-81228,84) + \frac{201738,67}{(1+0,12)^1} + \frac{205726,22}{(1+0,12)^2} + \frac{209895,35}{(1+0,12)^3} + \frac{214249,6}{(1+0,12)^4} + \frac{218792,84}{(1+0,12)^5}$$

$$\text{COS} = (-81228,84) + \frac{201738,67}{1,12} + \frac{205726,22}{1,25} + \frac{209895,35}{1,40} + \frac{214249,6}{1,57} + \frac{218792,84}{1,76}$$

$$\text{COS} = -81228,84 + 180123,79 + 164580,99 + 149925,23 + 136464,72 + 124314,12$$

$$\text{COS} = -81228,84 + 755408,85$$

$$\text{COS} = 674180$$

Este valor es el costo actualizado.

Entonces:

$$\text{RB/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados + Inversión}}$$

$$\text{RB/C} = \frac{805555,17}{674180,01 + 81228,84}$$

$$\text{RB/C} = \frac{805555,17}{592951,17}$$

$$\text{RB/C} = 1,36$$

7.8.7. Índices financieros

Actividad

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{233.100,00}{81.228,84} = 2,87$$

Es decir que por cada boliviano que se tiene en activo se genera en Bs. 2,87.

7.9. Evaluación Social

El crecimiento económico que se le atribuye a las PyMEs es principalmente por la inversión en capital que realiza la misma, dependiendo del ingreso que lo hace y este crece como consecuencia de los recursos que eficientemente son accedidos y empleados.

En muchas ocasiones no todas las personas gozan de los recursos necesarios para generar riqueza, por lo tanto es necesario desarrollar proyectos de este tipo que cubran las necesidades de un sector que demande de contar con una nueva entidad cooperativa a su servicio.

Las evaluaciones sociales, financieras y económicas efectuadas conjuntamente, determinan la factibilidad y viabilidad de la CAC en el año 2013.

Dado estos antecedentes se puede afirmar que el presente proyecto de factibilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito va a contribuir positivamente a dinamizar el ahorro, la producción y obtener réditos sociales, económicos y productivos no solo de sus asociados y beneficiarios de los créditos, sino también con el desarrollo armónico y socio económico sectorial, que buscamos mejorar constantemente la calidad de vida de nuestros habitantes.

7.10. Evaluación Ambiental

Este proyecto no tendrá ningún tipo de afectación al medio ambiente, en vista que se utilizaran los equipos electrónicos, que no afectan de ninguna manera ya que no utilizaremos ningún tipo de contaminantes.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES

Una vez concluido el presente trabajo de investigación, se consideran las siguientes conclusiones, en relación a los objetivos planteados:

- De Acuerdo al estudio de mercado realizado para la creación la Cooperativa de Ahorro y crédito para las PyMEs, existe una alta aceptación por parte de los integrantes de las PyMEs para la implementación de una CAC ya que las entidades financieras existentes no satisfacen totalmente sus necesidades crediticias.
- Las Pymes de La Paz, sí consideran importante la relación de éstas con las entidades bancarias. Además, la mayoría si tienen actualmente, relaciones con los bancos, entre los variados servicios que utilizan se destacan las transacciones financieras.
- También se advierte que la mayoría sí está informada sobre los productos y servicios que ofrecen los bancos, principalmente a través de los medios de comunicación y la publicidad boca a boca; en tanto las Pymes que no recibieron información en la actualidad, expresan su interés por conocer más al respecto.
- Las características socioeconómicas descritas del mercado meta permiten establecer su dinámica económica y por lo tanto las formas de obtención de recursos financieros por parte de diferentes opciones de financiamiento.
- Por otro lado, la influencia del macro entorno prevé un alto impacto en el contexto tecnológico, político y económico, ya que presenta una turbulencia promedio de 2.51 actual y de 2.83 en lo futuro, de acuerdo a la escala de influencia del análisis PEST.
- En busca de soluciones al problema de financiamiento, se realizó un importante aporte en la propuesta sobre la estrategia comercial, organización, costos y

análisis financiero, integradas para determinar condiciones de viabilidad de una Cooperativa en base a cumplimiento de los objetivos de investigación.

- En base al análisis de sensibilidad, dado contextos optimistas y pesimistas, se pudo comprobar que el proyecto sigue siendo rentable para los inversionistas ya que el VAN y la TIR mantienen el estándar adecuado para ser viable..

8.2. RECOMENDACIONES

- Este proyecto debe llevarse a cabo ya que ayudara al desarrollo socioeconómico de las PyMes, además se debe aprovechar la economía de escala que mejorarían la situación financiera
- Se debe aprovechar la demanda existente del servicio, porque es un buena oportunidad para emprender este proyecto y así aportar al desarrollo del PyMes.
- La Cooperativa debe adecuar políticas agresivas de captación de ahorros y sea un gestor de financiación con recursos de los socios. Para lograrlo debe ofrecer facilidades en depósitos y créditos, más prometedoras, para alcanzar una cobertura amplia de servicios en el sector y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.
- Se debe crear mecanismos que generen bienestar social, estableciendo un fondo de educación y salud con los excedentes percibidos; beneficiando a las familias de los socios, además orientándose a la calidad de vida de estos sectores.
- Estimular la educación cooperativa, sobre todo la cultura del ahorro, en la otorgación de crédito y las microfinanzas, dado que este sector representa un potencial en el micro crédito. Apoyar a la capacitación profesional, ya que las Cooperativas que empiezan a emprender sus operaciones necesitan estar sujetas a los riesgos de una Entidad Financiera y las exigencias de la ASFI.
- Al lograr estabilizar el patrimonio, de acuerdo al número de socios y aportes es recomendable iniciar el proceso de conversión a una Cooperativa de Ahorro y Crédito Abierta, para movilizar los flujos de efectivo y obtener una mayor rentabilidad ya que los socios pueden ser afiliados en otras Asociaciones comerciales que pueda generar un acceso a los créditos y una participación en el ahorro aún mayor.

- El equilibrio entre la promoción de los créditos y depósitos debe ser simétrica, ya que no se puede generar una incompleta intermediación financiera; la
- movilización de los depósitos influye positivamente en el crecimiento económico, en la viabilidad de las Cooperativa; se debe entender las motivaciones de los afiliados a depositar, ya que la movilización de depósitos son fuente de numerosas ventajas a la Cooperativa que captan fondos de los socios. Estos beneficios se traducen en una mejor asignación de recursos disponibles (créditos), un manejo menos costos del riesgo y un ventaja en las con la Cooperativa.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- ❖ ANDRADE ESPINOZA, Simón *Proyectos de Inversión.*: Callao, Ed. Lucero R. Ltda., 1995.
- ❖ ÀLVAREZ GARCÌA, Isaías *Planificación y Desarrollo de Proyectos Sociales y Educativos*: México, Ed. Limusa S.A. 2004.
- ❖ ANÍVARRO, Jorge. *El Cooperativismo y el mejoramiento de las Comunidades Indígenas de Bolivia.* México, Ed. Centro Regional de Educación Fundamental para la América Latina, 1995
- ❖ CARELLA HERNÁNDEZ, Álvaro Alejandro, LEON, Javier *Investigación en el Sector Cooperativo de Ahorro y Crédito en el Sur de América Latina.*: DGRV, FUCAC, 2003.
- ❖ CEDLA: CASANOVAS, Roberto; KRITZ, Ernesto; MORALES, Rolando. “Sector informal urbano”. Ed. Beatriz Cajías La Paz, 1988.
- ❖ ESCOBAR, Silvia; “Nueva Política Económica y Sector Informal Urbano” recopilado: “Taller de Política Social” La Paz Ed. ILDIS, Marzo de 1992.
- ❖ FLORES, Valeria; “El Sector Informal y la Ilícitud en la Práctica del Cobro de Intereses en el Préstamo de Dinero Otorgado por Prestamistas Particulares” Tesis de Licenciatura. Carrera de Derecho, Facultad de Ciencias Sociales. 1998 La Paz: UMSA.
- ❖ GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*: México, Pearson Educación, 2007.
- ❖ HERNANDEZ, Alejandro “Investigación en el Sector Cooperativo de Ahorro y Crédito en el Sur de América Latina” DGVR/FUCAC Julio de 2003.
- ❖ HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ COLLAO, Carlos. *Metodología de la Investigación*: México, Ed. Mc Graw – Hill, 1991

- ❖ HITT, Michel; HOSKISSON Robert; IRELAND Daune *Administración Estratégica Competitividad y Conceptos de Globalización* Thompson (2007, 6ª Ed.), México
- ❖ MENDOZA Juan; Materia Derecho Comercial II “Factoraje: Contrato de Factoraje” (Agosto de 2006).
- ❖ MÁRQUEZ, Gustavo (2000) “Labor Markets and Income Support: What did we learn from the crisis?” Inter-American Development Bank, Working Paper No.425. Washington D.C.
- ❖ PIEB/Espacio Compartido “*Resultados Cuantitativos: La dinámica Económica del Comercio en Vía Pública*” La Paz, Ed. PIEB 2007.
- ❖ RAMOS, Pablo “*Principales Paradigmas de la Nueva Política Económica*”. La Paz Ed. El Estudiante, Febrero de 1983.
- ❖ SAPAG, Nassir; SAPAG, Reinaldo. “*Preparación y Evaluación de Proyectos*”. Bogotá; Ed. Mc Graw – Hill 1998.

NOTICIAS DE PERIDICOS

- ❖ LA RAZÓN, “*1500 Cooperativas dan empleo a un millón de bolivianos*”. Entrevista a PÉREZ, Ricardo, La Paz , Septiembre de 2012
- ❖ LA RAZÓN, ASFI, “*Economía boliviana, El Sistema Financiero se fortalece y crece*”. La Paz, 31 de mayo 2012.
- ❖ LA RAZÓN, “*La Chiquitasa ya otorgó 500 créditos de vivienda*”. La Paz, 2 de agosto de 2012.
- ❖ LA RAZÓN, BDP. “*Para seguir Fortaleciendo el Sistema Productivo*”. La Paz, 6 de agosto de 2012.
- ❖ LA RAZÓN, Edición Digital “*Tendencias a la baja de interés*” La Paz, 31 de octubre de 2012.
- ❖ DIARIO CORREOS DEL SUR, “*65% de Informalidad*”. Sucre, 22 de septiembre de 2012.

REVISTAS

- ❖ ASOFIN “Boletín Informativo: Información Especializada en Micro finanzas” N°84 y 85 Ed. PRESENCIA La Paz Diciembre de 2012.
- ❖ MORALES ANAYA, Ronaldo “*Temas en la Crisis 2009: Nuevos Paradigmas del Sector Informal*”, Ed. Generales, La Paz Enero de 2012.
- ❖ PLANET RATING “Rating de Desempeño Social FFP FIE S. A. Bolivia “Ed. Planet Rating Perú S.A. Lima Marzo de 2009.
- ❖ Organización Mundial de la Salud (OMS) “Informe Estadístico sobre la Salud en el Mundo”, ONU, Ginebra, 21 de Mayo de 2009.
- ❖ BANCO CENTRAL DE BOLIVIA. *Reporte de Entidades Financieras*. La Paz, Ed. BCB. Gerencia de Entidades Financieras Dpto. de Información Financiera, 2012.

FUENTES JURÍDICAS

- ❖ BOLIVIA Código Civil. La Paz, Ed. Imprenta C J Ibáñez 1993.
- ❖ BOLIVIA Ley N° 3892, Gaceta Oficial de Bolivia, La Paz, 2008.
- ❖ BOLIVIA Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley 1488)Gaceta Oficial de Bolivia, La Paz 2000.
- ❖ BOLIVIA Ley General de Sociedades Cooperativas, COMTECO. La Paz, 1958.
- ❖ BOLIVIA Ley del Banco Central de Bolivia (Ley N° 1670) ASFI. La Paz 1998.
- ❖ BOLIVIA Ley N° 3892, Gaceta Oficial de Bolivia La Paz, 2008.
- ❖ BOLIVIA Decreto Supremo N° 25703, Gaceta Oficial de Bolivia N° 2204La Paz, 2000.

- ❖ BOLIVIA Decreto Supremo N° 24439, Derecho teca, La Paz 2000.
- ❖ BOLIVIA Decreto Supremo N° 25703, Derecho teca N° 2105 La Paz 2000.
- ❖ BOLIVIA Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras, ASFI, Archivo en PDF, La Paz, 2009.
- ❖ Reglamento Interno Asociación de Comerciantes Minoristas en Artículos Varios “Central Tiahuanacu” Prefectura del Departamento de La Paz, 1998.

FUENTES DE INTERNET

- ❖ ANTELO, Eduardo; CUPE, Ernesto; REQUENA Bernardo *Determinantes Macroeconómico y Microeconómicos de las Tasas de Interés Pasivas y los Spreads*. (www.microfinanzas.com.bo/docmacroymicroeconómico/129sda745.pdf de 2012).
- ❖ ASFI, Información Financiera. (www.asfi.gov.bo/InformaciónFinanciera/Cooperativas/EstadosFinancieros/201212_COOEstadosFiCOOEstado de 2012)
- ❖ CROCOGNA, Dante *Las Cooperativas Frente al Régimen Tributario* Versión digital (www.eumed.com/libroseco/cooperativas de 2010)
- ❖ DIRECCION DE PRESUPUESTOS, DIVISION DE CONTROL DE GESTION *Metodología para la Elaboración de Matriz de Marco Lógico*. www.dipres.cl (Enero de 2009).
- ❖ DIRECCIÓN DE POLÍTICA COOPERATIVA, “Guía para la Organización de Empresas Cooperativas”. (Archivo en Pdf.) La Paz de 2011.



BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

INFORMACIÓN SOBRE EL INTERÉS QUE SE PAGA POR UN PRÉSTAMO

Tasas activas pactadas la semana finalizada el 30 de junio de 2013 (en porcentajes)

| Entidades | MONEDA NACIONAL | | | | | MONEDA EXTRANJERA | | | | | UFV | MV DOL |
|--|-----------------|-------|---------------|---------|--------------------|-------------------|-------|---------------|---------|--------------------|-------|--------|
| | Empresarial | PYME | Micro-crédito | Consumo | Hipot. de Vivienda | Empresarial | PYME | Micro-crédito | Consumo | Hipot. de Vivienda | Prom. | Prom. |
| BANCOS COMERCIALES | | | | | | | | | | | | |
| NACIONAL DE BOLIVIA | 6,78 | 7,95 | 11,67 | 7,73 | 6,52 | 7,12 | 7,63 | 13,24 | | | | |
| MERCANTIL SANTA CRUZ | 6,10 | 6,28 | 8,35 | 10,46 | 6,03 | 7,52 | 8,71 | 11,16 | | | | |
| CREDITO DE BOLIVIA | 5,55 | 9,11 | 16,63 | 17,31 | 6,72 | 7,89 | 7,37 | 20,08 | | 7,66 | | |
| BISA | 5,89 | 7,58 | 15,64 | 7,35 | 7,08 | 8,89 | 8,61 | | | | | |
| UNION | 5,48 | 5,94 | 18,49 | 18,85 | 6,28 | | 4,85 | | | | | |
| ECONÓMICO | 7,54 | 11,32 | 17,86 | 16,15 | 7,65 | 8,22 | 8,22 | | 6,17 | | | |
| GANADERO | 5,82 | 7,32 | 9,21 | 12,21 | 7,50 | 7,42 | 7,77 | | | | | |
| NACION ARGENTINA | | 9,38 | | 19,05 | | 8,42 | 9,20 | | | | | |
| DO BRASIL | 5,84 | | | | | 7,12 | 6,71 | | | | | |
| MUTUALES | | | | | | | | | | | | |
| LA PRIMERA | | 8,83 | 6,96 | 8,83 | 5,92 | | | | | | | |
| LA PAZ | | | 8,30 | | 7,06 | | | | | | | |
| PROMOTORA | | | | 9,86 | 7,76 | | | | 7,76 | | | |
| PROGRESO | | | | | 11,71 | | | | | | | |
| LA PLATA | | | 7,57 | | 6,91 | | | | | | | |
| POTOSI | | | | 18,51 | 9,38 | | | | | | | |
| PAITITI | | | 23,32 | 21,26 | 12,68 | | | | | | | |
| PANDO | | | | | | | | | | | | |
| COOPERATIVAS | | | | | | | | | | | | |
| JESUS NAZARENO | | 13,73 | 17,16 | 18,17 | 13,22 | | | 5,15 | 8,48 | 15,50 | | |
| SAN MARTIN | | 13,48 | 15,11 | 18,68 | 13,32 | | 12,23 | 15,87 | 14,93 | 15,17 | | |
| FATIMA | | 12,32 | 13,50 | 15,95 | 11,70 | | 19,56 | 14,16 | 9,91 | 12,68 | | |
| LA MERCED | | | 14,10 | 24,93 | 13,51 | | | 12,68 | 16,08 | | | |
| SAN PEDRO | | | | 14,57 | | | | | | | | |
| LOYOLA | | | 16,08 | 12,68 | 10,47 | | | | | | | |
| CAT. TARIJA | | | 21,94 | 18,29 | | | | | | | | |
| SAN ANTONIO | | 10,47 | 13,60 | 13,21 | 10,47 | | | 10,47 | | | | |
| PIO X | | | 15,56 | 16,90 | 12,68 | | | 13,24 | | | | |
| INCAHUASSI | | | 16,86 | 16,54 | 11,24 | | | | | 12,33 | | |
| QUILLACOLLO | | | 16,03 | 20,05 | | | | | | | | |
| S.J. PUNATA | | | 14,30 | 14,15 | | | | | | | | |
| TRINIDAD | | | 28,07 | 27,86 | 13,80 | | | | | | | |
| COMARAPA | | | 16,21 | 18,87 | 11,93 | | | | | | | |
| SAN ROQUE | | | 13,10 | 16,74 | 12,13 | | | 14,37 | 17,23 | | | |
| SAN MATEO | | | 17,55 | 23,60 | | | | | 24,36 | | | |
| CHOROLQUE | | | 16,63 | 13,75 | 10,13 | | | | | | | |
| M.F. GAINZA | | | 20,75 | 17,09 | 12,68 | | | 20,75 | | | | |
| MADRE Y MAESTRA | | | 19,34 | 18,30 | | | | 18,39 | 17,81 | | | |
| E.G. CHACO | | | 21,05 | 22,33 | | | | | | | | |
| CAT. POTOSI | | | 17,23 | 14,55 | 7,23 | | | | | | | |
| ASUNCION | | | 17,81 | 14,80 | 9,92 | | | | 14,93 | | | |
| S.J. BERMEJO | | | 15,31 | 15,03 | | | | | | | | |
| MAG. RURAL | | | 17,44 | 17,66 | 16,08 | | | | | | | |
| SAN JOAQUIN | | | 16,08 | 16,32 | 11,05 | | | 11,02 | | | | |
| S.C. BORROMEIO | | | 14,71 | 18,44 | | | | | | | | |
| ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS | | | | | | | | | | | | |
| BANCO SOLIDARIO | | 14,53 | 20,20 | 22,73 | 13,46 | | 10,82 | 13,87 | | 10,15 | | |
| BANCO LOS ANDES | | 14,25 | 17,80 | 13,19 | 11,34 | | 10,56 | | 4,70 | 12,78 | | |
| BANCO FIE | | 9,70 | 18,91 | 25,98 | 10,37 | | 9,87 | 14,02 | 25,59 | | | |
| BANCO FORTALEZA | | 15,93 | 18,11 | 15,68 | 8,50 | | | | | | | |
| FASSIL FFP | 5,10 | 9,05 | 24,96 | 29,63 | 9,63 | | | | | | | |
| COMUNIDAD FFP | | 11,67 | 18,49 | 14,85 | 8,38 | | 10,02 | | | | | |
| ECO FUTURO FFP | | 12,75 | 19,75 | 18,12 | 14,11 | | | 15,99 | | 19,56 | | |
| PRODEM FFP | | 16,15 | 21,17 | 19,77 | 9,68 | | | 14,70 | 6,09 | | | |

Tasas de Interés de Referencia (TRe) vigentes del 04/07/13 al 10/07/13

| MN | MVDOL | UFV | ME |
|------|-------|------|------|
| 1,59 | 0,01 | 0,00 | 0,14 |

Utilizada para el ajuste de las tasas de interés de operaciones pactadas a tasa variable.

Fuente : Reportes de las Entidades Financieras / Elaboración: Gerencia de Entidades Financieras

INFORMACION DE CARTERA DE CREDITOS POR DEPARTAMENTO AL 31/12/2012

| DEPARTAMENTO / ENTIDAD | BANCSOL | BANCO LOS ANDES | BANCO FIE | PRODEM | ECO FUTURO | BANCO FORTALEZA | COMUNIDAD | AGRO CAPITAL | TOTAL ASOFIN |
|--|---------|-----------------|-----------|---------|------------|-----------------|-----------|--------------|--------------|
| A NIVEL NACIONAL | | | | | | | | | |
| Cartera bruta (En miles de \$US) | 738.304 | 515.409 | 765.194 | 574.283 | 205.641 | 131.118 | 62.826 | 15.076 | 3.007.853 |
| Cartera en mora según balance / Cartera bruta | 0,61% | 0,73% | 0,73% | 1,10% | 1,25% | 1,83% | 1,05% | 0,81% | 0,86% |
| Cartera reprogramada / Cartera bruta | 0,04% | 1,11% | 0,27% | 0,25% | 0,29% | 0,51% | 2,14% | 0,09% | 0,40% |
| Cartera reprog. en mora / Cartera reprogramada | 11,76% | 5,37% | 13,44% | 25,95% | 15,10% | 13,96% | 9,09% | 0,00% | 10,66% |
| Nº de clientes en mora / Nº de clientes | 1,43% | 1,70% | 1,94% | 2,74% | 2,93% | 3,17% | 2,83% | 2,29% | 2,05% |
| Nº de clientes | 193.208 | 51.001 | 211.391 | 127.313 | 53.836 | 16.745 | 2.902 | 10.348 | 666.744 |
| Saldo de crédito promedio (\$US) | 3.821 | 10.106 | 3.620 | 4.511 | 3.820 | 7.830 | 21.649 | 1.457 | 4.511 |
| EL ALTO | | | | | | | | | |
| Cartera bruta (En miles de \$US) | 148.611 | 74.212 | 161.499 | 34.862 | 17.470 | 19.846 | 0 | 0 | 456.501 |
| Cartera en mora según balance / Cartera bruta | 0,28% | 0,29% | 0,60% | 1,08% | 1,38% | 1,51% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,55% |
| Cartera reprogramada / Cartera bruta | 0,03% | 0,23% | 0,32% | 0,21% | 0,61% | 0,17% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,21% |
| Cartera reprog. en mora / Cartera reprogramada | 20,36% | 2,09% | 15,64% | 4,68% | 22,35% | 8,73% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 13,10% |
| Nº de clientes en mora / Nº de clientes | 0,94% | 0,79% | 1,46% | 2,93% | 4,42% | 2,59% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 1,47% |
| Nº de clientes | 43.741 | 8.684 | 50.179 | 7.843 | 5.044 | 3.092 | 0 | 0 | 118.583 |
| Saldo de crédito promedio (\$US) | 3.398 | 8.546 | 3.218 | 4.445 | 3.464 | 6.419 | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 3.850 |
| EL RESTO DE LA PAZ | | | | | | | | | |
| Cartera bruta (En miles de \$US) | 146.057 | 81.606 | 215.772 | 106.605 | 41.121 | 19.659 | 0 | 0 | 610.820 |
| Cartera en mora según balance / Cartera bruta | 0,70% | 1,09% | 0,70% | 1,36% | 1,04% | 2,32% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,94% |
| Cartera reprogramada / Cartera bruta | 0,08% | 1,63% | 0,51% | 0,30% | 0,46% | 2,02% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,57% |
| Cartera reprog. en mora / Cartera reprogramada | 11,05% | 12,64% | 12,65% | 26,96% | 14,98% | 9,00% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 13,64% |
| Nº de clientes en mora / Nº de clientes | 1,84% | 2,09% | 1,63% | 2,84% | 2,12% | 5,12% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 2,01% |
| Nº de clientes | 40.333 | 8.082 | 63.310 | 26.959 | 13.467 | 2.346 | 0 | 0 | 154.497 |
| Saldo de crédito promedio (\$US) | 3.621 | 10.097 | 3.408 | 3.954 | 3.053 | 8.380 | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 3.954 |
| TOTAL LA PAZ | | | | | | | | | |
| Cartera bruta (En miles de \$US) | 294.668 | 155.819 | 377.271 | 141.467 | 58.591 | 39.505 | 0 | 0 | 1.067.321 |
| Cartera en mora según balance / Cartera bruta | 0,49% | 0,71% | 0,66% | 1,29% | 1,14% | 1,91% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,77% |
| Cartera reprogramada / Cartera bruta | 0,06% | 0,96% | 0,43% | 0,28% | 0,51% | 1,09% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 0,41% |
| Cartera reprog. en mora / Cartera reprogramada | 13,88% | 11,42% | 13,61% | 22,83% | 17,64% | 8,98% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 13,52% |
| Nº de clientes en mora / Nº de clientes | 1,37% | 1,42% | 1,55% | 2,86% | 2,75% | 3,68% | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 1,78% |
| Nº de clientes | 84.074 | 16.766 | 113.489 | 34.802 | 18.511 | 5.438 | 0 | 0 | 273.080 |
| Saldo de crédito promedio (\$US) | 3.505 | 9.294 | 3.324 | 4.065 | 3.165 | 7.265 | #IDIV/0! | #IDIV/0! | 3.908 |

ANEXO 4
UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMIA

OBJETIVO: conocer el grado de aceptación sobre la creación de una cooperativa de ahorro y crédito para las PyMes.

INSTRUCCIONES: por favor contestar el siguiente cuestionario con toda la sinceridad que el caso amerita. Favor marcar X de acuerdo a su conocimiento.

1. ¿Cuál es la importancia que asigna su empresa a la relación con entidades bancarias?

Muy importante () Importante () Poco importante () Nada Importante ()

2. ¿Ud. actualmente tiene alguna relación financiera con algún banco?

Si () No ()

3. ¿Qué tipo de servicios y/o productos bancarios utiliza actualmente su empresa?

Transacciones bancarias () Créditos Bancarios () Productos Bancarios ()

Asesoría financiera () Productos/servicios de comercio exterior ()

4. Indique cómo se enteró de estos servicios

Publicidad () Notas de Prensa () Afiches ()

Información verbal () Ferias () Otros ()

5. ¿En los últimos meses ha recibido información acerca de éstos productos?

Si () No ()

Si la respuesta fue afirmativa indique qué tipo de información recibió:

Precios para el acceso a servicios () Explicación detallada ()

Información sobre la forma de acceder a estos servicios () Otros ()

Si la respuesta fue negativa, le interesaría conocer información al respecto.

Si ()

No ()

6. ¿Qué servicios requiere su empresa?

Cartas de Crédito () Avalos Bancarios () Recepción y cobranzas de cheques ()

Giros y transferencias () Cambios de divisas () Todos los Servicios ()

7. ¿Estaría dispuesto a recurrir a créditos bancarios?

Si ()

No ()

8. ¿ a que fuentes de financiamiento acudiría?

| Entidades Financieras | Marcar |
|----------------------------------|---------------|
| Banco Solidario | |
| Los Andes | |
| BCP | |
| Mercantil S.C. | |
| Banco Unión | |
| Banco FIE | |
| Buen Samaritano | |
| Santísima Trinidad | |
| Fortaleza | |
| Eco Futuro | |
| Prodem | |
| Promujer | |
| Diaconía | |
| Prestamistas Particulares | |
| NO NECESITA UN PRESTAMO | |

9. ¿Usted estaría de acuerdo con la creación de un nueva Cooperativa y que pertenesca a la PyMes?

Si ()

No ()

CUADRO ANEXO N° 5**SUELDOS Y SALARIOS****(Expresado en bolivianos)**

| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD | SUELDO MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-----------------|--------|----------|----------------|--------------|
| GERENTE | MES | 1 | 3850 | 46200 |
| CONTADOR | MES | 1 | 2240 | 2240 |
| JEFE DE CREDITO | MES | 1 | 1750 | 21000 |
| TOTAL | | | | 69440 |

Fuente: Estudio de campo

CUADRO ANEXO N° 6**SUELDOS****(Expresado en bolivianos)**

| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | CANTIDAD | SUELDO MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|--------------|--------|----------|----------------|--------------|
| CAJERO | MES | 1 | 1750 | 21000 |
| MENSAJERO | MES | 1 | 1750 | 21000 |
| TOTAL | | | | 42000 |

Fuente: Estudio de campo

CUADRO ANEXO N° 7**UTILES DE ASEO****(Expresado en bolivianos)**

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------|---------|----------|-----------------|-------------|
| DESINFECTANTE | UNIDAD | 1 | 31,5 | 31,5 |
| TRAPEADOR | UNIDAD | 1 | 17,5 | 17,5 |
| ESCOBAS | UNIDAD | 1 | 10,5 | 10,5 |
| VALDE | UNIDAD | 1 | 17,5 | 17,5 |
| TACHOS DE BASURA | UNIDAD | 3 | 24,5 | 73,5 |
| BOLSAS PARA BASURA | PAQUETE | 1 | 10,5 | 10,5 |
| AMBIENTADOR | UNIDAD | 2 | 19,25 | 38,5 |
| JABONCILLOS | PAQUETE | 1 | 6,93 | 6,93 |
| PAPEL HIGIENICO | PAQUETE | 1 | 19,25 | 19,25 |
| TOALLAS PEQUEÑAS | UNIDAD | 2 | 8,75 | 17,5 |

| | |
|--------------|---------------|
| TOTAL | 243,18 |
|--------------|---------------|

Fuente: Estudio de campo

CUADRO ANEXO N° 8

SUMINISTRO DE OFICINA

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------------------|---------|----------|-----------------|---------------|
| HOJAS BOND | RESMA | 5 | 26,6 | 133 |
| RESALTADORES | UNIDAD | 6 | 4,06 | 24,36 |
| GRAPAS | CAJAS | 4 | 6,86 | 27,44 |
| CLIPS | CAJAS | 8 | 1,54 | 12,32 |
| AGENDA | UNIDAD | 2 | 31,29 | 62,58 |
| CINTA MASQUIN | ROLLO | 2 | 4,9 | 9,8 |
| LAPICES | CAJAS | 1 | 12,46 | 12,46 |
| BOLIGRAFOS | CAJAS | 1 | 39,55 | 39,55 |
| GOMA | BARRAS | 4 | 12,46 | 49,84 |
| SOBRE MANILA - 3 | PAQUETE | 100 | 0,49 | 49 |
| BORRADORES | UNIDAD | 10 | 0,63 | 6,3 |
| SACAPUNTA DE ESCRITORIO | UNIDAD | 4 | 58,17 | 232,68 |
| ETIQUETA ADHESIVA | UNIDAD | 10 | 2,17 | 21,7 |
| REGLAS | UNIDAD | 10 | 1,26 | 12,6 |
| CARPETAS | UNIDAD | 100 | 1,4 | 140 |
| TOTAL | | | | 732,06 |

Fuente: Estudio de campo

CUADRO ANEXO N° 9

SERVICIOS BASICOS

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-------------------|--------|----------|---------------|-----------------|
| ENERGIA ELECTRICA | KWW | 12,00 | 131,25 | 1.575,00 |
| AGUA | CM3 | 12,00 | 36,75 | 441,00 |
| TELEFONO | MES | 12,00 | 124,25 | 1.491,00 |
| INTERNET | MES | 12,00 | 138,25 | 1.659,00 |
| TOTAL | | | | 5.166,00 |

Fuente: Estudio de campo

CUADRO ANEXO N° 10

ALQUILER

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-------------------|--------|----------|---------------|------------------|
| ALQUILER DE LOCAL | MES | 12,00 | 1.750,00 | 21.000,00 |
| TOTAL | | | | 21.000,00 |

CUADRO ANEXO N° 11

PUBLICIDAD

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR MENSUAL |
|------------------|--------|----------|-----------------|
| RADIO CHACALTAYA | MES | 12,00 | 2.100,00 |
| RADIO GIGANTE | MES | 12,00 | 1.596,00 |
| CANAL 24 | MES | 12,00 | 2.772,00 |
| TRIPTICOS | UNIDAD | 12,00 | 6,72 |
| TOTAL | | | 6.496,00 |

CUADRO ANEXO N° 12

MUEBLES Y ENSERES

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-----------------------|--------|----------|-----------------|-----------------|
| MESAS DE COMPUTADORA | UNIDAD | 2 | 245,00 | 490,00 |
| ESCRITORIO DE OFININA | UNIDAD | 1 | 455,00 | 455,00 |
| SILLAS GIRATORIAS | UNIDAD | 3 | 84,00 | 252,00 |
| VENTILADOR | UNIDAD | 2 | 245,00 | 490,00 |
| SILLA PLASTICAS | UNIDAD | 20 | 77,00 | 1.540,00 |
| TOTAL | | | | 3.227,00 |

CUADRO ANEXO N° 13

EQUIPOS DE OFICINA

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---------------------|--------|----------|-----------------|-----------------|
| TELAFAX | UNIDAD | 2 | 595,00 | 1.190,00 |
| ENGRAMPADORA | UNIDAD | 4 | 124,95 | 499,80 |
| PERFORADORA | UNIDAD | 4 | 30,80 | 123,20 |
| ARCHIVADOR METALICO | UNIDAD | 1 | 910,00 | 910,00 |
| CALCULADORA | UNIDAD | 5 | 64,40 | 322,00 |
| TOTAL | | | | 3.045,00 |

CUADRO ANEXO N° 14

EQUIPOS DE COMPUTACION

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---------------------|--------|----------|-----------------|------------------|
| COMPUTADORA | UNIDAD | 3 | 3.191,51 | 9.574,53 |
| IMPRESORA | UNIDAD | 1 | 1.206,31 | 1.206,31 |
| ALQUIER DE SOFTWARE | UNIDAD | 3 | 14.000,00 | 42.000,00 |
| IMPRESORA | UNIDAD | 2 | 588,00 | 1.176,00 |
| TOTAL | | | | 53.956,84 |

CUADRO ANEXO N° 15

GASTOS DE ORGANIZACION

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------------|--------|----------|-----------------|-----------------|
| ELABORACION DE ESTATUTOS | UNIDAD | 1 | 1.400,00 | 1.400,00 |
| TRAMITE DE LEGALIZACION | UNIDAD | 1 | 2.100,00 | 2.100,00 |
| TOTAL | | | | 3.500,00 |

CUADRO ANEXO N° 16

ESTUDIOS

(Expresado en bolivianos)

| DESCRIPCION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------|---------------|-----------------|------------------------|--------------------|
| MERCADO | UNIDAD | 1 | 490,00 | 490,00 |
| TECNICO | UNIDAD | 1 | 1.400,00 | 1.400,00 |
| FINANCIERO | UNIDAD | 1 | 560,00 | 560,00 |
| EVALUACIONES | UNIDAD | 1 | 1.750,00 | 1.750,00 |
| TOTAL | | | | 4.200,00 |