

UNIVERSIDAD TÉCNICA PRIVADA COSMOS “UNITEPC”

CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL



“PLAN DE NEGOCIO PARA LA APERTURA DE UNA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN MICROCRÉDITOS EN LA PROVINCIA CERCADO DEL DEPARTAMENTO DE COCHABAMBA”

**Proyecto de grado presentado
para optar al título de
licenciatura en Ingeniería
Comercial**

POSTULANTE: Maciel Ximena Cadima Castro

TUTOR: LIC. Marco Antonio López Báez

Cochabamba – Bolivia

2018

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado con todo mi corazón y cariño a mis padres Ricardo Cadima y Honorina Castro, quienes siempre me apoyaron y confiaron en mí, a mis hermanos Ariel y Héctor por su cariño y por acompañarme durante todo este proceso y a toda mi familia por sus palabras de aliento.

A mi estimado Tutor Lic. Marco López quien siempre me estuvo apoyando en todo momento. Y a mis amigos por brindarme su amistad y su apoyo en todo momento.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero dar gracias a Dios, por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres Ricardo Cadima y Honorina Castro, por haberme brindado su apoyo, su paciencia y amor incondicional, siempre dándome buenos consejos y ánimos para salir adelante, no solo a mí sino también a mis hermanos. Por la confianza que depositaron en mí, sin su ayuda no hubiera llegado a este momento, no me alcanzan las palabras para poder agradecerles todo lo que hicieron por mí todo este tiempo.

A mis hermanos Ariel y Héctor que siempre estuvieron a mi lado en todo momento dándome consejos y siempre levantándome el ánimo, sintiéndose orgullosos de mí por haber llegado a este punto, siempre estaré agradecida con ellos.

Doy un agradecimiento a mi Tutor Lic. Marco López por toda la paciencia que me tuvo en todo este proceso que conllevo el proyecto, por su comprensión y por su capacidad de enseñanza, sin él no hubiera llegado a este punto, también le agradezco por los consejos que me estuvo brindando todo este tiempo.

Y para finalizar quiero agradecer a todos mis amigos y compañeros, gracias por brindarme su más sincera amistad, su apoyo y por haber compartimos momentos extraordinarios juntos, estoy infinitamente agradecida con cada uno de ustedes.

Todo lo que he vivido en estos años son realmente únicos, los obstáculos que hubieron en el camino me ayudaron a crecer como persona y a salir adelante. En el camino siempre existirán piedras, pero lo importante es nunca dejarse vencer hay que salir adelante, todo es posible si nos lo proponemos.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
RESÚMEN	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	2
1. GENERALIDADES.....	2
1.1. ANTECEDENTES GENERALES	2
1.1.1. Banco Grameen.....	3
1.1.2. Inicios del microcrédito en Bolivia	4
1.1.3. Inicios de Bancos Pymes en Bolivia.....	7
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
1.2.1. Descripción problema	9
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.4. OBJETIVOS	10
1.4.1. Objetivo general.....	10
1.4.2. Objetivos específicos	10
1.5. JUSTIFICACIÓN.....	11
CAPÍTULO II	15
2. MARCO SITUACIONAL	15
2.1. REFERENCIA GEOGRÁFICA.....	15
2.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	18
CAPÍTULO III	20
3. MARCO TEÓRICO.....	20
3.1. EMPRESA	20

3.1.1.	Empresa familiar	20
3.1.2.	Empresa de servicios	20
3.1.3.	Características de medianas y pequeñas empresas (MYPES).....	20
3.1.4.	Características de pequeñas y medianas empresas (PYMES).....	21
3.2.	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	22
3.2.1.	Entidad de intermediación financiera	22
3.2.2.	Préstamo.....	22
3.2.3.	Crédito	23
3.2.4.	Microcrédito	23
3.2.5.	Activo financiero.....	23
3.2.6.	Pasivo financiero.....	24
3.2.7.	Tasa de interés	24
3.2.8.	Plazo de amortización	24
3.2.9.	Cartera de créditos	24
3.2.10.	Garantía	25
3.2.11.	Amortización.....	25
3.2.12.	Crédito: capital de trabajo.....	25
3.2.13.	Crédito: capital de inversión	25
3.2.14.	Crédito: vivienda social	25
3.2.15.	Crédito: Consumo	25
3.2.16.	Spread bancario.....	26
3.2.17.	Casa de cambio	26
3.2.18.	Tipo de cambio.....	26
3.2.19.	Política monetaria	26
3.2.20.	Banco Central de Bolivia (BCB).....	27

3.2.21. Autoridad de Sistema Financiero (ASFI)	27
3.3. MARKETING	27
3.3.1. Marketing estratégico	27
3.3.2. Marketing mix	28
3.4. COMERCIALIZACIÓN	28
3.4.1. Canales de distribución.....	28
3.4.2. Canales de comercialización.....	28
3.5. PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO	28
3.5.1. Plan de negocios	29
3.6. ADMINISTRACIÓN	29
3.6.1. Organigrama.....	30
3.7. ANÁLISIS ECO-FINANCIERO.....	30
3.7.1. Balance general	30
3.7.2. Estado de pérdidas y ganancias.....	30
3.7.3. Flujo de caja	31
3.7.4. Indicador o ratio financiero	31
3.7.5. Valor actual neto (VAN)	31
3.7.6. Tasa interna de retorno (TIR).....	32
3.7.7. Periodo de recuperación (PRI)	32
3.7.8. Costo Beneficio C/B	32
CAPÍTULO IV.....	33
4. DISEÑO METODOLÓGICO.....	33
4.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	33
4.1.1. Enfoque metodológico cuantitativo	33
4.1.2. Enfoque metodológico cualitativo.....	33

4.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	33
4.3.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	33
4.4.	FUENTES DE INFORMACIÓN	33
4.5.	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	34
4.6.	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	34
4.7.	POBLACIÓN Y TAMAÑO DE MUESTRA	35
4.7.1.	Características de la población.....	35
4.7.2.	Población sujeta de estudio	35
4.8.	TIPO DE MUESTREO	35
4.8.1.	Muestreo no probabilístico	35
4.9.	FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA	36
4.10.	CRITERIOS DE INCLUSIÓN.....	37
4.11.	CRITERIOS DE EXCLUSIÓN.....	37
4.12.	HERRAMIENTA DE TABULACIÓN	37
CAPÍTULO V.....		38
5.	PRESENTACIÓN DE HALLAZGOS, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.....	38
5.1.	ENTREVISTAS.....	38
5.2.	ANÁLISIS DE ENCUESTAS.....	40
6.	PROPUESTA.....	61
6.1.	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA “BANCO PYME FAST CREDIT S.A”	61
6.1.1.	Balance de apertura	61
6.1.2.	Costos fijos y costos variables.....	62
6.1.3.	Gastos por servicios prestados.....	63
5.1.1.	Plan de inversión	63

5.1.2.	Depreciaciones	65
5.1.3.	Otros ingresos.....	65
5.1.4.	Estado de pérdidas y ganancias mensual.....	66
5.1.5.	Desembolso y recuperación de cartera	67
5.1.6.	Estado de pérdidas y ganancias anual.....	68
5.1.7.	Estado de flujo de caja anual	69
5.2.	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	71
5.2.1.	Punto de equilibrio	71
5.2.2.	Flujo de recuperación de capital.....	72
5.2.3.	Valor actual neto (VAN)	72
5.2.4.	Tasa interna de retorno (TIR).....	73
5.2.5.	Relación Beneficio-Costo (B/C)	74
5.3.	ESTRUCTURA DE LA EMPRESA.....	75
5.4.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL BANCO PYME FAST CREDIT S.A.....	75
5.5.	MANUAL DE FUNCIONES	77
5.6.	TRÁMITES PARA EL REGISTRO DE UN BANCO PYME	82
5.6.1.	FUNDEMPRESA	82
5.6.2.	Impuestos nacionales.....	83
5.6.3.	Caja nacional de salud.....	84
5.6.4.	Licencia de funcionamiento.....	84
5.6.5.	AFPS	85
5.6.6.	Ministerio de trabajo	85
5.6.7.	Requisitos para la constitución de Banco PYME	85

5.6.8.	Requisitos para la obtención de la licencia de funcionamiento para un Banco PYME.....	86
5.6.9.	Constitución de un banco PYME	87
5.7.	ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL	89
5.7.1.	Misión de la entidad de intermediación financiera	89
5.7.2.	Visión de la entidad de intermediación financiera	89
5.7.3.	Valores	89
5.7.4.	Logotipo	90
5.7.5.	Colores institucionales	91
5.7.6.	Slogan	92
5.7.7.	Política crediticia	93
5.7.8.	Carpeta operativa	102
5.8.	MARKETING MIX.....	104
5.8.1.	Producto o servicio	104
5.8.2.	Precio	106
5.8.3.	Plaza.....	108
5.8.4.	Promoción.....	110
5.8.5.	Personas	116
5.8.6.	Procesos	117
5.8.7.	Evidencia física	119
5.9.	ESTADOS FINANCIEROS DESPUÉS DEL PLAN DE MARKETING.....	122
5.9.1.	Estado de pérdidas y ganancias después de publicidad	122
6.9.2.	Estado de flujo de caja después de publicidad	123
5.10.	ANÁLISIS FODA.....	124
5.10.1.	Análisis interno.....	124

5.10.2. Análisis externo.....	124
7. CONCLUSIONES.....	126
8. RECOMENDACIONES.....	126
BIBLIOGRAFÍA.....	127

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 CRECIMIENTO DE CARTERA BANCO SOL (1996 AL 2016).....	6
GRÁFICO 2 CRECIMIENTO CARTERA BANCO PYME ECOFUTURO (2014 AL 2017).....	7
GRÁFICO 3 CRECIMIENTO CARTERA BANCO PYME DE LA COMUNIDAD S.A. (2014 AL 2016).....	8
GRÁFICO 4 PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A NIVEL DEPARTAMENTAL.....	13
GRÁFICO 5 PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA DE LOS DEPÓSITOS A NIVEL DEPARTAMENTAL	13
GRÁFICO 6 MAPA DE LA PROVINCIA CERCADO COCHABAMBA.....	15
GRÁFICO 7 LOCALIZACIÓN DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN MICROCRÉDITOS	18
GRÁFICO 8 SEXO	40
GRÁFICO 9 SU VIVIENDA ES:.....	40
GRÁFICO 10 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?	41
GRÁFICO 11 ¿CUÁNTO GENERA AL MES?.....	41
GRÁFICO 12 ¿A DÓNDE SE DIRIGE, COMO PRIMERA OPCIÓN, AL MOMENTO DE SOLICITAR CRÉDITO?.....	42
GRÁFICO 13 ¿TIENE CRÉDITO ACTUALMENTE? O ¿SOLICITÓ ALGÚN CRÉDITO.....	42
GRÁFICO 14 ¿CUÁL FUE EL DESTINO DE ESE CRÉDITO? O ¿DEL ÚLTIMO CRÉDITO QUE SOLICITÓ?.....	43
GRÁFICO 15 ¿QUÉ CALIFICACIÓN LE DA AL SERVICIO QUE RECIBIÓ O HA RECIBIDO DE LAS DIFERENTES ENTIDADES QUE HA VISITADO AL MOMENTO DE SOLICITAR Y RECIBIR UN CRÉDITO?.....	44
GRÁFICO 16 ¿USTED TUVO ALGUNA MALA EXPERIENCIA AL MOMENTO DE SOLICITAR UN PRÉSTAMO? CON RESPECTO A:	45
GRÁFICO 17 ¿CUÁL ENTIDAD FINANCIERA ES DE SU PREFERENCIA?.....	46
GRÁFICO 18 ¿QUÉ TIPO DE GARANTÍA ESTARÍA DISPUESTO A OFRECER?.....	47
GRÁFICO 19 ¿QUÉ TASA DE INTERÉS ESTÁ DISPUESTO A PAGAR?.....	48

GRÁFICO 20 ¿CADA CUÁNTO USTED PAGARÍA LA CUOTA DEL CRÉDITO SOLICITADO?	48
GRÁFICO 21 ¿JUEGA PASANACOS?	49
GRÁFICO 22 ¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA LOS PAGOS?	49
GRÁFICO 23 ¿DÓNDE QUISIERA QUE SE ENCUENTRE UNA EMPRESA QUE OTORQUE CRÉDITOS PEQUEÑOS?	50
GRÁFICO 24 ¿QUÉ DÍAS DE ATENCIÓN SUGIERE?	50
GRÁFICO 25 ¿QUÉ HORARIO DE ATENCIÓN SUGIERE?.....	51
GRÁFICO 26 ¿QUÉ SERVICIOS ADICIONALES QUISIERA QUE EXISTA EN UNA ENTIDAD DE MICROCRÉDITOS?	51
GRÁFICO 27 ¿QUÉ REQUISITOS PODRÍAN TENER LOS CRÉDITOS PEQUEÑOS?.....	52
GRÁFICO 28 SEXO* ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?	53
GRÁFICO 29 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?*¿CUÁNTO GENERA AL MES?	54
GRÁFICO 30 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?*¿A DÓNDE SE DIRIGE, COMO PRIMERA OPCIÓN, AL MOMENTO DE SOLICITAR CRÉDITO?	55
GRÁFICO 31 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?*¿TIENE CRÉDITO ACTUALMENTE? O ¿SOLICITO ALGÚN CRÉDITO?.....	56
GRÁFICO 32 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?*SU VIVIENDA ES.....	56
GRÁFICO 33 ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?*¿CUÁL FUE EL DESTINO DE ESE CRÉDITO? O ¿DEL ÚLTIMO CRÉDITO QUE SOLICITO?.....	57
GRÁFICO 34 ¿CADA CUÁNTO USTED PAGARÍA LA CUOTA DEL CRÉDITO SOLICITADO?*¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA LOS PAGOS?*¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?	59
GRÁFICO 35 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	71
GRÁFICO 36 ORGANIGRAMA DE BANCO PYME FAST CREDIT S.A.	76
GRÁFICO 37 CARTERA DE CRÉDITOS, DEPÓSITOS DEL PÚBLICO Y PATRIMONIO	105
GRÁFICO 38 CARTERA BRUTA DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS DEL BANCO PYME ECOFUTURO Y EL BANCO PYME COMUNITARIO.....	105
GRÁFICO 39 COMERCIALIZACIÓN DIRECTA.....	109
GRÁFICO 40 PRESENTE PARA ENTREGAR A LOS INVITADOS	111

GRÁFICO 41 BOLÍGRAFO CON EL LOGO DE LA ENTIDAD	112
GRÁFICO 42 BANNER	113
GRÁFICO 43 TRÍPTICO.....	114
GRÁFICO 44 TARJETA DE PRESENTACIÓN	115
GRÁFICO 45 PROCESO CREDITICIO	117
GRÁFICO 46 EVIDENCIA FÍSICA	119
GRÁFICO 47 DISEÑO DE "BANCO PYME FAST CREDIT S.A."	120

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADAS EN MICROCRÉDITOS REGULADOS POR ASFI.....	9
TABLA 2 ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA NO REGULADAS POR ASFI	9
TABLA 3 INGRESOS PERCIBIDOS POR ACTIVIDAD NO REGULADA.....	12
TABLA 4 ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA REGULADAS Y NO REGULADAS	17
TABLA 5 MATRIZ GIBSON - BROWN	18
TABLA 6 ¿CUÁL SERÍA EL MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO QUE ESTARÍA DISPUESTO/A A SOLICITAR?.....	46
TABLA 13 COSTOS FIJOS	62
TABLA 14 COSTOS VARIABLES	62
TABLA 15 GASTOS POR SERVICIO PRESTADO SEMESTRAL.....	63
TABLA 16 PLAN DE INVERSIÓN	64
TABLA 17 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS.....	65
TABLA 18 OTROS INGRESOS.....	65
TABLA 19 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL	66
TABLA 20 DESEMBOLSO Y RECUPERACIÓN DE CARTERA	67
TABLA 21 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	68
TABLA 22 ESTADO DE FLUJO DE CAJA	69
TABLA 23 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	71
TABLA 24 PERIODO DE RECUPERACIÓN.....	72
TABLA 25 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	107
TABLA 26 PRESUPUESTO DEL EVENTO.....	110
TABLA 27 BOLSA PARA RESGUARDAR DINERO CON EL LOGO DE LA EMPRESA ...	112
TABLA 28 PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD	115
TABLA 29 OBRA GRUESA Y FINA - PLANTA MEZANINE.....	121
TABLA 30 INSTALACIÓN ELÉCTRICA	121
TABLA 31 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DESPUÉS DE PUBLICIDAD.....	122
TABLA 32 FLUJO DE CAJA DESPUÉS DE PUBLICIDAD	123

ÍNDICE DE ANEXOS

- ANEXO 1 ENTREVISTA A ENCARGADA COMERCIAL DEL BANCO FIE
- ANEXO 2 ENTREVISTA A ENCARGADO COMERCIAL DEL BANCO SOL
- ANEXO 3 ENTREVISTA A PROPIETARIA DE EFECTIVO S.R.L.
- ANEXO 4 ENTREVISTA A GESTOR ADMINITADOR DE SILES Y ASOCIADOS
- ANEXO 5 ENTREVISTA AL Sr. RICARDO CADIMA VIDAL
- ANEXO 6 DISEÑO DE LAS ENCUESTAS
- ANEXO 7 PROFORMA DE DISPENSADOR DE TICKETS
- ANEXO 8 PROFORMA DE CAJA FUERTE
- ANEXO 9 FORMULARIO 0010/16
- ANEXO 10 SOLICITUD DE MATRÍCULA
- ANEXO 11 BALANCE DE APERTURA
- ANEXO 12 ACTA DE CONSTITUCIÓN
- ANEXO 13 ESTATUTO
- ANEXO 14 FACTURA DE LUZ DEL DOMICILIO HABITUAL
- ANEXO 15 CROQUIS DE LA EMPRESA
- ANEXO 16 FORMULARIO MASI
- ANEXO 17 CARTA DE SOLICITUD C.N.S
- ANEXO 18 PLANILLA TRIMESTRAL
- ANEXO 19 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS
- ANEXO 20 REPRESENTANTE LEGAL
- ANEXO 21 NIT
- ANEXO 22 FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN DEL EMPLEADOR
- ANEXO 23 FORMULARIO DE REGISTRO DE EMPLEADORES (ROE)
- ANEXO 24 HOJA DE RUTA
- ANEXO 25 DATOS DEL CLIENTE
- ANEXO 26 INFORME CONFIDENCIAL
- ANEXO 27 EVALUACIÓN ECONÓMICA
- ANEXO 28 CONTRATO DE CRÉDITO
- ANEXO 29 RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS
- ANEXO 30 INSTRUMENTO DE APROBACIÓN
- ANEXO 31 INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE PERSONAL

RESÚMEN

El proyecto que se presenta a continuación contiene una estructura de plan de marketing para la apertura de una entidad de intermediación financiera especializada en microcréditos en la Provincia de Cercado del Departamento de Cochabamba, que pretende satisfacer y ofrecer créditos rápidos a los microempresarios, como resultado del estudio de mercado se determinó, que se constituyen en el principal demandante y en particular cliente los que cuentan con negocio propio, lo cual es una gran oportunidad de negocio.

Para poner en marcha el mencionado proyecto se proyectó la inversión, logística a ejecutarse, los requerimientos legales para la apertura de la Entidad de Intermediación Financiera e infraestructura que se requiere.

Además, se efectuó una estimación cuantitativa de factibilidad al proyecto, mediante el uso e indicadores financieros de rentabilidad como ser el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de Inversión (PRI), dando resultados favorables, demostrando que el proyecto si es factible y rentable.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación, se centró en implementar una Entidad de Intermediación Financiera especializada en microcréditos, lo cual solo existen dos Entidades encargadas de microcréditos a nivel nacional.

Por esta razón es que se realizó un proyecto de grado orientado al plan de negocio para la apertura de una entidad de intermediación financiera especializada en microcréditos en la ciudad de Cochabamba

A lo largo del proyecto se desarrollaron seis capítulos que se nombrara a continuación:

En el capítulo uno se desarrolla las generalidades, situación del problema, formulación del problema, objetivos generales, objetivos específicos y la justificación.

El capítulo dos detalla la referencia geográfica o localización del proyecto, donde se especifica la macro y micro localización.

El capítulo tres es el marco teórico donde se define los conceptos de empresa, plan de negocio, intermediación financiera, marketing, plan estratégico y otras definiciones que se utilizaron en el proyecto.

El capítulo cuatro presenta la metodología utilizada en la investigación, mediante la técnica de recolección de datos e instrumentos utilizados para el tratamiento de información.

En el capítulo cinco se realiza un análisis e interpretación de la encuesta y las entrevistas mostrando los resultados de la investigación de mercado a través de una conclusión.

En el capítulo seis se desarrolla la propuesta del proyecto, donde se muestra el análisis económico-financiero, la estructura de la empresa, estrategia organizacional. Es importante mencionar que se muestra la propuesta de marketing que pondrá en marcha la empresa para iniciar sus actividades y su posicionamiento en el mercado.

Así mismo están las conclusiones y recomendaciones de investigación que se deben aplicar para este tipo de plan de negocio. Por último, se representan las referencias bibliográficas y los anexos referidos a los instrumentos de la investigación.

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1. ANTECEDENTES GENERALES

Las primeras iniciativas de microcrédito surgen como producto de la necesidad de clientes que no han sido objetivo comercial de los bancos, debido a que no reúnen las condiciones exigidas por los mismos para ser parte de su portafolio de clientes, esto se debe a que no representan posibilidades de generar beneficios económicos, por lo cual se pueden constituir en clientes con altos riesgos en la recuperación de cartera, además de ocasionar altos costos de operación.

Los primeros indicios de microfinanzas se desarrollaron en Europa hacia 1462, específicamente en Italia. Los iniciadores de esta actividad fueron los monjes franciscanos, quienes a través de esta modalidad buscaron apoyar a los pobres que necesitaban un préstamo de dinero en efectivo para salir de un apuro financiero. Los préstamos no tenían ningún tipo de interés. De esta manera, las primeras personas que acudieron a solicitar un préstamo en efectivo a cambio de sus pertenencias fueron los agricultores, artesanos y las personas pobres de Italia que no contaban con un empleo fijo. En 1515, el Papa León X autorizó a las casas de empeño a cobrar intereses con el objetivo de cubrir los costos de operación de la iglesia católica.

En el siglo XVII, el Irlandés Jonathan Swift creó el Irish Loan Fund System (Sistema Irlandés de Fondo de Préstamo), el cual proporcionaba pequeños préstamos a los agricultores pobres que no poseían ninguna garantía o aval. En su mejor momento alcanzó hasta el 20% de todos los hogares irlandeses.

El Alemán Friedrich Wilhelm Raiffeisen y con otros colaboradores desarrollaron el concepto de cooperativa financiera en el siglo XIX. Este tipo de cooperativa tenía como propósito romper la dependencia de la población rural hacia los prestamistas y mejorar su calidad de vida. Este se difundió rápidamente en Alemania y otros países de Europa y América del Norte y posteriormente a los países en vías de desarrollo alrededor del mundo.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en Europa Occidental surgió la necesidad de buscar financiamiento para reconstruir su infraestructura y capitalizar sus economías.

Por esto, las primeras medidas fueron dirigidas al sector agrícola otorgándoles subsidios de créditos a pequeños granjeros para que realizaran la inversión necesaria. Estos subsidios no tuvieron mucho éxito ya que los granjeros no cumplían con sus pagos, pues creían que los subsidios eran regalos del gobierno.

La minimización de riesgo se convirtió en la variable que dificultó el acceso al crédito a la población de más bajos ingresos. Ellos no estaban en la capacidad para aportar los documentos y garantías necesarias para poder cubrir sus préstamos.

En los comienzos del siglo XX, llegan a las zonas rurales de América Latina los conceptos de ahorro y crédito, los cuales proponían en modernizar el sector agrícola, volver productivos los ahorros inactivos, aumentar la inversión a través de créditos y combatir la opresión feudal que se generaba a través del endeudamiento. Estos sistemas fueron ofrecidos por los bancos creados en las grandes urbes de América Latina, bancos de carácter privado o controlados por agencias gubernamentales cuyos dueños eran sus propios clientes.

Para Coulter y Shepherd, la solución para quienes no alcanzaban el crédito era recurrir a los prestamistas informales, los cuales efectuaban sus colocaciones a altas tasas de interés y ofrecían flexibilidad en los programas de pago.

En 1970, a nivel mundial se presenta por primera vez el fenómeno de la migración de la población rural hacia las grandes urbes, hecho motivado por la excesiva oferta de mano de obra no calificada, que superaba la escasa demanda de trabajo en este mercado.

La dificultad para acceder a un trabajo formal, obligó a las personas a la búsqueda de nuevos mecanismos de subsistencia, con lo cual se empezaron a gestar nuevas actividades como la creación de pequeños negocios. (Patiño, 2008: 41-44)

1.1.1. Banco Grameen

Muhammad Yunus, jefe del programa económico real de la universidad de Chittagong, al observar la realidad que lo rodeaba y darse cuenta de las necesidades de la población más pobre, decidió inicialmente prestar a 42 personas dispuestos a trabajar los 27 dólares que necesitaban, dinero que recupero íntegramente. Esta iniciativa la repitió durante nueve años con el objetivo de perfeccionar la metodología, a pesar de la evidencia de que los pobres devolvían el dinero, no logro obtener la confianza de los

bancos tradicionales para que fueran ellos quienes prestaran directamente a los pobres que carecían de garantías reales o avalistas. Entonces Muhammad Yunus tuvo la idea de crear un banco independiente para los pobres, que se dedicaría a la concesión de microcréditos, primando los objetivos de índole social sobre los beneficios financieros.

La fundación del banco tuvo lugar en Bangladesh, en el año 1976, con el propósito de poder poner a disposición de los más necesitados recursos financieros que necesitaban para poner en marcha sus pequeños negocios en unas condiciones que se adecuaran a sus posibilidades. Los objetivos iniciales del proyecto fueron:

- Extender las facilidades bancarias a la población más pobre
- Erradicar la explotación de los pobres por parte de los prestamistas.
- Crear oportunidades de autoempleo para un gran número de desempleados en las zonas rurales de Bangladesh.
- Implementar un sistema en el que los más desfavorecidos puedan y valerse por sí mismos y conseguir que estos recursos se materialicen.

Entre 1976 y 1979, el proyecto demostró su efectividad en Jobra y en otras aldeas de la zona. Con el patrocinio de Banco Central de Bangladesh y el apoyo de los bancos comerciales nacionalizados, en 1979 se extendió el proyecto al distrito de Tangail. Con el éxito de Tangail, el proyecto se amplió a varios distritos del país. En octubre de 1983, el proyecto de Banco Grameen se transformó en un banco independiente. Hoy los pobres de zonas rurales son dueños del Banco Grameen. Los prestatarios del Banco poseen 96% de las acciones, mientras que el 4% restante pertenece al gobierno.

1.1.2. Inicios del microcrédito en Bolivia

Bolivia cuenta con una de las entidades financieras más reconocidas a nivel latinoamericano y mundial, se trata del Banco Solidario S.A., banco comercial privado, con todas las ventajas que ofrece un banco comercial y sujeto a todas las regulaciones, pero con origen y enfoque comercial distinto del de sus competidores.

Banco Sol tuvo su origen en la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa, PRODEM, que inició operaciones en 1987 como una ONG dedicada a proveer créditos a pequeños proyectos empresariales de personas con escasos recursos. Entre el año de su fundación y 1992, PRODEM tuvo un desempeño aceptable

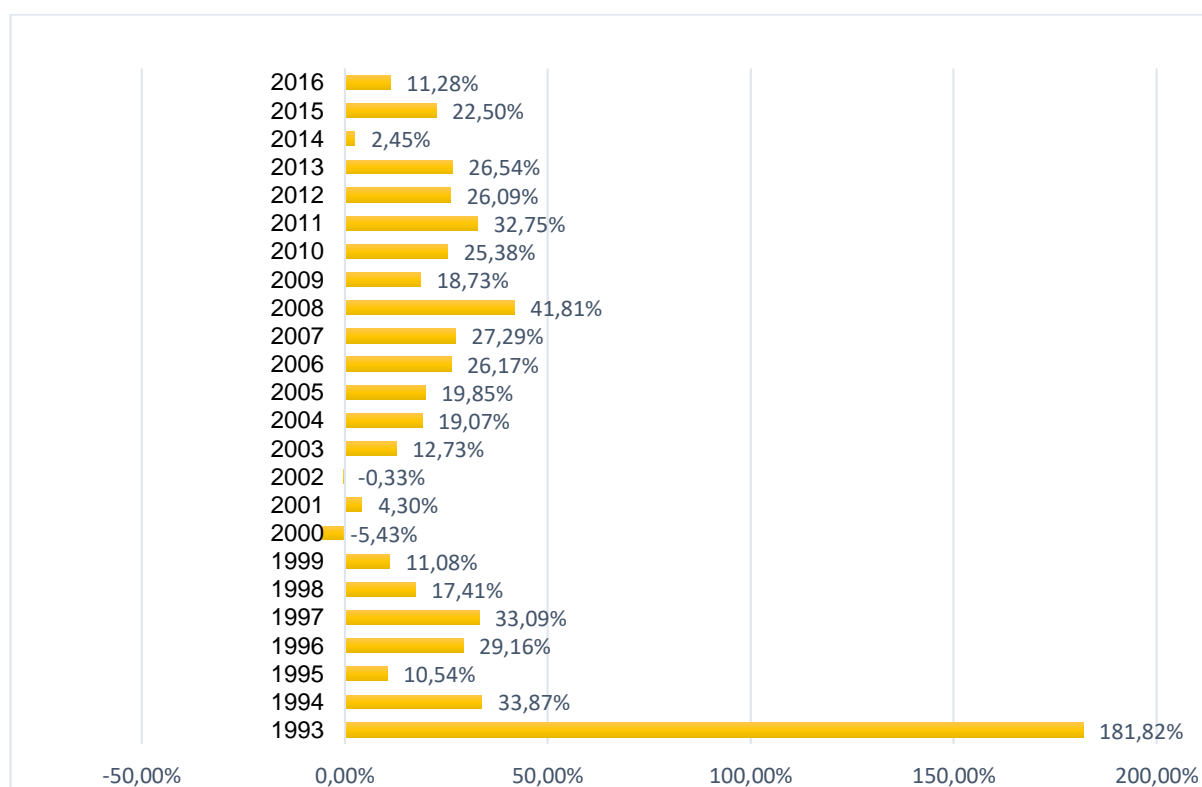
que le permitió llegar a ser una organización financieramente sostenible, alcanzando los \$us 19 millones en desembolsos. En 1990 PRODEM decidió expandirse, ya que no estaba creciendo a la medida que lo hacía la demanda de los créditos, además se encontraba legalmente restringida a ofrecer otros servicios financieros más allá del crédito. Por esa razón decidieron iniciar un proceso de transición para convertirse en un banco comercial, ya que, al captar recursos de los depósitos y otras fuentes, se podría abrir el mercado para el microcrédito e independizarse de las donaciones. Una vez que obtuvo las aprobaciones legales en 1992, se dio inicio a Banco Sol, donde PRODEM traspaso una cartera de préstamos de \$us 3.960.000 con aproximadamente 17.000 clientes activos, con presencia en cuatro de las ciudades más importantes del país: La Paz, el Alto, Santa Cruz y Cochabamba. En sus inicios, el Banco ofrecía solo tres productos: créditos solidarios, depósitos a plazo y depósitos a la vista. Los productos estaban diseñados para ser simples, facilitar decisiones rápidas y ser suficientemente flexibles para crecer con las necesidades con los clientes. El Banco intentaba conformar grupos homogéneos en cuanto al tamaño de cada uno de los negocios con el propósito de que el monto total fuera repartido de manera equitativa. Se ofrecían créditos iniciales de \$us 50-\$us 100 por cliente por un plazo de dos meses. Cuando se pagaba ese crédito, se podía aumentar el monto y el plazo de los créditos subsiguientes hasta un máximo de \$us5.000 por grupo solidario por un plazo de tres años.

Durante sus primeros años de operación Banco Sol tuvo resultados sobresalientes. Desde 1992 hasta finales de 1994, la cartera de Banco Sol se incrementó diez veces en términos reales. Para ese último año el número de clientes activos había sobrepasado los 60.000. Para 1995, el banco entro en un proceso de estabilización de sus resultados y comenzó a verse que tenían algunos reparos en cuanto al impacto de la profundidad de sus políticas de población, uno de los puntos era que, si los clientes del Banco Sol son pobres, pero no estaban entre los más pobres de los bolivianos. Otro punto era que los socios criticaban el hecho de porque el crecimiento del saldo promedio de los préstamos no tuviera la misma proporción de cifras del número de clientes. Y como último punto era el establecimiento de requisitos como tener una actividad productiva que debía estar operando por lo menos un año para poder solicitar un préstamo. Estas condiciones se mantuvieron por años, reduciendo los porcentajes de crecimiento del banco en cuanto a los montos y al número de créditos desembolsados, sin embargo, a

pesar de las condiciones que tenían, se mantuvieron como una entidad estable y ha trascendido las fronteras de su país como un hito y un ejemplo para las entidades de microfinanzas, ya que fue la primera entidad de este tipo en el mundo que pasó de ser una ONG a un banco comercial. (Patiño, Microcrédito, 2008: 49;50;51)

El mayor referente de microcrédito es el Banco Sol, cuyo crecimiento fue aumentando desde sus inicios, utilizando tecnología aplicada y adaptada al microcrédito.

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO DE CARTERA BANCO SOL (1996 AL 2016)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco Sol 2018

Una vez que comienza sus actividades, Banco Sol tuvo un crecimiento del 181,82% en la gestión de 1993, en 1997 llegó a alcanzar un 33,9%, luego a partir del 2003 empezó a tener un crecimiento constante hasta el 2008, momento en el que alcanza a su más alto nivel de cartera con un 41,81%. En 2013 alcanza un 26,54% y de forma paralela se legisla, aprueba y se pone en marcha la Ley 393 de Servicios Financieros, que se encarga de regular a todas las Entidades de Intermediación Financiera, exigiéndoles el

cumplimiento de una nueva clasificación de las actividades crediticias. Banco Sol deja de dedicarse con exclusividad a las microfinanzas, pasando a ser Banco Múltiple, eso se puede ver en una caída del crecimiento del 2,45% en la gestión 2014, y un repunte para las gestiones posteriores, pero es necesario remarcar que ya no se encuentra dirigido al segmento específico de los microcréditos.

El microcrédito es un sector que ha ido creciendo, pero una vez que Banco Sol deja de especializarse en la misma, deja el mercado a disposición a otras Entidades de Intermediación Financiera.

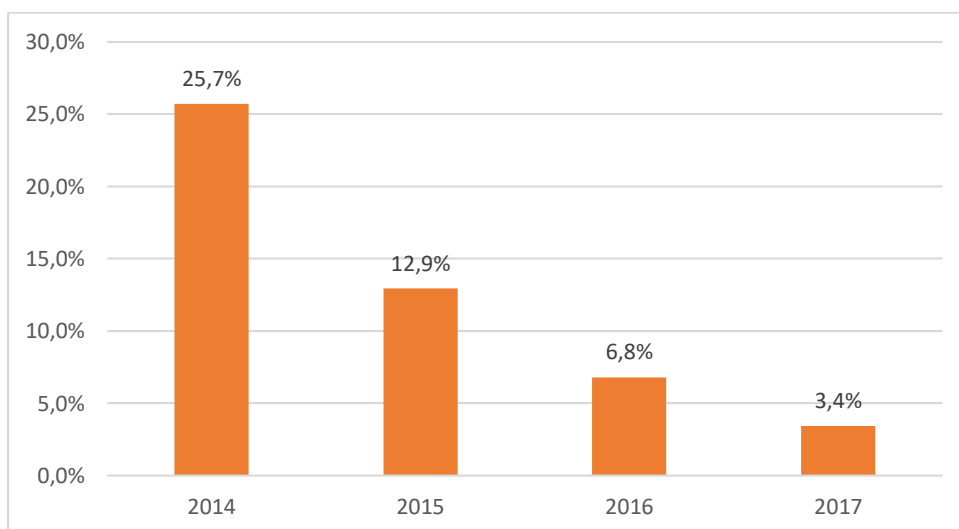
1.1.3. Inicios de Bancos Pymes en Bolivia

El Banco Pyme Ecofuturo inicio sus operaciones en junio de 1999 como fondo financiero privado, el 2014, ASFI, emitió una resolución en la que se establecía la transformación de Eco Futuro a Banco Pyme Ecofuturo, lo que permitió que diversificara la gama de productos financieros.

Desde el 2014 al 2017, el Banco Pyme Ecofuturo tuvo un crecimiento con respecto a la cartera de:

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO CARTERA BANCO PYME ECOFUTURO (2014 AL 2017)



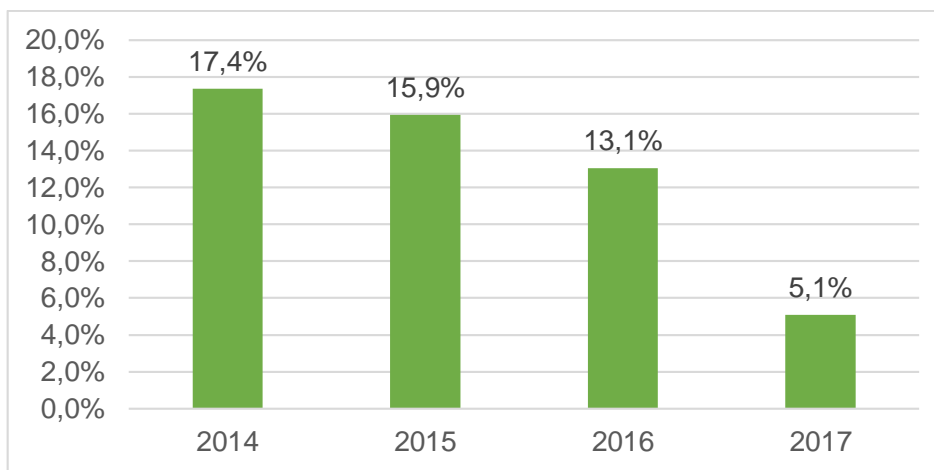
FUENTE: Elaboración propia con datos de memorial de Banco Pyme Ecofuturo 2017

En la gráfica se puede observar que una vez que se ajustan a la nueva Ley 393 de Servicios Financieros, ha existido un crecimiento del 25.7%, sin embargo, se observa una baja en el crecimiento porque el Banco Pyme Ecofuturo se fue especializando más en los créditos pequeños, porque una vez que se constituyó como Banco Pyme tuvo acceso a una gama de productos más amplia. (Banco Pyme Ecofuturo S.A., 2018)

El Banco de la Comunidad inicio sus operaciones en 1996 bajo la denominación de Fondo Financiero Privado (FFP), sin embargo, según ASFI, el 2014 se constituyó como Banco Pyme de la comunidad, lo que permitió que se diversificara su gama de productos financieros.

Desde el 2014 al 2017, el Banco Pyme Ecofuturo tuvo un crecimiento con respecto a la cartera de:

GRÁFICO 3
CRECIMIENTO CARTERA BANCO PYME DE LA COMUNIDAD S.A. (2014 AL 2016)



FUENTE: Elaboración propia, con datos de memorial del Banco Pyme de la Comunidad S.A. 2017

En la gráfica se puede observar que una vez que se ajustan a la nueva Ley 393 de Servicios Financieros, hubo un crecimiento del 17.4%, pero también se puede observar que ha tenido una baja en el crecimiento, esto se debe a que el Banco se especializo más en los créditos pequeños, al igual que el Banco Pyme Ecofuturo, porque tuvo un acceso a una gama de productos más amplia. (Banco Pyme de la Comunidad S.A., 2018).

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Descripción problema

En el mercado de Cochabamba – Bolivia, existen un sin fin de entidades dedicadas a otorgar microcréditos a pequeñas y medianas empresas, pero solo dos se especializan en dicho producto o servicio, ambas reguladas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) y son las siguientes:

TABLA 1
ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADAS EN MICROCRÉDITOS REGULADOS POR ASFI

Bancos PyMe		Oficina Central	Cobertura por departamentos								
			Chuquisa	La Paz	Cochaba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa	Beni	Pando
1	De la Comunidad S.A.	Cochabamba		X	x					x	
2	Ecofuturo S.A.	La Paz	x	X	x	x	x	x	x	x	x

Fuente: Datos de ASFI 2018

Existen otras entidades que realizan la misma actividad, otorgar microcréditos, pero no están reguladas en ASFI que son:

TABLA 2
ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA NO REGULADAS POR ASFI

Entidades de intermediación financiera no reguladas por ASFI		
Denominación	Oficina	Ubicación
Efectivo	Cercado	Calama y Nataniel Aguirre
Amigo S.A.	Cercado	Nataniel Aguirre casi Aroma
Credisol	Cercado	Av. Independencia
Porvenir	Cercado	Antezana casi Aroma
Prestamos por oro	Cercado	España y Bolívar
Credicash	Cercado	Calama y San Martin
Super Fasil	Cercado	Ayacucho
Dinero Inmediato	Cercado	Ayacucho y Bolívar
Crece IDF	Cercado	Ayacucho

Fuente: Elaboración propia 2018

Estas entidades se encuentran en el mercado y cuentan con cuotas de participación con respecto a los microempresarios, la diferencia se encuentra en las tasas de interés que cobran, el monto máximo que las mismas están dispuestas a otorgar y al tipo de fuente alternativa de repago.

A reporte de la ASFI existen un total de 2.609 cuentas de ahorro entre US\$ 501 y US\$ 1,000, este dato permite determinar el mercado objetivo. se tomara en cuenta este dato ya que ASFI no cuenta con datos de números de créditos.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existirá la oportunidad de mercado para la apertura y el funcionamiento de una entidad de intermediación financiera especializada en servicios financieros y microcréditos en la provincia Cercado del departamento de Cochabamba?

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Elaborar un plan de negocios para la apertura y funcionamiento de una entidad de intermediación financiera especializada en microcréditos en la Provincia Cercado del Departamento de Cochabamba.

1.4.2. Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que determine la oferta y demanda de adquisición de créditos en la provincia Cercado del departamento de Cochabamba.
- Organizar la estructura técnica, jurídica-administrativa para la Entidad de Intermediación Financiera.
- Ejecutar un estudio económico financiero de la Entidad de Intermediación Financiera, para así llevar a cabo el plan de negocio.
- Proponer un plan de marketing para la entidad de intermediación financiera especializada en microcréditos y de esta manera posesionarla en el mercado de la provincia Cercado del departamento de Cochabamba.

1.5. JUSTIFICACIÓN

El presente plan de negocio pretende establecer una Entidad de Intermediación Financiera dedicada a otorgar microcréditos a las pequeñas y medianas empresas.

Cochabamba se cuenta con 2 Entidades de Intermediación Financiera especializada en microcréditos que están reguladas por ASFI, que son el Banco PyMe de la Comunidad, que consta con dos regionales a nivel nacional, y el Banco PyMe Ecofuturo, donde las regionales abarcan a todos los departamentos de Bolivia.

Cochabamba es un centro de actividad comercial enorme ya que se encuentra en un punto estratégico de Bolivia.

Según datos históricos (actividad especializada en microcréditos no regulada) los ingresos que se generan (gráfico adjunto), en un mes es rentable, ya que se llega a generar un total de \$us4.175 mensualmente con un total de 10 clientes, y un capital aproximado de \$us 135.500.

La apertura de la Entidad e Intermediación Financiera especializada en microcréditos se presenta como una oportunidad en el mercado para su funcionamiento en función de los datos encontrados, además de que se va a dejar de pertenecer en el mercado informal para entrar al mercado formal que está regulado por la autoridad de sistema financiero (ASFI).

TABLA 3
INGRESOS PERCIBIDOS POR ACTIVIDAD NO REGULADA

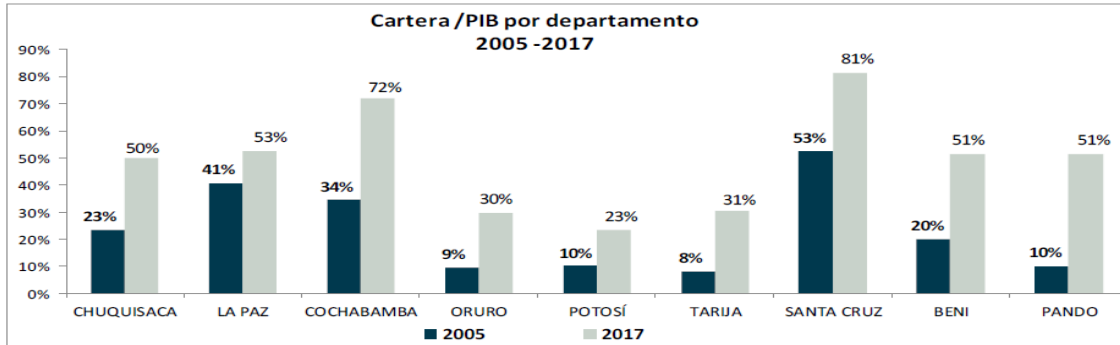
N°	Cliente	Monto		Tipo De Interés	Amortización		Total
		En Dólares (\$us)	Plazo		En Dólares (\$us)	Meses	
1	Ever	50.000	Mensual	3,00%	1.500	6	9.000
2	Jorge	25.000	Mensual	3,00%	750	6	4.500
3	Oscar	20.000	Mensual	3,00%	600	6	3.600
4	Ruben	15.000	Mensual	3,00%	450	6	2.700
5	Ronal	14.000	Mensual	3,00%	420	6	2.520
6	Adán	4.000	Mensual	4,00%	160	6	960
7	Alberto	3.000	Mensual	4,00%	120	6	720
8	Miriam	2.000	Mensual	4,00%	80	6	480
9	Máxima	1.500	Mensual	4,00%	60	6	360
10	Henry	1.000	Mensual	3,50%	35	6	210
Total		135.500			4.175		25.050

Fuente: Elaboración propia 2018, (con datos históricos de actividad no regulada)

Los ingresos que se presentan en la siguiente tabla con respecto a créditos otorgados a comerciantes del centro comercial molino “El Gallo” alcanzan a \$us 25.050 (10 clientes), durante seis meses de crédito. Esto significa que la actividad de Intermediación Financiera no regulada genera ingresos importantes, al mismo tiempo nos lleva a concluir que otorgar créditos a unidades micro empresariales se convierten en una oportunidad de mercado. Mercado que actualmente no se encuentra satisfecho.

GRÁFICO 4

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A NIVEL DEPARTAMENTAL



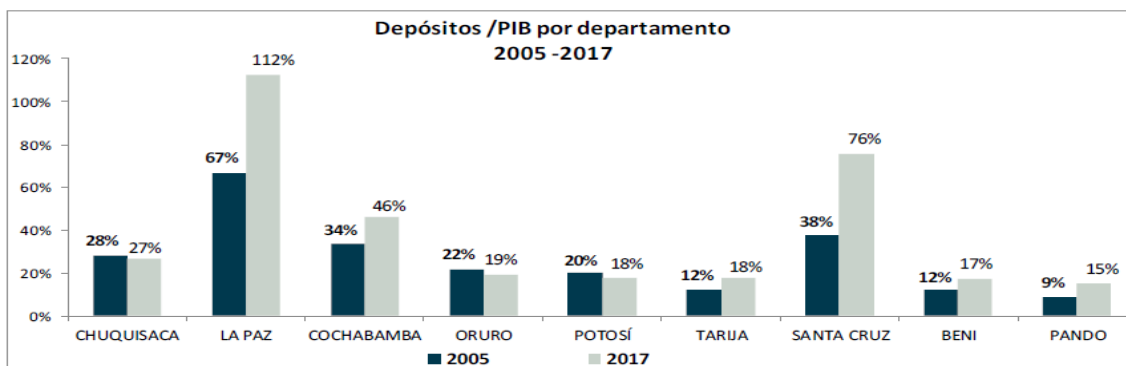
FUENTE: Datos de ASFI 2018

Según datos de ASFI, en el gráfico se puede observar el crecimiento de cartera/PIB de los últimos 12 años a nivel departamental, donde hubo un crecimiento del 111,7%.

$$C\% = \frac{DF-DI}{DI} \quad C\% = \frac{72-34}{34} = 111,7\%$$

GRÁFICO 5

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA DE LOS DEPÓSITOS A NIVEL DEPARTAMENTAL



FUENTE: Datos de ASFI 2018

Según datos de ASFI, en el gráfico se puede observar el crecimiento de depósitos/PIB de los últimos 12 años, donde hubo un crecimiento del 35,3%.

$$C\% = \frac{DF-DI}{DI} \quad C\% = \frac{46-34}{34} = 35,3\%$$

El ministro de economía y finanzas públicas aseguró que en los primeros meses de la gestión del 2017, los sectores de la minería, la construcción y los servicios financieros, están potenciando el crecimiento del país, estos mismos están en un buen ritmo a comparación de la gestión anterior. (EL DEBER, 2017), la evolución de la cartera de créditos y ahorros, según datos de la ASFI, muestra que esa tendencia se mantiene, ratificando la oportunidad de mercado para “BANCO PYME FAST CREDIT S.A.”.

La empresa generará empleos directos e indirectos, ofreciéndoles a los mismos un salario que permita mejores condiciones de vida.

El presente trabajo va a adecuar la teoría del marketing para la apertura de una institución de intermediación financiera especializada en microcréditos.

El trabajo plantea soluciones a los problemas expuestos anteriormente, y a la vez poner en práctica los conocimientos adquiridos y a la vez ganar experiencia en la planificación, desarrollo y control del proyecto.

1.6. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

1.6.1. Delimitación temporal

El presente trabajo de investigación se inició el mes de marzo del 2018 y la expectativa de conclusión es en junio del 2019.

1.6.2. Delimitación espacial

El presente trabajo de investigación se realizó en la Provincia de Cercado del Departamento de Cochabamba.

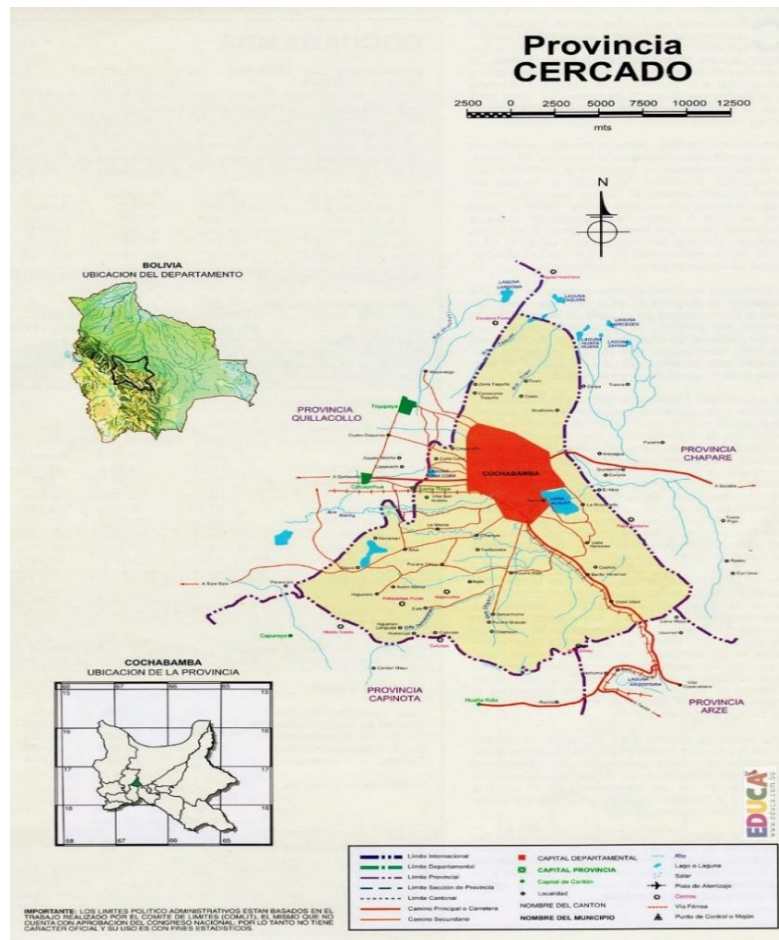
CAPÍTULO II

2. MARCO SITUACIONAL

2.1. REFERENCIA GEOGRÁFICA

GRÁFICO 6

MAPA DE LA PROVINCIA CERCADO COCHABAMBA



Fuente: www.educa.com.bo/

El gráfico 1 muestra el mapa físico geográfico de la provincia Cercado.

La Provincia Cercado de Cochabamba limita al norte con la cumbre del cerro Cuturipa de la Cordillera del Tunari, al sur con la pampa, al este con la cumbre del cerro Zalo, laguna Wara hasta su desembocadura con el río Rocha y al oeste con la quebrada Taquiña desde los cerros santa rosa. Consta con una extensión de 391 km² con una altitud de 2400 a 2900 msnm con una población de 633.568 habitantes.

El casco viejo que pertenece al distrito 10 de la Provincia Cercado, corresponde al centro histórico de la ciudad, este distrito tiene a la mayoría de las entidades administrativas de la ciudad e incluso del departamento, están localizadas la Honorable Alcaldía Municipal del Cercado y la Gobernación departamental, como también el tribunal departamental de justicia. El distrito 10 corresponde a la zona más antigua de la ciudad y desde la cual se ha ido expandiendo la población hacia el resto del valle.

El distrito 10 tiene una extensión de 481 Ha, es decir, 4,81 Km² (aproximadamente 1,23 %) de la superficie municipal y se localiza exactamente en el centro del municipio. Sus límites son al norte y al oeste el cause del Rio Rocha; al este la Av. Oquendo- Av. Republica- Av. Pulacayo - Av. Barrientos; y al sur la Av. Sajama detrás de la colina de San Sebastián.

El distrito 10 pertenece a la comuna (sub alcaldía) Adela Zamudio junto con los distritos 11 y 12, formando entre los 3 distritos el “centro de la ciudad” y la zona residencial norte. El distrito 10 esta subdividido en 11 organizaciones territoriales de base (OTB’S) que son:

- Parque del niño
- Cobija
- Santa Teresa
- Barba de Padilla
- Central Santa Aria
- Centro histórico
- Gerónimo de Osorio
- Bartolomé Guzmán
- Villa Coronilla
- Barrio San Antonio
- Alejo Calatayud

El uso del suelo en el distrito 10 es casi enteramente urbano intensivo, con la excepción de las áreas verdes que comprende, siendo éstas principalmente el Parque del Niño, Parque Vial, Colina de San Sebastián, Paseo del Prado y las pequeñas plazas y plazuelas esparcidas por el distrito. Los dos principales patrones de ocupación del suelo

son el perimetral (edificaciones de menos de dos plantas organizadas en torno a patios) y de bloque (edificaciones en altura, sobre rasante y sin retiros laterales). El distrito 10 es una zona poli funcional de residencia y actividad económica. Con el pasar de los años, ha incrementado significativamente el área de servicios, desplazando residencias principalmente por comercios. También se encuentra en el distrito la Zona de Conservación del Patrimonio Histórico, centro de actividad cultural y turística.

En el casco viejo se encuentran las siguientes entidades de intermediación financiera (Bancos), cooperativas y entidades de intermediación financiera no reguladas:

TABLA 4
ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA REGULADAS Y NO REGULADAS

Entidades de Intermediación Financiera reguladas	Cooperativas	Entidades de intermediación financiera no regulada
Banco Bisa	Cooperativa San Martín de Porres	Efectivo
Banco Fortaleza	Cooperativa Loyola Jordan	Amigo S.A.
Banco Unión	Cooperativa de Ahorro y Crédito Hospicio Ltda	CrediSol
Banco de Crédito	Cooperativa Pio "X"	Porvenir
BCP	Cooperativa Jesús Nazareno	Prestamos por oro
Banco Mercantil Santa Cruz	Cooperativa San Pedro	Credicash
Fubode		Super Fasil
Banco Sol		Dinero Inmediato
Banco Ganadero		Creceer IDF
Banco Fassil		
Banco Prodem S.A		
Banco Económico		
Banco Nacional de Bolivia		
Mutual la Promotora		
Banco PYME De La Comunidad		
Banco PYME Eco Futuro		
Safi Fortaleza		

Fuente: Elaboración propia 2018, con datos de ASFI

2.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

TABLA 5
MATRIZ GIBSON - BROWN

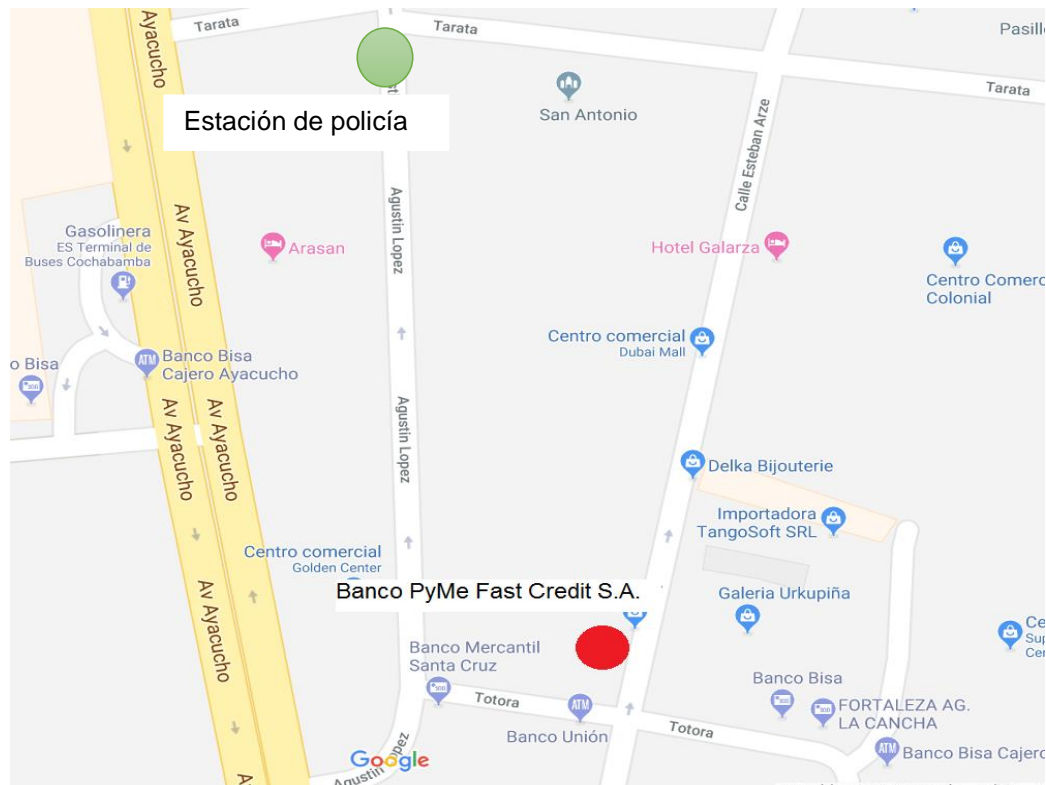
Criterio para la microlocalización							
Dirección	Seguridad		Transporte		Infraestructura		TOTAL
	0,5	0,2	0,3				
Esteban Arce	3	1,5	4	0,8	4	1,2	3,5
Nataniel Aguirre	4	2	2	0,4	3	0,9	3,3
Totora	3	1,5	2	0,4	3	0,9	2,8

FUENTE: Elaboración propia 2018

Según los criterios de calificación de seguridad, transporte e infraestructura, se puede observar que la calle Esteban Arce obtuvo la mayor calificación, determinando, que ese punto es el más adecuado para ubicar a la Entidad de Intermediación Financiera.

GRÁFICO 7

LOCALIZACIÓN DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN MICROCRÉDITOS



Fuente: (Google maps, 2018)

La Entidad de Intermediación Financiera (EIF) especializada en microcréditos va a estar ubicada en el distrito 10 en la calle Esteban Arce entre Tarata y Totorá N°1384 , se situara en este punto ya que se cuenta con todos los servicios básicos para la empresa, existe una buena fluctuación de personas, además que el sector es una zona comercial ya que se encuentran un sinfín de centros comerciales de venta de computadoras e impresoras, el Centro Comercial Molino “El Gallo”, el mercado popular la Pampa, Fidel Aranibal, mercado La Paz y por último se encuentra la terminal de buses.

En el sector existirá competencia que serán las entidades de intermediación financiera que se encuentran por el sector, pero la empresa ofrecerá una atención personalizada, ambientes cómodos, seguridad, comodidad y rapidez en la atención a los clientes al momento en que realicen sus respectivas operaciones.

Es una zona comercial, además que existe una diversidad de líneas de transporte las cuales son las siguientes:

- Línea de transporte A
- Línea de transporte E
- Línea de transporte I
- Línea de transporte 3v
- Línea de transporte 9
- Taxi Trufi 104
- Taxi Trufi 112
- Taxi Trufi 115
- Trufi 2
- Trufi 10
- Trufi 35
- Trufi 51

Las cuales ayudan a que la Entidad de Intermediación Financiera sea más conocida por la zona, también consta con un punto de parqueo y este les dará la facilidad a los clientes de estacionar sus vehículos sin ningún inconveniente y por ultimo consta de un punto policial el cual dará más seguridad a los clientes y a la Entidad de Intermediación Financiera

CAPÍTULO III

3. MARCO TEÓRICO

3.1. EMPRESA

Para (Chiavetano: 4) La empresa “es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”

Así también (Pallares Zoilo, 2005: 41) La empresa se la puede considerar como “un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios enmarcados en un objeto social determinado”.

3.1.1. Empresa familiar

Es aquella en la que la familia posee una participación accionarial suficiente para ejercer el control y/o tiene representación suficiente en los órganos de gobierno como para influir en la gestión del día a día”. (Dominguez, 2012)

Para (Longecker, Moore, Petty, & Palich, 2010: 122) Una empresa familiar se define como aquella de la que son propietarios dos o más miembros de la misma familia o que operan juntos o en sucesión.

3.1.2. Empresa de servicios

Son aquellas actividades económicas organizadas para la prestación y venta de un servicio, de acuerdo a la clasificación de las actividades económicas establecida por la economía clásica, las empresas de servicios conforman el sector terciario de la economía. (Actualicese, 2014)

3.1.3. Características de medianas y pequeñas empresas (MYPES)

Según (Ramiro, 2015) Las principales características de Mypes son:

- Bajo nivel de formación de RR.HH.
- Bajo nivel de productividad - (bajos salarios).

- Estructura organizacional familiar y plana.
- No existe división y especialización del trabajo.
- No existe protección ni seguridad del trabajo.
- Escasa infraestructura productiva.
- Inseguridad en el acceso a tierra.
- Dificultad en el acceso a recursos naturales.
- Escasa inversión.
- Difícil acceso a financiamiento.
- Rezago tecnológico.
- Uso intensivo de mano de obra.
- Escaso o nulo registro contable.
- Volúmenes de producción limitados.
- Pocos años de vida.
- Desconocimiento de mercados internos y externos.

3.1.4. Características de pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Según (Dorado, 2006) Las principales características de las Pymes son:

- Son manejadas por sus propietarios y entorno familiar.
- Tiene como máximo de 11 a 50 empleados.
- Son unidades económicas familiares.
- Combinan los recursos humanos entre familiares y personas ajenas.
- El valor de sus ventas anuales llega hasta \$us. 1,200,000.
- El valor de sus activos no supera los \$us. 100,000.
- Pueden lograr niveles de ahorro.
- Las finanzas del negocio están registradas contablemente.
- Tienen acceso al sistema bancario y a los servicios no financieros.
- Su capacidad técnica y de gestión es limitada.
- Tienen cierto conocimiento de herramientas de gestión.

- Generalmente estas unidades económicas son atomizadas.
- Existe división de funciones en su organización.
- Cuentan con infraestructura productiva relativamente aceptable y está diferenciada de su hábitat familiar.
- Adaptación rápida a la coyuntura económica.

3.2. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Según (Arcia, 2011) la intermediación financiera:

Es una actividad que consiste en captar dinero u otros recursos del público en general y colocarlo a terceros. Es la actividad típica de los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de ahorro. Implica dos operaciones: las pasivas, que son las de captación de los recursos, y las operaciones activas, que son las de entrega de dichos recursos a los terceros.

De acuerdo con (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 270) Intermediación financiera “es la actividad habitual de captar recursos, bajo cualquier modalidad, para su colocación conjunta con el capital de la entidad financiera, en forma de créditos e inversiones propias del giro”.

3.2.1. Entidad de intermediación financiera

Según (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 270) la intermediación financiera es “Persona jurídica radicada en el país, autorizada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, cuyo objeto social es la intermediación financiera y la prestación de servicios complementarios”.

3.2.2. Préstamo

Según (Pérez Porto & Ana, 2009) en un préstamo:

El banco pone a disposición de un cliente una cantidad fija de dinero, la cual deberá ser devuelta en un lapso de tiempo determinado, junto a unos intereses también pausados previamente. Se trata de una operación que se realiza a medio o largo plazo y que se va

amortizando en cuotas regulares que pueden ser de tipo mensual, trimestral, semestral o anual.

3.2.3. Crédito

Según (Pérez Porto & Ana, 2009) en un crédito:

El banco ofrece al cliente una cuenta de crédito, en el cual el cliente podrá acceder a la cantidad que necesite (habiendo una cantidad máxima determinada en el contrato). En general la forma en la que el cliente paga dicho crédito es de forma regular cuando el banco le hace llegar la liquidación por el dinero utilizado, a lo que se le suman los gastos e intereses impuestos por la entidad.

De acuerdo con (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 267) El Crédito

Es todo activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante el cual la Entidad de Intermediación Financiera, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantizar frente a terceros el cumplimiento de las obligaciones contraída por sus clientes.

3.2.4. Microcrédito

El microcrédito es un tipo de préstamo basado en conceder dinero a personas que tienen una idea de negocio viable pero que no disponen de avales y que, por tanto, son excluidas de los bancos tradicionales. Son préstamos de corta duración y cuantías no muy elevadas. (Gil, 2016)

Según (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 270) el microcrédito es: “Es el crédito a personas con actividades de auto- empleo, microempresas y pequeñas unidades económicas, con la aplicación de tecnologías crediticias especializadas para este tipo de clientes y cuya fuente de repago son los ingresos generados por dichas actividades.

3.2.5. Activo financiero

Para (Krugman & Wells, 2007: 222) “Un activo financiero es un título por el cual el comprador de dicho título adquiere el derecho a recibir un ingreso futuro de parte del vendedor”.

Un activo financiero es un instrumento financiero que otorga a su comprador el derecho a recibir ingresos futuros por parte del vendedor, es decir, es un derecho sobre los activos reales del emisor y el efectivo que generen. (Arias, 2017)

3.2.6. Pasivo financiero

Un pasivo financiero es toda obligación, deuda o compromiso de pago en un plazo exigible determinado, que puede ser en el corto, medio y largo plazo. (Burguillo, Economipedia, 2017)

3.2.7. Tasa de interés

Para (Ortíz Soto, 2001: 127) tasa de interés se define como “el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse o pagarse por pagar o pedir prestado”.

La tasa de interés es definida como el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo. (González, 2014)

3.2.8. Plazo de amortización

Para (Palacios Gomero, 2006: 103) El plazo de amortización “consiste en extinguir una deuda o préstamo recibido. Dado que esta operación se efectúa después de un tiempo o durante un lapso predeterminado, debe considerarse un interés a favor del acreedor”.

Período establecido para la devolución total del préstamo. El más adecuado debe ser aquel que permita pagar las cuotas cómodamente, por lo que debe elegirse siempre en función de la capacidad de pago. (Más, 2015)

3.2.9. Cartera de créditos

Es el conjunto de documentos que amparan los activos financieros o las operaciones de financiamiento hacia un tercero y que el tenedor de dichos documentos o cartera se reserva el derecho de hacer valer las obligaciones estipuladas. (Jesus, 2015)

3.2.10. Garantía

Acción que una persona, una empresa o comercio despliegan con el objeto de afianzar aquello que se haya estipulado oportunamente en un compromiso contractual. (Ucha, 2009)

Según (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 269) La garantía son: “Bienes o derechos propios proveniente de terceros entregados por el deudor de una operación crediticia a la Entidad de Intermediación Financiera acreedora, para respaldar la cancelación de su crédito y cubrir el riesgo de un eventual incumplimiento de la obligación”.

3.2.11. Amortización

Es cuando se distribuye un valor o un costo en determinado período de tiempo, a menudo con el propósito de reducir el impacto del mismo en la economía general. (Bembibre, 2009)

3.2.12. Crédito: capital de trabajo

Son créditos que ayudan con las necesidades estacionales de liquidez que pueda requerir un negocio. Con este crédito se puede financiar cuentas por cobrar, importaciones, compra de mercadería u operaciones de pre y post embarque. (Banco Mercantil Santa Cruz, 2018)

3.2.13. Crédito: capital de inversión

Son créditos destinados a financiar los requerimientos de inversión, tales como compra o ampliación de infraestructura, adquisición de nueva tecnología en cuanto a maquinaria y equipamiento. (Banco Unión)

3.2.14. Crédito: vivienda social

El Crédito de Vivienda de Interés Social está destinado a aquellas personas que desean adquirir una única vivienda con los siguientes fines: compra, construcción, ampliación, remodelación, refacción de vivienda y anticrético. (Mercantil Santa Cruz)

3.2.15. Crédito: Consumo

Se trata de un préstamo que se otorga para comprar un bien o servicio de uso personal con el fin de cubrir una necesidad en plazos determinados. (Crédito Real MX, 2014)

3.2.16. Spread bancario

Según (Escobar Gallo & Cuartas Mejía, 2006: 434) “Es el costo de la intermediación financiera. O es también la diferencia que existe entre la tasa de interés activa y la tasa de interés pasiva, esto es, la diferencia, entre lo que el banco cobra por los préstamos que otorga y lo que paga por los depósitos que recibe”.

El spread bancario es la diferencia entre los tipos de interés de los activos y los pasivos. Por ejemplo, el spread a los bancos, es la diferencia entre la tasa de colocación y captación, y el spread soberano o riesgo país. (Broseta, 2017)

3.2.17. Casa de cambio

Una casa de cambio u oficina de cambio es un intermediario financiero cuyos clientes cambian una divisa por otra. Aunque originalmente francés, el término oficina de cambio es ampliamente utilizado en toda Europa. También es común encontrar un letrero que la identifique indicando intercambio o cambio. (Enciclopedia Financiera)

Según (Ley N°393 Servicios Financieros, 2013: 270) la casa de cambio es: “Persona jurídica que realiza en firma habitual operaciones de cambio de moneda extranjera”.

3.2.18. Tipo de cambio

Para (Ortíz Soto, 2001: 163) El tipo de cambio se define como la cantidad de moneda extranjera que se puede obtener por unidad de moneda local.

Es la asociación cambiaria que se puede establecer entre dos monedas de distintas naciones...el tipo de cambio señala cuánta plata puedo adquirir con divisas de otro país. (Porto & Merin, 2009)

3.2.19. Política monetaria

La política monetaria es el proceso por el cual el gobierno, el Banco Central o la autoridad monetaria de un país controlan la oferta monetaria y los tipos de interés o coste de dinero con el fin de lograr un conjunto de objetivos orientados hacia el crecimiento y la estabilidad de la economía. La teoría monetaria se desarrolló con el fin de ofrecer información sobre cómo diseñar una política monetaria óptima. (Enciclopedia Financiera)

3.2.20. Banco Central de Bolivia (BCB)

Según (Banco Central de Bolivia, 2011) El Banco Central de Bolivia es:

Es una institución de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propio. En el marco de la política económica del Estado, es función del Banco Central de Bolivia mantener la estabilidad del poder adquisitivo interno de la moneda, para contribuir al desarrollo económico y social.

3.2.21. Autoridad de Sistema Financiero (ASFI)

Según (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, 2018) Autoridad del Sistema Financiero (ASFI) es:

Una institución de derecho público y de duración indefinida, con personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía de gestión administrativa, financiera, legal y técnica, con jurisdicción, competencia y estructura de alcance nacional, bajo tuición del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y sujeta a control social.

3.3. MARKETING

Según (Kotler & Armstrong, 2013) El marketing es un proceso social y directivo mediante el que los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de valor con los demás.

3.3.1. Marketing estratégico

Según (Martinez Garcia, Ruiz Moya, & Escrivá Monzo, 2014: 10) El marketing estratégico “trata de diseñar una oferta que sea capaz de satisfacer los deseos actuales, así como anticiparse a los deseos futuros de los clientes. Implica una investigación permanente del mercado, así como el desarrollo de nuevos productos y servicios”.

Para (Espinosa, MARKETING ESTRATEGICO: CONCEPTO, FUNCIONES Y EJEMPLOS, 2016) El marketing estratégico “es una metodología de análisis y conocimiento del mercado, con el objetivo de detectar oportunidades que ayuden a la empresa a satisfacer las necesidades de los consumidores de una forma más óptima y eficiente, que el resto de competidores”.

3.3.2. Marketing mix

Según (García, Moya, & Monzó, 2014) Es un conjunto de herramientas que debe combinar la dirección del marketing para conseguir los objetivos previstos y se materializa en cuatro instrumentos: producto, precio, distribución y comunicación.

Para (Espinosa, Marketing Mix, 2014) El marketing mix “es uno de los elementos clásicos del marketing,(...) el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación”.

3.4. COMERCIALIZACIÓN

Para (Rivadeneira, 2012) La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

3.4.1. Canales de distribución

Para (Kotler & Armstrong, 2013: 293) “Son un conjunto de organizaciones interdependientes que ayudan a que un producto o servicio esté disponible para su uso o consumo por el consumidor o el usuario empresarial”.

3.4.2. Canales de comercialización

Según (Franco Fernandez Sanchez, 2011) “Son el medio por el cual un producto o servicio al consumidor o cliente final”.

Así también (Stern, El-Ansary, Coughlan, & Cruz, 1999) “Son un conjunto de organizaciones interdependientes que intervienen en el proceso por el cual un producto o servicio está disponible para el consumo”.

3.5. PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO

Para (FERRELL, 2012) El plan de marketing estratégico, se enfoca en la planificación táctica y el desarrollo de un plan de marketing:

Planificación táctica: Trata de mercados específicos o segmentos de mercado y el desarrollo de programas de marketing que satisfagan las necesidades de los clientes en esos mercados.

El plan de marketing: Proporciona la descripción de como la organización combinará el producto, la fijación de precios, a la distribución y las decisiones de promoción para crear una oferta que resulte atractiva a los clientes.

3.5.1. Plan de negocios

Para (Almoguera, 2006) Es un documento desarrollado por los emprendedores del proyecto donde se analizan los diferentes factores y objetivos de todas las áreas que van a intervenir en la puesta en marcha de una empresa.

Así también (LONGENECKER, 2010) Define el plan de negocio como un plan de negocios es un documento en el que se expone la idea básica de una iniciativa de negocios y que incluye descripciones de donde se encuentra ahora, hacia donde desea ir y como pretende llegar allí. Las características de un plan de negocios es la siguiente:

- Describe las ventas competitivas sostenibles.
- Centrado en el cliente.
- Define claramente el mercado, competidores y proveedores.
- Estimaciones y pronósticos creíbles de ventas y costos.
- Identifica el financiamiento requerido.
- Identifica los riesgos potenciales y acciones para atenuarlos.

3.6. ADMINISTRACIÓN

Para (Castro, Garcia del Junco, Martín Jimenez, & Periañez, 2001, : 4) La administración es el conjunto de las funciones o procesos básicos (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente, repercuten de forma positiva en la eficacia y eficiencia de la actividad realizada en la organización.

Así también (Maximiano, 2009) menciona que la administración es el proceso de tomar decisiones sobre los objetivos y la utilización de los recursos. Abarca cinco tipos principales de decisiones, llamadas también procesos o funciones: planeación, organización, liderazgo, dirección y control

3.6.1. Organigrama

Según (Fleitman, 2000, pág. 246) El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y asesoría.

Es un esquema de la organización de una empresa, entidad o de una actividad... también se utiliza para nombrar a la representación gráfica de las operaciones que se realizan en el marco de un proceso industrial o informático. (Porto & Merin, 2009)

3.7. ANÁLISIS ECO-FINANCIERO

Según (Camara Santa Cruz Tenerife, 2014) El análisis financiero “consiste en evaluar la situación económica financiera actual de la empresa y proyectar su futuro. En definitiva, enjuiciar la gestión empresarial de la unidad económica para predecir su evolución futura y poder tomar decisiones con la menor incertidumbre”.

Para (EcuRed, 2011) “Es una aplicación de un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas en el momento oportuno”.

3.7.1. Balance general

Según (EcuRed, 2011) el balance general es un:

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.

Para (Emprendepyme, 2016) el balance general es” el estado financiero que muestra los activos, pasivos y el patrimonio neto de una empresa a una fecha determinada.

3.7.2. Estado de pérdidas y ganancias

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. (EcuRed, 2011)

Para (Emprendepyme, 2016) el estado de pérdidas y ganancias es "un documento en el cual se muestran de manera detallada y minuciosa todos los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida que se genera en una empresa durante un periodo determinado".

3.7.3. Flujo de caja

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado. (Kiziryan)

Según (Moreno, 2010) "El flujo de caja es un informe que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un periodo dado".

3.7.4. Indicador o ratio financiero

Son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa. (Crece negocios , 2012)

3.7.5. Valor actual neto (VAN)

Según (Economico, 2010: 137) El Valor Actual Neto calcula los costos y beneficios a lo largo de la vida se trasladan en el tiempo al inicio de la inversión. Esto se hace descontando todos los flujos de caja de nuevo al principio de la inversión con un tipo de interés establecido.

Así también (GRAGEDA, 2016) El Van mide la rentabilidad absoluta del proyecto, cuantifica el excedente actualizado del proyecto empresarial. Su cálculo se realiza mediante la suma de los valores de caja flujo de caja actualizados a intereses compuestos en función de un tipo de interés determinado.

$$VAN = -Cf_0 + Cf_1 * (1 + i)^{-1} + Cf_2 * (1 + i)^{-2} + \dots + Cf_n * (1 + i)^{-n}$$

Donde:

Cf_0 =Es el desembolso inicial

Cf_1, Cf_2, \dots, Cf_n =Son flujos de cajas de cada periodo

N= Vida esperada del proyecto

I= Tasa de descuento

3.7.6. Tasa interna de retorno (TIR)

Es el promedio geométrico de los rendimientos esperados futuros de una inversión, y que implica el supuesto de una oportunidad para re-invertir. (Economía nivel usuario , 2013)

(GRAGEDA, 2016) La tasa de retorno mide la rentabilidad relativa del proyecto, osea es la tasa que obtiene los recursos o el dinero que permanece invertido en el proyecto

Para determinar la TIR se toma en cuenta la siguiente formula:

$$TIR = VAN = -Cf_0 + Cf_1 * (1 + i)^{-1} + Cf_2 * (1 + i)^{-2} + \dots + Cf_n * (1 + i)^{-n}$$

3.7.7. Periodo de recuperación (PRI)

Para (De Molina , 2017) El periodo de recuperación de la inversión es un indicador que mide cuanto tiempo se recuperara el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial.

3.7.8. Costo Beneficio C/B

Según el texto guía de presupuestos (Flores, 2017: 42)

El costo beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos donde los beneficios superan el costo son exitosos, caso contrario fracasan.

CAPÍTULO IV

4. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

4.1.1. Enfoque metodológico cuantitativo

En la investigación se utilizó el enfoque cuantitativo porque permite analizar la realidad objetiva a través de la recolección de datos con base a las mediciones numéricas y análisis estadísticos para determinar patrones de comportamiento.

4.1.2. Enfoque metodológico cualitativo

Se realizó el enfoque cualitativo porque la investigación requiere de datos no cuantificables numéricamente, esto se debe a que en la recolección de datos se estableció una estrecha relación entre el entrevistador y el entrevistado, sustrayendo sus experiencias e ideologías.

4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se utilizó es la investigación exploratoria ya que permitió explorar el mercado, en sus gustos, preferencias y oportunidades.

Se utilizó también el descriptivo porque permite conocer las características del mercado con respecto a la adquisición de créditos.

Paralelamente se realizó la investigación propositiva, porque los hallazgos de la investigación de mercado permitieron formular un plan de marketing de carácter estratégico para ingresar a dicho mercado.

4.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

El método que se aplicó en la investigación es el deductivo, el cual parte de un planteamiento general a lo específico, que se basaría en la recopilación de los datos, el ordenamiento y posterior análisis. También se aplicó el inductivo

4.4. FUENTES DE INFORMACIÓN

En la investigación se utilizará fuentes primarias y secundarias:

Las fuentes primarias contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más, son producto de una investigación.

Las fuentes primarias para poder obtener información fueron: Las entrevistas (ANEXOS), dirigidas a los gerentes de una entidad de intermediación financiera regulada por ASFI y entidades de intermediación financiera no reguladas, y las encuestas (ANEXOS).

Las fuentes secundarias consisten en compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas sobre un tema en específico, que facilita al acceso a las fuentes primarias.

Las fuentes secundarias que se consultaran son:

- La información que respalda la cantidad de personas que tienen con cuentas de ahorro, obtenida de la Autoridad del Sistema Financiero gestión 2015,
- Informes anuales obtenidos de la Autoridad del Sistema Financiero.
- Revisión bibliográfica de la Ley N°393 de servicios financieros y la Ley del Banco Central de Bolivia.

4.5. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Las técnicas que se utilizaron para la investigación son:

La encuesta: Sirvió para conocer opiniones, actitudes, creencias, condiciones de vida, entre otros.

La entrevista: Permitió entrevistar a un número de personas, captar manifestaciones subjetivas del entrevistado por su comportamiento en el momento de la entrevista.

4.6. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Los instrumentos que se utilizaron para la investigación son:

Cuestionario: Se utilizó para generar información cuantitativa.

Guía de entrevistas: se realizará 5 entrevistas a personas expertas en la actividad de otorgación de microcréditos, por medio de una serie de preguntas abiertas.

4.7. POBLACIÓN Y TAMAÑO DE MUESTRA

Para la investigación se tomaron los siguientes aspectos:

4.7.1. Características de la población

La población tiene las siguientes características:

- Personas con cuentas de ahorro.
- Personas con vivienda propia.
- Personas que jueguen pasanacos.
- Personas de 18 a 65 años que generan ingresos.
- Personas que desarrollan actividad económica por cuenta propia.

4.7.2. Población sujeta de estudio

- Personas con ahorros en entidades de intermediación financiera regulada Banco Pyme de Cochabamba. (ASFI)

4.8. TIPO DE MUESTREO

4.8.1. Muestreo no probabilístico

El tipo de muestreo que se utilizó para el proyecto es el no probabilístico porque no se tiene un registro de datos del total de créditos que se realizan en las Entidades de Intermediación Financiera especializada en microcréditos que nos sirvan para el estudio. La selección de la muestra se tomó en cuenta en función de la opinión experta.

4.8.1.1. Muestreo por conveniencia

El tipo de muestreo que se utilizó para el proyecto es el muestreo por conveniencia y la técnica de bola de nieve, el muestreo fue por conveniencia donde se seleccionó al sujeto de estudio con las características que se consideraron en población, y la técnica que se utilizó fue por bola de nieve donde el sujeto de estudio ayudó a encontrar a sujetos con características similares a los de ellos.

4.9. FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA

El tamaño de muestra se determinó a partir de los siguientes datos:

Formula:

$$n = \frac{Z^2 * N_p * P * (1 - P)}{(N_p - 1) * K^2 + Z^2 * P * (1 - P)}$$

Fuente: Formula de Laura Fisher población finita

n= Tamaño de la muestra

Z^2 = Nivel de confianza

N_p = Tamaño del universo

P=Probabilidad de éxito

K^2 = Error máximo admitido

(1-p) = probabilidad de fracaso

Sustitución:

Z^2 = 1,96

N_p = 1127

P =0,5

K^2 = 0,05

(1-p) = 0,5

$$n = \frac{Z^2 * N_p * P * (1 - P)}{(N_p - 1) * K^2 + Z^2 * P * (1 - P)}$$
$$n = \frac{1.96^2 * 2609 * 0.5 * (1 - 0.5)}{(2609 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}$$
$$n = \frac{1.407.900}{22.578.075}$$

$n = 287$ Encuestas

Las características de las personas encuestadas son los que cuentan con negocio propio, los cuales se encuentran en la calle Esteban Arce, los del Centro Comercial Molino “El gallo” y alrededor de la misma.

Las características de las personas entrevistadas son gerentes comerciales de Banco Sol, Banco Fie, Efectivo S.R.L., Siles y Asociados y a un experto en actividad no regulada.

4.10. CRITERIOS DE INCLUSIÓN

- Personas con cuentas de ahorro.
- Personas con vivienda propia.
- Personas que jueguen pasanacos.
- Personas de 18 a 65 años que generan ingresos.
- Personas que desarrollan actividad económica por cuenta propia.

4.11. CRITERIOS DE EXCLUSIÓN

- Personas menores de 18 años.
- Personas sin fuente laboral.

4.12. HERRAMIENTA DE TABULACIÓN

La herramienta que se utilizó para realizar la tabulación de las encuestas fue el programa SPSS, por la facilidad de uso, de comprensión y la eficiente forma de organizar los datos.

CAPÍTULO V

5. PRESENTACIÓN DE HALLAZGOS, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

5.1. ENTREVISTAS

Conclusión entrevista a Banco Fomento a Iniciativa Empresarial FIE: Lic. Miriam Medrano Gerente (ANEXO 1)

Conclusión

Como conclusión se obtiene que la ubicación de la institución debe ser estratégica como también debe ser cercana al mercado objetivo. Además, se puede observar que lo más recomendable es enfocarse al sector de servicios y comercio.

Conclusión entrevista a Banco Sol Banco Solidario S. A. Lic. Edgar Cuper Prado Terán Gerente (ANEXO 2)

Como conclusión se obtienen las pautas para organizar una entidad de intermediación financiera, además de las recomendaciones de tasa de interés, plazos, ubicación, etc.

Otro punto sería que no solo sería bueno abocarse a servicios y comercio, sino que también se debe abarcar el mercado agropecuario, pero la tasa de interés es más baja, aunque nos recomienda manejar una tasa alrededor del 15 a 16% para que la institución sea rentable.

Conclusión entrevista a Lic. Rosario del Carmen Maida – Gerente Propietaria de EFECTIVO S. R. L. (ANEXO 3)

Como conclusión se obtiene que existe una alta demanda de créditos en montos relativamente pequeños, es decir un mercado amplio, pero la institución se tiene que ceñir a la reglamentación de la ASFI, sin embargo, eso va a afectar a las utilidades vía impuestos. Con este proceso se puede ver que existe una gran cantidad de entidades no reguladas que son competencias directas en el microcrédito, pero ASFI está solicitando que todas se regularicen.

Conclusión entrevista a Dr. Leonardo Siles –: Gerente de Siles y Asociados (ANEXO 4)

Conclusión

Como conclusión se obtiene que a raíz de la larga trayectoria de trabajo de la institución Siles y Asociados, existe un mercado aún con potencial de crecimiento.

Conclusión entrevista a Sr. Ricardo Cadima Vidal (ANEXO 5)

Como conclusión se obtiene que existen dos sectores muy importantes, el cual va a ayudar a la ubicación de la institución, es el de comercio y servicio.

Conclusión general

Después de consultar a expertos sobre los diferentes puntos de vista y percepción, se determinó que la Entidad de Intermediación Financiera dedicada a microcréditos debe estar ubicada en un lugar donde exista una gran actividad económica.

En dicha área se focaliza y se centra los clientes potenciales.

Se recoge sugerencias, sobre la organización administrativa para una entidad dedicada a las microfinanzas.

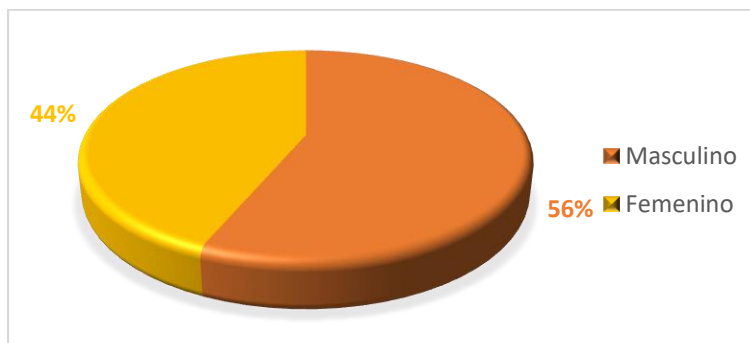
Que las tasas de interés deberían estar bordeando entre 15% a 16%, y el plazo recomendado, entre 24 a 60 meses.

Los créditos deben tener un respaldo, conocido como fuente alternativa de repago.

La recomendación del experto dirige a créditos especializados en el rubro del comercio.

5.2. ANÁLISIS DE ENCUESTAS

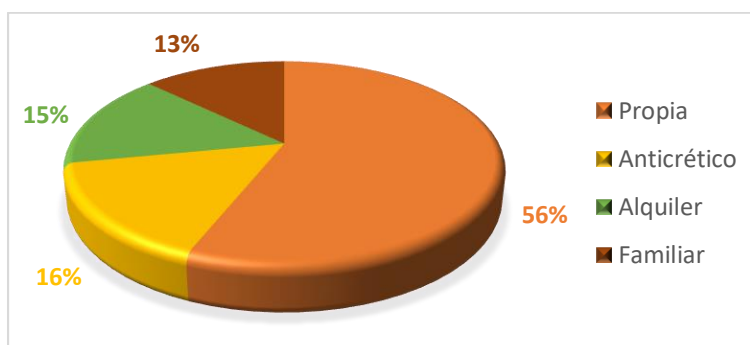
**GRÁFICO 8
SEXO**



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: El presente gráfico muestra que de las 335 personas encuestadas que se realizaron el 56% corresponde al sexo masculino y el 44% del sexo femenino.

**GRÁFICO 9
SU VIVIENDA ES:**

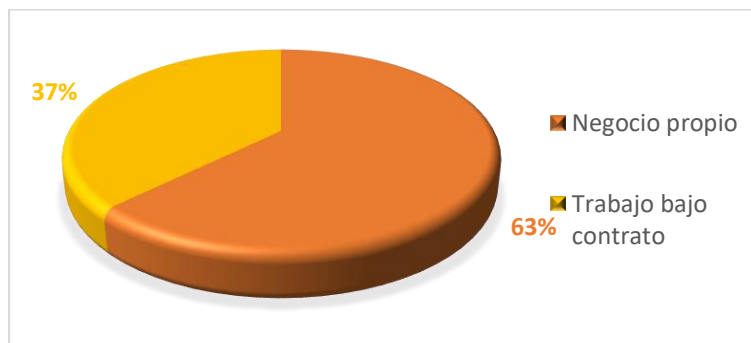


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: El presente gráfico muestra que el 56% cuenta con vivienda propia, el 16% cuenta con anticrético.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 56% afirma que cuenta con vivienda propia, el 16% cuentan con anticrético, el 15% cuentan con alquiler y el 13% cuentan con vivienda familiar.

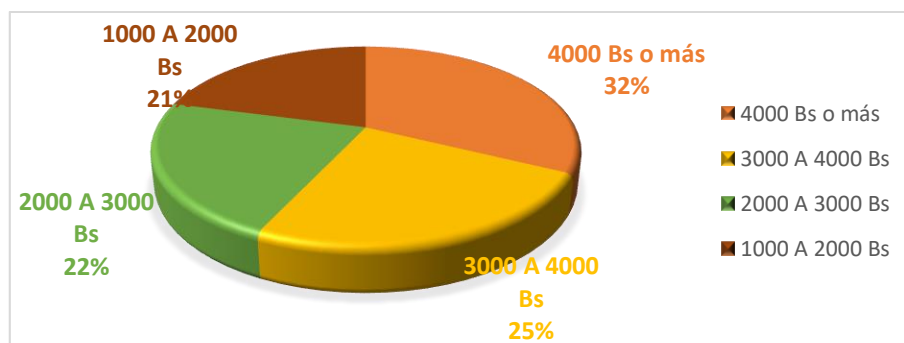
GRÁFICO 10
¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: En el presente grafico se puede observar que de las 335 personas encuestadas, un 63% cuenta con negocio propio, y esto puede beneficiar a la EIF porque los que tienen negocio propio son los que más solicitan préstamos. El 63% cuenta con un negocio propio y el 37% están bajo contrato.

GRÁFICO 11
¿CUÁNTO GENERA AL MES?



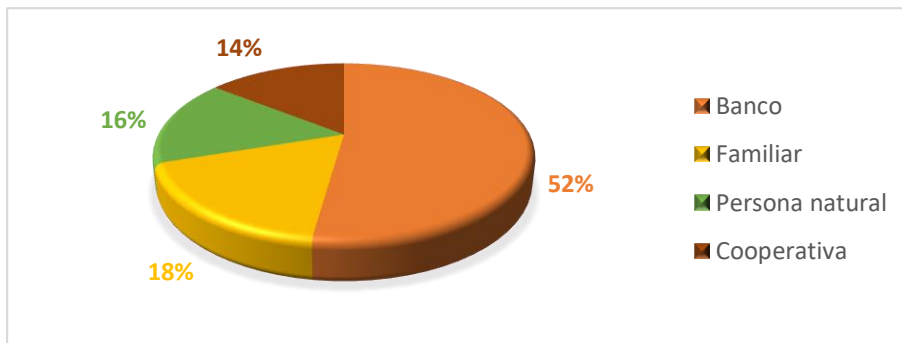
Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que un 32% cuenta con un salario entre 4000 Bs o más, mostrando que son buenos para acceder a un préstamo.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 32% genera entre Bs. 4000 o más, un 25% genera Bs. 3000 a Bs. 4000, un 22% generan entre Bs. 2000 a Bs. 3000 y un 21% generan entre Bs. 1000 a Bs. 2000.

GRÁFICO 12
¿A DÓNDE SE DIRIGE, ¿COMO PRIMERA OPCIÓN, AL MOMENTO DE SOLICITAR CRÉDITO?

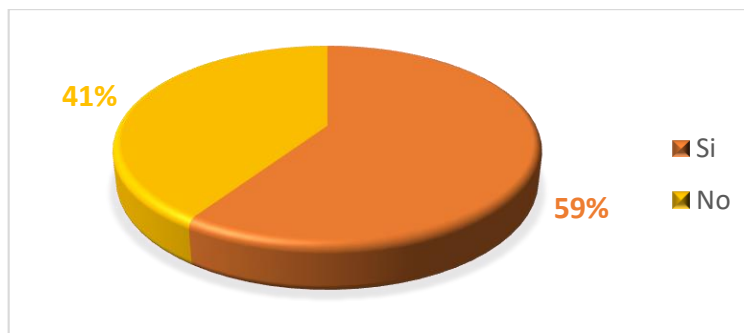


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que una gran mayoría de las personas encuestadas prefieren acudir a un Banco.

El presente gráfico muestra que el 52% se dirige al banco, el 18% acude a un familiar, el 16% acuden a una persona natural y el 14% acuden a la cooperativa.

GRÁFICO 13
¿TIENE CRÉDITO ACTUALMENTE? O ¿SOLICITÓ ALGÚN CRÉDITO?

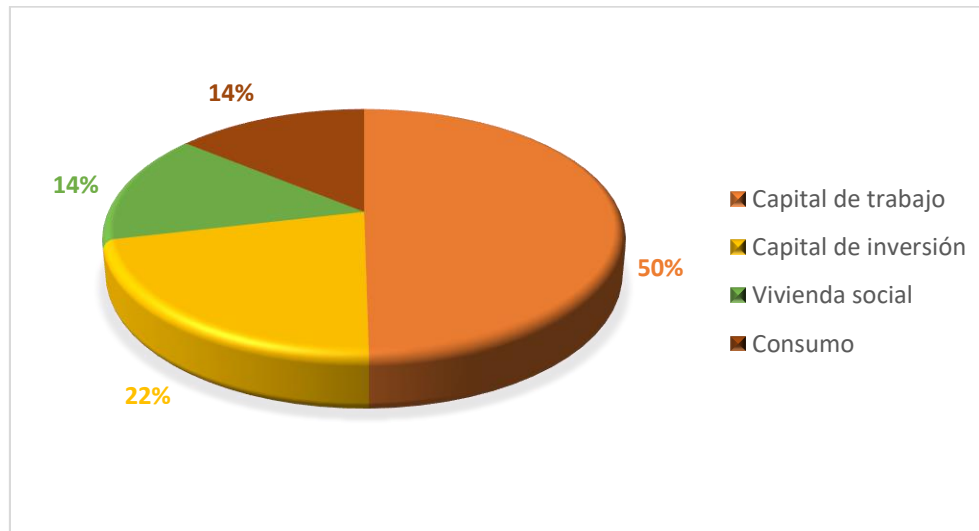


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que un 59% cuenta actualmente o solicitó en algún momento un préstamo y esto quiere decir que existe un mercado con expectativas de crédito.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 59% consta o solicitó algún préstamo y un 41% que no cuenta con crédito.

GRÁFICO 14
¿CUÁL FUE EL DESTINO DE ESE CRÉDITO? O ¿DEL ÚLTIMO CRÉDITO QUE SOLICITÓ?

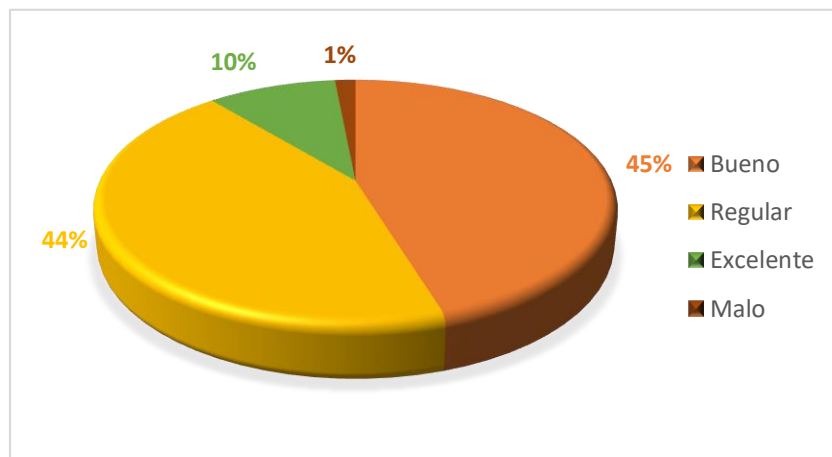


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que la mayoría de las personas encuestadas destinan el crédito solicitado a capital de trabajo.

El presente gráfico muestra que de las 199 personas que afirmaron haber contado o cuentan con crédito, el 50% lo destinó a capital de trabajo, el 22% a capital de inversión, el 14% a vivienda social y el 14% a consumo.

GRÁFICO 15
¿QUÉ CALIFICACIÓN LE DA AL SERVICIO QUE RECIBIÓ O HA RECIBIDO DE LAS DIFERENTES ENTIDADES QUE HA VISITADO AL MOMENTO DE SOLICITAR Y RECIBIR UN CRÉDITO?



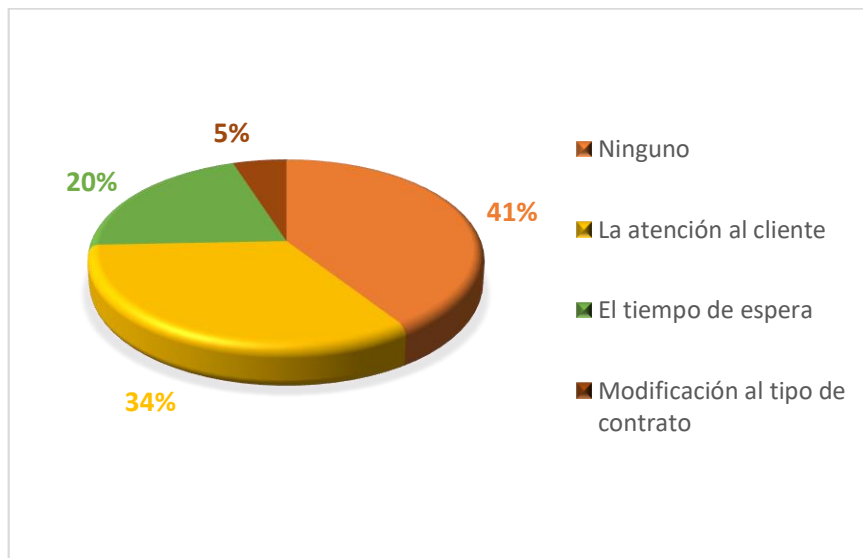
Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que, según los que fueron encuestados, un 45% dijo que recibió un buen servicio y un 44% dijo que fue regular, esto quiere decir que a algunas personas no les ofrecieron el servicio como realmente esperaban.

El presente gráfico muestra que de las 199 personas (59%) encuestadas que afirmaron contar o contaron con crédito, un 45% afirmó que el servicio que recibió fue bueno, un 44% afirmó que fue regular, 10% afirmó que fue excelente y el 1% afirmó que el servicio fue malo.

GRÁFICO 16
¿USTED TUVO ALGUNA MALA EXPERIENCIA AL MOMENTO DE SOLICITAR UN PRÉSTAMO? CON RESPECTO A:



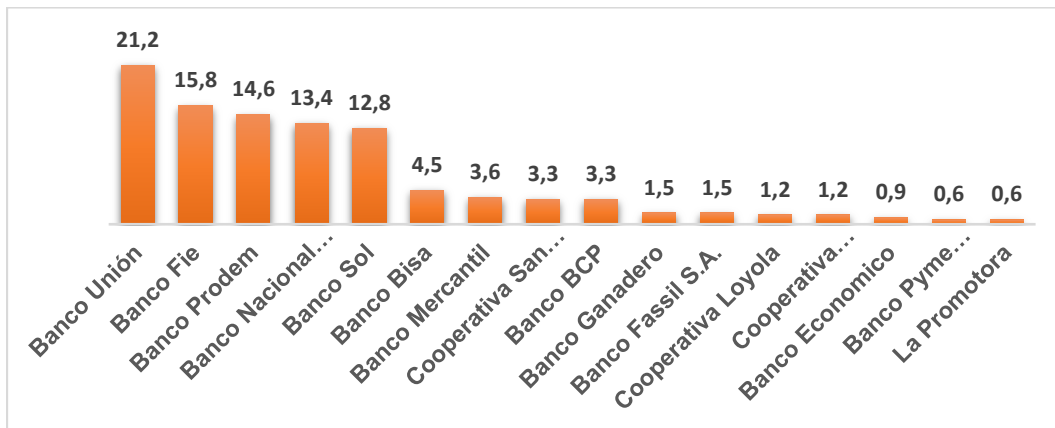
Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que un 41% no tuvieron una mala experiencia, pero un 34% mencionó que sí con respecto a la atención al cliente, donde se recomienda que la empresa ofrezca una buena atención al cliente para que el mismo se encuentre satisfecho.

El presente gráfico muestra que de las 199 personas (59%) que afirmaron contar o contaron con crédito un 41% afirmaron que no tuvieron una mala experiencia, pero un 34% afirmaron que tuvieron problemas con la atención al cliente, el 20% afirmaron que tuvieron problemas con el tiempo de espera y el 5% afirmaron que tuvieron problemas con respecto a la modificación al tipo de contrato.

GRÁFICO 17

¿CUÁL ENTIDAD FINANCIERA ES DE SU PREFERENCIA?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que las personas tienen como primera opción al Banco Unión y al Banco Fie.

El presente gráfico muestra que de las 335 personas encuestadas, un 21,2% acude al Banco Unión, y un 15,8% al Banco Fie.

TABLA 6

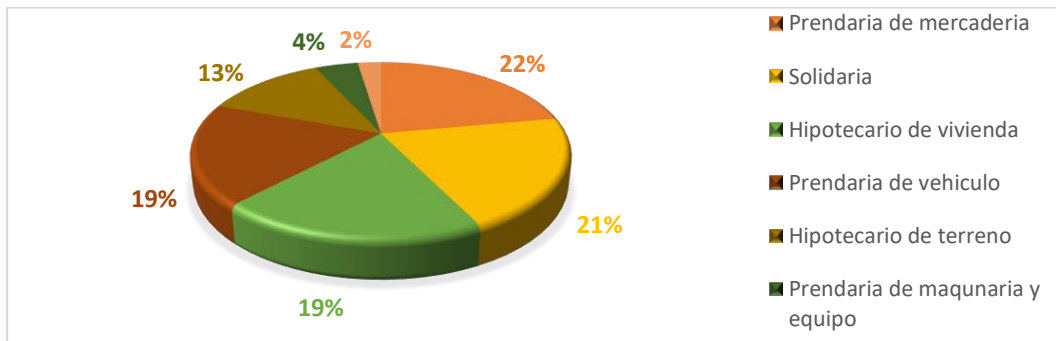
¿CUÁL SERÍA EL MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO QUE ESTARÍA DISPUESTO/A A SOLICITAR?

¿Cuál sería el monto máximo de crédito que estaría dispuesto/a a solicitar?		Montos
	Válido	335
Mínimo		Bs. 1.800,00
Máximo		Bs. 348.000,00

Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que como monto mínimo se tiene un Bs. 1.800,00 por lo que la EIF va a tomar en cuenta ese monto como mínimo para otorgar créditos. La presente tabla muestra el monto mínimo y máximo que los encuestados estarían dispuestos a solicitar, donde el monto mínimo sería Bs. 1.800,00 y el monto máximo Bs. 348.000,00.

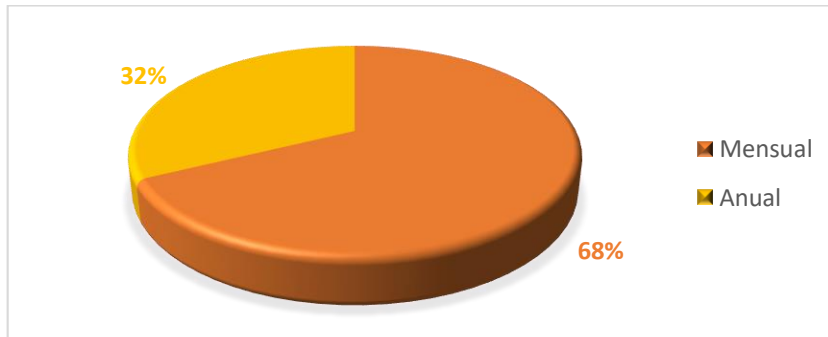
GRÁFICO 18
¿QUÉ TIPO DE GARANTÍA ESTARÍA DISPUESTO A OFRECER?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que un 22% está dispuesto a dar como garantía de mercadería ya que una gran mayoría cuenta con un negocio propio. El presente gráfico muestra que de las 335 personas encuestadas, un 22% está dispuesto a ofrecer una garantía prendaria de mercadería, un 19% una garantía de hipotecario de vivienda y prendaria de vehículo, un 13% están dispuesto a dar hipotecaria de terreno, un 4% están dispuestos a dar garantía prendaria de maquinaria y equipo y el 2% están dispuestos a dar garantía con DPF (Depósito a Plazo Fijo).

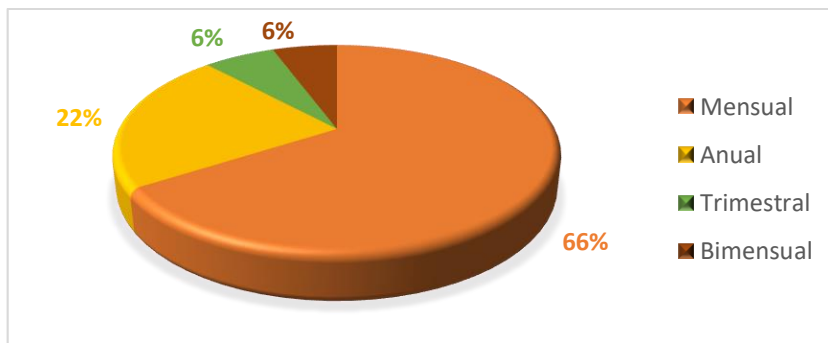
GRÁFICO 19
¿QUÉ TASA DE INTERÉS ESTÁ DISPUESTO A PAGAR?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que una gran mayoría está dispuesto a pagar una tasa de interés mensual. El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 68% está dispuesto a pagar una tasa de interés mensual y un 32% una tasa de interés anual

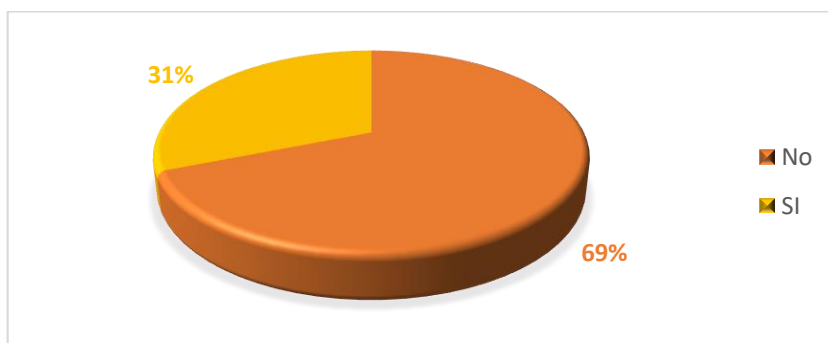
GRÁFICO 20
¿CADA CUÁNTO USTED PAGARÍA LA CUOTA DEL CRÉDITO SOLICITADO?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que una gran mayoría están dispuestos a pagar la cuota del crédito mensualmente. El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 66% pagaría la cuota de crédito solicitada mensualmente, un 22% pagaría la cuota de crédito anualmente, un 6% pagaría la cuota de crédito trimestralmente y bimensualmente.

GRÁFICO 21
¿JUEGA PASANACOS?

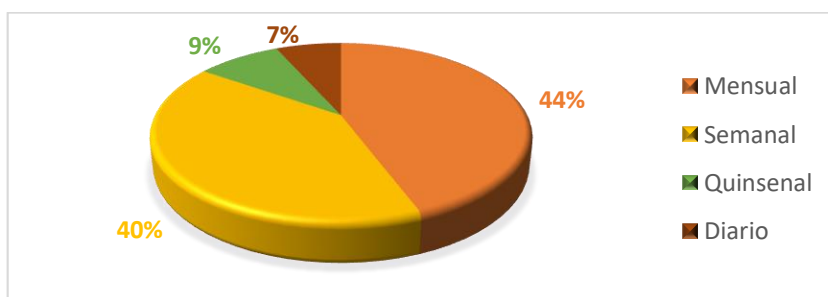


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que una gran mayoría no juega pasanacos, esto puede deberse a que no les da confianza.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 69% afirmó que no juega pasanacos y un 31% afirmó que sí juega pasanacos.

GRÁFICO 22
¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA LOS PAGOS?

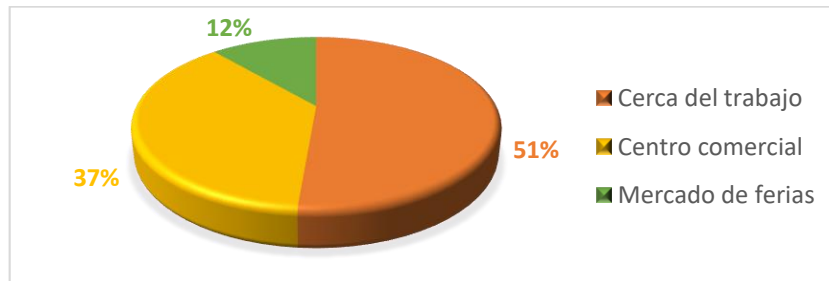


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que de las personas que juegan pasanaco, un 44% realiza sus pagos mensualmente.

El presente gráfico muestra que de las 104 (31%) personas que juegan pasanacos, un 44% afirmaron que realizan sus pagos mensualmente, un 40% realizan sus pagos semanalmente, el 9% realizan sus pagos de manera quincenal y el 7% realizan sus pagos diariamente.

GRÁFICO 23
¿DÓNDE QUISIERA QUE SE ENCUENTRE UNA EMPRESA QUE OTORQUE CRÉDITOS PEQUEÑOS?

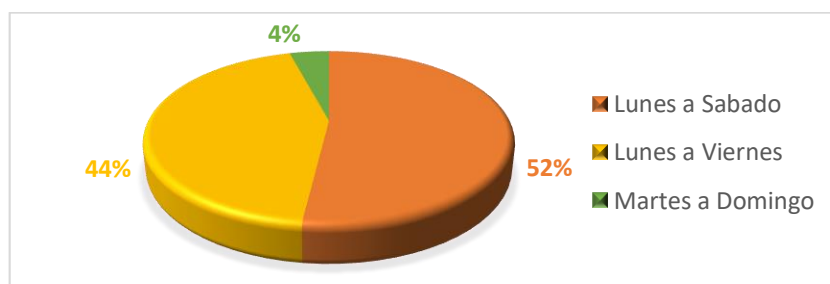


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que una mayoría quisiera que se encuentre cerca del trabajo ya que eso les facilitaría al momento de realizar algún préstamo, por lo que se recomienda que la EIF se encuentre cerca del trabajo de las personas que fueron encuestadas.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 51% afirmaron que quisieran una Entidad de Intermediación Financiera cerca del trabajo, un 37% en un centro comercial y el 12% quisieran que se encuentre en mercado de ferias.

GRÁFICO 24
¿QUÉ DÍAS DE ATENCIÓN SUGIERE?

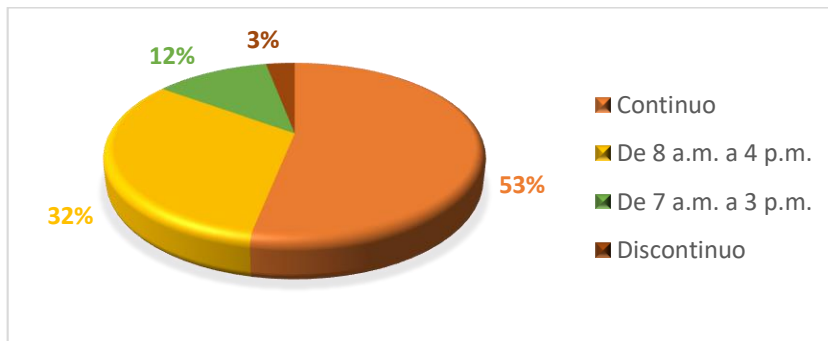


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Una gran mayoría sugiere que los días de atención sean efectuadas de lunes a sábado, por lo que la EIF tomara en cuenta ese horario.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 52% sugiere que los días de atención sean de lunes a sábado, un 44% de lunes a viernes y un 4% sugieren que sea de martes a domingo.

GRÁFICO 25
¿QUÉ HORARIO DE ATENCIÓN SUGIERE?

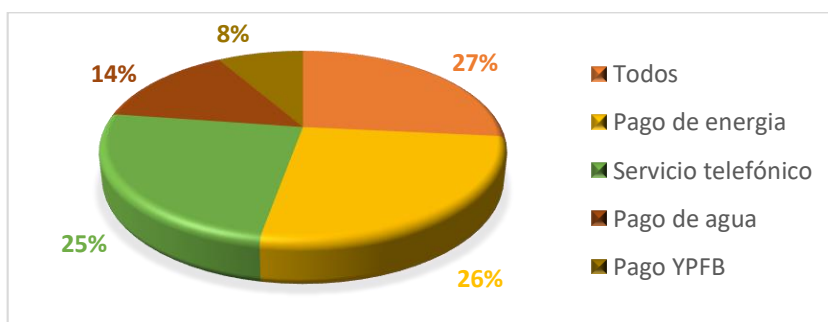


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que más de la mitad de las personas encuestadas recomiendan que el horario sea de manera continua ya que para algunas personas es más conveniente porque la EIF no cerraría a media mañana.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 53% sugirió que el horario de atención sea continuo, el 32% sugirió que sea de 8 a.m. a 3 p.m., el 12% sugirió que sea de 7 a.m. a 3 p.m. y el 3% sugirió que el horario sea descontinuo.

GRÁFICO 26
¿QUÉ SERVICIOS ADICIONALES QUISIERA QUE EXISTA EN UNA ENTIDAD DE MICROCRÉDITOS?

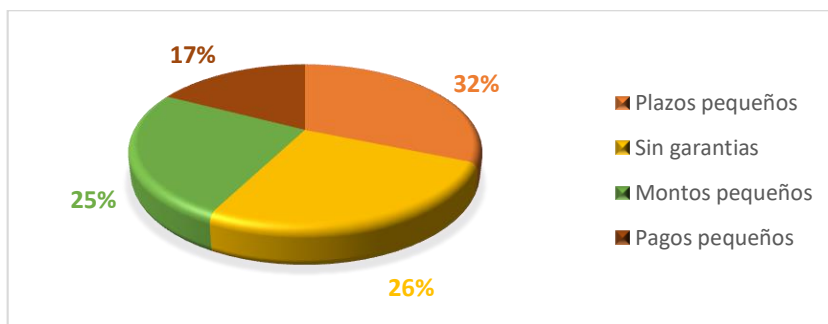


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que un 27% sugiere que haya todos los servicios que fueron mencionados en la encuesta porque así no acudirían a diferentes EIF.

El presente gráfico muestra que, de las 335 personas encuestadas, un 27% sugiere que existan todos los servicios en una Entidad de Microcréditos, el 26% sugieren que exista el pago de energía, el 25% sugiere que exista el pago de servicio telefónico, el 14% sugiere que exista el pago de agua y el 8% sugiere que exista el pago YPFB.

GRÁFICO 27
¿QUÉ REQUISITOS PODRÍAN TENER LOS CRÉDITOS PEQUEÑOS?



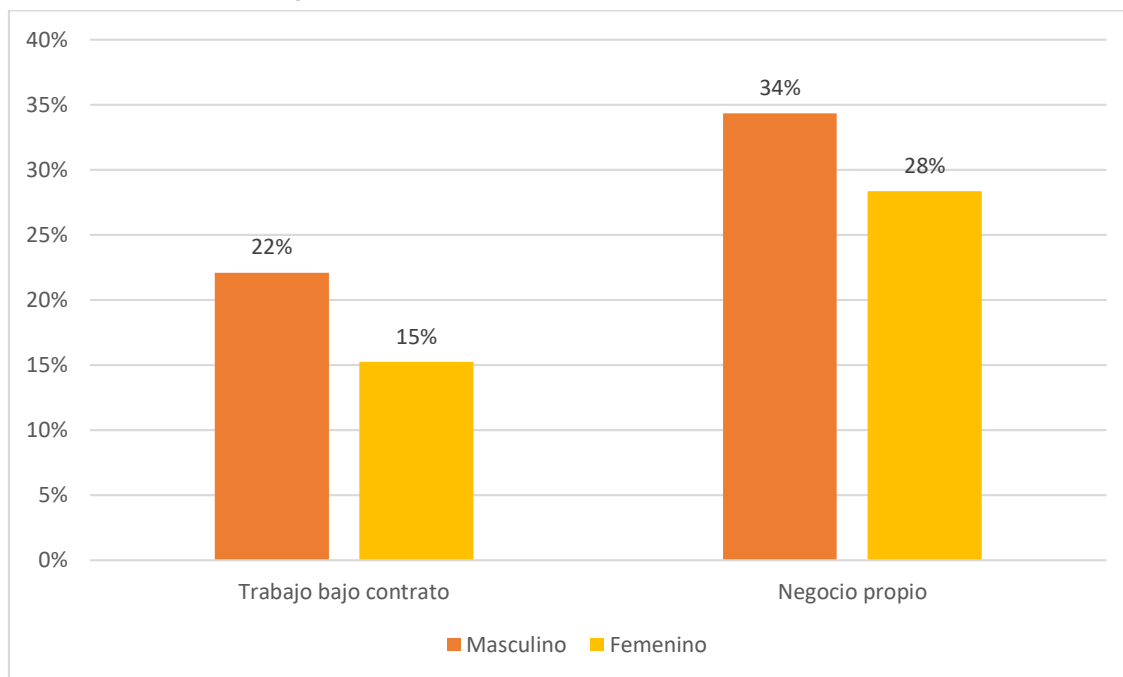
Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que un 32% sugiere que los créditos pequeños sea que los plazos sean pequeños.

El presente grafico muestra que un 32% sugiere que los requisitos para los créditos pequeños sean en plazos pequeños, un 26% que sea sin garantías, un 25% que sean montos pequeños y el 17% sugiere que sean pagos pequeños.

Análisis de tablas cruzadas

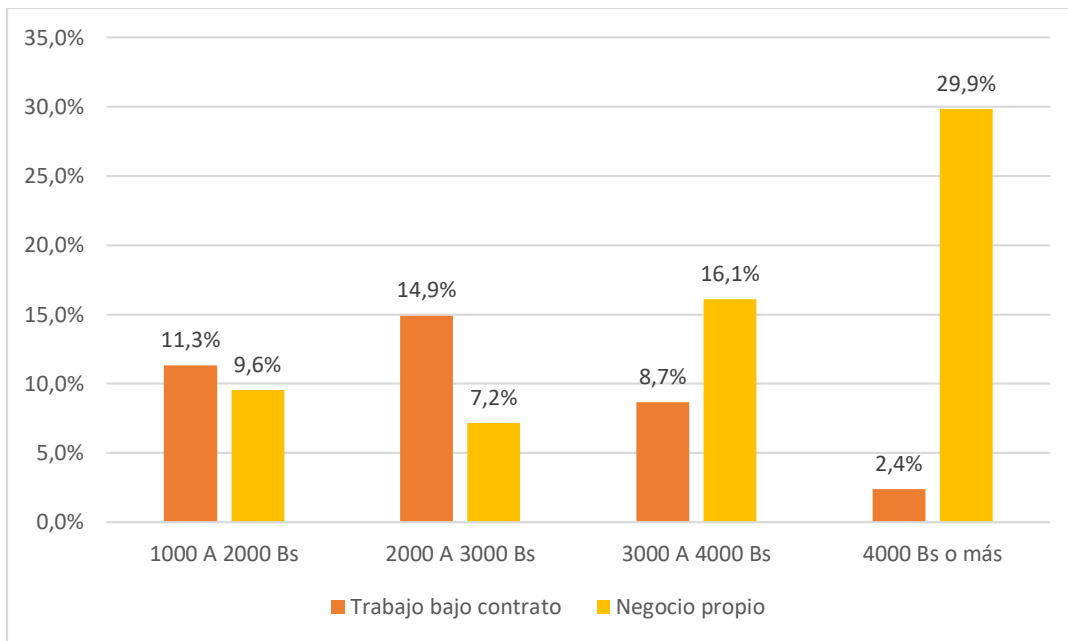
GRÁFICO 28
SEXO* ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?



Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: En la tabla se puede observar que los del sexo masculino son los que cuenta con negocio propio, representa al 34% y los del sexo femenino representan al 28%.

GRÁFICO 29
¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE? *¿CUÁNTO GENERA AL MES?



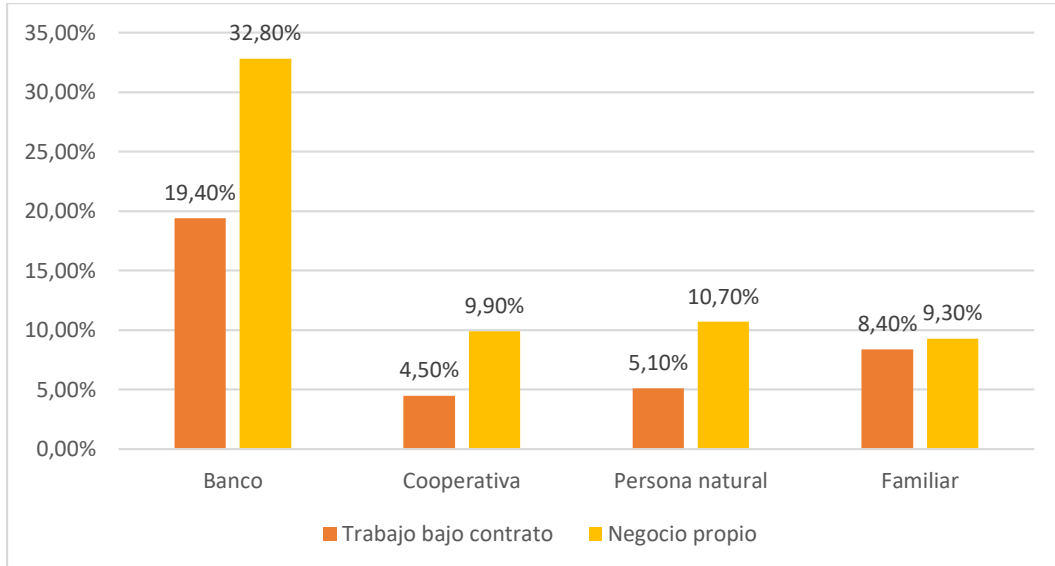
Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: En la presente tabla se puede observar que los microempresarios generan ingresos más altos que los asalariados.

En el grafico se puede observar que los microempresarios, el 29% genera Bs. 4.000 o más, el 16.1% generan Bs. 3.000 a 4.000.

GRÁFICO 30

¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE? *¿A DÓNDE SE DIRIGE, COMO PRIMERA OPCIÓN, AL MOMENTO DE SOLICITAR CRÉDITO?

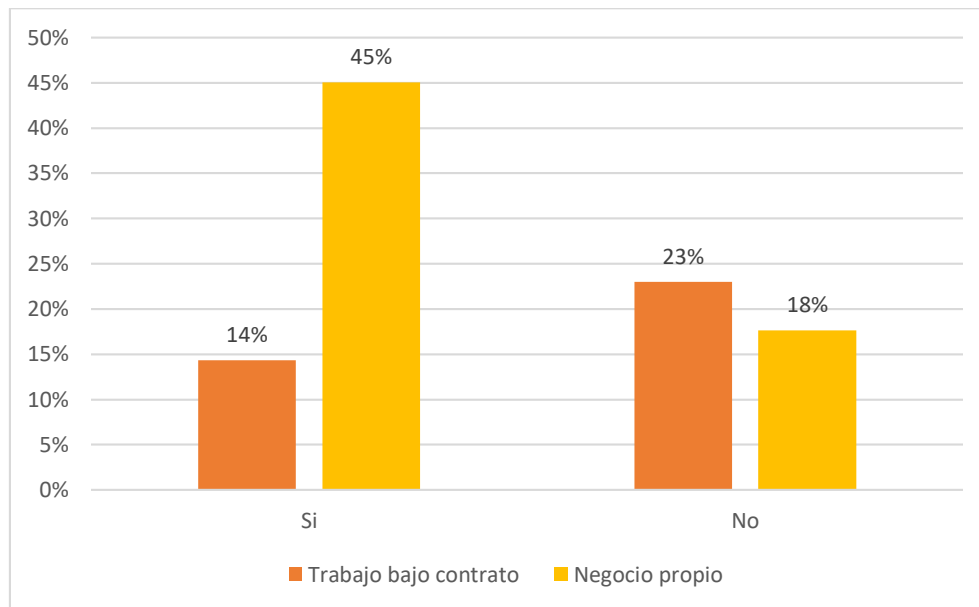


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que las personas que los microempresarios acuden como primera opción a un banco para realizar sus actividades.

En la tabla se puede observar que los microempresarios acuden más al Banco, que representa al 33%, el 9.90% acuden a una cooperativa y el 11% acuden a personas naturales.

GRÁFICO 31
¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE? *¿TIENE CRÉDITO ACTUALMENTE? O ¿SOLICITO ALGÚN CRÉDITO?

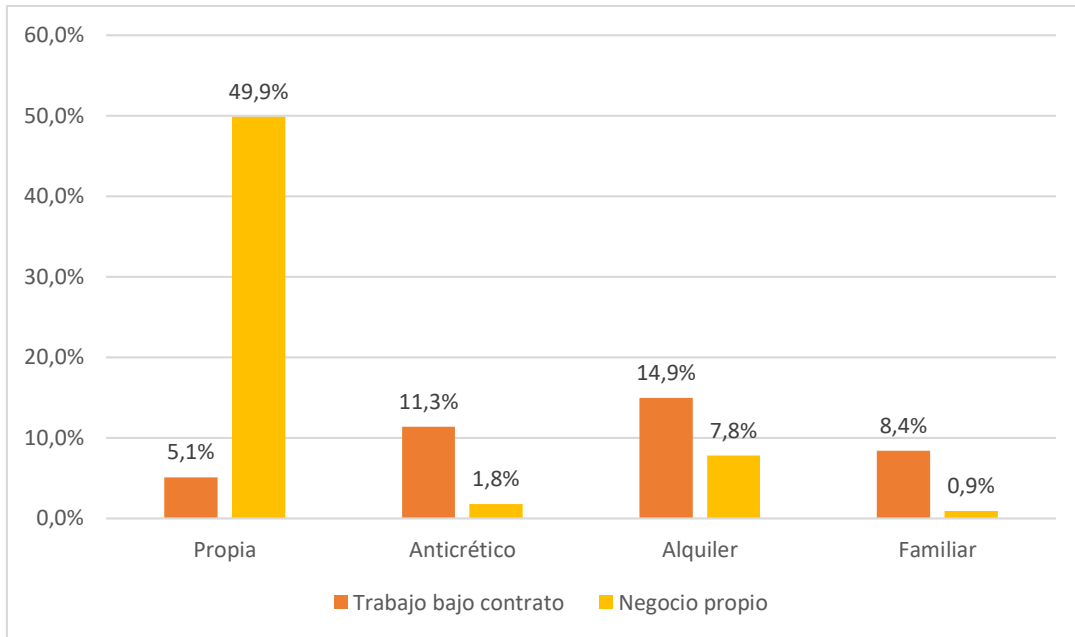


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que los microempresarios solicitaron crédito o cuentan con crédito actualmente, los que cuentan con negocio propio son los que más solicitaron crédito. ya sea capital de operación o inversión.

En la presente tabla se puede observar que los microempresarios que cuentan con crédito o han solicitado alcanzan al 45 % de la población encuestada.

GRÁFICO 32
¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE? *¿QUÉ TIPO DE VIVIENDA TIENE?



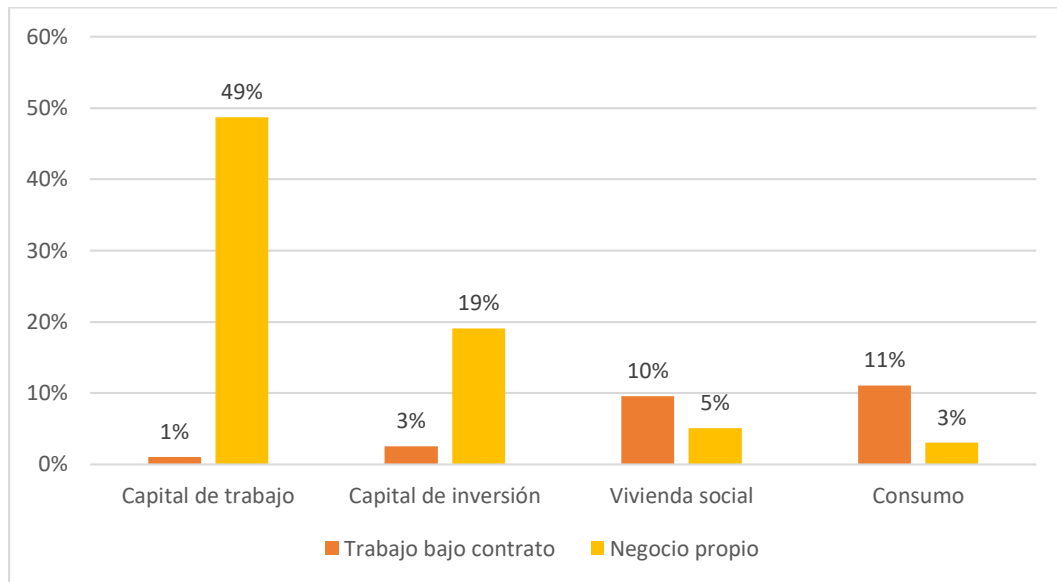
FUENTE: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que los microempresarios poseen vivienda propia, lo cual los ayuda a que puedan solicitar algún crédito.

En la presente tabla se puede observar que el 49,9% de los microempresarios poseen vivienda propia.

GRÁFICO 33

¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE? *¿CUÁL FUE EL DESTINO DE ESE CRÉDITO? O ¿DEL ÚLTIMO CRÉDITO QUE SOLICITO?

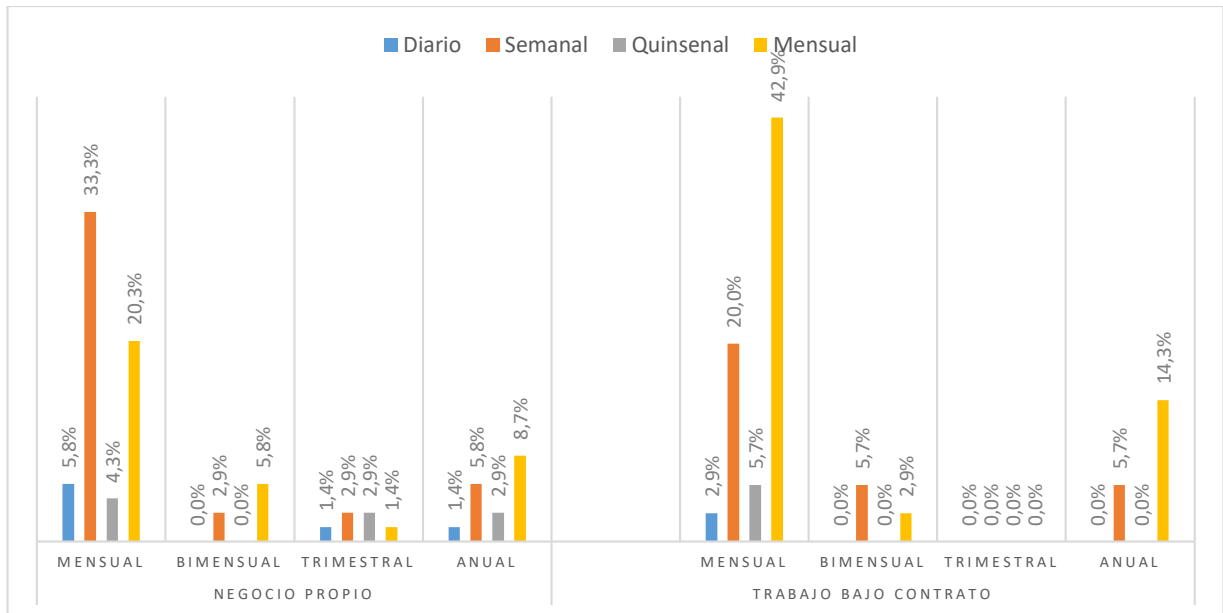


Fuente: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: Se puede observar que los microempresarios llegan a adquirir más créditos de capital de trabajo e inversión, ya que lo necesitan para adquirir mercadería, pagar pasivos o mejorar sus instalaciones.

En la presente tabla se puede observar que los microempresarios utilizaron el crédito como capital de trabajo que equivale al 49%, un 19% como capital de inversión, un 5% como vivienda social y el 3% como consumo.

GRÁFICO 34
¿CADA CUÁNTO USTED PAGARÍA LA CUOTA DEL CRÉDITO SOLICITADO? ¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA LOS PAGOS? ¿QUÉ OCUPACIÓN LLEVA ACTUALMENTE?



FUENTE: Elaboración propia 2018

Análisis e Interpretación: se puede observar que los microempresarios tienen la experiencia de poder realizar pagos semanalmente.

En la siguiente tabla se puede observar que del total de las 104 personas que juegan pasanaco, 69 pertenece a negocio propio, donde de esas 69 personas un 33,3% tiene la posibilidad de poder pagar semanalmente.

Conclusión general

El estudio de mercado determinó que:

- Se observó que el 41% de los encuestados no cuentan o contaron con algún crédito, pero eso no quiere decir que no necesiten créditos más adelante.
- Los clientes potenciales que tendrá la Entidad de Intermediación Financiera son los que cuentan con negocio propio.
- Los microempresarios acuden a una Entidad de Intermediación Financiera (Banco)
- Se observó que los microempresarios que cuentan con crédito, el destino se dirige a incrementar el capital de trabajo y no así a capital de inversión.
- Se observó que los microempresarios que cuentan con crédito, el 50% posee vivienda propia.
- Se observó que el 33,3% de los encuestados con respecto a los que juegan pasanacos tienen la posibilidad de realizar pagos semanales.
- Hay una demanda potencial e insatisfecha, es potencial porque existe un mercado con expectativas de crédito, e insatisfecha porque existe el servicio pero no cumplen las expectativas del cliente.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

6.1. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA “BANCO PYME FAST CREDIT S.A”

6.1.1. Balance de apertura

		BALANCE DE APERTURA (EXPRESADO EN BOLIVIANOS)	
ACTIVO		PASIVO	
<u>Activo Corriente</u>	Bs. 45.543.200,00	<u>Pasivo Corriente</u>	Bs. -
Disponibles			
Banco	Bs. 45.543.200,00	<u>Pasivo no Corriente</u>	
Exigible		-	
Realizable		-	
<u>Activo No Corriente</u>	Bs. -	-	
		PATRIMONIO	Bs. 45.543.200,00
		Capital Social	Bs. 45.543.200,00
TOTAL ACTIVO	Bs. 45.543.200,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	Bs. 45.543.200,00
.....		
CONTADOR GENERAL		REPRESENTANTE LEGAL	
CI:		CI:	

FUENTE: Elaboración Propia 2018

Se puede apreciar con el capital que va a iniciar la EIF para poder iniciar sus actividades, donde un 56% será capital aportado por la familia Cadima y el 44% corresponde al Centro Comercial “Molino El Gallo”.

6.1.2. Costos fijos y costos variables

Los costos fijos son aquellos que se mantienen constantes independientemente del nivel de actividad desarrollado por la empresa y los costos variables son aquellos que aumentan o disminuyen directamente proporcional al volumen de producción o prestación de servicio.

TABLA 7
COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS		
Expresado en bolivianos		
Costos Fijos	Mensual	Anual
Agua	150,00	1.800,00
Energía eléctrica	360,00	4.320,00
Teléfono	100,00	1.200,00
Internet	250,00	3.000,00
Expensas	250,00	3.000,00
Alquiler	4.176,00	50.112,00
Seguridad	4.100,00	49.200,00
Sueldos de administración	11.560,00	138.720,00
Total	20.946,00	251.352,00

FUENTE: Elaboración Propia 2018

Se puede apreciar todos los costos fijos que va a realizar la Entidad de Intermediación Financiera, donde se puede apreciar que alcanza un total de Bs. 20.946 mensual.

TABLA 8
COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES		
Expresado en bolivianos		
Costos Variables	Mensual	Anual
Gerente Comercial	2.300,00	27.600,00
Sueldos de ventas	6.180,00	74.160,00
Total	8.480,00	101.760,00

FUENTE: Elaboración Propia 2018

Se puede apreciar los costos variables que va a realizar la Entidad de Intermediación Financiera, donde se puede apreciar un total de Bs. 8.480 mensual.

6.1.3. Gastos por servicios prestados

TABLA 9

GASTOS POR SERVICIO PRESTADO SEMESTRAL

GASTOS POR SERVICIOS PRESTADOS SEMESTRAL		
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)		
DETALLE	CADA 6 MESES	ANUAL
Auditor Externo	4.872,00	9.744,00
Encargado legal externo	27.000,00	54.000,00
Total	31.872,00	63.744,00

FUENTE: Elaboración Propia 2018

En la siguiente tabla se puede observar los gastos por servicios prestados que va a realizar la Entidad de intermediación Financiera de manera semestral. Al auditor externo se le pagara un total de Bs. 4.872 cada seis meses. Al asesor legal externo se le pagara Bs. 27.000 cada seis meses, (al asesor se le va a pagar Bs. 20 por cada firma de contrato), mensualmente se realizará un total de 180 contratos.

5.1.1. Plan de inversión

Las inversiones necesarias para llevar a cabo este proyecto se detallan a continuación:

TABLA 10
PLAN DE INVERSIÓN

(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)				
DETALLE	Costo Unitario	Unidades	Costo Total Bs	Costo Total \$us
ACTIVOS FIJOS				
Material de escritorio			1.150,00	165,23
Hojas carta	50,00	3	150,00	21,55
Rollo térmico	50,00	5	250,00	35,92
Rollo de facturas	150,00	5	750,00	107,76
Equipos e instalación			25.759,40	3.701,06
Alarmas	2.854,00	1	2.854,00	410,06
Cámaras de seguridad	3.272,20	7	22.905,40	3.291,01
Muebles y enseres			73.348,60	10.538,59
Caja fuerte	6.960,00	1	6.960,00	1.000,00
Mesa de reuniones	5.200,00	1	5.200,00	747,13
Escritorios	750,00	8	6.000,00	862,07
Cajas registradoras	1.740,00	1	1.740,00	250,00
Mueble de caja	10.500,00	1	10.500,00	1.508,62
Sillas	300,00	16	4.800,00	689,66
Sillas de oficina	450,00	8	3.600,00	517,24
Taburetes	300,00	1	300,00	43,10
Sillas de espera	1.187,00	4	4.748,00	682,18
Dispensador de tickets	360,00	2	720,00	103,45
Rollo de etiquetas	56,00	2	112,00	16,09
Pantalla de turno	1.200,00	1	1.200,00	172,41
Detector de billetes falsos	243,60	1	243,60	35,00
Contadora de billetes	4.500,00	1	4.500,00	646,55
Tabla de cotización	1.600,00	1	1.600,00	229,89
Señalética	25,00	25	625,00	89,80
Letrero	15.000,00	1	15.000,00	2.155,17
Armario	1.100,00	5	5.500,00	790,23
Equipo de computación			61.934,00	8.898,56
Equipo de computación	4.176,00	9	37.584,00	5.400,00
Impresora multifuncional Epson TM-H600IV	2.000,00	1	2.000,00	287,36
Impresora Epson Eco TNK	1.200,00	3	3.600,00	517,24
Teléfono fijo	10.440,00	1	10.440,00	1.500,00
Teléfono corporativo	450,00	3	1.350,00	193,97
Software	6.960,00	1	6.960,00	1.000,00
Otros			30.441,48	4.373,78
Gastos de instalación	30.441,48	1	30.441,48	4.373,78
Total			192.633,48	27.677,22

FUENTE: Elaboración Propia 2018

La siguiente tabla muestra todos los activos fijos que la Entidad de Intermediación Financiera utilizó para entrar en funcionamiento, donde se puede apreciar que alcanza un total de Bs. 192.633,48.

5.1.2. Depreciaciones

En la siguiente tabla se detalla la depreciación mensual y anual, correspondiente a cada uno de los activos mencionados anteriormente, en función a su vida útil.

**TABLA 11
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS**

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
EXPRESADO EN BOLIVIANOS					
DETALLE	VALOR UNITARIO	VIDA UTIL	COEFICIENTE ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Material de escritorio	1.150,00			0,00	0,00
Equipos e instalación	25.759,40	8 AÑOS	12,5%	268,33	3.219,93
Muebles y enseres	73.348,60	10 AÑOS	10,0%	611,24	7.334,86
Equipo de computación	61.934,00	4 AÑOS	25,0%	1.290,29	15.483,50
TOTAL	162.192,00			2.169,86	26.038,29

FUENTE: Elaboración propia 2018

5.1.3. Otros ingresos

**TABLA 12
OTROS INGRESOS**

OTROS INGRESOS	
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)	
Población distrito N°9	46.268,00
N° de componentes por familia	4,4
N° de familias	10.515,45
Captación del 10%	1.051,55
Cobro por boleta	12,5
Otros ingresos	13.144,32

FUENTE: Elaboración Propia 2018

La siguiente tabla muestra cómo se calcularon los otros ingresos, se tomó en cuenta la población del distrito 9, que corresponde a 46.268 habitantes, se dividió entre 4,4, que equivale al número de integrantes que existe en familia, dando un total de 10.515,45 familias, la empresa espera llegar al 10%, tomando en cuenta un total de 1.051 familias, cobrara Bs. 2,50 por cada boleta (los servicios que se cobrarán son Semapa, ELFEC, Comteco, YPFB e impuestos), obteniendo un total de Bs. 13.144,32 en otros ingresos.

5.1.4. Estado de pérdidas y ganancias mensual

TABLA 13
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Cartera	0,00	324.000,00	320.274,00	407.965,02	347.790,18	341.842,97	336.578,59	239.812,24	455.067,71	491.973,70	393.578,96	693.722,28	4.352.605,66
Ingresos por Cartera	0,00	71.280,00	70.460,28	89.752,30	76.513,84	75.205,45	74.047,29	52.758,69	100.114,90	108.234,21	86.587,37	152.618,90	957.573,25
(-) Coste de Ventas	0,00	38.880,00	38.432,88	48.955,80	41.734,82	41.021,16	40.389,43	28.777,47	54.608,13	59.036,84	47.229,48	83.246,67	522.312,68
(=) Utilidad Bruta	0,00	32.400,00	32.027,40	40.796,50	34.779,02	34.184,30	33.657,86	23.981,22	45.506,77	49.197,37	39.357,90	69.372,23	435.260,57
(-) Gastos de operación	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	29.426,00	353.112,00
Costos Fijos	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	20.946,00	251.352,00
Costos Variables	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	8.480,00	101.760,00
(-) Depreciación	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	2.169,86	26.038,29
(-) Previsiones genéricas por cartera	0,00	162,00	162,00	171,65	171,65	171,65	171,65	171,65	195,33	199,39	199,39	232,41	2.008,76
(-) Póliza de seguro		64,80	64,05	81,59	69,56	68,37	67,32	47,96	91,01	98,39	78,72	138,74	870,52
(=) Utilidad operativa	(31.595,86)	577,34	205,49	8.947,41	2.941,95	2.348,42	1.823,04	(7.834,25)	13.624,57	17.303,73	7.483,93	37.405,22	53.231,00
(+) Otros ingresos	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	13.144,42	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	(18.451,44)	13.721,76	13.349,91	22.091,83	16.086,37	15.492,84	14.967,46	5.310,17	26.768,99	30.448,15	20.628,35	50.549,64	210.964,04
(-) Impuestos	0,00	5.145,66	5.006,22	8.284,43	6.032,39	5.809,82	5.612,80	1.991,32	10.038,37	11.418,06	7.735,63	18.956,12	79.111,51
Utilidad de la gestión	(18.451,44)	8.576,10	8.343,69	13.807,39	10.053,98	9.683,03	9.354,66	3.318,86	16.730,62	19.030,09	12.892,72	31.593,53	131.852,52

FUENTE: Elaboración propia 2018

La tabla detalla la proyección de del estado de pérdidas y ganancias de la primera gestión.

Para la variabilidad de la cartera, se tomó como referencia la proyección de la entidad de intermediación financiera no regulada "Efectivo S.R.L."

5.1.5. Desembolso y recuperación de cartera

**TABLA 14
DESEMBOLSO Y RECUPERACIÓN DE CARTERA**

DESEMBOLSO Y RECUPERACIÓN DE CARTERA (EXPRESADO EN BOLIVIANOS)												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Se empieza		243.000,00	240.205,50	305.973,77	260.842,64	256.382,23	252.433,94	164.082,06	311.362,12	336.613,59	269.290,87	474.652,09
faltante		77.274,00	167.759,52	41.816,41	81.000,33	80.196,36	(33.657,86)	251.067,43	137.456,00	22.440,91	363.578,58	482.217,36
se requiere	324.000,00	320.274,00	407.965,02	347.790,18	341.842,97	336.578,59	218.776,08	415.149,49	448.818,12	359.054,49	632.869,45	956.869,45
Recuperación	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
	243.000,00	240.205,50	305.973,77	260.842,64	256.382,23	252.433,94	164.082,06	311.362,12	336.613,59	269.290,87	474.652,09	717.652,09

FUENTE: Elaboración propia 2018

La tabla detalla la proyección de los desembolsos y la estimación de la recuperación de cartera.

La estimación de la recuperación de la cartera es del 25%, ya que el monto mínimo de préstamo es de Bs. 1.800,00 en 16 amortizaciones semanales, lo que equivale a cuatro meses, razón por la que se estima el 25% de recuperación mensual.

El plan de marketing está planteado para captar más clientes en ahorros, para solventar el crecimiento de cartera.

5.1.6. Estado de pérdidas y ganancias anual

Es una herramienta que en base a un periodo determinado muestra los ingresos obtenidos, los gastos y el beneficio que ha generado la empresa. A continuación, se proyecta el estado de pérdidas y ganancias de la EIF:

**TABLA 15
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

ESTADO DE RESULTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cartera	4.352.605,66	5.041.187,88	5.838.703,80	6.762.386,74	7.832.196,32
Ingresos por cartera	957.573,25	1.109.061,33	1.284.514,84	1.487.725,08	1.723.083,19
(-) Coste de ventas	522.312,68	604.942,55	700.644,46	811.486,41	939.863,56
(=) Utilidad Bruta	435.260,57	504.118,79	583.870,38	676.238,67	783.219,63
(-) Gastos de operación	353.112,00	373.461,05	395.177,13	418.365,69	443.141,11
Costos Fijos	251.352,00	262.084,73	273.275,75	284.944,62	297.111,76
Costos Variables	101.760,00	111.376,32	121.901,38	133.421,06	146.029,35
(-) Depreciación	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29
(-)Previsiones genéricas por cartera	2.008,76	2.353,05	2.751,81	3.213,65	3.748,56
(-) Póliza de seguro	870,52	1.008,24	1.167,74	1.352,48	1.566,44
(=) Utilidad operativa	53.231,00	101.258,16	158.735,41	227.268,58	308.725,24
(+) Otros ingresos	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	210.964,04	258.991,20	316.468,45	385.001,62	466.458,28
(-) Impuestos (37,5%)	79.111,51	97.121,70	118.675,67	144.375,61	174.921,86
(=) Utilidad de la gestión	131.852,52	161.869,50	197.792,78	240.626,01	291.536,43

FUENTE: Elaboración propia 2018

La tabla muestra el estado de pérdidas y ganancias que tiene la Entidad de Intermediación Financiera, proyectado a 5 años. Para proyectar el incremento de la cartera del segundo año, se tomó en cuenta el 15.82%, que representa al crecimiento de los últimos 5 años del crédito. El incremento en costos fijos está basado en 4.27%, que representa al promedio de la tasa de

inflación con respecto a los 5 años y el incremento en costos variables está basado 9.45%, que es un promedio de los últimos 5 años del salario mínimo nacional.

5.1.7. Estado de flujo de caja anual

Es una herramienta que mide la liquidez de una empresa en un periodo determinado y es clave para la toma de decisiones.

A continuación se muestra el flujo de efectivo de la EIF:

TABLA 16
ESTADO DE FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cartera	4.352.605,66	5.041.187,88	5.838.703,80	6.762.386,74	7.832.196,32
Ingresos por cartera	957.573,25	1.109.061,33	1.284.514,84	1.487.725,08	1.723.083,19
(-) Costo financiero	522.312,68	604.942,55	700.644,46	811.486,41	939.863,56
(=) Utilidad Bruta	435.260,57	504.118,79	583.870,38	676.238,67	783.219,63
(-) Gastos de operación	353.112,00	373.461,05	395.177,13	418.365,69	443.141,11
Costos Fijos	251.352,00	262.084,73	273.275,75	284.944,62	297.111,76
Costos Variables	101.760,00	111.376,32	121.901,38	133.421,06	146.029,35
(-) Depreciación	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29
(-) Provisiones genéricas por cartera	2.008,76	2.353,05	2.751,81	3.213,65	3.748,56
(-) Póliza de seguro	870,52	1.008,24	1.167,74	1.352,48	1.566,44
(=) Utilidad operativa	53.231,00	101.258,16	158.735,41	227.268,58	308.725,24
(+) Otros ingresos	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	210.964,04	258.991,20	316.468,45	385.001,62	466.458,28
(-) Impuestos (37,5%)	79.111,51	97.121,70	118.675,67	144.375,61	174.921,86
(=) Utilidad de la gestión	131.852,52	161.869,50	197.792,78	240.626,01	291.536,43

FUENTE: Elaboración propia 2018

La tabla detalla las entradas y salidas de efectivo proyectados a 5 años.

En caso de necesidad de financiamiento de la cartera, se recurrirá a BDP (Banco de Desarrollo Productivo) por las tasas más adecuadas para el sistema financiero nacional.

5.1.8. Balance general

Es un documento donde se registran todos los activos, pasivos y patrimonio que poseen en una empresa, como se muestra a continuación:

ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANICERA "BANCO PYME FAST CREDIT S.A."
REPRESENTANTE LEGAL ING. MACIEL XIMENA CADIMA CASTRO
DIRECCIÓN: AV. JUAN PABLO II E ISMAEL RIVAS
COCHABAMBA-BOLIVIA



ACTIVOS		BALANCE GENERAL (EXPRESADO EN BOLIVIANOS)		PASIVOS	
<u>Activo corriente</u>		Bs. 45.350.566,52		<u>Pasivo corriente</u>	
Disponible				<u>Pasivo no corriente</u>	
Caja	Bs. 4.352.605,66			PATRIMONIO	
Banco	Bs. 40.997.960,86			Capital social	Bs. 45.543.200,00
<u>Activo no corriente</u>		Bs. 155.232,00		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	Bs. 45.543.200,00
Muebles y enseres	Bs. 73.348,60				
Equipos e instalación	Bs. 25.759,40				
Equipos de computación	Bs. 54.974,00				
Material de escritorio	Bs. 1.150,00				
Otros activos			37.401,48		
Software	6.960,00				
Construcción	30.441,48				
TOTAL ACTIVO		Bs. 45.543.200,00			

FUENTE: Elaboración propia 2018

Después del plan de inversión nos queda un total de Bs. 45.543.200,00 de activo corriente, que se convierte en el capital de arranque de la Entidad de Intermediación Financiera

5.2. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ENTIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

5.2.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

El punto de equilibrio permite tomar decisiones, para:

- Identificar a partir de que cantidad de ventas se empezaran a obtener utilidades.
- Conocer en número de unidades o ventas se debe realizar, para lograr cierta utilidad.

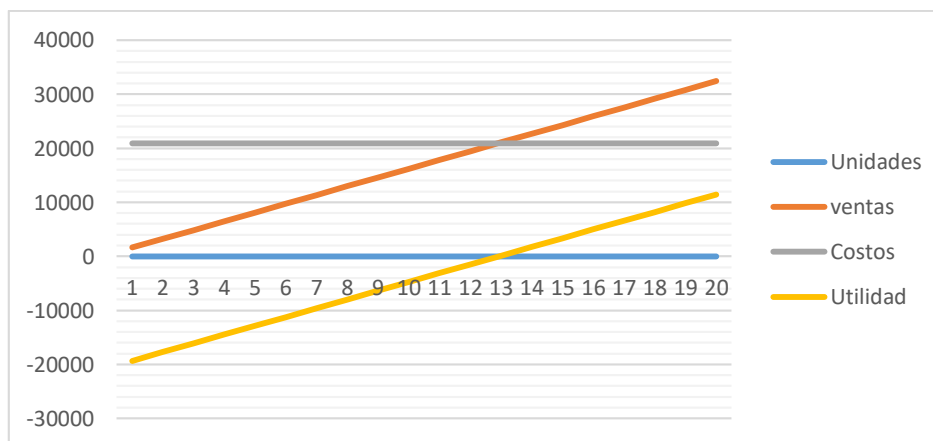
TABLA 17
PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO (por número de créditos) (EXPRESADO EN BOLIVIANOS)	
Costos Fijos mensuales	20.946,00
Costos Variables mensuales	8.480,00
A (Spread financiero)	0,10
Y (Costo fijo/(1-A))	21060
Número de créditos mensuales (G16/1800)	13

FUENTE: Elaboración propia 2018

Con un total de 13 créditos mensuales (por asesor) se llegaría a cubrir los costos y gastos generados en la Entidad de Intermediación Financiera, durante la gestión.

GRÁFICO 35
PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: Elaboración propia 2018

Como se observa en el gráfico a partir de 13 créditos mensuales, la línea de ventas y costos se intersectan, y a partir de ese punto las ventas son mayores y la línea de utilidades cruza en el eje horizontal indicando que a partir de los 13 créditos se comenzara a generar ganancias en la Entidad de Intermediación Financiera.

5.2.2. Flujo de recuperación de capital

El flujo de recuperación se define como el número esperado de años que se requiere para que se recupere la inversión

TABLA 18
PERIODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO DE RECUPERACIÓN (EXPRESADO EN BOLIVIANOS)		
AÑO	UTILIDAD	ACUMULADO
1	56.089,42	56.089,42
2	98.125,50	154.214,93
3	134.048,78	288.263,71
4	176.882,01	465.145,72
5	227.792,43	692.938,15

FUENTE: Elaboración Propia 2018

Se puede apreciar que la recuperación total de la inversión, es a partir del segundo año con tres meses y catorce días.

5.2.3. Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar si después de descontar la inversión inicial, quedara alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Para determinar el Valor Actual Neto se toma en cuenta la siguiente formula:

$$VAN = -Cf_0 + Cf_1 * (1 + i)^{-1} + Cf_2 * (1 + i)^{-2} + \dots + Cf_n * (1 + i)^{-n}$$

Donde:

Cf_0 = Es el desembolso inicial

Cf_1, Cf_2, \dots, Cf_n = Son los flujos de caja de cada periodo

N= Vida esperada del proyecto

I= Tasa de descuento

Reemplazando:

$$Cf_0 = 192.633,48$$

$$Cf_1 = 56.089,42$$

$$Cf_2 = 98.125,50$$

$$Cf_3 = 134.048,78$$

$$Cf_4 = 176.882,01$$

$$Cf_5 = 227.792,43$$

N= 5 Años

I= 18% es la que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto

VAN Bs. 197.762,31

El VAN que se obtuvo fue de: Bs.197.762,31, dado que el VAN es positivo, el proyecto es rentable

5.2.4. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno, mide la rentabilidad del proyecto, es decir que es la tasa que obtienen los recursos o el dinero que permanece invertido en el proyecto.

El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras del presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Para determinar la TIR se toma en cuenta la siguiente formula:

$$TIR = VAN = -Cf_0 + Cf_1 * (1 + i)^{-1} + Cf_2 * (1 + i)^{-2} + \dots + Cf_n * (1 + i)^{-n}$$

TIR 48%

Dado que el TIR es mayor a la tasa de interés alternativa, se puede afirmar que el proyecto es rentable.

5.2.5. Relación Beneficio-Costo (B/C)

La relación beneficio-costo hace referencia al índice que resulta de la relación entre los beneficios (ingresos) y costos (egresos) de un proyecto. Matemáticamente se define como la relación entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos.

El resultado se interpreta de la siguiente manera:

- Si **B/C** > 1 significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos, por lo tanto el proyecto es conveniente para el inversionista.
- Si **B/C** < 1 significa que los ingresos netos son menores que los egresos netos, por lo tanto el proyecto no es conveniente para el inversionista.

B/C	1,13
------------	-------------

Como se muestra el **B/C** es mayor que 1, por lo tanto el proyecto es conveniente para los inversionistas, que indica que por cada costo se obtiene 1,13 de beneficio.

NOTA:

El cálculo de PRI, VAN, TIR, C/B, incluye los gastos de marketing, según detalle de la pág. 116.

5.3. ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

La empresa está constituida, como una empresa de Sociedad Anónima S.A, bajo la razón social de “**BANCO PYME FAST CREDIT S.A.**”, organizado por los Sres.: 1) Maciel Ximena Cadima Castro, Con C.I. 9413775 Cbba., 2) Ricardo Cadima Vidal, Con C.I. 9854621Cbba., 3) Honorina Castro Alba, Con C.I. 9568423Cbba, 4) Richard Ariel Cadima Castro, con C.I. 6452726 ; 5) Héctor Mauricio Cadima Castro, con C.I. 6495223 ; 6) Ángel Castro Alba, Con C.I. 6985321 Cbba 7) Silvia Castro Alba, Con C.I. 9178954 Cbba 8) Marina Castro Alba, Con C.I. 9415995 Cbba 9) Celedonio Orellana, Con C.I. 9846577 Cbba 10) Mirian Terrazas, Con C.I. 9215775 Cbba; 11) Ever Alba Villarroel, con C.I.9563214; 12) Séfora Claros Terrazas, con C.I. 9547856;13) Julieta Villarroel Cámara, con C.I. 9632547 ; 14) Maribel Escobar Alba, con C.I. 9254687; 15) Jhovana Escobar Alba, con C.I. 65874456; 16) Carlos Castro Terrazas, con C.I. 6325987;17) Asociación de copropietarios Molino el Gallo.

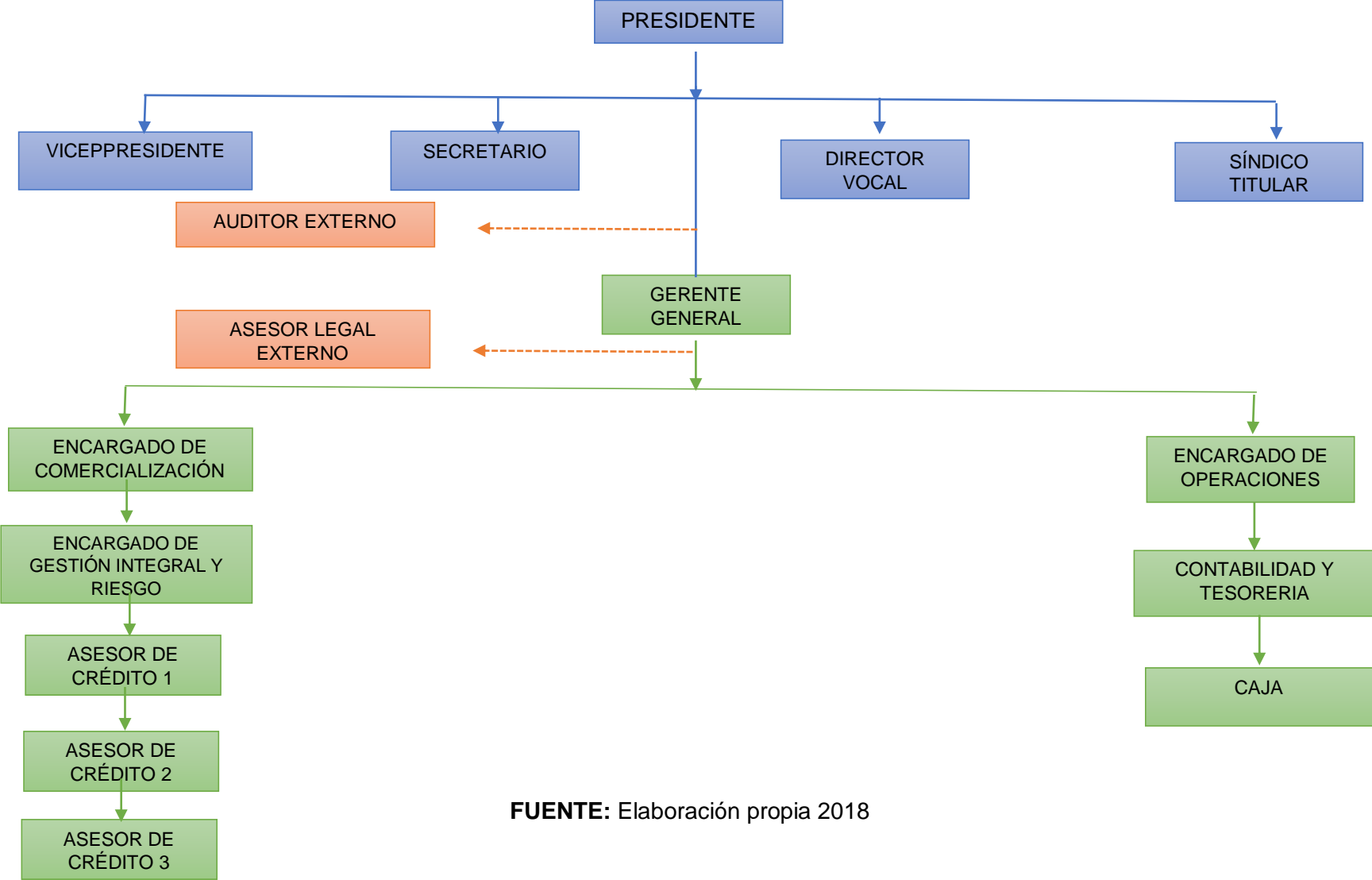
La empresa se encuentra localizada en la ciudad de Cochabamba, provincia Cercado en la calle Esteban Arce entre Totorá y Tarata N°1384.

La sociedad “**BANCO PYME FAST CREDIT S.A.**”, tiene como objeto social: La prestación de servicios financieros especializados en el sector de las pequeñas y medianas empresas.

5.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL BANCO PYME FAST CREDIT S.A

La empresa “**BANCO PYME FAST CREDIT S.A.**”, que se dedica a la prestación de servicios financieros especializados en el sector de las pequeñas y medianas empresas, para su funcionamiento presenta la siguiente estructura organizativa:

**GRÁFICO 36
ORGANIGRAMA DE BANCO PYME FAST CREDIT S.A.**



FUENTE: Elaboración propia 2018

5.5. MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de tareas y normas que desarrolla cada integrante dentro de la Entidad de Intermediación Financiera en sus actividades cotidianas de trabajo en el área de trabajo que le corresponde.

Una vez determinados los encargados de cada departamento, se desarrolló el manual de funciones para la Entidad de Intermediación Financiera.

Nombre del cargo	Gerente General
Supervisa a:	Departamentos de comercialización; departamento de operaciones;
Detalle de funciones: <ul style="list-style-type: none">➤ Elaborar informes de gestión y de crecimiento de la Entidad de Intermediación Financiera para presentar a los accionistas.➤ Establecer los objetivos de la Entidad de Intermediación Financiera y estrategias para llevarlas a cabo.➤ Planificar y organizar las actividades de la Entidad de Intermediación Financiera.➤ Asignar tareas al personal y delegar responsabilidades.➤ Cumplir con las políticas de crédito de Entidad de intermediación Financiera.➤ Desarrollar estrategias o corto y largo plazo.	

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Encargado de comercialización
Departamento	Comercialización
Supervisa a:	Encargado de gestión integral de riesgo; asesor de crédito 1; asesor de crédito 2; asesor de crédito 3

Detalle de funciones:

- Formular las normas y procedimientos de la Entidad de Intermediación Financiera de créditos.
- Revisar y aprobar los documentos que se solicitan para aprobar créditos.
- Evaluar con el personal los resultados, motivar y tomar acciones cuando se necesite mejorar los mismos.
- Generar nuevas bases de datos de clientes prospectos.
- Evaluar las necesidades tanto del personal como de los/las clientes/as para mejorar constantemente el servicio.
- Visitar clientes con los Oficiales de Negocios, con la finalidad de apoyarlos en el cierre de una negociación.
- Visitar clientes con los Oficiales de Negocios, con la finalidad de apoyarlos en el cierre de una negociación y cobranza.
- Preparar informes estadísticos mensuales de los resultados para la Gerencia y Sub Gerencia de Banca Pyme.

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Asesor de créditos
Reporta a:	Encargado de comercialización

Detalle de funciones:

- Promocionar el servicio.
- Asesorar a clientes nuevos y existentes sobre préstamos y líneas de crédito.
- Revisar y ordenar los documentos previos a la entrega de créditos.
- Velar por el pago de los préstamos y líneas de crédito aprobados.
- Enviar a los clientes comunicaciones, tales como recordatorios de pago, notificaciones y balances de la deuda.

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Encargado de operaciones
Departamento	Operaciones
Supervisa a:	Contabilidad y tesorería; Caja.

Detalle de funciones:

- Asegurar la liquidez de la empresa.
- Analizar y evaluar los reportes de la operatividad en agencias, adoptando las medidas correspondientes de ser necesario.
- Controlar y verificar los reportes diarios, semanales y mensuales de las actividades de crédito realizadas.
- Controlar permanentemente la disponibilidad de Asistentes y Auxiliares de operaciones en agencias, realizando las coordinaciones necesarias para contar con la cantidad necesaria de personal y otorgar una fluida atención en agencias.
- Administrar el correcto funcionamiento de las operaciones de productos pasivos.
- Definir, adecuar, organizar y administrar recursos, con el objetivo de lograr niveles de servicio adecuados para el cliente.

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Encargado de gestión integral de riesgo
Reporta a:	Encargado de comercialización

Detalle de funciones:

- Cumplir las políticas y controles internos establecidos por la institución financiera, a fines de garantizar la transparencia en el procesamiento de cada solicitud.
- Evaluar y aprobar o rechazar los créditos presentados por los asesores.

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Contabilidad y tesorería
Reporta a:	Encargado de operaciones

Detalle de funciones:

- Asegurar la liquidez de la Entidad de Intermediación Financiera.
- Optimizar el uso de recursos financieros.
- Preparar y presentar los informes diarios, mensuales, semestrales y anuales.
- Verificar la exactitud de las transacciones diarias informadas por los cajeros.
- Supervisar los movimientos mensuales de los cajeros de las agencias.

Fuente: Elaboración propia 2018

Nombre del cargo	Caja
Reporta a:	Contabilidad y tesorería

Detalle de funciones:

- Registrar los movimientos de entrada y salida de efectivo.
- Realizar arqueo de cajas.
- Suministrar información al superior, los movimientos diarios de caja.
- Cumplir con las normas y procedimientos establecidos por la Entidad de Intermediación Financiera.

Fuente: Elaboración propia 2018

5.6. TRÁMITES PARA EL REGISTRO DE UN BANCO PYME

Los requisitos que se deben cumplir para registrar la entidad de intermediación financiera son:

5.6.1. FUNDEMPRESA

- Formulario N° 0010 de solicitud de control de homonimia debidamente llenado y firmado por el cliente.
- Costo del arancel

Tipo Societario	Bolivianos
S.A.	175

Fuente: <http://www.fundempresa.org.bo>

- Formulario N° 0020 de solicitud de Matrícula de Comercio con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el representante legal.
- Balance de apertura firmado por el representante legal y el profesional que interviene..
- Testimonio de escritura pública de constitución social, en original o fotocopia legalizada legible. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo societario respectivo establecidas en el mismo cuerpo normativo.
- Estatuto de la sociedad, el mismo que puede ser insertado en la escritura constitutiva o instrumentalizado por separado en un testimonio notarial.
- Publicación del testimonio de constitución en un periódico de circulación nacional que contenga las partes pertinentes referidas a:
 - Introducción notarial de la escritura pública en la que conste el N° de instrumento, lugar, fecha, Notaria de Fe Pública y Distrito Judicial.
 - Transcripción in extenso y textual de las cláusulas establecidas en los incisos 1 al 7 del Art.127 del Código de Comercio.
 - Conclusión y concordancia de la intervención del Notario de Fe Pública. (Adjuntar página completa del periódico en que se efectúa la publicación)

- Testimonio de poder del representante legal original o fotocopia legalizada legible que contenga el acta de su nombramiento, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo
- Certificado de depósito bancario emitido por cualquier entidad financiera del país, que consigne el capital pagado en dinero. La cuenta corriente bancaria debe estar a nombre de la sociedad en formación.
- Plazo del trámite
 - Dos días hábiles, computables a partir del día hábil siguiente al ingreso del trámite ante el Registro de Comercio
- Arancel

Tipo Societario	Bolivianos
S.A.	584,50

Fuente: <http://www.fundempresa.org.bo>

5.6.2. Impuestos nacionales

Requisitos para la inscripción al NIT

- Testimonio de constitución de sociedad / personería jurídica/ acta de asamblea debidamente notariada.
- Poder notariado que establezcan las facultades del representante legal de la entidad.
- Factura o aviso de cobranza de consumo de energía eléctrica del domicilio habitual del representante legal cuya fecha de emisión no tenga una antigüedad mayor a 60 días calendario a la fecha de inscripción.
- Factura o aviso de cobranza de consumo de energía eléctrica del domicilio fiscal, cuya fecha de emisión no tenga una antigüedad mayor a 60 días calendario a la fecha de inscripción.
- Croquis del domicilio fiscal y domicilio habitual del representante legal.
- Llenar el formulario MASI 001 para obtener el número de trámite.

5.6.3. Caja nacional de salud

Requisitos de afiliación del empleador

- Solicitud escrita dirigida a la caja nacional de salud.
- Fotocopia de inscripción FUNDEMPRESA.
- Fotocopia certificado de inscripción del NIT.
- Fotocopia del padrón municipal.
- Testimonio de constitución de sociedad (S.R.L., S.A., Publica, ONG) En otro caso licencia de funcionamiento.
- Poder notarial (fotocopia) para el representante legal.
- Balance de apertura o balance general.
- El representante legal o propietario debe figurar con los tres sueldos mínimos nacionales (planilla de sueldos y salarios) tres ejemplares.
- Planilla de sueldos y salarios.
- Fotocopia de la cedula de identidad (anverso y reverso).
- Croquis de ubicación del domicilio legal de la empresa especificando su dirección.
- En caso de que el centro de trabajo sea distinto al domicilio legal, presentar croquis de ubicación del centro de trabajo de la empresa especificando su dirección.
- Comprar dos formularios AVC-01, un formulario AVC-02 y un formulario RCI-IA en caja debe presentar en blanco (solo firma y sello).

5.6.4. Licencia de funcionamiento

- Fotocopia cédula de identidad.
- Original y copia del formulario de Declaración Jurada.
- Fotocopia de reporte de registro de contribuyente.
- Fotocopia de escritura de constitución y fotocopia de certificado de inscripción del testimonio de Escritura de constitución en FUNDEMPRESA.
- Fotocopia legalizada del poder del representante legal y fotocopia de certificado inscripción del testimonio de poder del representante legal en FUNDEMPRESA.
- Plano de funcionamiento.

5.6.5. AFPS

- Copia de documento de identidad del representante legal (vigente)
- Copia del NIT.
- Formulario de inscripción del empleador correctamente llenado (recabar en el AFP).
- Carta dirigida a futuro de Bolivia S.A. AFP indicando el periodo de pago del primer aporte realizado.
- Copia del primer formulario de pago de constituciones.
- Croquis de la ubicación de la empresa.
- Copia de matrícula de FUNDEMPRESA en caso de contar con ella.
- Copia del testimonio del poder del representante legal.

5.6.6. Ministerio de trabajo

- Formulario registro obligatorio de empleadores (ROE) llenado (3 copias)
- Depósito de Bs. 80 a la cuenta número: 501-5034475-3-17 del Banco de crédito de Bolivia normas legales vigentes en el país.
- El empleador y/o empresa inscritos en el mencionado registro que deberá presentar obligatoriamente el trámite de Visado de planillas trimestrales de sueldos y salarios.

5.6.7. Requisitos para la constitución de Banco PYME

Los accionistas fundadores que deseen constituir un Banco PYME, deben presentar la siguiente documentación:

- Acto de fundación, con la elección de los miembros del Directorio Provisional, la otorgación de poderes para realizar el trámite de constitución, la aprobación por la junta general constitutiva, de los proyectos de constitución social como Banco PYME y del estatuto, con intervenciones de Notario de Fe Publica.
- Proyección de Escritura de Constitución Social aprobada por los accionistas Fundadores, que contenga los requisitos exigidos por las disposiciones del Código de Comercio en lo conducente. El mencionado proyecto y los estatutos, de manera especial, deben referirse a:

- Naturaleza jurídica o clase de entidad
- Operaciones
- Acciones
- Administración
- Fiscalización interna
- Auditoría, balances, reservas y utilidades
- Disolución y proceso de solución, liquidación y fusión
- Disposiciones especiales
- Estudio de factibilidad económico-financiero presentado en dos ejemplares y en medio magnético compatible con Word y Excel, que debe contener al menos, lo siguiente:
 - Antecedentes
 - Objetivos
 - Entorno legal
 - Entorno económico
 - Sistema financiero
 - Organización
 - Estructura patrimonial y propiedad
 - Análisis económico-financiero
 - Programa general de funcionamiento
 - Descripción de la estructura organizacional
 - Conclusiones
- Experiencia previa de los fundadores en intermediación financiera, sistema de pagos. Servicios financieros complementarios.

5.6.8. Requisitos para la obtención de la licencia de funcionamiento para un Banco PYME.

Dentro del plazo de validez del permiso de constitución, los accionistas fundadores, deben cumplir con las siguientes formalidades:

- Depositar en el Banco Central de Bolivia (BCB) el monto de capital mínimo en efectivo equivalente a UFV 18.000.000,00 (Dieciocho Millones de Unidades de Fomento a la Vivienda);
- Presentar los testimonios de protocolización de los documentos de constitución y estatutos, ante Notario de Fe Publica;
- Inscripción en el Registro de Comercio de Bolivia, Servicios de Impuestos Nacionales y Gobierno Autónomo Municipal;
- Presentar la nómina de sus gerentes o administradores, adjuntando el Curriculum Vitae, documento de autorización individual y certificado de antecedentes personales, emitido por autoridad competente, de cada uno de ellos;
- Presentar nomina definitiva de los directores titulares, síndico y auditor interno designados por la Junta General de Accionistas;
- Presentar los poderes de administración otorgados a los representantes y/o ejecutivos designados, así como la constitución de finanzas y cauciones de acuerdo a reglamentación vigente;
- Cumplir con los requisitos de infraestructura, seguridad y pólizas de seguros
- Presentar a ASFI los manuales administrativos de procedimientos operativos y de control interno, por cada una de las operaciones activas, pasivas, contingentes y de servicios que pretende realizar el Banco PYME, acompañados de las políticas y reglamentos que les dan origen;
- Presentar las pólizas de caución, según lo establece el Artículo 440 de la Ley N° 393 de Servicios Financieros;
- Designar al auditor externo
- Presentar el balance de apertura.

5.6.9. Constitución de un banco PYME

- Solicitud inicial
 - La denominación o razón social de Banco PYME.
 - El domicilio legal previsto para el Banco PYME.
 - La nómina de los accionistas fundadores
 - Identificación o designación del Directorio Provisional.
 - Monto y origen de las aportaciones comprometidas.

- Inicio del trámite de constitución.
- Audiencia exhibitoria.
- Garantía de seriedad de trámite.
- Publicación.
- Objeciones a terceros.
- Evaluación de ASFI.
- Plazo de pronunciamiento.
- Autorización de constitución.
- Comunicación sobre el inicio de operaciones.
- Licencia de funcionamiento.
- Publicación de la licencia.
- Inversiones.

5.7. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

La misión y la visión son elementos estándares y críticos de la estrategia organizacional de una empresa, en el presente capítulo se desarrolla la propuesta estratégica para la entidad de intermediación financiera “**BANCO PYME FAST CREDIT S.A.**” que permitirá alcanzar los objetivos, cada uno de estos pilares estratégicos puedan contribuir claramente su diferenciación competitiva.

5.7.1. Misión de la entidad de intermediación financiera

La Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A.” tiene como misión:

“Ser una entidad de intermediación financiera de prestigio, brindando el mejor servicio, respondiendo la demanda de nuestros clientes y usuarios, con una cultura organizacional eficiente, eficaz, con sólidos principios éticos y de respeto a los derechos humanos”.

5.7.2. Visión de la entidad de intermediación financiera

La Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A.” tiene como visión:

“Ser una entidad de intermediación financiera innovadora comprometida siendo una de las más eficientes y competitivas del mercado y contribuyendo con el crecimiento de la economía nacional con respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas”.

5.7.3. Valores

Los valores planteados por la Entidad de Intermediación Financiera son los siguientes:

- **Honestidad:** Ofrecer un marco de franqueza y transparencia a nuestros clientes al momento de realizar las operaciones respectivas.
- **Seguridad:** Proporcionar a nuestros clientes y empleados un estado de tranquilidad. No permitimos el mal uso, la apropiación indebida ni el abuso de los bienes de la organización y de nuestros clientes.

- **Calidad de Servicio:** La organización está orientada a satisfacer y superar las expectativas y necesidades de nuestros clientes, ofreciéndole un servicio de calidad.
- **Diversidad:** Cada uno de los integrantes de la empresa es diferente en algún aspecto, pero siempre existe el sentimiento de compartir y aprender, eliminando esas diferencias, sacando provecho de las ventajas que la diversidad nos brinda.
- **Trabajo en Equipo:** Somos una gran familia, integrada por personas con capacidad complementaria, comprometidos con un mismo propósito, un objetivo de trabajo y con responsabilidad mutua compartida.
- **Respeto:** En nuestro día a día prevalece el respeto mutuo por nuestros clientes, amigos, y compañeros de trabajo, respeto a su dignidad humana y a su trabajo, creando un clima de armonía integral.
- **Competitividad:** Estamos comprometidos con el bienestar de nuestro desempeño, buscando diariamente ser más eficaces, eficientes y productivos en cada una de nuestras actividades laborales.
- **Responsabilidad:** Contribuimos y participamos en el logro de los objetivos de la empresa, asumimos las consecuencias de nuestras decisiones y acciones. Estamos comprometidos con la excelencia como un deber tanto individual como Organizacional.
- **Puntualidad:** Atender los requerimientos de nuestros clientes y adicionalmente cumplir con las obligaciones laborales.

5.7.4. Logotipo

El logotipo de la Entidad de Intermediación Financiera será el siguiente:



FUENTE: Elaboración Propia 2018

Se utilizó FAST CREDIT porque a la población boliviana le llama más la atención los nombres extranjeros, en particular que estén en inglés. Además, que está se escogió ese nombre ya que la empresa va a realizar créditos rápidos, para que el cliente pueda acceder a los créditos de manera rápida y eficiente. Además, se utilizó el trébol de cuatro hojas porque el símbolo de los tréboles en los sueños representa crecimiento, ganancias económicas, éxito y el alcance de objetivos,

5.7.5. Colores institucionales

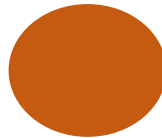
- **Verde**



Representa el crecimiento, nutrición y un futuro brillante. Tiene un efecto relajante para los ojos, sin poner mucha presión en ellos, además que siempre ha estado relacionado con el dinero y las riquezas.

La Entidad de Intermediación Financiera llevará el color verde, porque va a reflejar los financiamientos que se van a otorgar a los clientes.

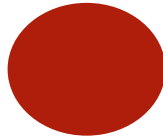
- **Naranja**



El naranja significa entusiasmo, exaltación y cuando es muy encendido o más bien rojizo, denota ardor y pasión. También suscita sentimiento de fuerza, energía, ambición, determinación, alegría y triunfo.

La Entidad de Intermediación Financiera lleva el color naranja porque va a reflejar la energía y la fuerza con la que todos los funcionarios van a realizar sus actividades dentro de la Entidad.

- **Rojo**



El rojo es un color intenso, puede provocar emociones conflictivas que van desde la sangre y la guerra, hasta el amor y la pasión, también simboliza el poder y la acción, se asocia con la vitalidad y la ambición.

La Entidad de Intermediación Financiera llevara el color rojo porque para poder alcanzar las metas y objetivos, las actividades que realiza estarán dirigidas a los clientes buscando la máxima satisfacción del cliente, en un clima de acción, vitalidad y pasión por lo que se hace.

- **Azul**



Se utiliza ampliamente para representar la calma, estabilidad, lealtad, confianza y la responsabilidad, también está asociado con la paz, el cielo o el mar, algo que contribuye a despertar un sentimiento de tranquilidad.

La Entidad de Intermediación Financiera llevara el azul, ya que va a brindar confianza y seguridad que los clientes necesitan al momento de realizar sus respectivas transacciones.

5.7.6. Slogan

El slogan de la Entidad de Intermediación Financiera es:

“Transformando en realidad tus sueños”

Se tomó como slogan, para que el cliente se identifique y pueda formar parte de la Entidad de Intermediación Financiera y que sienta que la entidad va a acompañarle en el crecimiento económico.

5.7.7. Política crediticia

A continuación, se muestra la política crediticia con la que cuenta la Entidad de Intermediación Financiera Banco PyMe FAST CREDIT S.A.

La política crediticia contiene los tipos de crédito que se va a otorgar, los requisitos de aceptación, cuál será el monto mínimo y el monto máximo del capital que se dará al cliente, el tipo de pago que se debe tomar en cuenta y las penalizaciones que se llevará a cabo si no se llega a cumplir en la fecha de vencimiento.

Política Crediticia

Rubros y sectores económicos sujetos de crédito:

Se aplican políticas específicas para microempresas de los siguientes rubros:

- ❖ Comercio
- ❖ Servicios
- ❖ Producción
- ❖ Transporte
- ❖ Gastronomía

Requisitos mínimos de aceptación:

- ❖ Ser dueños o propietarios del negocio o la actividad.
- ❖ Contar con domicilio propio.
- ❖ Tener lugar de funcionamiento del negocio estable y conocido.
- ❖ La ubicación del negocio debe encontrarse dentro el área de influencia en la que está ubicada la entidad de intermediación financiera.
- ❖ Tener cédula de identidad vigente.
- ❖ Tener un negocio lícito.

Nacionalidad

- ❖ Boliviana
- ❖ Extranjera con residencia definitiva.

Central de riesgo: Información confidencial

- ❖ No contar con mal historial crediticio en el sistema financiero.
- ❖ Presentar buen comportamiento de pago en el sistema.

- ❖ Reporte confidencial de AFP'S.

Edad

Los clientes deben tener como mínimo 20 años y máximo 58 años.

Ventas anuales

Mínimo Bs. 200.000 Anuales.

Antigüedad en el giro

Un año de experiencia en el negocio.

Amortización por periodo

El parámetro de amortización por periodo, tendrá un máximo aceptado equivalente a cuatro veces la capacidad de pago disponible del negocio, el cual se determina a partir de los ingresos y gastos del giro, como también de los compromisos financieros actuales y solicitados.

Fuente alternativa de repago

- ❖ Prendaria de mercadería
- ❖ Prendaria de vehículo
- ❖ Hipotecaria de vivienda
- ❖ Hipotecaria de terreno

Destino del crédito

Los créditos otorgados solo podrán ser utilizados para los siguientes objetivos:

- ❖ Capital de trabajo: Financia el capital que requiere para cumplir con el ciclo operativo como compra de materia prima, insumos o mercaderías, contratación mano de obra, contratación asesoría técnica y demás gastos operativos.
- ❖ Capital de Inversión: Financiamiento de activos fijos, compra de vehículos de trabajo, mejoramiento de tecnología, etc.
- ❖ Consumo

Monto mínimo y monto máximo de los créditos

- ❖ **Mínimo: Bs. 1.800**
- ❖ **Máximo: Bs. 50.000**

Plazos de créditos

Corto plazo: Hasta 3 meses

- ❖ La capacidad de pago del cliente
- ❖ Estacionalidad
- ❖ Actividad
- ❖ Riesgo

Largo plazo: Hasta 60 meses

- ❖ La secuencialidad
- ❖ El crecimiento de la empresa del cliente
- ❖ Riesgo

Plazos máximos por destino o uso de fondos

- ❖ Capital de trabajo: 3 años
- ❖ Inversión: 5 años

Central de riesgo

La central de riesgo, permite filtrar a clientes potenciales que no califiquen como sujetos de crédito, por sus malos antecedentes crediticios o limitación en su capacidad de pago por otras deudas contraídas minimizando nuestro riesgo.

Registro de clientes no recomendables

El asesor de créditos debe remitir quincenalmente el listado de todos aquellos catalogados en estado A, D y O al Encargado de la Central de Riesgo, para su registro correspondiente.

Sistema de control

Para otorgar un crédito, es obligatoria la verificación de los antecedentes crediticios del cliente y su cónyuge en la Central de Riesgos, para lo cual se toma las siguientes instancias del control:

Clientes nuevos: La verificación debe realizarse en el momento de la inscripción (el sistema permitirá una opción de consulta)

Clientes activos: Antes de la visita al negocio, para ambos casos la fecha de la verificación en la central debe ser previa a la visita.

Clientes con deuda vencidas: Automáticamente, el sistema de cartera bloqueara las solicitudes de créditos de aquellos clientes que aparezcan con deuda vencida, en ejecución o castigada, y aquellos reportados con código O y D.

Estados de la deuda de un cliente

Clientes con deuda vigente:

- ❖ El asesor podrá recomendar el préstamo, previo análisis de la capacidad de pago y verificar que las cuotas se encuentren al día.
- ❖ La responsabilidad de visita, evaluación, recomendación, seguimiento y recuperación del préstamo es responsabilidad del asesor.
- ❖ El contar con una deuda vigente en otra institución del sistema financiero, no es impedimento para que el cliente pueda recibir préstamo.

Ciente con deuda vencida

Se deberá verificar el tiempo de la mora y la regularización préstamo vencido. Se pueden presentar dos variantes:

- ❖ Si la mora es menor a 30 días, el cliente debe presentar la boleta de pago original que muestre la regularización de la obligación y su plan de pagos al asesor de créditos. el asesor deberá presentar una fotocopia de estos dos documentos, firmados por él y el encargado de comercialización, junto a la solicitud de crédito para que se realice el procesamiento del desembolso previo estudio de la capacidad de pago.
- ❖ Si la mora es mayor a 31 días, adicionalmente a lo señalado en el punto anterior, el asesor deberá solicitar al cliente un certificado de la institución reportadora y evaluar con mayor profundidad la capacidad de pago del cliente y las causales que ocasionaron el retraso. La aprobación tendrá carácter excepcional.

Cliente con deuda en ejecución:

- ❖ En este caso, cuando el cliente o cónyuge sea el deudor directo con proceso de ejecución, no se podrá otorgar créditos.

Cliente con deuda castigada:

- ❖ Por ningún motivo se otorgará crédito a estos clientes.

Cliente con deuda contingente:

- ❖ En este caso se debe averiguar la institución reportadora, el destino del crédito contingente (boleta de garantía, carta de crédito o tarjeta de crédito) y su situación actual. Cumplido esto el asesor podrá recomendar la otorgación del crédito sin mayor dificultad.
 - El tener una deuda contingente en otra institución financiera no es impedimento para que el cliente pueda recibir préstamo.

Cliente no recomendable:

- ❖ Son personas que tuvieron malos antecedentes crediticios, que no necesariamente tienen deuda vencida, en ejecución o castigada. Sin embargo, son personas en las cuales no se pueden confiar como sujeto de crédito.

Niveles de autorización para solicitar un informe confidencial

- ❖ Solamente se podrá solicitar información confidencial a la ASFI de clientes activos y/o potenciales para el banco. Queda terminantemente prohibido solicitar información de terceras personas.
- ❖ Toda solicitud de informe confidencial debe ser autorizada en el file del cliente.
- ❖ Se debe elaborar un listado mensual de todas las solicitudes para respaldo ante cualquier proceso de auditoría interna o externa.

Evaluación de riesgo del crédito

- ❖ El asesor de crédito es responsable de evaluar el riesgo del crédito tomando en cuenta los siguientes elementos:

Capacidad de pago:

- Considerando fundamentalmente estabilidad, continuidad, experiencia y expansión.

Carácter:

- Es la predisposición a pagar. Carácter que es la predisposición al pago.
- El asesor debe registrar el historial del cliente, sus hábitos, su forma de vida, sus antecedentes, experiencia en el negocio, ambiciones y relaciones familiares; todos aquellos factores que pueden influir en la voluntad de pagar del solicitante.

Condiciones económicas:

- ❖ La solicitud de crédito debe contar con el análisis FODA.

Desembolso:**Normas de desembolso:**

- ❖ Se dan de acuerdo a la reglamentación de la ASFI.
- ❖ Los documentos del desembolso deben ser entregados al grupo completo. En caso excepcional, si un cliente se ve imposibilitado de recibir el desembolso se deberá abonar en su caja de ahorro y regularizar con la forma en el documento de desembolso y contrato.
- ❖ En el documento de la firma del contrato de préstamo, se debe verificar con el carnet de identidad la correcta inscripción de nombres, apellidos y número de carnet de todos los integrantes del grupo.
- ❖ Los días de desembolso se ajustarán al trabajo del Banco PyMe.
- ❖ El desembolso debe realizarse a primera hora de la mañana y se entregara la siguiente documentación:
 - Talonario de pago
 - Copia de la orden de desembolso
 - Factura

Normas operativas para la administración de cartera**Carpeta operativa de crédito**

- ❖ Hoja de ruta
- ❖ Ficha de datos

- ❖ Reporte de riesgo crediticio
- ❖ Fotocopia del carnet de identidad vigente
- ❖ Evaluaciones económicas
- ❖ Informe de análisis FODA
- ❖ Solicitud por crédito
- ❖ Formulario de análisis crediticio
- ❖ Hojas de seguimiento
- ❖ Contrato de préstamo firmado por los clientes y representantes del banco
- ❖ Reconocimiento de firmas según decisión del Comité de Crédito.

Carpeta de créditos con garantía real

❖ Documentos para todas las garantías

- Registro de documentos depositados
- Dictamen de títulos de propiedad para las garantías hipotecarias, inmuebles y/o vehículos
- Avalúo hipotecario

❖ Documentación específica según garantía inmuebles

- Título de propiedad de inscripción del título de propiedad de DD.RR.
- Tarjeta computarizada de DD.RR.
- Pago de impuestos (últimos 3 años)
- Certificado de tradición decenal
- Certificado alodial y gravamen.
- Croquis de ubicación del inmueble

❖ Garantías hipotecaria-vehículos

- Carnet de propiedad del vehículo
- Póliza titularizada del vehículo
- Certificado alodial y gravamen de transito
- Pago de impuestos (5 últimos años)
- Póliza de seguros endosada en favor del banco.
- Avalúo técnico

❖ Garantías prendarias

- Maquinas, equipos, muebles, herramientas.
- Declaración jurada de los bienes

- Inventario de bienes que coincida con la declaración jurada.
- Avalúo técnico

❖ **Garantía prendaria con DPF**

- Título- valor debidamente endosado.
- DPF endosado debidamente en favor del banco.

Control y custodia de las carpetas de crédito

Carpeta operativa y legal

- ❖ El reporte de registro de garantías de la ASFI.
- ❖ La carpeta operativa es confidencial y debe mantenerse bajo llave custodiada por el asesor de créditos.
- ❖ Contratos de préstamos y otros documentos legales que deben ser archivados, en secuencia alfabética.

Seguimiento al uso y destino de fondos

El seguimiento se realiza a los 30 días como plazo máximo.

Contenido del instrumento de seguimiento

- ❖ **Destino de los fondos:**
 - Se verificará si los fondos otorgados fueron invertidos y/o aplicados al objeto para el cual fue solicitado el crédito.
- ❖ **Situación económica y financiera**
 - Evaluar en general la situación económica y financiera. En caso que haya sido afectada negativamente se deberán tomar medidas preventivas.
- ❖ **Estado de las garantías**
 - En el caso de los créditos respaldados con garantías reales el informe deberá mencionar, el estado de conservación de las garantías y si estas cubren el riesgo crediticio. En caso de no cubrir se deberá solicitar garantías adicionales.

Recepción y aplicación de los pagos

Existen tres tipos de pagos que se realizan:

Pagos normales: Se considera un pago normal cuando la amortización, coincide con el monto impreso en boleta, fecha de vencimiento y fecha de pago.

Los pagos normales se reciben directamente en cajas.

Pagos anticipados: Se considera pago anticipado cuando la cancelación es realizada antes de la fecha de vencimiento pago, sin importar el monto a cancelar que puede ser mayor, igual o menor al de la boleta. En caso de que el monto sea menor, se considera como pago anticipado parcial.

Pagos vencidos: Se considera pago vencido cuando el pago de la boleta es posterior a la fecha de vencimiento. Este pago puede ser el monto total de la cuota o una parte de la misma.

En estos casos el cliente debe aproximarse por operaciones para la liquidación de la cuota(s) vencida(s). Esta liquidación implica el cobro de intereses penales y vencidos por los días de atraso.

Política de cobranzas

Los créditos pasan de cartera vigente a vencidas al día siguiente del incumplimiento del pago de la cuota.

❖ Previsión

La previsión por cartera vencida será previsionadas de acuerdo a la reglamentación otorgada por la ASFI.

Política de recuperación de cartera vencida

- La cobranza debe realizarse en forma diaria.
- La cobranza se debe realizar a primera hora del día siguiente de vencimiento.
- En caso de reincidencia de un día adicional de mora, el asesor debe insistir en la cobranza hasta recuperar el crédito.
- En ningún caso el asesor debe faltar al respeto y no debe romper las relaciones con el deudor.
- En caso de que la cobranza haya desgastado al asesor, debe acudir a las instancias inmediatamente superiores (encargado de comercial, asesor legal

externo y gerente). Esto no significa que el asesor está delegando su responsabilidad.

- No quemar las etapas de cobranza innecesariamente. El asesor debe agotar todas las posibilidades a su alcance antes de recurrir a otras instancias.

Condiciones adicionales

Los solicitantes no deberán encontrarse en una o más de las siguientes situaciones:

- ❖ No realizar actividades ilícitas.
- ❖ Haber sido imputado o condenado por delitos económicos o crímenes
- ❖ Actividades o negocios desarrollados por el solicitante que estén sujetos a restricciones o evaluaciones especiales.
- ❖ Haber hecho mal uso de productos y/o servicios del banco, entendiéndose por tal, el uso indebido o fraudulento de los mismos.
- ❖ Haber incurrido en conductas que pueden ser constitutivas de ilícitos susceptibles de ser investigados por la justicia, de acuerdo a la información pública disponible.
- ❖ Experimentar variaciones objetivas, negativas y relevantes, en los antecedentes entregados por el solicitante o sus avales al banco, respecto del momento en que se solicitó el producto o servicio.
- ❖ Incurrir en conductas inadecuadas o utilizar lenguaje inapropiado o proferir amenazas de cualquier naturaleza, al personal del banco, sus filiales y relacionadas, o empresas proveedoras de los mismos.
- ❖ Además, no deben existir procedimientos judiciales o administrativos en curso que pongan en riesgo el cumplimiento de la obligación que se pretenda controlar, y cuya ejecución se pueda producir mientras se encuentre pendiente de la obligación.

5.7.8. Carpeta operativa

En la carpeta operativa se encuentra todo lo que contiene el file del cliente al momento en que solicita un préstamo en la EIF.

- Hoja de ruta (ANEXO 24).
- Datos del cliente (ANEXO 25)
- Fotocopia de carnet vigente

- Informe confidencial (SIPROTEC)(ANEXO 26)
- Evaluación económica (ANEXOS 27)
- Evaluación legal: informe del abogado
- Contrato de crédito (ANEXOS 28)
- Tabla de cotización
- Recepción de documentos. (ANEXO 29)
- Seguimiento operación crediticia
- Respaldo de actividad económica
- Respaldo de activos: fotocopia de título de propiedad de bien inmueble; fotocopia título del vehículo; fotocopia de factura de compra de maquinaria y otros.
- Instrumento de aprobación. (ANEXO 30)

5.8. MARKETING MIX

5.8.1. Producto o servicio

(Thompson, Pomonegocios, 2006) Los servicios son actividades identificables, intangibles y perecederas que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por tanto, pueden ser el objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

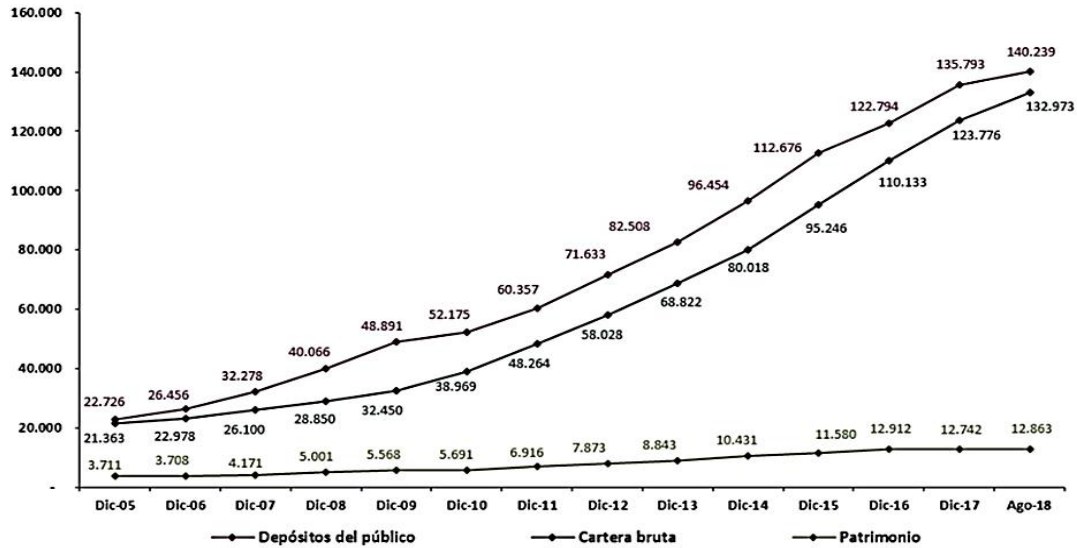
La entidad de intermediación financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A” ofrecerá el servicio de intermediación financiera, especializada en créditos con montos y plazos adecuados, dirigidos a las pequeñas y medianas empresas, buscando satisfacer las necesidades de capital de trabajo con preferencia, sin descuidar las necesidades de inversión.

La relación de garantías o fuentes alternativas de repago, estarán en función del capital solicitado, plazo, y posibilidades de repago de la obligación.

Igualmente, el “crédito debe ser como la medida de un zapato”, esto quiere decir, que el crédito no debe ser ni muy pequeño ni muy grande con respecto a la plaza y el monto.

GRÁFICO 37

CARTERA DE CRÉDITOS, DEPÓSITOS DEL PÚBLICO Y PATRIMONIO

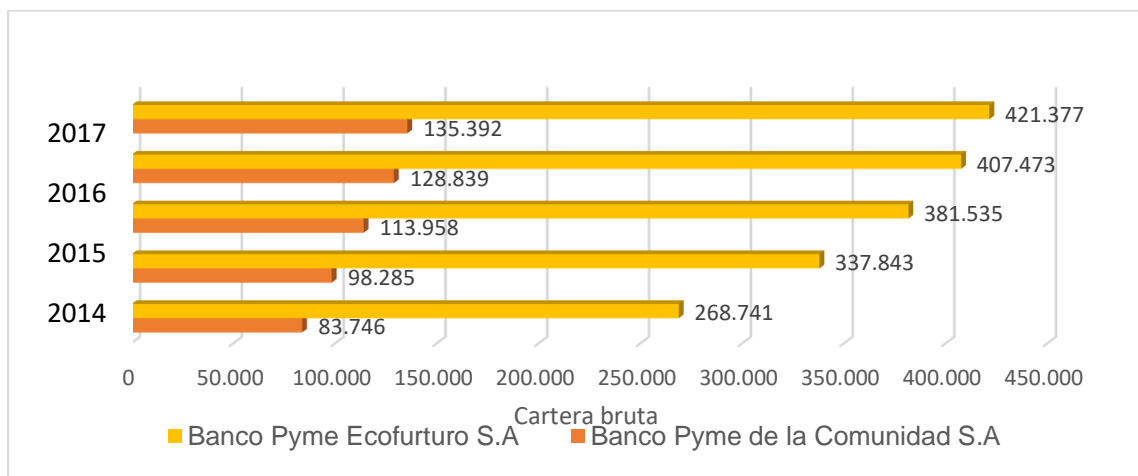


Fuente: Principales variables del sistema financiero ASFI 2018

El gráfico muestra el crecimiento de cartera de crédito desde el 2005 hasta el 18 de agosto del 2018. Mostrando un crecimiento porcentual de 479.39% del 2005 al 2018.

GRÁFICO 38

CARTERA BRUTA DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS DEL BANCO PYME ECOFUTURO Y EL BANCO PYME COMUNITARIO



Fuente: Elaboración propia con datos de memoria anual 2017 del Banco PYME de la Comunidad S.A y Banco PYME Ecofutura S.A

El gráfico muestra la cartera bruta que alcanzo cada Entidad de Intermediación Financiera de Banca PYME en los últimos 5 años.

El cuadro muestra el crecimiento de un 61% del Banco Pyme de la Comunidad y un 56% del Banco Pyme Ecofuturo durante los 5 últimos años. Eso muestra que el mercado para microcrédito es de constante crecimiento.

5.8.2. Precio

(Thompson, Promonegocios, 2006) El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio

El mercado financiero, tiene un carácter muy competitivo, diversas son las instituciones financieras que buscan satisfacer las necesidades de financiamiento de los agentes económicos (familias y empresas). Por lo que el precio del producto-servicio, debe ser absolutamente competitivo, asequible y flexible a las variaciones que presente el mercado.

Siendo “BANCO PYME FAST CREDIT S.A” seguidora en los precios, con la capacidad de adecuarse a las exigencias del mercado en lo referente al precio del producto-servicio, según análisis de tabla adjunta.

5.8.2.1. Análisis de sensibilidad

**TABLA 19
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
EXPRESADO EN BOLIVIANOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cartera	4.352.605,66	5.041.187,88	5.838.703,80	6.762.386,74	7.832.196,32
Ingresos por Cartera	870.521,13	1.008.237,58	1.167.740,76	1.352.477,35	1.566.439,26
(-) Coste de Ventas	522.312,68	604.942,55	700.644,46	811.486,41	939.863,56
(=) Utilidad Bruta	348.208,45	403.295,03	467.096,30	540.990,94	626.575,71
(-) Gastos de operación	353.112,00	373.461,05	395.177,13	418.365,69	443.141,11
Costos Fijos	251.352,00	262.084,73	273.275,75	284.944,62	297.111,76
Costos Variables	101.760,00	111.376,32	121.901,38	133.421,06	146.029,35
(-) Depreciación	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29
(-) Previsiones genéricas por cartera	2.008,76	2.353,05	2.751,81	3.213,65	3.748,56
(-) Póliza de seguro por tamaño de cartera	870,52	1.008,24	1.167,74	1.352,48	1.566,44
(=) Utilidad operativa	(33.821,11)	434,41	41.961,34	92.020,84	152.081,31
(+) Otros ingresos	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	123.911,93	158.167,45	199.694,38	249.753,88	309.814,35
(-) Impuestos * 37,5%	46.466,97	59.312,79	74.885,39	93.657,71	116.180,38
FLUJO DE CAJA	77.444,95	98.854,65	124.808,99	156.096,18	193.633,97

FUENTE: Elaboración propia 2018

El presente cuadro refleja que si la tasa de interés cae a un 20% La Entidad de Intermediación Financiera es rentable.

Estrategias

- I. El cliente que recomiende a otro cliente, se realizara una disminución en la tasa de interés entre: $20\% \leq a \text{ tasa de interés} \leq 22\%$
- II. A la puntualidad en los pagos:
 - a) Relación inversa entre tasa y monto; es decir a menor monto mayor tasa.
 - b) Clientes antiguos sin retraso en los pagos se beneficiarán con tasas de interés más baja.

5.8.3. Plaza

(Sandoval, 2013) La plaza o distribución se refiere a los medios de distribución o canales adecuados, por los cuales el cliente podrá tener acceso a los productos que se ofrecen.

Estrategias

- I. Pizarra electrónica:
 - a) Proyección de la cartera de productos

Tarifario Crediticio					
Tipo de crédito	Monto	Tasa	Garantía	Plazos	
				Operación	Inversión
Microcrédito	Bs. 348.000,00	16%	HIPOTECARIA	74 semanas	240 semanas
Microcrédito		17%		75 semanas	241 semanas
Microcrédito		18%		76 semanas	242 semanas
Microcrédito	Bs. 174.000	19%	Prendaria de maquinaria Prendaria mercadería	77 semanas	243 semanas
Microcrédito		20%			
Microcrédito		21%			
Microcrédito	Bs. 1.800	22%	Personal	16 semanas	-
Consumo	Bs. 7.000	22%	Personal	52 semanas	-

FUENTE: Elaboración propia 2018

Ofrecemos el producto según la necesidad del cliente

- II. A clientes antiguos se flexibilizará la relación de condiciones a las fuentes alternativas de repago.

La Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A” va a realizar las operaciones de manera directa, ofreciendo espacios confortables y distendidos que inviten a dialogar cómodamente.

GRÁFICO 39
COMERCIALIZACIÓN DIRECTA



Fuente: Elaboración propia 2018

5.8.4. Promoción

(Thompson, Marketing Intensivo, 2010) La Promoción es un elemento o herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos: informar, persuadir y recordar al público objetivo acerca de los productos que la empresa u organización les ofrece, pretendiendo de esa manera, influir en sus actitudes y comportamientos, para lo cual, incluye un conjunto de herramientas como la publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, marketing directo y venta personal.

Estrategias

- I. Para iniciar la gestión de la EIF “BANCO PYME FAST CREDIT S.A”, se realizará una invitación a los comerciantes, directivos del centro comercial “Molino El Gallo” y tres sindicatos de comercio que se encuentran a su alrededor, ubicados en la zona sur de la provincia Cercado Cochabamba. El evento va a estar organizado por la misma EIF, donde se hará una presentación de todos los servicios que va a ofrecer la Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A”.

TABLA 20
PRESUPUESTO DEL EVENTO

(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)	
DETALLE	Bs.
Salón "Naomi"	3.500,00
Cena	2.000,00
Sonido ambiente	500,00
Presentación	1.500,00
Total	7.500,00

FUENTE: Elaboración propia 2018

El evento se realizará en el salón “NAOMI”, y contará con 50 invitados especiales mencionados líneas arriba, el buffet estará a cargo de la “Chef Consuelo Montalvo Catering”.

- II. En agradecimiento a la presencia de los invitados, se hará la entrega de bolsas con el logo de la organización, esta va a tener un folder con la tarjeta

de presentación, tríptico, lapiceros con el logotipo de la EIF y una taza, con la finalidad de promocionar y posicionar al producto-servicio.

GRÁFICO 40

PRESENTE PARA ENTREGAR A LOS INVITADOS



FUENTE: Elaboración propia 2018

- III. Luego del inicio de gestión de la EIF se realizará la promoción: boca a boca, puerta a puerta por los asesores de crédito dando a conocer el producto-servicio; crédito a los potenciales clientes, a las asociaciones de comerciantes, etc. Que se encuentra al entorno de la EIF. Y en agradecimiento a su tiempo se entregará un bolígrafo con el logo de la institución.

GRÁFICO 41
BOLÍGRAFO CON EL LOGO DE LA ENTIDAD



FUENTE: Elaboración propia 2018

- IV. Para que reciban el monto desembolsado, se procederá a obsequiar una bolsita de papel que permita resguardar el monto de dinero entregado.

TABLA 21
BOLSA PARA RESGUARDAR DINERO CON EL LOGO DE LA EMPRESA



FUENTE: Elaboración propia 2018

5.8.4.1. Publicidad

La publicidad implica una serie de actividades necesarias para llevar un mensaje al mercado meta. El objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente. Se utilizará publicidad gráfica: trípticos, tarjetas de presentación y banners.


GRÁFICO 42
BANNER



FUENTE: Elaboración propia 2018

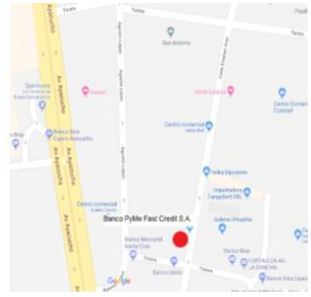
GRÁFICO 43 TRÍPTICO

ESTA ENTIDAD ESTA SUPERVISADO POR:



Para mayor información visite nuestras oficinas


LUGAR DONDE NOS ENCONTRAMOS




Estamos ubicados en la Calle Esteban Arce entre Tolora y Tazota N° 1384

GERENTE GENERAL
LIC. MACIEL XIMENA CADIMA CASTRO

CONTACTENOS:
77425460
44294273



**BANCO PYME
FAST CREDIT S.A.**
TRANSFORMANDO EN REALIDAD TUS SUEÑOS



Tel.: (555) 555 55 55

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una Entidad de Intermediación Financiera, regulada por ASFI, especializada en otorgar créditos a las pequeñas y medianas empresas, buscando satisfacer las necesidades de capital de trabajo con preferencia, sin descuidar las necesidades de inversión, brindándoles seguridad y una excelente atención.



Nuestra Misión

Ser una entidad de intermediación financiera de prestigio, brindando el mejor servicio, respondiendo la demanda de nuestros clientes y usuarios, con una cultura organizacional eficiente, vocación social y con sólidos principios éticos y de respeto a los derechos humanos



Nuestra Visión

Ser una entidad de intermediación financiera innovadora comprometida siendo una de las más eficientes y competitivas del mercado y contribuyendo con el crecimiento de la economía nacional con respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas

Servicios que ofrecemos

- Microcréditos a pequeñas empresas y medianas empresas
- Cuenta de ahorro
- Cobro de servicios adicionales



FUENTE: Elaboración propia 2018

GRÁFICO 44
TARJETA DE PRESENTACIÓN



Fuente: Elaboración propia 2018

5.8.4.2. Presupuesto de publicidad

TABLA 22
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO Bs	COSTO TOTAL Bs
Banner	1	100	100,00
Tarjetas personales	1000	0,35	350,00
Trípticos	100	5,2	520,00
Bolígrafos	100	3	300,00
Bolsas	100	11	1.100,00
Tazas serigrafiadas	100	12	1.200,00
Bolsitas	112	0.70	78,60
Total			3.648,60

FUENTE: Elaboración propia 2018

En la siguiente tabla se detalla todo el presupuesto que se llevó a cabo para realizar la publicidad.

5.8.5. Personas

(Merino Yanira, 2018) Los colaboradores de la empresa son importantes en el marketing porque son ellos los que brindan el servicio. Es importante contratar y capacitar a las personas adecuadas para brindar un servicio de alta calidad a los clientes.

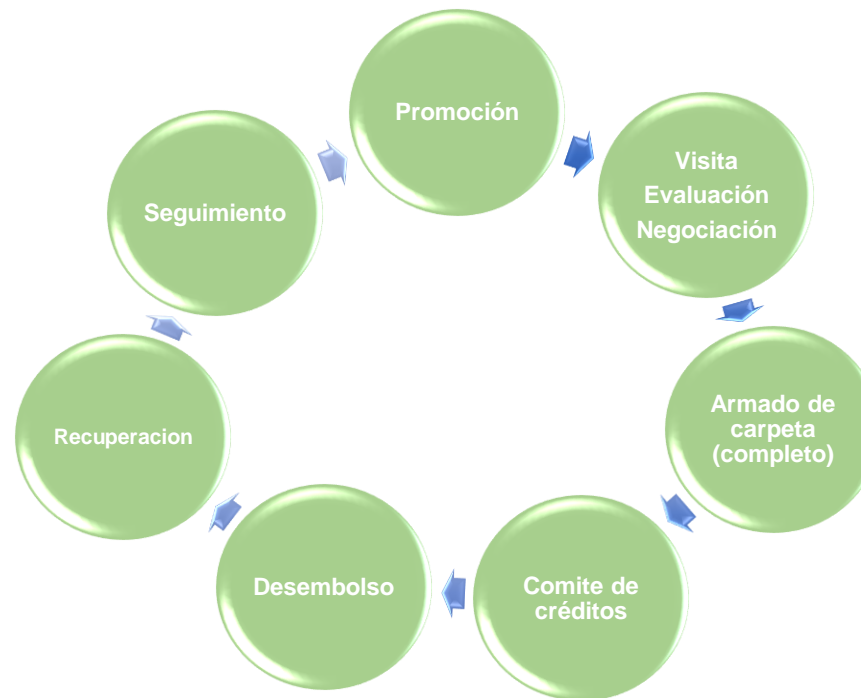
La Entidad de Intermediación Financiera "BANCO PYME FAST CREDIT S.A" contará con personal altamente calificado y comprometido, los obtendrá invitando a oficiales que trabajan en banca Pyme no regulada.

El proceso de selección y contratación será a través de la Lic. Erika Alejandra Tarifa Solís, experta en psicología organizacional y R.R.H.H. relacionados con Banca. Se realizara las entrevistas de esta manera para otorgar a los clientes un servicio de calidad, eficiente y eficaz. Instrumento de evaluación de seguimiento (ANEXO 31)

5.8.6. Procesos

(Merino Yanira, 2018) Se define como los mecanismos en la prestación de un servicio que afectan a la calidad percibida del mismo.

GRÁFICO 45
PROCESO CREDITICIO



FUENTE: Elaboración propia 2018

El gráfico muestra el proceso crediticio que se sigue al momento en que el cliente viene a adquirir crédito a la Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A”.

Los procesos vinculan al oficial de negocios y el cliente según detalle adjunto:

Promoción: Inicio de la relación oficial-cliente

Visita, evaluación negociación: Verificación de la actividad económica del cliente.

Armado de carpeta: Los datos que respalda la actividad económica del cliente.

Comité de créditos: Revisión y aprobación de la solicitud crediticia.

Desembolso: Firma de contrato de crédito y monto al cliente

Recuperación: Visita recurrente a la actividad económica del cliente.

Seguimiento: Visita de verificación del destino de crédito y comportamiento crediticio.

Todo registrado en la carpeta operativa

El contenido del file de cliente es el siguiente:

- ❖ Hoja de ruta
- ❖ Ficha de datos
- ❖ Fotocopia C.I vigente
- ❖ Informe confidencial
- ❖ Evaluación económica
- ❖ Carpeta legal (En custodia por operaciones)
- ❖ Carpeta operativa
- ❖ Carpeta de respaldos
- ❖ Instrumento de aprobación

5.8.7. Evidencia física

(Merino Yanira, 2018) En las empresas que ofrecen servicios, debe existir evidencia física de que el servicio fue otorgado. Además, la presencia física se refiere también a como se percibe una empresa, sus productos en el mercado y presencia de marca en la mente del consumidor.

La Entidad de Intermediación Financiera “BANCO PYME FAST CREDIT S.A” contara con ambientes cómodos, donde el cliente al momento de ingresar a la institución podrá observar los colores institucionales de la empresa, el logo, el slogan, señalética, rampa para clientes con discapacidad, cajas adecuadas.

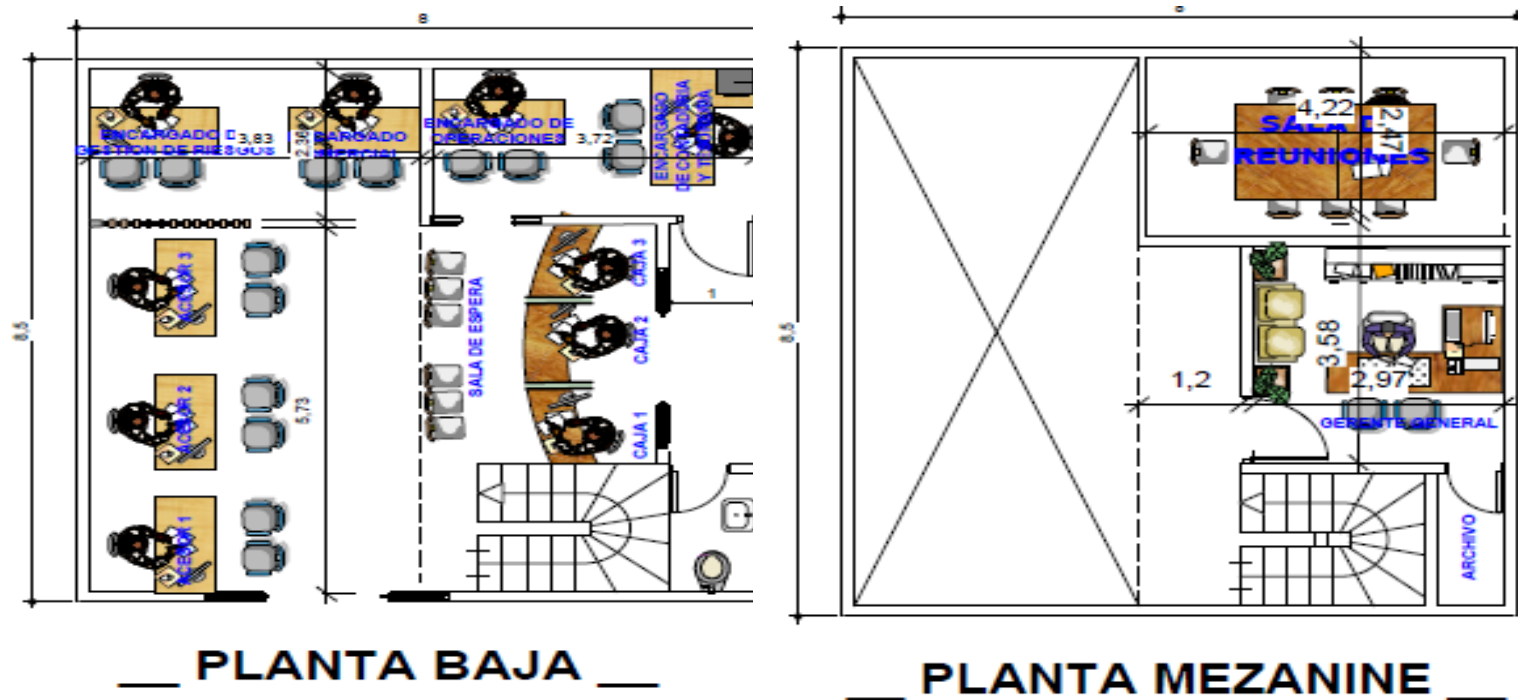
GRÁFICO 46
EVIDENCIA FÍSICA



FUENTE: Elaboración propia 2018

La Entidad de Intermediación Financiera Banco PyMe Fast Credit S.A. también mostrara como están distribuidos las diferentes áreas. A continuación, se muestra el diseño de la EIF:

GRÁFICO 47
DISEÑO DE "BANCO PYME FAST CREDIT S.A."



FUENTE: Elaborado por el arquitecto Gustavo Fernández Pérez

Como se puede observar la Entidad de Intermediación Financiera contará en la primera plana con el área de encargado de gestión de riesgo, el encargado comercial, el encargado de operaciones y el encargado de tesorería y contaduría en esta oficina se encontrará la bóveda. También contará con tres asesores comerciales, una playa de espera y el área de cajas.

En el lugar se hizo la construcción de mezanine, en donde estará ubicado el área del gerente general y la sala de reuniones. Para la construcción de mezanine se tomaron los siguientes gastos:

**TABLA 23
OBRA GRUESA Y FINA - PLANTA MEZANINE**

OBRA GRUESA Y FINA - PLANTA MEZANINE					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
N°	ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNIT. EN Bs.	TOTAL
1	Piso flotante	m2	35,00	159,06	5.567,10
2	Muro Driwall 2 caras 35/8" H=2,5	m2	10,00	163,48	1.634,80
3	Escalera metálica c/ Peldaños de madera	gbl	1,00	4.500,00	4.500,00
4	Pintura interior de látex	m2	89,23	24,82	2.214,69
5	Baranda metálica	m2	7,00	195,36	1.367,52
6	Div. Interior vidrio templado (10mm)	m2	17,25	491,71	8.482,00
7	Puerta interior vidrio templado (10mm)	pza	2,78	491,71	1.366,95
8	Puerta interior madera cedro 0,80x2,10	pza	1,00	1.015,78	1.015,78
TOTAL					26.148,84

FUENTE: Elaborado por el arquitecto Gustavo Fernández Pérez

**TABLA 24
INSTALACIÓN ELÉCTRICA**

INSTALACIÓN ELÉCTRICA					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
N°	ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNIT. EN Bs.	TOTAL
9	Prov. e inst. iluminación fluorescente 2x40W	pto.	3	467,78	1.403,34
10	Prov. e instalación punto tomacorriente	pto.	7	236,55	1.655,85
11	Punto de teléfono	pto.	2	195,76	391,52
12	Prov. E instalación alambre CUAWG N° 1X10	m	84	7,49	629,16
13	Prov. E instalación punto de internet	pto.	1	212,77	212,77
TOTAL					4.292,64

FUENTE: Elaborado por el arquitecto Gustavo Fernández Pérez

Para la adecuación del mezanine se tomó en cuenta la obra gruesa fina donde salió un total de Bs. 26.148,84, y la instalación eléctrica con un total de Bs. 4.292,64. Dando un total de Bs. 30.441,48.

5.9. ESTADOS FINANCIEROS DESPUÉS DEL PLAN DE MARKETING

5.9.1. Estado de pérdidas y ganancias después de publicidad

TABLA 25
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DESPUÉS DE PUBLICIDAD

ESTADO DE RESULTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cartera	4.352.605,66	5.041.187,88	5.838.703,80	6.762.386,74	7.832.196,32
Ingresos por cartera	957.573,25	1.109.061,33	1.284.514,84	1.487.725,08	1.723.083,19
(-) Coste de ventas	522.312,68	604.942,55	700.644,46	811.486,41	939.863,56
(=) Utilidad Bruta	435.260,57	504.118,79	583.870,38	676.238,67	783.219,63
(-) Gastos de operación	353.112,00	373.461,05	395.177,13	418.365,69	443.141,11
Costos Fijos	251.352,00	262.084,73	273.275,75	284.944,62	297.111,76
Costos Variables	101.760,00	111.376,32	121.901,38	133.421,06	146.029,35
(-) Depreciación	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29
(-) Previsiones genéricas por cartera	2.008,76	2.353,05	2.751,81	3.213,65	3.748,56
(-) Póliza de seguro	870,52	1.008,24	1.167,74	1.352,48	1.566,44
(=) Utilidad operativa	53.231,00	101.258,16	158.735,41	227.268,58	308.725,24
(+) Otros ingresos	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	210.964,04	258.991,20	316.468,45	385.001,62	466.458,28
(-) Impuestos (37,5%)	79.111,51	97.121,70	118.675,67	144.375,61	174.921,86
(=) Utilidad de la gestión	131.852,52	161.869,50	197.792,78	240.626,01	291.536,43
(-) Otros gastos	75.763,10	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00
(-) Gastos organizacionales	870,50				
(-) Gastos por servicios prestados	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00
(-) Gastos de publicidad	11.148,60				
(=) Total utilidad después de gastos	56.089,42	98.125,50	134.048,78	176.882,01	227.792,43

FUENTE: Elaboración propia 2018

En la tabla se puede apreciar que se castigaron todos los gastos, que fueron efectuados en publicidad, servicios prestados y los gastos organizacionales, en la primera gestión.

6.9.2. Estado de flujo de caja después de publicidad

TABLA 26
FLUJO DE CAJA DESPUÉS DE PUBLICIDAD

FLUJO DE CAJA					
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cartera	4.352.605,66	5.041.187,88	5.838.703,80	6.762.386,74	7.832.196,32
Ingresos por cartera	957.573,25	1.109.061,33	1.284.514,84	1.487.725,08	1.723.083,19
(-) Coste de ventas	522.312,68	604.942,55	700.644,46	811.486,41	939.863,56
(=) Utilidad Bruta	435.260,57	504.118,79	583.870,38	676.238,67	783.219,63
(-) Gastos de operación	353.112,00	373.461,05	395.177,13	418.365,69	443.141,11
Costos Fijos	251.352,00	262.084,73	273.275,75	284.944,62	297.111,76
Costos Variables	101.760,00	111.376,32	121.901,38	133.421,06	146.029,35
(-) Depreciación	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29	26.038,29
(-)Previsiones genéricas por cartera	2.008,76	2.353,05	2.751,81	3.213,65	3.748,56
(-) Póliza de seguro	870,52	1.008,24	1.167,74	1.352,48	1.566,44
(=) Utilidad operativa	53.231,00	101.258,16	158.735,41	227.268,58	308.725,24
(+) Otros ingresos	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04	157.733,04
(=) Utilidad antes de imp.	210.964,04	258.991,20	316.468,45	385.001,62	466.458,28
(-) Impuestos (37,5%)	79.111,51	97.121,70	118.675,67	144.375,61	174.921,86
(=) Utilidad de la gestión	131.852,52	161.869,50	197.792,78	240.626,01	291.536,43
(-) Otros gastos	75.763,10	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00
(-) Gastos organizacionales	870,50				
(-)Gastos por servicios prestados	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00	63.744,00
(-) Gastos de publicidad	11.148,60				
(=) Total utilidad después de gastos	56.089,42	98.125,50	134.048,78	176.882,01	227.792,43

FUENTE: Elaboración propia 2018

En la tabla se detalla las entradas y salidas después de castigos los gastos de publicidad, de servicios prestados y los gastos organizacionales.

5.10. ANÁLISIS FODA

Es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planificación, para proporcionar la información imprescindible en la implantación de acciones y medidas correctivas, considerando los enfoques internos y externos.

5.10.1. Análisis interno

Consiste en detectar las fortalezas y las debilidades de la organización.

5.10.1.1. Fortalezas

Son capacidades especiales que posee una organización y por los que cuenta con posición privilegiada frente a la competencia. A continuación, se mencionará las fortalezas que tiene el Banco PyMe Fast Credit S.A.:

- Ubicación estratégica
- Generación de fuentes de trabajo
- Buen ambiente laboral
- Alto compromiso del personal con los clientes
- Personal capacitado

5.10.1.2. Debilidades

Son aquellos factores que provocan posición desfavorable frente a la competencia, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

- Nuevos en el mercado
- Tiempos en captar ahorros, para abaratar coste del dinero.

5.10.2. Análisis externo

Consiste en detectar las amenazas y oportunidades de la organización.

5.10.2.1. Oportunidades

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la organización y que permite tener ventajas competitivas.

- Alianza con asociaciones del sector comercio.
- Especialización en un tipo de producto (microcrédito)

5.10.2.2. Amenazas

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

- Entrada de nuevos competidores (Entidades no reguladas).
- Políticas y normativas de la ASFI que podrían afectar a futuro

7. CONCLUSIONES

Hay una demanda potencial e insatisfecha, es potencial porque existe un mercado con expectativas de crédito, e insatisfecha porque existe el servicio, pero no cumplen las expectativas del cliente.

Los clientes potenciales que tendrá la Entidad de Intermediación Financiera son los que cuentan con negocio propio.

Se observó que el 41% de los encuestados no cuentan con algún crédito, pero eso no quiere decir que no necesiten créditos más adelante.

Se observó que los que cuentan con negocio propio y crédito, el destino se dirige a incrementar el capital de trabajo y no así al capital de inversión.

Se tiene planeado realizar alianzas estratégicas con otras asociaciones comerciales.

Se determinó que en canal de comercialización se realizara de manera directa.

El VAN es de Bs. 197.762,31, es aceptable ya que el valor es mayor a cero

La TIR obtenida es de 48%, lo cual es un porcentaje muy atractivo para una inversión, demostrando que la empresa es rentable.

8. RECOMENDACIONES

Se recomienda:

Ejecutar el plan de negocio, es decir implementar el proyecto.

Realizar a futuro el estudio de coste de dinero.

Para un ingeniero comercial es vital realizar el estudio de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Actualicese. (29 de Mayo de 2014). Obtenido de <http://www.actualicese.com>
- Admin. (2 de Febrero de 2012). Invertir en oro y plata .com. Obtenido de <http://www.invertirenoroyplata.com/>
- Almoguera, J. A. (2006). Plan de negocios.
- Arcia, E. (20 de Mayo de 2011). ¿Qué es la intermediación financiera y cómo se gestiona? Obtenido de Overblog: <https://es.over-blog.com/>
- Arias, A. S. (29 de Octubre de 2017). Economipedia . Obtenido de Economipedia : <http://www.economipedia.com/definiciones/activo-financiero>
- Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero. (s.f.). ASFI. Obtenido de <https://www.asfi.gob.bo>
- Banco Central de Bolivia. (2011). Funciones del BCB. Obtenido de Banco Central de Bolivia: <https://www.bcb.gob.bo>
- Bembibre, V. (26 de Enero de 2009). Definición abc. Obtenido de Definición abc: <https://www.definicionabc.com/?s=Amortizaci%C3%B3n>
- Bolivia, B. C. (s.f.). Banco Central de Bolivia . Obtenido de <https://www.bcb.gob.bo>
- Broseta, A. (19 de Mayo de 2017). Rankia Chile. Obtenido de Rankia Chile: <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3575939-spread-significado-tasas-interes-ejemplos>
- Burguillo, R. V. (8 de Abril de 2017). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <http://www.economipedia.com/definiciones/pasivo-financiero>
- Burguillo, R. V. (s.f.). Economipedia . Obtenido de <http://www.economipedia.com>
- Camara Santa Cruz Tenerife. (2014). Creación de empresas. Obtenido de Creación de empresas: <http://www.creacionempresas.com/faqs/190-crea->

tu-empresa/1256-que-es-un-plan-economico-financiero-o-plan-de-viabilidad

Castro, E. P., Garcia del Junco, J., Martín Jimenez, F., & Periañez, C. R. (2001). Administración y dirección. McGraw-Hill Interamericana.

Chiavetano, I. (s.f.). Iniciación a la Organización y Técnica Comercial. Mc Graw Hill.

CNBV, E. d. (6 de Julio de 2014). Mercado de crédito.com. Obtenido de Mercado de crédito.com: <http://mercadodecredito.com/blog/que-es-el-credito-para-capital-de-trabajo>

Crece negocios . (7 de Noviembre de 2012). Obtenido de <http://www.crecenegocios.com>

Cruz, M. S. (s.f.). Mercantil Santa Cruz. Obtenido de Mercantil Santa Cruz: <https://www.bmsc.com.bo/personas/Paginas/Cr%C3%A9ditos/viviendasocial.aspx>

De Molina , A. (24 de Enero de 2017). Conexionesan. Obtenido de Conexionesan: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/>

Dominguez, P. (24 de agosto de 2012). Gestión . Obtenido de Empresa Y Familia: <http://blogs.gestion.pe/>

Dorado, R. (2006). Las PYMES en Bolivia. CILEA , (pág. 4). Santa Cruz. Obtenido de <http://www.cilea.info/>

Dr. Roberto Hernández Sampieri, D. C. (2014). Metodología de la investigación. Mexico: McGRAW-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Economia nivel usuario . (11 de julio de 2013). Obtenido de <https://www.economianivelusuario.com>

Economico. (2010). Economico. Obtenido de Economico.

Ecured. (s.f.). Obtenido de Conocimiento con todos y para todos :
<https://www.ecured.cu>

EcuRed. (25 de Marzo de 2011). Analisis Económico Financiero. Obtenido de
EcuRed: <https://www.ecured.cu>

EL DEBER. (21 de Marzo de 2017). Obtenido de <http://www.eldeber.com.bo>

Emprendepyme. (2016). Balance General. Obtenido de Emprnde pyme.net:
<https://www.emprendepyme.net/balance-general.html>

Empresa actual . (3 de noviembre de 2010). Obtenido de
<http://www.empresaactual.com>

Enciclopedia Financiera. (s.f.). Obtenido de
<http://www.encyclopediafinanciera.com/>

Enciclopedia Financiera . (s.f.). Obtenido de
<http://www.encyclopediafinanciera.com>

Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejía, V. (2006). Diccionario económico financiero.
Medellpin: Lorenza Correa Restrepo.

Espinosa, R. (6 de Mayo de 2014). Marketing Mix. Obtenido de Roberto Espinosa
welcome to the new marketing:
<https://robertoespinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>

Espinosa, R. (23 de Octubre de 2016). MARKETING ESTRATEGICO:
CONCEPTO, FUNCIONES Y EJEMPLOS. Obtenido de Roberto Espinos
welcome to the new marketing:
<https://robertoespinosa.es/2016/10/23/marketing-estrategico-concepto-ejemplos/>

FERRELL, O. &. (2012). ESTRATÉGIA DE MARKETING. Obtenido de
<http://latinoamerica.cengage.com>

Financiero, A. d. (s.f.). Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero.
Obtenido de Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero:
<https://www.asfi.gob.bo>

Fleitman, J. (2000). Negocios Exitosos. Mc Graw Hill .

Flores, A. (s.f.). Texto guía de presupuestos. DOSSIER.

Formosa, R. S. (4 de Abril de 2011). Direccio Financera Externalitzada. Obtenido de <https://www.raimon.serrahima.com/>

Franco Fernandez Sanchez. (29 de Octubre de 2011). Slideshare. Obtenido de <https://www.slideshare.net/f>

Garcia, A. M., Moya, C. R., & Monzó, J. E. (2014). Marketing en la actividad comercial. Madrid : Mc Graw-Hill.

Garcia, E. (20 de Mayo de 2011). Overblog . Obtenido de <https://es.overblog.com/>

Gil, S. (31 de Octubre de 2016). Economipedia . Obtenido de Economipedia : <http://www.economipedia.com/definiciones/microcredito>

González, J. O. (3 de Noviembre de 2014). Finanzas Proyectos. Obtenido de Gestión de deudas: <https://www.finanzasyproyectos.net/que-es-la-tasa-de-interes/>

GRAGEDA. (2016). MATEMÁTICA FINANCIERA. COCHABAMBA.

INPYME. (s.f.). Modulo Analisis del crédito.

Jesus, L. A. (20 de Junio de 2015). Contabilidad Bancaria y de Seguros. Obtenido de Contabilidad Bancaria y de Seguros: http://contabancariaseguros.blogspot.com/2015/06/3_47.html

Kiziryan, M. (s.f.). Economipedia . Obtenido de <http://www.economipedia.com/>

- Kotler, & Amstrong. (2013). Fundamentos de marketing. Mexico: Pearson Educación.
- Krugman, P. R., & Wells, R. (2007). Macroeconomía: Introducción ala economía. Barcelona: Reverté.
- Ley N°393 Servicios Financieros. (2013). Ley N° 393 de Servicios Financieros. La Paz: Editorial e Imprenta CJ - Ibañez.
- Ley N°393 Servicios Financieros. (2013). Ley N° 393 de Servicios Financieros. La Paz: Editorial e Imprenta CJ - Ibañez.
- Longecker, J. G., Moore, C. W., Petty, J., & Palich, L. (2010). Administración de Pequeñas Empresas. Mexico: Cengage Learning.
- LONGENECKER, J. M. (2010). Administración de pequeñas empresas. Mexico: OVA.
- Martinez Garcia, A., Ruiz Moya, C., & Escriva Monzo, J. (2014). Marketing en la actividad comercial. España: Marilia Blanco y Cristina Nuñez.
- Más, S. M. (28 de Mayo de 2015). Saber Más Ser Más. Obtenido de Saber Más Ser Más: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/plazo-de-amortizacion/>
- Maximiano, A. C. (2009). FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Merino Yanira. (09 de Abril de 2018). El marketing de servicios. En Y. Merino, El marketing de servicios. Obtenido de El marketing de servicios: <https://www.onzaperu.com/el-marketing-de-servicios-las-7-ps/>
- Moreno, M. (12 de Julio de 2010). El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones. Obtenido de El Blog Salmon: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>

- MX, C. R. (6 de Octubre de 2014). Crédito Real. Obtenido de Crédito Real:
<http://www.creditoreal.com.mx/contenidos/edufin/que-es-un-cr%C3%A9dito-de-consumo/>
- Ortíz Soto, O. L. (2001). El dinero: la teoría, la política y las instituciones. Mexico.
- Palacios Gomero, H. (2006). Fundamentos técnicos de la matemática financiera. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Pallares Zoilo, R. D. (2005). Hacer Empresa: Un Reto. Fondo Editorial Nueva Empresa.
- Patiño, O. A. (2008). Microcrédito, Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. Revista EAN, 41-44.
- Pérez Porto , J., & Ana, G. (2009). Definición de crédito. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/credito/>
- Porto, J. P., & Merin, M. (2009). Definicion.de . Obtenido de <http://www.definicion.de/tipo-de-cambio/>
- Ramiro, J. (27 de Abril de 2015). SlideShare . Obtenido de <https://www.slideshare.net>
- Rivadeneira, D. (28 de Marzo de 2012). Empresa y actualidad. Obtenido de <http://www.empresactualidad.blogspot.com>
- Rodríguez, L. P. (Abril de 2009). Diccionario de economía . Obtenido de <http://www.eumed.net/diccionario/dee/dee>.
- Sampieri, D. R. (2014). Metodología de Investigación . Mexico: Punta Santa Fe.
- Sandoval, F. J. (04 de Julio de 2013). Mercantilizate. Obtenido de <http://mercantilizate.blogspot.com/2013/07/estrategias-de-distribucion-plaza-en-el.html>

Sarmiento, M. C. (12 de noviembre de 2010). Economía Ceteris Paribus. Obtenido de <https://www.maricuevas.wordpress.com/>

Stern, L. W., El-Ansary, A. L., Coughlan, A. T., & Cruz, I. (1999). Canales de comercialización . Pearson Educación.

Thompson, I. (Agosto de 2006). Promonegocios. Obtenido de www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html

Thompson, I. (Enero de 2006). Promonegocios. Obtenido de www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html

Thompson, I. (Junio de 2010). Marketing Intensivo. Obtenido de <http://www.marketingintensivo.com/articulos-promocion/>

Ucha, F. (13 de Agosto de 2009). Definición abc. Obtenido de Definición abc: <https://www.definicionabc.com/general/garantia.php>

Unión, B. (s.f.). BANCO UNION S.A. Obtenido de BANCO UNION S.A.: http://www.bancounion.com.bo/index.php?option=com_content&task=view&id=94&Itemid=152

Valverde, R. L. (s.f.). Marketing Estratégico . Santa Cruz .

Anexos

ANEXO 1 ENTREVISTA A ENCARGADA COMERCIAL DEL BANCO FIE

Banco Fomento a Iniciativa Empresarial FIE: Lic. Miriam Medrano Gerente

¿En el último periodo ha incrementado la rentabilidad?

No, por las regulaciones, las tasas del crédito de vivienda de interés social a las que estamos obligados a otorgar al cliente, nuestra cartera tiene que ser el 60% productivo y de interés social, si no cumplimos tenemos previsiones y otro tipo de multas, con esas de tasas del 5.5% y 11.5% nuestra rentabilidad ha bajado demasiado, y ahora estamos disminuyendo todo lo que tiene que ver con gastos.

¿Qué tal está el crédito en producción?

Nos va mejor que con el crédito de vivienda, en todo caso nos conviene tener más crédito productivo que crédito de vivienda de interés social, nuestras utilidades son mayores, en algún momento nosotros hemos dejado de dar crédito al sector lechero, que estaría dentro del agropecuario (tasa productiva) por el problema de la PIL. En el sector agropecuario, solo estamos trabajando con los que acreditan boleta de pagos, ya que hace un tiempo atrás se elaboraba en función a la declaración del productor (vaca 1, vaca 2, etc.)

Existe mayor actividad comercial que productiva en la zona sur.

¿Qué tal esta la competencia en el sector?

Bueno la competencia la veo dura porque todo lo que es microcrédito en banca sin contar pyme, tenemos que llegar a un 60% en productivo e interés social.

Conclusión

Como conclusión se obtiene que depende a la ubicación de la institución con respecto a la cartera, es decir, a que mercado se va a dirigir la institución. Además, se puede observar que lo más recomendable es enfocarse al sector de servicios y comercio.

ANEXO 2 ENTREVISTA A ENCARGADO COMERCIAL DEL BANCO SOL

Banco Sol Banco Solidario S. A. Lic. Edgar Cuper Prado Terán Gerente

¿Cómo le va al microcrédito?

Está yendo bien, el Mercado Central de Punata está restringida al crecimiento de comerciantes, pero la población hacia afuera está creciendo.

¿Cuál es el rubro más importante?

Mayormente aquí es todo agrícola, se tiene en servicios en microcréditos, pero la cuarta parte de la cartera está dirigida al sector agrícola.

¿Con cuántos asesores está trabajando?

Se está trabajando con 15 asesores. Y se cuenta con una cartera de 19.000.000 millones de dólares.

¿Cuánto está el sueldo promedio de un oficial?

El salario esta alrededor de Bs. 6.500 a 7.000, sin contar con bonificaciones.

¿Que destaca de sus oficiales?

Lo más destacable es el entusiasmo y el conocimiento en el área en el cual trabajan, una ventaja que tienen aquí en que hablan quechua. Un 95% de los asesores pertenecen a la provincia de Punata.

¿Cómo está su monto y tasa promedio?

El monto promedio de colocación esta adecuado y es alrededor de Bs. 4000, con respecto a la tasa productiva está en 13 a 14%. La tasa más alta es la de consumo.

¿Tiene cartera de consumo?

Hay uno que otro porque hay créditos que no corresponden a vivienda, agropecuario, entonces entra como sol efectivo que representa al de consumo y en él están, todos los asalariados. Su tasa está en un 24%.

**¿Con qué tasa se debería trabajar en microcrédito, que nos recomendaría? y
¿Cuál sería el plazo más recomendado?**

Debería estar bordeando los 15.00 a 16.00%, si no se vuelve competitivo para el tema de los agropecuarios. Y el plazo más recomendado sería de 24 a 60 meses.

¿Los pagos semanales sería una buena idea retomarlo?

En la economía que manejamos no lo veo que sea factible, lamentablemente también los mercados están maleados en el sentido en que hay muchas entidades financieras que tienen cuotas semanales, esto podría provocar conflictos, en el cumplimiento de las obligaciones crediticias.

¿Juegan pasanacos?

El pasanaco como tal no, porque aquí la mayoría de los agropecuarios tienen cuotas trimestrales, entonces no les da para jugar pasanacos.

¿Cuánto de porcentaje consta su cartera productiva?

Contamos con un total de un 60%.

¿Cómo es el comportamiento de mora en el lugar?

Las personas son más conscientes a comparación con los de la ciudad, ya que no es necesario realizar procesos de cobranza.

¿Nos recomendarías abrir una institución especializada en microcréditos?

En Punata no, en la ciudad les recomendaría ir a zonas alejadas del Casco Viejo, también sería bueno hacer un estudio de mercado y determinar bajo qué características se quiere trabajar como entidad intermediación financiera.

¿Con cuántos asesores cuenta la agencia más pequeña de Banco Sol?

Consta con unos 5 asesores, la cual se encuentra ubicada entre las Av. América y Pando. Y la estructura organizacional cuenta con un gerente de agencia, encargado de operaciones, encargado de créditos y se tiene unos 3 cajeros o depende de la necesidad de la institución.

ANEXO 3 ENTREVISTA A PROPIETARIA DE EFECTIVO S.R.L.

Entrevista a Lic. Rosario del Carmen Maida – Gerente Propietaria EFECTIVO S. R. L.

La presente entrevista se realizó para conocer las perspectivas y las proyecciones de crecimiento del Microcrédito en una entidad de intermediación financiera en proceso de regulación.

Es el último mes para regularnos como casa de préstamos, ASFI nos está pidiendo eso, y eso tiene sus consecuencias porque no solo implica que la ASFI nos quiere controlar principalmente en los impuestos, pero es bien contradictorio, porque mientras nosotros somos considerados como casas de préstamos, hemos tratado de hacer las cosas más legales, es decir, tener un personal, tener un ROE, tener un registro Fundempresa, además de emitir facturas, somos los más afectados, resulta que la casa de préstamo de la otra esquina, que nunca ha emitido facturas, no daba contratos, solo otorgaban una tarjeta y cobraban hasta unas tasas de intereses más elevadas ellos nunca van a desaparecer como las casas de cambio, a ellos les han puesto un sinfín de requisitos, sin embargo el librecambista no ha desaparecido, sigue siendo su competencia, entonces lo mismo está ocurriendo con nosotros, a nosotros nos están queriendo adjudicar impuestos, quieren controlar mejor la procedencia de nuestro dinero y pues para nosotros implica más impuestos menos utilidad, sin embargo, las casas más informales van a seguir. Hace poco me han entrevistado los de la ASFI, y eso es lo que yo les he manifestado, si bien nosotros tratamos de ser más formales, probablemente nos falta mucho más, pero con todo este control los más afectados somos nosotros que hemos tratado de ser más formales, y que ellos siempre van a tener el mismo negocio y nunca van a desaparecer, entonces como que más que el mercado, vamos a ser afectados en nuestras utilidades.

En el mercado, es grande la torta, solo depende de cuál es el servicio que vas a dar y como los vas atender, la forma personalizada, la confianza que tienen contigo, etc., hace que podamos seguir teniendo un pedazo de la torta, creo que hay a partir de toda esta regularización que va a existir nos ha permitido descubrirnos nosotros mismos una buena cantidad de gente que estamos involucrados en este negocio, porque está saliendo esta gente que quiere regularizarse, sin embargo, todavía hay

personas que están trabajando en la clandestinidad , que eso va a seguir, por ejemplo, el fin de semana tuve la oportunidad de conocer a una persona que da créditos sobre importe vehículo, da desde su casa y le dije,

- **¿Qué cartera se tiene a la fecha?,**
- 300.000 \$,
- **¿Con qué fuente alternativa de repago se trabaja?,**
- Con documentos de vehículos originales, hago un documento de compra y venta, si no lo pagan, lo paso a mi nombre,

Existen prestamistas que no están regulados, no pagan impuestos, nadie los molesta, lo hacen desde su casa y no les va a molestar la ASFI. Eso es lo que nos está afectando ahora, al crecimiento de cartera.

Ahora la sorpresa va ser saber, que es lo que quiere la ASFI con nosotros, porque eso también va a ir afectando a nuestra rentabilidad, quiere oficinas amplias, seguridad, nos han hablado de créditos secuenciales, sistema digitalizado, aunque no puede exigirnos eso porque nosotros no estamos categorizados en la Ley 393, estamos a la espera de la normativa.

¿Cómo ha estado su cartera, ha ido variando, se ha mantenido constante, ha crecido?

Eso depende del tipo de cuál va a ser tu objetivo, hay mercado, el problema es que también así como hay mercado para nosotros, se ha notado en los últimos tiempos que también los clientes están bien endeudados, o sea, el Banco ha sido muy flexible en algunas exigencias crediticias, no sé si el banco o el cliente se ha vuelto bien ingenioso para obtener crédito, los famosos créditos de vivienda por la tasa se han hecho maravillas para sacar crédito y ni siquiera para invertir en créditos de vivienda, están desviando los fondos, entonces el cliente ha empezado a conocer mucho más sobre sus derechos, ahora se informa sobre atención, tasas de interés, cobranzas ,etc.

ANEXO 4 ENTREVISTA A GESTOR ADMINISTRADOR DE SILES Y ASOCIADOS

Siles y Asociados: Gestor Administrativo

Lo primero que hay que identificar es que todo el mundo necesita realizar inversiones para tener un retorno, mi persona ha trabajado desde los 18 años en Banco Unión, eso me ha abierto el mundo de las finanzas, como se puede realizar inversiones, llevar adelante o en desarrollo una inversión, y recuperar en función de la actividad a realizar según tu plan de negocios.

Ese es el primer impulso, luego se debe identificar las metas de desarrollo personal y profesional, para ello se debe guiar a partir del plan de negocios, por ejemplo diversificar riesgos, tipo de clientes, tipo de producto, servicio diferenciado, cuántos empleados vas a necesitar y si tienes mecanismos de medición para determinar la eficiencia.

El tipo de intermediación financiera que estamos realizando, nos permite hacer una inversión segura y no necesita de mayor esfuerzo, el capital humano (gestor de negocios) y el grupo de inversionistas tienen un alto nivel de compromiso y conocimiento del mercado, tomando decisiones en créditos entre Bs. 15.000 a 20.000, por persona, toda inversión es en base hipotecaria, con un plazo de un mes y hasta dos meses. Solo se necesita un control externo y es todo el proceso.

¿Qué tal el crecimiento de la empresa, ha crecido en clientes, cartera, hacia donde se ha dirigido ese mercado?

La cartera ha crecido porque ya son más de 10 años que estamos presentes en el mercado, se tiene un bolsón de clientes, con información y documentos en resguardo, solo se procede a actualizar para otorgar el crédito, entonces es más fácil identificar a clientes morosos, ágiles en los negocios rápidos, inversiones rápidas, comerciantes, o quienes trabajan con entidades públicas por lo que necesitan realizar depósitos con la finalidad adjudicarse licitaciones.

ANEXO 5 ENTREVISTA AL Sr. RICARDO CADIMA VIDAL

Sr. Ricardo Cadima Vidal

¿Desde cuándo está en el mercado?

Me encuentro en el mercado alrededor de 3 años.

¿Qué le animó a dar créditos?

Lo que me animo fue, el obtener más utilidades para mayor estabilidad dentro de la familia,

¿Qué problemas enfrenta en el mercado?, con respecto a la mora

Los problemas a los que se enfrenta son secundarios ya que los clientes pueden llegar a demorar entre uno a dos semanas.

¿Cuántos y quiénes son sus clientes y a que se dedican?

Los clientes con los que trabajo son comerciantes, y cuento con alrededor de 10 clientes, que se encuentran ubicados en el mercado central El Gallo.

¿Cuáles son los plazos más largos y más cortos que otorgo?

Los plazos más largos son alrededor de 6 meses y los más cortos son alrededor de uno a dos meses.

¿Con qué tipo de garantías trabaja?

Las garantías que recibo son de acuerdo al monto que otorgo, si es una gran suma llegaría a percibir una garantía personal o domiciliaria.

¿Cuál es el monto más alto y más bajo que otorgo?

El monto más alto fue de unos 15.000 USD y el monto más bajo es de 4.000 USD

ANEXO 6 DISEÑO DE LAS ENCUESTAS

Universidad Técnica Privada Cosmos

Facultad de Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas

Datos Generales:

Edad:

Sexo:

Hijos: Si No

Cuantos: Marque una opción

1

2

3 o Más

Dirección laboral:

Encuesta

La presente encuesta servirá para la elaboración del estudio de mercado para la creación de una Entidad Financiera dedicada al microcrédito.

*Marque con claridad la opción elegida. Recuerde que solo debe marcar una opción. *

1. Su vivienda es:

Propia

Anticrético

Alquiler

Familiar

2. ¿Qué ocupación lleva actualmente?

Trabajo bajo contrato

Negocio propio

3. ¿Cuánto genera al mes? Elija uno.

1000 A 2000 Bs

2000 A 3000 Bs

3000 A 4000 Bs

4000 Bs O Más

4. ¿A dónde se dirige, como primera opción, al momento de solicitar crédito?

Banco

Cooperativas

Persona natural

Familiares

5. **¿Tiene crédito actualmente? O ¿Solicito algún crédito?;**(Si su resp. Es **Si** pase a la siguiente pregunta; Si su resp. Es **No** pase a la pregunta N° 9)

Sí No

6. **¿Cuál fue el destino de ese crédito? O ¿Del último crédito que solicito?**

Capital de trabajo Capital de inversión Vivienda social Consumo

7. **¿Qué calificación le da al servicio que recibio o a recibido de las diferentes entidades que a visitado al momento de solicitar y recibir un crédito?**

Excelente Bueno Regular Malo

8. **¿Usted tuvo alguna mala experiencia al momento de solicitar un préstamo? Con respecto a:**

- La atención al cliente
- El tiempo de espera
- Modificación al tipo de contrato

9. **¿Cuál entidad financiera es de su preferencia?**

R.-

10. **¿Cuál sería el monto máximo de crédito que estaria dispuesto/a a solicitar?**

R.-

11. **¿Qué tipo de garantía estaria dispuesto a ofrecer?**

- Solidaria Prendaria de maquinaria y equipo
- Prendaria de mercadería Prendaria de vehículo
- Hipotecario de terreno Hipotecario de vivienda
- Con DPF

12. **¿Qué tasa de interes esta dispuesto a pagar?**

Mensual Anual

13. ¿Cada cuánto usted pagaría la cuota del crédito solicitado?

Mensual Bimensual Trimestral Anual

14. ¿Juega pasanacos?; (Si la resp. Es **No pase a la pregunta N°16)**

Si No

15. ¿Con qué frecuencia realiza los pagos?

Diario Semanal Quincenal Mensual

16. ¿Dónde quisiera que se encuentre una empresa que otorgue créditos pequeños?

Cerca al trabajo Centro comercial Mercado de ferias

17. ¿Qué días de atención sugiere?

Lunes a Viernes Lunes a Sábado Martes a Domingo

18. ¿Qué horario de atención sugiere?

Continuo Discontinuo De 7 a.m. a 3 p.m. De 8 a.m. a 4 p.m.

19. ¿Qué servicios adicionales quisiera que exista en una entidad de microcréditos?

Pago de energía Pago de agua Pago YPFB Servicio telefónico

20. ¿Qué requisitos podrian tener los créditos pequeños?

Sin garantías Plazos pequeños Montos pequeños Pagos pequeños

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 7 PROFORMA DE DISPENSADOR DE TICKETS

PEDIDOS

04-10-2018
14:13:21

LA JUVENTUD LTDA.

PROFORMA

Valida hasta el 05/10/2018

Proforma: 440269



Fecha : 04/10/2018

Página : 1

No. Doc.:

Cliente: BANCO PIME FAST CREDIT S.A. NIT: 0 Telf: 77425460
Direc. : ESTEBAN ARCE ENTRE TARATA Y TOTORA
Local : 101 LOCAL TIENDA 2 COCHABAMBA

Articulo	Descripcion	U/M	Cantidad	Precio	Subtotal	%	Descuento	Total Bs.
30562	DISPENSADOR DE TICKETS DE TURNO P/2000 PZA		1	360.0000	360.00	0.00	0.00	360.00
30030	ETIQUETAS PARA TURNO ROLLOS 2000 ETIQU ROL		1	56.0000	56.00	0.00	0.00	56.00
Vendedor: 2536 MUNOZ LEZET			2		416.00		0.00	416.00


VCS

Telf: 43 504337

Vo.Bo.

Interesado

ANEXO 8 PROFORMA DE CAJA FUERTE

FÁBRICA NACIONAL DE CAJAS FUERTES



SISTEMAS DE SEGURIDAD COMPUTARIZADO Y DIGITAL
Donde el acero se convierte en seguridad y progreso nacional

PROFORMA

COCHABAMBA

OF. Y VENTAS: Av. Heroínas # 656 entre Lanza y Antezana
 Telf.: (04) 4500504 - 4501952
 FÁBRICA: Telf.: (04) 4291369 - Cel.: 70714971

SANTA CRUZ

OF. Y VENTAS: c. Raul Bascopé # 689 esq. Av. Busch
 entre 2do y 3er Anillo - Telf.: (03) 3596035
 FÁBRICA: 70799433
 SUCURSAL 2: c. Sucre # 505 esq. Campero
 Telf.: 3366275 - Cel. 70070603

LA PAZ

OF. Y VENTAS: Av. Illimani # 1654 - Telf.: (02) 2200552
 FÁBRICA: Telf.: (02) 2200542 - Cel.: 706087180

Cochabamba, *04* de *octubre* de 201*8* **Nº: 000790**
 Señor(a): *Bancoyme Fast credit S.A*
 Telf.: *77448113* Ref: *manco lora*

CANTIDAD	DETALLE	P/UNITARIO	IMPORTE
1	CP- 88 Alto ; Ssanchu y Fondos Sistema americano. blindada por los 6 lados 2 años garantía.	1280-	1000-

Fecha de Entrega: *21 día* Total Sus.
 Condiciones: Total Bs.

[Firma]
797-97271
[Firma]

FIRMA Y SELLO DEL SOLICITANTE
(SIN VALOR FISCAL)
FIRMA VENDEDOR

ANEXO 9 FORMULARIO 0010/16



REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA

FORMULARIO 0010/16 SOLICITUD DE CONTROL DE HOMONIMIA O CONSULTA DE NOMBRE

1.- DATOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL O EMPRESA UNIPERSONAL / COMERCIANTE INDIVIDUAL, CUYO CONTROL DE HOMONIMIA SE REQUIERE:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Tipo de Sociedad o Empresa:

- | | | | |
|---|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Unipersonal y/o Comerciante Individual | <input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada | <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima | <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta |
| <input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva | <input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple | <input type="checkbox"/> Sociedad Comandita por Acciones | <input type="checkbox"/> Entidad Financiera de Vivienda |

Detalle la actividad:

2.- DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE:

FIRMA:

NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD:

EXPEDIDA EN:

TELÉFONO

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borradores ni enmiendas.

3.- ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA Control de Documentos

FECHA DE INGRESO:

CÓDIGO DE TRÁMITE:

FACTURA:

- Empresa Unipersonal Bs. 78,00
- MONTO A PAGAR: S.R.L./ Soc. Colectiva y en Comandita simple Bs. 136,50
- S.A./S.A.M. y en Comandita por Acciones y Entidad Financiera de Vivienda (E.F.V.) Bs. 175,00

FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO:

ANEXO 10 SOLICITUD DE MATRÍCULA



REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA

FORMULARIO 0020/10
SOLICITUD DE MATRÍCULA DE COMERCIO

1. AÑO DE REGISTRO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
2. TIPO DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA <input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal o Comerciante Individual <input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta <input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva <input type="checkbox"/> Sociedad Constituida en el Extranjero <input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple <input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita por Acciones	
3. DATOS DE LA EMPRESA UNIPERSONAL O SOCIEDAD COMERCIAL Nombre, Razón Social o Denominación: <input type="text"/> Dirección: Calle o Avenida (favor dibujar croquis en el reverso) N°: Zona: UV: Manzana: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Nombre del Edificio: Piso: Oficina N°: Casilla Postal N°: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Municipio: Provincia: Departamento: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Teléfonos: Fax: Correo Electrónico de contacto: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
4. OBJETO DE LA EMPRESA (Preciso y determinado): <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
5. INFORMACIÓN FINANCIERA: CAPITAL: Bs.: <input type="text"/> Son: <input type="text"/> Bolivianos CAPITAL ASIGNADO (solo para empresas constituidas en el extranjero): Bs.: <input type="text"/> Son: <input type="text"/> Bolivianos	
6. INFORMACIÓN DE FECHA DE CIERRE DE GESTIÓN FISCAL <input type="checkbox"/> Actividad Bancaria, de Seguros, Comerciales, de Servicios y otras no contempladas en las fechas siguientes 31 de Diciembre <input type="checkbox"/> Actividad Industrial y Petrolera 31 de Marzo <input type="checkbox"/> Actividad Ganera, Castañera, Agrícola, Ganadera o Agroindustrial 30 de Junio <input type="checkbox"/> Actividad Minera 30 de Septiembre	7. INFORMACIÓN DE LA PUBLICACIÓN SOLICITO PRESENTAR LA PUBLICACIÓN EN FORMA POSTERIOR A LA REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DEL TESTIMONIO POR EL REGISTRO DE COMERCIO. <input type="checkbox"/>
9. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO NOMBRE: <input type="text"/> FIRMA: <input type="text"/> NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD: EXPEDIDA EN: <input type="text"/> <input type="text"/>	10. ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA Control de documentos TESTIMONIOS N°: <input type="text"/> PUBLICACIÓN: <input type="checkbox"/> BALANCE: <input type="checkbox"/> DEPÓSITO BANCARIO: <input type="checkbox"/> OTROS DOCUMENTOS: <input type="text"/> FECHA DE INGRESO: <input type="text"/> CÓDIGO DE TRAMITE: <input type="text"/> N° FACTURA: <input type="text"/> NÚMERO DE OPERACIÓN: <input type="text"/> MONTO PAGADO: <input type="text"/> FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO: <input type="text"/> FECHA DE REINGRESO: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borradores ni enmiendas.	

ANEXO 12 ACTA DE CONSTITUCIÓN
SEÑOR NOTARIO DE FE PÚBLICA

En los registros de escrituras públicas que corren a su cargo, dígnese usted insertar una constitución de sociedad anónima constituida por acto único, de conformidad al tenor de las cláusulas y condiciones siguientes.

PRIMERA. (PARTES Y CONSTITUCIÓN)

Nosotros:

Maciel Ximena Cadima Castro, mayor de edad, hábil por Ley, titular de la cédula N° 9413775 cbba, de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por Ley, de profesión Ing. Comercial, con domicilio en la calle Ismael Rivas No. 3751, nacida en Cochabamba (Bolivia) en fecha 07 de agosto de 1995;

Ricardo Cadima Vidal, titular de la cedula de identidad, 9854621 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de ocupación comerciante, con domicilio en la calle Ismael Rivas N° 3751, nacido en Cochabamba el 03 de Abril de 1961;

Honorina Castro Alba, titular de la cedula de identidad, 9568423 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casada, de ocupación comerciante, con domicilio en la calle Ismael Rivas N°. 3751, nacido en Cochabamba el 16 de mayo de 1960;

Richard Ariel Cadima Castro, titular de la cedula de identidad, 6452726 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Héctor Mauricio Cadima Castro, titular de la cedula de identidad, 6495223 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Ángel Castro Alba, titular de la cedula de identidad, 6985321 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la carretera antigua a Santa Cruz de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1965;

Silvia Castro Alba, titular de la cedula de identidad, 9178954 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión contadora, con domicilio en la carretera antigua a Santa Cruz de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1963;

Marina Castro Alba, titular de la cedula de identidad, 9415995 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión enfermería, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Celedonio Orellana, titular de la cedula de identidad, 9846577 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión transportista, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1965;

Mirian Terrazas, titular de la cedula de identidad, 9215775 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Ever Alba Villarroel, titular de la cedula de identidad, 9563214 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Séfora Claros Terrazas, titular de la cedula de identidad, 9547856 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Julieta Villarroel Camara, titular de la cedula de identidad, 9632547 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Maribel Escobar Alba, titular de la cedula de identidad, 9254687 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Jhovana Escobar Alba, titular de la cedula de identidad, 6587445 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante,

con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

Carlos Castro Terrazas, titular de la cedula de identidad, 6325987 Cbba., de nacionalidad boliviana, mayor de edad, hábil por ley, casado, de profesión comerciante, con domicilio en la calle Lanza 261 de esta ciudad, nacido en Cochabamba el 16 de julio de 1968;

La Asociación de Copropietarios Molino El Gallo, legalmente constituida según acredita la Matrícula de Comercio No 5781356978 otorgada en fecha 01/02/2018, la misma que se encuentra representada por Delina Ayala, según consta en el poder Testimoniado bajo el N°57896412, quien es mayor de edad, hábil por ley, casada, titular de la Cédula de Identidad No 7978642, boliviana de nacimiento, de profesión comerciante, con domicilio en AV. Blanco Galindo Km 2 de esta ciudad.

SEGUNDA. (DENOMINACIÓN)

La sociedad anónima se denominará “Banco PYME Fast Credit” Sociedad Anónima [o S.A.]”.

TERCERA. (DOMICILIO)

La sociedad anónima tendrá su domicilio en la calle Esteban Arce entre Totorá y Tarata N°, Departamento de Cochabamba del Estado Plurinacional de Bolivia, sin perjuicio de poder establecer sucursales, agencias y representaciones dentro el país o el exterior.

CUARTA. (OBJETO SOCIAL)

El banco pyme “Fast Credit” S.A., tendrá por objeto principal dedicarse a: **La prestación de servicios financieros especializados en el sector de las pequeñas y medianas empresas,**

QUINTA. (VALORACION DE APOORTE DE BIENES INMUEBLES/MUEBLES)

Conforme consta en el Acta de Fundación que formará parte de este instrumento, el accionista fundador Ricardo Cadima Vidal y la accionista Honorina Castro Alba de Cadima aportan al capital de la sociedad un bien inmueble, que fue adquirido por compra a su anterior propietario Sr E ver Gutiérrez Alba según consta en el documento de

transferencia elevado a rango de Escritura Pública en fecha 01/03/2018 y que se encuentra debidamente registrado en Derechos Reales bajo el Folio Real N° 0000 en fecha 01/08/2018 en el valor (comercial/pericial) debidamente aprobado por los accionistas en cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 150 y 158 del Código de Comercio, de Trecientos ochenta y dos mil 00/100 Bolivianos (Bs. 382.000).

Conforme consta en el Acta de Fundación que formará parte de este instrumento, el accionista Honorina Castro Alba de Cadima aportan al capital de la sociedad un bien inmueble, que fue adquirido por compra a su anterior propietario Sr Silvia Castro Alba según consta en el documento de transferencia elevado a rango de Escritura Pública en fecha 01/03/2015 y que se encuentra debidamente registrado en Derechos Reales bajo el Folio Real N° 0000 en fecha 01/05/2018 en el valor (comercial/pericial) debidamente aprobado por los accionistas en cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 150 y 158 del Código de Comercio, de Doscientos setenta y ocho mil cuatrocientos 00/100 Bolivianos (Bs. 278.400).

SEXTA. (CAPITAL)

Se establece el capital autorizado de la sociedad en la suma de **CUARENTA Y CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL 00/100 Bolivianos (Bs. 44'500.000.-)**, que correspondiente a Cuarenta y cuatro mil (44.500) acciones, de un valor nominal de MIL 00/100 Bolivianos (Bs.1000.-) cada una. Es así, que el capital social se encuentra representado y distribuido de la siguiente manera:

NOMBRE	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (Expresado en bolivianos)	ACCIONES PAGADAS	ACCIONES SUSCRITAS	PORCENTAJE SOCIETARIO
Maciel Ximena Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Ricardo Cadima Vidal	1.740.000,00		1740	4%
Honorina Castro Alba	1.740.000,00		1740	4%
Richard Ariel Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Hector Mauricio Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Ángel Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Silvia Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Marina Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Celedonio Orellana	1.531.200,00		1531	3%
Mirian Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Ever Alba Villaroel	1.531.200,00		1531	3%
Sefora Claros Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Julieta Villarroel Cámara	1.531.200,00		1531	3%
Maribel Escobar Alba	1.531.200,00		1531	3%
Jhovana Escobar Alba	1.531.200,00		1531	3%
Carlos Castro Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Asociación de copropietarios Molino el Gallo	20.000.000,00		20000	44%
TOTAL	45.543.200,00		45543	100%

SEPTIMA. (DURACION DE LA SOCIEDAD)

La sociedad tendrá una duración de veinte años (20 años) computables a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Comercio.

OCTAVA. (REGIMEN DE LA SOCIEDAD)

La organización, administración, régimen, desarrollo, fiscalización, disolución, reglas de distribución de utilidades y pérdidas, reservas, derechos y obligaciones de los accionistas, reglas de convocatoria a juntas de accionistas y demás requisitos señalados en los artículos 127 y 220 del Código de Comercio, se encuentran contenidos en el Estatuto aprobado por los accionistas en la Junta de Fundación, cuyo tenor formará parte integrante e indisoluble de este contrato social a través de su transcripción en el Testimonio respectivo; documento este, que en su composición se encuentra integrado deTítulos o Capítulos y Artículos.

NOVENA. (CONCILIACION Y ARBITRAJE)

Todas las divergencias que se susciten entre los socios o entre la sociedad y los socios y/o sus sucesores o herederos, con motivo del contrato social o las resoluciones de los órganos de la sociedad, será resuelta mediante procedimiento arbitral establecido por la Ley No. 708 de 25 de junio de 2015 (Ley de Conciliación y Arbitraje).

DECIMA. (ACEPTACIÓN)

Los accionistas en su integridad declaramos aceptar las cláusulas anteriormente estipuladas en todas y cada una de sus partes. Ud. Señor Notario se servirá agregar las demás formalidades de estilo y seguridad.

(Lugar y fecha)

Maciel Ximena Cadima Castro
CI: 9413775 CBBA
Richard Ariel Cadima Castro
CI: 6452726 CBBA
Silvia Castro Alba
CI: 9178954 CBBA
Mirian Terrazas
CI: 9215775 CBBA
Julieta Villaroel Cámara
CI: 9632547 CBBA
Carlos Castro Terrazas
CI: 6325987 CBBA

Ricardo Cadima Vidal
CI: 9854621
Héctor Cadima Castro
CI: 6495223
Marina Castro Alba
CI: 9415995
Ever Alba Villaroel
CI: 9563214
Maribel Escobar Alba
CI: 9254687
Asociación "Molino el Gallo"

Honorina Castro Alba
CI: 9568423
Angel Castro Alba
CI: 6985321
Celedonio Orellana
CI: 9846577
Sefora Claros Terrazas
CI: 9547856
Jhovana Escobar Alba
CI: 6587445

ANEXO 13 ESTATUTO

ESTATUTO

TITULO I.- ORGANIZACIÓN, DENOMINACIÓN, DOMICILIO Y DURACIÓN. -

ARTÍCULO 1: ORGANIZACIÓN Y DENOMINACIÓN. - Entre los accionistas que aprobaron la constitución de la sociedad, se organiza una Sociedad Anónima bajo la denominación social de: “**BANCO PYME FAST CREDIT S.A**” Sociedad Anónima [S.A.].

ARTÍCULO 2: DOMICILIO. - El domicilio legal de la sociedad queda establecido en la calle Esteban Arce entre Totora y Tarata N° Departamento del Estado Plurinacional de Bolivia, sin perjuicio de poder establecer sucursales, agencias y representaciones dentro el país o el exterior.

ARTÍCULO 3: OBJETO. - La Sociedad tendrá por objeto principal dedicarse a:
La prestación de servicios financieros especializados en el sector de las pequeñas y medianas empresas.

ARTÍCULO 4: DURACIÓN. - La sociedad tendrá una duración de [literal] años (..... [numeral]) computables a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Comercio.

TITULO II.- CAPITAL Y ACCIONES. -

ARTÍCULO 5: CAPITAL AUTORIZADO Y VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES. -

Se establece el capital autorizado de la sociedad en la suma de **CUARENTA Y CINCO MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y TRES MIL DOCIENTOS 00/100 bolivianos (Bs. 45´543.200.-)**, que correspondiente a Cuarenta y cuatro mil (45.543) acciones, de un valor nominal de MIL 00/100 Bolivianos (Bs.1000.-) cada una. Es así, que el capital social se encuentra representado y distribuido de la siguiente manera: -

NOMBRE	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (Expresado en bolivianos)	ACCIONES PAGADAS	ACCIONES SUSCRITAS	PORCENTAJE SOCIETARIO
Maciel Ximena Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Ricardo Cadima Vidal	1.740.000,00		1740	4%
Honorina Castro Alba	1.740.000,00		1740	4%
Richard Ariel Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Héctor Mauricio Cadima Castro	1.740.000,00		1740	4%
Ángel Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Silvia Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Marina Castro Alba	1.531.200,00		1531	3%
Celedonio Orellana	1.531.200,00		1531	3%
Mirian Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Ever Alba Villarroel	1.531.200,00		1531	3%
Séfora Claros Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Julieta Villarroel Cámara	1.531.200,00		1531	3%
Maribel Escobar Alba	1.531.200,00		1531	3%
Jhovana Escobar Alba	1.531.200,00		1531	3%
Carlos Castro Terrazas	1.531.200,00		1531	3%
Asociación de copropietarios Molino el Gallo	20.000.000,00		20000	44%
TOTAL	45.543.200,00		45543	100%

ARTÍCULO 6: AUMENTO O REDUCCIÓN DEL CAPITAL AUTORIZADO.- El capital autorizado podrá ser aumentado o disminuido, mediante resolución expresa de una Junta Extraordinaria de Accionistas convocada especialmente a tal efecto. Para aprobar el aumento, las acciones emitidas hasta el monto del capital autorizado existente,

deberán ser íntegramente suscritas.

ARTÍCULO 7: AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL.- Todo aumento del capital social, hasta el monto del capital autorizado, requerirá la aprobación de la Junta Extraordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 8: REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.- La reducción del capital social podrá ser: Voluntaria, vale decir realizada por decisión de una Junta Extraordinaria de Accionistas. Por pérdidas, con iguales requisitos que la disminución voluntaria, se efectuará en el monto de las pérdidas sufridas siempre que ellas no alcancen el cincuenta por ciento del capital social. Obligatoria, cuando las pérdidas superen el cincuenta por ciento del capital social más las reservas libres, cumpliendo las formalidades expresamente señaladas en el artículo 354 del Código de Comercio.

ARTÍCULO 9: CLASES DE ACCIONES.- Las clases de acciones pueden ser: ordinarias y preferidas. En conformidad al artículo 262 del Código de Comercio, cada acción ordinaria otorga derecho a un voto en las juntas ordinarias. Las acciones preferidas son las que establecen beneficios preferenciales para sus titulares.

ARTÍCULO 10: Las acciones estarán representadas por títulos correlativamente numerados, que necesariamente consignarán los siguientes datos:

1. Nombre del accionista,
2. Denominación social, domicilio, fecha y lugar de constitución y duración de la sociedad,
3. Fecha de inscripción y número de matrícula del Registro de Comercio,
4. Monto del capital autorizado y del capital social,
5. Valor nominal de cada acción, serie a la que corresponde, sea ordinaria o preferida, número total de acciones en que se divide la serie y derechos que corresponden,
6. Número de acciones que representa,
7. Lugar y fecha de emisión del título,
8. Número correlativo del título,
9. Firmas de dos directores o administradores y el Síndico.

ARTÍCULO 11: EMISIÓN DE TÍTULOS.- Los títulos definitivos o certificados representativos de las acciones no podrán ser emitidos si el valor que representan no ha sido pagado en su totalidad. En tanto los suscriptores no completen al pago de acciones,

se les otorgará certificados provisionales, los mismos deberán ser necesariamente nominativos y contener los mismos datos de los títulos definitivos.

ARTÍCULO 12: INDIVISIBILIDAD DE LAS ACCIONES.- Las acciones son indivisibles con relación a la sociedad. Si una acción pertenece en común a varios propietarios, la misma deberá ser representada por uno de ellos.

ARTÍCULO 13: PAGO DE APORTES.- Los suscriptores de acciones deberán pagar los aportes a que se hubiesen obligado, dentro de los plazos convenidos en los contratos de suscripción.

ARTÍCULO 14: LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES.- La sociedad llevará un libro de registro de acciones, el mismo que deberá cumplir las formalidades de los libros de contabilidad, de libre consulta para los accionistas, el cual contendrá la siguiente información: 1. Nombre, nacionalidad y domicilio del accionista. 2. Número, serie, clase y demás particularidades de las acciones. 3. Nombre del suscriptor y estado del pago de acciones. 4. Detalle de las transmisiones, con indicación de fechas y nombres de los adquirentes. 5. Gravámenes que se hubieran constituido sobre las acciones. 6. Conversión de los títulos, con los datos que correspondan a los nuevos. 7. Cualquier otra mención que derive de la situación jurídica de las acciones y de sus eventuales modificaciones. Las partidas que se asienten en dicho libro deberán llevar la firma del secretario del directorio.

ARTÍCULO 15: TÍTULOS DUPLICADOS.- En caso de pérdida o destrucción de títulos o certificados, la sociedad expedirá los duplicados respectivos, conforme a los requisitos y procedimientos establecidos en el artículo 724 y siguientes del Código de Comercio.

ARTÍCULO 16: DERECHO DE PREFERENCIA EN NUEVAS EMISIONES.- En toda oportunidad en que se acuerde la emisión de nuevas acciones, y de bonos convertibles en acciones, la sociedad deberá ofrecerlas mediante publicación en un órgano de prensa de circulación nacional por tres días consecutivos.

ARTÍCULO 17: RESPONSABILIDAD DE LOS ACCIONISTAS.- Los accionistas son responsables hasta el monto del valor nominal de sus acciones. El patrimonio individual

de los accionistas es independiente del patrimonio social.

ARTÍCULO 18: TRANSFERENCIA DE ACCIONES.- La transferencia de acciones de la sociedad es libre en el marco del artículo 253 del Código de Comercio.

TÍTULO III.- BONOS O DEBENTURES.-

ARTÍCULO 19: EMISIÓN.- La sociedad cuenta con la facultad para emitir bonos o debentures por resolución expresa de la Junta Extraordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 20: CONDICIONES DE EMISION.- La Junta Extraordinaria de Accionistas que autorice la emisión de bonos se encargará de fijar el monto, plazo, interés, garantías y demás condiciones de la emisión, además debe cumplir los requisitos exigidos en el artículo 651 del Código de Comercio.

TITULO IV.- DEL REGIMEN DE LA SOCIEDAD.-

CAPITULO I.- JUNTA DE ACCIONISTAS.-

ARTÍCULO 21: COMPETENCIA DE LAS JUNTAS.- La Junta de Accionistas es el órgano máximo que representa la voluntad de la sociedad, con las más amplias facultades de decisión de los asuntos sometidos a su conocimiento.

ARTÍCULO 22: CLASES DE JUNTAS.- Las Juntas de Accionistas pueden ser: Ordinarias y Extraordinarias.

ARTÍCULO 23: CONVOCATORIA A JUNTA.- La convocatoria de Juntas de Accionistas será convocada por el Directorio, el síndico o a solicitud escrita o motivada de los accionistas que representen por lo menos el veinte por ciento del capital social. Las convocatorias serán efectuadas mediante tres publicaciones discontinuas en un periódico de circulación nacional correspondiente al domicilio social. Conforme a lo establecido en el artículo 288 del Código de Comercio, el último aviso deberá ser publicado cuando menos cinco días y no más de treinta días antes de la realización de la junta. En los casos estipulados de segunda convocatoria, únicamente se publicarán dos avisos, el último con tres días de anticipación.

ARTÍCULO 24: JUNTAS SIN NECESIDAD DE CONVOCATORIA.- Las Juntas de Accionistas, son válidamente instaladas sin necesidad de convocatoria, en caso de concurrencia de la totalidad del capital social, conforme al artículo 299 del Código de Comercio.

ARTÍCULO 25: LUGAR DE REALIZACIÓN.- Las Juntas Generales de Accionistas se llevarán a cabo en el domicilio de la sociedad.

ARTÍCULO 26: REQUISITOS PARA CONCURRIR A LAS JUNTAS.- Para acreditar su concurrencia a las Juntas de Accionistas, los propietarios de acciones nominativas deben estar registrados en el Libro de Registro de Acciones.

ARTÍCULO 27: REPRESENTACIÓN EN JUNTAS.- Para el caso de personas jurídicas, representará al accionista una persona natural que acredite sus facultades legales para ello. Los accionistas que se encuentren imposibilitados de acudir personalmente, podrán ser representados por otro accionista o terceras personas ajenas a la sociedad, a través de la acreditación de una carta poder. (Considerar las restricciones del artículo 273 del Código de Comercio).

ARTÍCULO 28: SUSPENSIÓN DEL REGISTRO DE TRANSMISIONES.- Desde el día de la última publicación de la convocatoria a la Junta de Accionistas hasta el día posterior al del verificativo de la reunión quedará suspendida la inscripción de la transferencia de acciones del Libro de Registro de Acciones.

ARTÍCULO 29: DERECHO DE VOTO.- Cada acción ordinaria goza de derecho a un voto en las Juntas de Accionistas.
En caso de existir acciones preferidas, únicamente tendrán derecho a voto en las Juntas Extraordinarias.

ARTÍCULO 30: OBLIGATORIEDAD DE LAS RESOLUCIONES.- Las resoluciones de las Juntas de Accionistas son obligatorias para todos los accionistas, aun para aquellos que se encontraren ausentes o sean disidentes.

ARTÍCULO 31: PRESIDENCIA Y SECRETARIA DE LAS JUNTAS.- Las juntas serán presididas por el Presidente del Directorio y en caso de ausencia o impedimento de éste, por cualquier miembro del Directorio, o a falta de este último, la reunión deberá ser presidida por quien determine la junta. Ejercerá el cargo de Secretario de la junta quien ejerza la función de Secretario del Directorio, en caso de ausencia o impedimento la Junta deberá designar la persona que ejerza la función de Secretario.

ARTÍCULO 32: ACTAS.- Deberán contener un resumen de las deliberaciones y resoluciones de la Junta de Accionistas se consignarán en el “Libro de Actas”, debiendo estos documentos ser suscritos dentro de los cinco días siguientes a la celebración de la Reunión por el Presidente, el Secretario y dos representantes de los accionistas designados por la misma junta. Una copia de la Junta Extraordinarias de Accionistas deberá ser inscrita en el Registro de Comercio de Bolivia. Las actas deberán contener la nómina de accionistas presentes o representados, el número de votos que le corresponde a cada uno y el quórum de la reunión.

ARTÍCULO 33: JUNTA ORDINARIA.- La Junta Ordinaria se reunirá con carácter obligatorio, por lo menos una vez al año dentro de los tres meses del cierre de ejercicio contable para considerar y resolver los siguientes asuntos: 1.

Memoria Anual de la sociedad 2. Informe de los Síndicos 3. Balance General y Estado de Resultados 4. Distribución de utilidades o tratamiento de las pérdidas 5. Designación o remoción de directores, síndicos y auditores externos 7. Fijar la remuneración y fianzas de los Directores y Síndicos 8. Tratar cualquier asunto relativo a la gestión de la sociedad y 9. Resolver cualquier otro asunto que no esté reservado a la Junta General Extraordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 34: QUORUM DE ASISTENCIA Y MAYORÍA PARA RESOLUCIONES.- La Junta Ordinaria se considera válidamente instalada con la representación de por lo menos la mitad más una de las acciones con derecho a voto. En caso de no reunirse el quórum suficiente para la celebración de la reunión, se realizará segunda convocatoria conforme al artículo 297 del Código de Comercio.

ARTÍCULO 35: JUNTA EXTRAORDINARIA.- Los accionistas se reunirán en Junta Extraordinaria para considerar y resolver las siguientes materias que son de su exclusiva competencia: 1. Modificación de la Escritura Social y/o Estatutos 2. Emisión de acciones

3. Emisión de bonos 4. Aumento o reducción del capital autorizado y del capital social 5. Disolución de la sociedad 6. Prórroga del plazo de duración 7. Modificación societaria 8. Designación, remoción de los liquidadores 8. Cualquier otra atribución que por ley, escritura social o estatuto se encuentre atribuida a esta clase de junta.

ARTÍCULO 36: QUORUM DE ASISTENCIA Y MAYORIA PARA RESOLUCIONES.- La Junta Extraordinaria se reputará válidamente constituida con la representación de por lo menos dos tercios de las acciones suscritas de la Sociedad. En caso de no reunirse el quórum requerido, se efectuará un segunda convocatoria con los requisitos estipulados por el artículo 23 de estos estatutos, la Junta General Extraordinaria funcionará válidamente con la representación de por lo menos un tercio de las acciones suscritas con derecho a voto, en caso de no reunirse el quórum suficiente deberán efectuarse nuevas convocatorias hasta cumplir el mínimo requerido. En cualquiera de los casos las resoluciones serán adoptadas por el voto afirmativo de por lo menos la mitad más uno de las acciones presentes y/o representadas que no tengan impedimento de expresión.

CAPITULO II.- DIRECTORIO.-

ARTÍCULO 37: COMPOSICIÓN, FORMA DE ELECCIÓN.- La sociedad será administrada por un directorio compuesto por un mínimo de tres (3) y un máximo de doce (12) miembros titulares. La elección y composición de este órgano es facultad de la Junta General Ordinaria de Accionistas, la que en el mismo acto designará un director suplente para cada uno de los directores titulares, que sustituirá al director titular en el caso de ausencia o impedimento.

ARTÍCULO 38: PERSONEROS.- En la primera reunión de Directorio, posterior a la Junta Ordinaria en que se designó al mismo, se designará de entre sus miembros a un Presidente, un Vicepresidente y un Secretario del Directorio.

ARTÍCULO 39: PRESIDENTE.- El Presidente del Directorio inviste la representación legal de la sociedad, sin perjuicio de la delegación de facultades a la cual se encuentra autorizado. Este personero presidirá las sesiones del Directorio y las Juntas de Accionistas de la sociedad.

ARTÍCULO 40: VICEPRESIDENTE.- El directorio designará a un Vicepresidente del Directorio que tendrá como función principal la de sustituir al Presidente en sus funciones

en caso de ausencia, impedimento o muerte del titular.

ARTÍCULO 41: SECRETARIO.- El Secretario del Directorio tendrá a su cargo la elaboración de las actas de todas las reuniones de las Juntas de Accionistas y del Directorio y llevará el Libro de Registro de Acciones.

ARTÍCULO 42: DURACIÓN DEL MANDATO.- Los miembros del Directorio durarán en sus funciones por el lapso de un año, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. Sin embargo, su mandato se entenderá tácitamente prorrogado, hasta que sus sustitutos tomen posesión del cargo.

ARTÍCULO 43: TERMINACIÓN DEL MANDATO.- Los Directores pueden ser movidos de sus funciones en cualquier momento por decisión de la Junta de Accionistas. Los Directores cesan en sus funciones por renuncia al cargo, la cual debe ser aprobada por el Directorio. En caso de que este órgano no acepte la misma debe derivar la decisión a la próxima Junta de Accionistas que deberá pronunciarse al respecto.

ARTÍCULO 44: REMUNERACIÓN Y FIANZA.- Es facultad de la Junta Ordinaria de Accionistas determinar la fijación de remuneraciones a los directores. Cada director, al asumir su cargo deberá prestar una fianza a favor de la sociedad en la forma y por los montos que la correspondiente Junta Ordinaria de Accionistas resuelva.

ARTÍCULO 45: RESPONSABILIDAD.- De acuerdo a lo estipulado por el artículo 321 del Código de Comercio, los directores son responsables solidaria e ilimitadamente, frente a la sociedad, accionistas y terceros.

ARTÍCULO 46: REUNIONES.- El Directorio sesionará cuantas veces lo requiera la sociedad, pero por lo menos una vez cada tres meses a convocatoria de su Presidente. Sin embargo, el Directorio se reunirá válidamente en cualquier momento, sin necesidad de convocatoria, si todos sus miembros se encuentran presentes. El Directorio sesionará válidamente dentro o fuera del domicilio social.

ARTÍCULO 47: QUÓRUM, RESOLUCIONES Y DERECHOS DE LOS DIRECTORES.- El Directorio de la sociedad sesionará válidamente con la presencia de la mayoría de

sus miembros. Para tomar determinaciones se requerirá la aprobación de la mayoría de los Directores presentes en reunión, por tanto cada Director tiene derecho a un voto.

ARTÍCULO 48: ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL DIRECTORIO.-

(Enumerar las responsabilidades del Directorio).

- Delegar funciones ejecutivas de administración nombrando gerentes, que pueden ser directores o no, con facultades expresamente señaladas, siendo su mandato revocable en todo tiempo por acuerdo de Directorio.

TITULO V.- FISCALIZACIÓN DE LA SOCIEDAD.-

ARTÍCULO 49: SINDICATURA.- La función de fiscalización y control de la sociedad estará a cargo de un Síndico Titular, el cuál será designado mediante Junta Ordinaria de Accionistas, pudiendo designar un síndico suplente en caso de ausencia o impedimento del titular.

ARTÍCULO 50: REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD Y LIMITACIONES.- No se requiere ser accionista para ser síndico de la sociedad. Ningún Director o Gerente de la sociedad, ni sus cónyuges o parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, podrá desempeñar las funciones de síndico.

ARTÍCULO 51: DURACIÓN Y TERMINACIÓN DE MANDATO.- Los síndicos durarán en sus funciones por el lapso de un año, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. Sin embargo podrán ser removidos por decisión de la Junta Ordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 52: REMUNERACIÓN Y FIANZA.- Los síndicos percibirán la remuneración y prestarán la fianza que determine la Junta Ordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 53: FUNCIONES.- Los síndicos ejercerán las funciones de fiscalización de manera personal, siendo sus atribuciones las siguientes: (enumerar las funciones).

ARTÍCULO 54: RESPONSABILIDADES.- Los síndicos son solidaria e ilimitadamente responsables por el incumplimiento de las obligaciones señaladas por la ley y los estatutos.

TITULO VI.- BALANCES: FONDOS DE RESERVA Y DIVIDENDOS.-

ARTÍCULO 55: BALANCE GENERAL.- Al término de cada gestión anual se elaborarán los estados financieros de todas las operaciones sociales, consistente en un balance general y estado de resultados, documentos que serán aprobados en Junta Ordinaria de Accionistas.

ARTÍCULO 56: FONDOS DE RESERVA.- De las utilidades efectivas y líquidas obtenidas en cada gestión se destinarán un cinco por ciento como mínimo, para constituir la reserva legal establecida en el artículo 169 del Código de Comercio.

TITULO VII.- DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y PARTICIPACIÓN.-

ARTÍCULO 57: DISOLUCIÓN.- Se determinará la disolución de la sociedad por las causales establecidas en el artículo 378 del Código de comercio.

ARTÍCULO 58: LIQUIDADOR O COMISION LIQUIDADORA.- Una vez determinada la Disolución de la Sociedad, deberá designarse un Liquidador o en su caso una Comisión Liquidadora, que será encargada de ejecutar la conclusión de todas las operaciones y actos pendientes.

ARTÍCULO 59: REPRESENTACION LEGAL.- El Liquidador o Comisión Liquidadora asumirá la representación legal de la Sociedad, sin limitación alguna, en todos los actos, gestiones y contratos que realice con objeto de cumplir su cometido.

ARTÍCULO 60: COMPOSICIÓN.- El número de miembros y la composición de la Comisión Liquidadora es facultad de la Junta Extraordinaria de Accionistas. Podrán ser designados miembros de la Comisión Liquidadora las personas que hayan desempeñado previamente las funciones de dirección y administración de la sociedad, así como accionistas o terceros extraños a la Sociedad, debiendo inscribirse la designación en el Registro de Comercio.

ARTÍCULO 61: CUENTAS DE LIQUIDACION.- La Comisión Liquidadora o el Liquidador de ser el caso, levantará un inventario completo y elaborará un balance de liquidación dentro de los treinta días de asumido el cargo. Sin embargo, este plazo podrá extenderse hasta ciento veinte días por acuerdo de la Junta Extraordinaria de Accionistas.

La Comisión Liquidadora o el Liquidador darán cuenta a los accionistas del proceso de la liquidación, mediante informes que pondrá a disposición de la Junta Extraordinaria,

con la periodicidad que ésta disponga.

ARTÍCULO 62: LIMITACIONES.- Los miembros de la Comisión Liquidadora o el Liquidador en su caso, quedan prohibidos de ejecutar operaciones nuevas o ajenas a la liquidación.

ARTÍCULO 63: DURACION DEL MANDATO.- Las funciones del Liquidador o Comisión Liquidadora durarán el tiempo que se requiera para concluir con las operaciones de liquidación. Sus miembros cesarán en su mandato por:

1. Haber concluido la liquidación, 2. Renuncia, 3. Remoción de sus funciones en cualquier momento por decisión de sus mandantes.

ARTÍCULO 64: INFORME FINAL Y PROYECTO DE DISTRIBUCION DEL PATRIMONIO.- A medida que se realicen los bienes sociales, el Liquidador o la Comisión Liquidadora procederán a pagar el pasivo de la sociedad. Una vez que la integridad del mismo este cubierto o hasta donde alcance el monto de los bienes realizados, la Comisión Liquidadora o el Liquidador presentará su informe, el balance y el proyecto de distribución del patrimonio, a la Junta Extraordinaria de Accionistas, determinando el monto del activo líquido si lo hubiera y proponiendo la forma de distribución del patrimonio. El informe será suscrito también por los síndicos y la Junta podrá aprobar o rechazar las cuentas de la liquidación.

ARTÍCULO 65: EXTINCION DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA.- Los liquidadores tramitarán la cancelación de la inscripción de la sociedad en el Registro de Comercio, extinguiéndose, desde el momento de la fecha de su inscripción en el Registro de Comercio.

ARTÍCULO 66: ARBITRAJE.- Todas las divergencias que se susciten entre los socios o entre la sociedad y los socios y/o sus sucesores o herederos, con motivo del contrato social o las resoluciones de los órganos de la sociedad, será resuelta mediante procedimiento arbitral establecido por la Ley No. 708 de 25 de junio de 2015 (Ley de Conciliación y Arbitraje).

ARTÍCULO 67: SOMETIMIENTO A LA LEGISLACION ESPECIAL.- Todo aquello que no se encuentre previsto en los presentes estatutos, se regirá por las disposiciones del Código de Comercio y demás normas relativas.

f. Poder

(Lugar y fecha)

Maciel Ximena Cadima Castro
CI: 9413775 CBBA
Richard Ariel Cadima Castro
CI: 6452726 CBBA
Silvia Castro Alba
CI: 9178954 CBBA
Mirian Terrazas
CI: 9215775 CBBA
Julieta Villaroel Cámara
CI: 9632547 CBBA
Carlos Castro Terrazas
CI: 6325987 CBBA

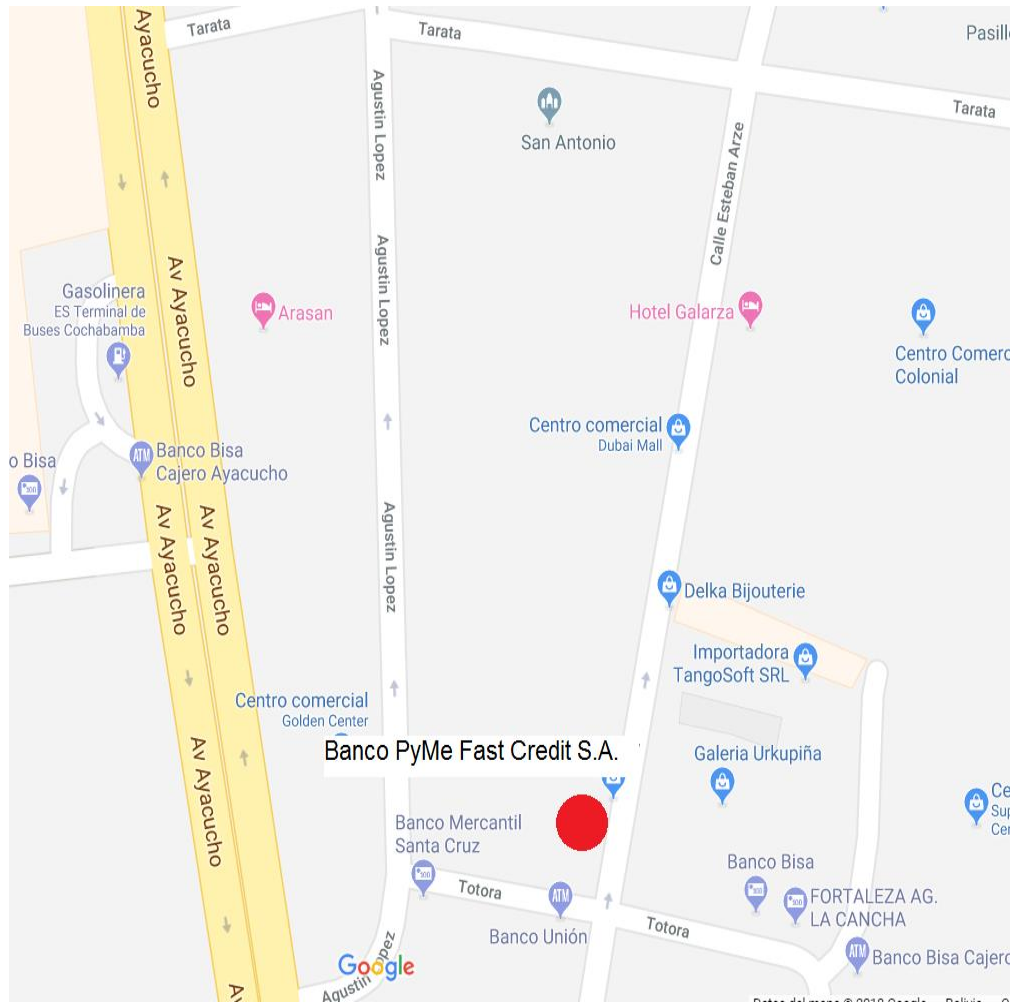
Ricardo Cadima Vidal
CI: 9854621
Héctor Cadima Castro
CI: 6495223
Marina Castro Alba
CI: 9415995
Ever Alba Villaroel
CI: 9563214
Maribel Escobar Alba
CI: 9254687
Asociación "Molino el Gallo"

Honorina Castro Alba
CI: 9568423
Angel Castro Alba
CI: 6985321
Celedonio Orellana
CI: 9846577
Sefora Claros Terrazas
CI: 9547856
Jhovana Escobar Alba
CI: 6587445

ANEXO 14 FACTURA DE LUZ DEL DOMICILIO HABITUAL

 <p>Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica Cochabamba S.A. CASA MATRIZ: Av. Heroínas 0-686 Casilla N 69 Teléfono: +591 4 4200125 Fax: +591 4 4259427 Cochabamba - Bolivia</p>	<h1 style="font-size: 2em;">FACTURA</h1> <h2 style="font-size: 1.5em;">ORIGINAL</h2>	<p>NIT: 1023213028 No.FACTURA: 438317 No.AUTORIZ:296401800003152 Actividad Económica: Distribución y Venta de Energía Eléctrica FEC EMISIÓN:Cbba,17/09/2018</p> <p>CONSUMO (kWh): 221 PERIODO: SEP/2018 DE:15-08-2018 A:13-09-2018 L.ANT:64478 L.ACT:64699 F.IMPRESO: 17/10/2018 16:29 VENCIMIENTO: 16/10/2018 DÍAS MOROSIDAD: 1 PRÓXIMA EMISIÓN: 20/10/2018</p>																				
<p>NUS: 54005 CUENTA: 02-482-160-00 NOMBRE: CADIMA VIDAL RICARDO</p> <p>NIT/CI: 0 DIRECCIÓN: C B. DE CARDENAS 0499 CATEGORÍA: DOMICILIARIA/PDBT MEDIDOR: 5813374 POTENCIA: 0</p>		<p>INFORMACIÓN IMPORTANTE: EMERGENCIAS: 176 } 24 horas Control, Reclamos Técnicos y Conexión: 420131 Reclamos Técnicos y Conexión: 4214472 Lunes a Jueves: 8:00 a 12:00 y 14:00 a 18:00 Viernes: 8:00 a 16:00 Plataforma Atención Oficina Av. Heroínas 0-686: Lunes a Viernes: 8:00 a 18:00 Sábado: 9:00 a 12:00</p> <p>PERSONA DESAPARECIDA:</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 10px;"> <p>ANDREA RODRIGUEZ MORALES 16 AÑOS</p> </div> </div> <p style="font-size: 0.8em;">Cualquier información comunicarse a la Defensoría de la Niñez y Adolescencia * Telf: 4793050</p> <p>BUSCO A MIS PADRES:</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 10px;"> <p>RAFAEL MUÑOZ 8 AÑOS</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;">  <div style="margin-left: 10px;"> <p>KAREN ARIAS 9 AÑOS</p> </div> </div> <p style="font-size: 0.8em;">Cualquier información comunicarse al Servicio Departamental de Gestión Social Telfs: 44250036 – 4227785 – 4221368</p> <p style="font-size: 0.7em;">*EMPRESA SUPERVISADA Y REGULADA POR LA AUTORIDAD DE FISCALIZACIÓN Y CONTROL SOCIAL DE ELECTRICIDAD (AE); y LÍNEA RESPONDA GRATUITA 800 30 2467 DE LA AE PARA LA ATENCIÓN AL CONSUMIDOR LAS 24 HORAS 7 DÍAS A LA SEMANA*</p>																				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">TOTAL CONSUMO</td> <td style="text-align: right;">192.90</td> </tr> <tr> <td>INTERES POR MORA</td> <td style="text-align: right;">.20</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><hr/></td> </tr> <tr> <td>TOTAL SUMINISTRO</td> <td style="text-align: right;">193.10</td> </tr> <tr> <td>TASA DE ASEO (HAM)</td> <td style="text-align: right;">16.90</td> </tr> <tr> <td>TASA ALUMB. PÚBLICO (HAM)</td> <td style="text-align: right;">20.10</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><hr/></td> </tr> <tr> <td>TOTAL FACTURA</td> <td style="text-align: right;">230.10</td> </tr> <tr> <td>IMPORTE BASE PARA CREDITO FISCAL</td> <td style="text-align: right;">193.10</td> </tr> <tr> <td>TOTAL A PAGAR</td> <td style="text-align: right;">230.10</td> </tr> </table>		TOTAL CONSUMO	192.90	INTERES POR MORA	.20	<hr/>		TOTAL SUMINISTRO	193.10	TASA DE ASEO (HAM)	16.90	TASA ALUMB. PÚBLICO (HAM)	20.10	<hr/>		TOTAL FACTURA	230.10	IMPORTE BASE PARA CREDITO FISCAL	193.10	TOTAL A PAGAR	230.10	
TOTAL CONSUMO	192.90																					
INTERES POR MORA	.20																					
<hr/>																						
TOTAL SUMINISTRO	193.10																					
TASA DE ASEO (HAM)	16.90																					
TASA ALUMB. PÚBLICO (HAM)	20.10																					
<hr/>																						
TOTAL FACTURA	230.10																					
IMPORTE BASE PARA CREDITO FISCAL	193.10																					
TOTAL A PAGAR	230.10																					
<p>Son: Doscientos Treinta 10/100 Bolivianos</p> <p>CÓDIGO DE CONTROL: A7-C9-7C-D2 FECHA LIMITE DE EMISIÓN: 16-02-2019 CAJA/892:206 Recuerde pagar sus facturas puntualmente</p>		<p>"ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS, EL USO ÍLÍCITO DE ÉSTA SERÁ SANCIONADO DE ACUERDO A LEY"</p> <p>Ley N° 453: Tienes derecho a un trato equitativo sin discriminación en la oferta de servicios.</p> 																				


ANEXO 15 CROQUIS DE LA EMPRESA



ANEXO 16 FORMULARIO MASI

Visor de Formularios <http://sv.inpuestos.gub.bo/Paginas/PortalBpm/VisorFormularios.asp>

NUMERO DE ORDEN
888882

IMPUESTOS NACIONALES 

PADRON NACIONAL DE CONTRIBUYENTES BIOMETRICO DIGITAL
FORMULARIO MASI - 001

SECCION JURIDICA

Director General de Ingresos y Depósitos

DIRECCION DOMICILIARIA SUCURSAL/DEPOSITO/TALLER

TIPO DE DOMICILIO	Nº DE SUCURSAL/DEPOSITO/TALLER	CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	NOMBRE DE CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO
Nº DE DOMICILIO	NOMBRE DEL EDIFICIO	PSO	DEPARTAMENTO/EDIFICIO LOCAL /OTRO
ZONAMIENTO/OTRO	NOMBRE DE ZONAMIENTO/OTRO		
DIRECCION REFERENCIAL			
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	Nº DE MEDIDOR ENERGIA ELECTRICA	

Visor de Formularios <http://sv.inpuestos.gub.bo/Paginas/PortalBpm/VisorFormularios.asp>

NUMERO DE ORDEN
888882

IMPUESTOS NACIONALES 

PADRON NACIONAL DE CONTRIBUYENTES BIOMETRICO DIGITAL
FORMULARIO MASI - 001

SECCION JURIDICA

Director General de Ingresos y Depósitos

DIRECCION DOMICILIARIA SUCURSAL/DEPOSITO/TALLER

TIPO DE DOMICILIO	Nº DE SUCURSAL/DEPOSITO/TALLER	CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	NOMBRE DE CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO
Nº DE DOMICILIO	NOMBRE DEL EDIFICIO	PSO	DEPARTAMENTO/EDIFICIO LOCAL /OTRO
ZONAMIENTO/OTRO	NOMBRE DE ZONAMIENTO/OTRO		
DIRECCION REFERENCIAL			
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	Nº DE MEDIDOR ENERGIA ELECTRICA	

Visor de Formularios <http://sv.inpuestos.gub.bo/Paginas/PortalBpm/VisorFormularios.asp>

NUMERO DE ORDEN
888882

IMPUESTOS NACIONALES 

PADRON NACIONAL DE CONTRIBUYENTES BIOMETRICO DIGITAL
FORMULARIO MASI - 001

SECCION JURIDICA

Información general del contribuyente

INFORMACION PERSONA JURIDICA

RACION SOCIAL

TIPO

CARACTER DE LA ENTIDAD

ORIGEN DE ENTIDAD

PSO ORIGIN

FECHA RECIBIMIENTO DE RESOLUCION JURISDICCIONAL (FESTIVIDAD)

FECHA RECIBIMIENTO DE RESOLUCION JURISDICCIONAL

NOMBRE MATRICULA DE COMERCIO

FECHA DE REGISTRO

DOMICILIO TRIBUTARIO

DOMICILIO FISCAL (LUGAR DONDE REALIZA SU ACTIVIDAD ECONOMICA)

CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	NOMBRE DE CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	Nº DE DOMICILIO	NOMBRE DEL EDIFICIO
PSO	DEPARTAMENTO/EDIFICIO LOCAL /OTRO	ZONAMIENTO/OTRO	NOMBRE DEL ZONAMIENTO/OTRO

DIRECCION REFERENCIAL

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ZONA /UJ	DEPENDENCIA ADMINISTRATIVA
Nº DE MEDIDOR ENERGIA ELECTRICA	TELEFONO FIJO	TELEFONO CELULAR	

INFORMACION DE SITIO WEB

SITIO WEB

AMBITO DE ACCION ORGANIZACIONES Y COMUNIDADES INDIGENAS

AMBITO ORGANIZADO

AMBITO DE ACTUACION TERRITORIAL

ORGANIZACIONES SOCIALES

COMUNIDADES INDIGENAS

Visor de Formularios <http://sv.inpuestos.gub.bo/Paginas/PortalBpm/VisorFormularios.asp>

NUMERO DE ORDEN
888882

IMPUESTOS NACIONALES 

FORMULARIO PADRON BIOMETRICO DIGITAL

SECCION JURIDICA

Información del Representante Legal

INFORMACION REPRESENTANTE LEGAL

DATOS BASICOS REPRESENTANTE LEGAL

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	APELLIDO DE CASADA	
NOMBRES	NACIONALIDAD	PSO ORIGIN	
FECHA DE NACIMIENTO	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION	Nº DE DOCUMENTO	COD. COMPLEMENTARIO O LUGAR DE EMISION
FUENTE DE MANDATO	Nº DE NOTARIA	Nº NOTARIAL FUENTE DE MANDATO	

DOMICILIO HABITUAL

CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	NOMBRE DE CALLE/AVENIDA/PLAZA/OTRO	Nº DE DOMICILIO	NOMBRE DEL EDIFICIO
PSO	DEPARTAMENTO/EDIFICIO LOCAL /OTRO	ZONAMIENTO/OTRO	NOMBRE DEL ZONAMIENTO/OTRO

DIRECCION REFERENCIAL

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	Nº DE MEDIDOR ENERGIA ELECTRICA	
CORREO ELECTRONICO	TELEFONO FIJO	TELEFONO CELULAR	

ANEXO 17 CARTA DE SOLICITUD C.N.S

**SEÑOR DIRECTOR DE AFILIACIÓN A LA CAJA NACIONAL DE SALUD SOLICITA
AFILIACIÓN EN EL DEPARTAMENTO C.N.S.**

Maciel Ximena Cadima Castro, mayor de edad, hábil por derecho, de nacionalidad Boliviana con C.I. N° 9413775 CBBA, domicilio en esta ciudad, en representación de la Entidad de Intermediación Financiera “Banco PyMe Fast Credit S.A.” con número de identificación tributaria..... en Cochabamba, con domicilio en la Av. Juan Pablo II, calle Bernardino de Cárdenas e Ismael Rivas N° 1351, teléfono 44294273; ante su autoridad con todo respeto le pido lo siguiente:

Para fines que en derecho nos corresponde y de acuerdo a las formalidades elegidas por ley, tenemos a bien solicitar a su autoridad se digne disponer que por la Dirección correspondiente se proceda a la afiliación de os trabajadores de la Entidad de Intermediación Financiera, otorgándoles el respectivo seguro, para cuyo efecto acompañado la documentación requerida.

Otros: Providencias, conoceré en la secretaria de su digno despacho.

Cochabambade 20...

.....

.....

ABOGADO

CI:

GERENTE GENERAL

CI:

ANEXO 18 PLANILLA TRIMESTRAL



FORMULARIO ÚNICO DE PRESENTACIÓN TRIMESTRAL DE PLANILLAS DE SUELDOS Y SALARIOS Y ACCIDENTES DE TRABAJO DECLARACIÓN JURADA



CORRESPONDIENTE AL MES DE MARZO DE 2012

1.- DATOS GENERALES DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

N° PATRONAL SEGURO SOCIAL	<input type="text"/>	N° EMPLEADOR MINISTERIO DE TRABAJO	<input type="text"/>	N° de RUC	<input type="text"/>
				N° de NIT <input type="text"/>	
NOMBRE O RAZON SOCIAL			ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL		
DIRECCION			N° <input type="text"/> ZONA <input type="text"/>		
TELEFONO (5)		FAX		CORREO ELECTRONICO	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2.- PERSONAL ASEGURADO Y APORTES

N° DE ASEGURADOS CAJA NACIONAL DE SALUD	<input type="text"/>	MONTO APORTADO (Bs.)	<input type="text"/>	N° DE ASEGURADOS OTRAS CAJAS	<input type="text"/>	MONTO APORTADO (Bs.)	<input type="text"/>
N° DE AFILIADOS AFP PREVISIÓN	<input type="text"/>	MONTO APORTADO (Bs.)	<input type="text"/>	N° DE AFILIADOS AFP FUTURO BOLIVIA	<input type="text"/>	MONTO APORTADO (Bs.)	<input type="text"/>

3.- COMPOSICIÓN SALARIAL

CONCEPTO	MONTO PAGADO (En Bolivianos)
HABER BÁSICO (A)	<input type="text"/>
BONO DE ANTIGÜEDAD (B)	<input type="text"/>
PAGO POR HORAS EXTRAORDINARIAS (C)	<input type="text"/>
OTROS BONOS (D+E+F)	<input type="text"/>
TOTAL GANADO (G)	<input type="text"/>
A.F.P. (H)	<input type="text"/>
R.C. - I.V.A. (I)	<input type="text"/>
OTROS DESCUENTOS (J)	<input type="text"/>
TOTAL DESCUENTOS (K)	<input type="text"/>
LIQUIDO PAGABLE (L)	<input type="text"/>

4.- ACCIDENTES Y ENFERMEDADES DE TRABAJO

NÚMERO DE ACCIDENTES EN EL TRIMESTRE				<input type="text"/>
N° DE TRABAJADORES POR TIPO DE LESIÓN				
INCAPACIDAD				
TEMPORAL	PERMANENTE PARCIAL	PERMANENTE TOTAL	MUERTE	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
N° DE ENFERMEDADES DE TRABAJO				<input type="text"/>
N° DE TURNOS DE TRABAJO				<input type="text"/>

5.- PERSONAL OCUPADO

N° TOTAL DE PERSONAS OCUPADAS	EVENTUALES	PERMANENTES
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

6.- PERSONAL CONTRATADO Y RETIRADO EN EL TRIMESTRE

N° DE PERSONAS CONTRATADAS EN EL TRIMESTRE	N° DE PERSONAS RETIRADAS EN EL TRIMESTRE
<input type="text"/>	<input type="text"/>

NOTA: En mi condición de empleador y/o representante legal de acuerdo al Art. 1322 del Código Civil, declaro expresamente que los datos incluidos en el presente formulario son verídicos y fidedignos; por lo cual el Ministerio de Trabajo en uso de sus específicas funciones y atribuciones establecidas por Ley, pueda proceder a las inspecciones, verificaciones y otras medidas necesarias para precauzelar el cumplimiento de las normas en materia laboral.

NOMBRE DEL EMPLEADOR Y/O REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA DEL EMPLEADOR Y/O REPRESENTANTE LEGAL

N° DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD

LUGAR DE PRESENTACIÓN _____ DE _____ 2012

ANEXO 19 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS

N°	Documento de identidad	Apellidos y nombres	Nacionalidad	Fecha de nacimiento	Sexo (F/M)	Ocupación	Fecha de ingreso	Horas pagadas (Día)	Días pagados (Mes)	(1) Haber básico	Bono de Antigüedad	Bono de producción	Otros bonos	TOTAL GANADO	AFPs 12,21%	RC-IVA	DSCTO FDO. SOLIDARIO 0,50%	TOTAL DESCUENTOS	LÍQUIDO PAGABLE	Firma
1			BOLIVIANO	07/08/1995	F	GERENTE GENERAL	01/01/2019	8	24	6000,00	-	-	-	3.000,00	732,60	-	30,00	762,60	5237,40	
2			BOLIVIANO			ENCARGADO DE COMERCIALIZACION	01/01/2019	8	24	2300,00	-	-	-	2300,00	280,83	-	11,50	292,33	2007,67	
3			BOLIVIANO			ENCARGADO DE OPERACIONES	01/01/2019	8	24	2300,00	-	-	-	2300,00	280,83	-	11,50	292,33	2007,67	
4			BOLIVIANO			ENCARGADO DE GESTION INTEGRAL DE RIESGO	01/01/2019	8	24	2100,00	-	-	-	2100,00	256,41	-	10,50	266,91	1833,09	
5			BOLIVIANO		M	CONTABILIDAD Y TESORERIA	01/01/2019	8	24	2100,00				2100,00	256,41		10,50	266,91	1833,09	
6			BOLIVIANO			ASESOR DE CRÉDITOS 1	01/01/2019	8	24	2060,00				2060,00	251,53		10,30	261,83	1798,17	
7			BOLIVIANO			ASESOR DE CRÉDITOS 2	01/01/2019	8	24	2060,00				2060,00	251,53		10,30	261,83	1798,17	
			BOLIVIANO			ASESOR DE CRÉDITOS 3	01/01/2019			2060,00				2060,00	251,53		10,30	261,83	1798,17	
8			BOLIVIANO			CAJERO	01/01/2019	8	24	2060,00				2060,00	251,53		10,30	261,83	1798,17	
TOTALES										23040,00	0,00	0,00	0,00	23040,00	2813,18	0,00	115,20	2928,38	20111,62	

ANEXO 20 REPRESENTANTE LEGAL



ANEXO 21 NIT

NIT
NUMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA

RÉGIMEN GENERAL

CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN PADRON NACIONAL DE CONTRIBUYENTES

NIT:
NOMBRE / RAZÓN SOCIAL:

DATOS GENERALES:
DOMICILIO FISCAL:
DEPENDENCIA:
GRAN ACTIVIDAD:
ACTIVIDAD PRINCIPAL:
ACTIVIDADES SECUNDARIAS:

ALCALDÍA: Cochabamba
MES DE CIERRE: DICIEMBRE

REPRESENTANTE LEGAL:
OBLIGACIONES:

Nº SUCURSALES: 1

FORM 400 - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES - ALTA 15/03/2007 - MENSUAL
FORM 500 - IUE - CONTRIBUYENTES OBLIGADOS A LLEVAR REGISTROS CONTABLES - ALTA 15/03/2007 - ANUAL
FORM 200 - IMPUESTO AL VALOR AGREGADO - ALTA 15/03/2007 - MENSUAL

FECHA DE INSCRIPCIÓN AL PADRÓN: 28/12/2009
FECHA DE EMISIÓN DEL CERTIFICADO: 11/11/2009

ORLANDO DEL GADILLO ROSAS
JEFE DPTO. GESTIÓN DE RECAUDACIÓN Y EMPADRONAMIENTO
DIRECCIÓN DISTRITAL COCHABAMBA

IMPUESTOS NACIONALES

Este certificado contiene los datos declarados en su formulario de empadronamiento, además de las obligaciones generadas a partir del mismo. En caso de no estar de acuerdo con uno o más datos u con los datos de la información de País de Origen de los contribuyentes, deberá comunicarlo a la Dirección Distrital o a la Oficina de su inscripción para su verificación.

NIT
NUMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA

RÉGIMEN GENERAL

[REDACTED]

EMITE FACTURA

CONTRIBUYENTE: NOMBRE APELLIDO

DOMICILIO FISCAL: CALLE O AVENIDA DEL DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE

GRAN ACTIVIDAD: ACTIVIDAD DEL CONTRIBUYENTE

IMPUESTOS NACIONALES
¡tus impuestos, tu País!

IMPUESTOS NACIONALES

ANEXO 22 FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN DEL EMPLEADOR

Señor Empleador debe llenar los datos con letra imprenta o en maquina de escribir					
AVISO AFILIACION DEL EMPLEADOR			FORMULARIO AVC-0		
(1) Nombre Comercial del Empleador		(1.1) Razon Social		(2) Numero Empleador	(2.1) NIT.
		<input type="checkbox"/> Unipersonal <input type="checkbox"/> S.R.L. <input type="checkbox"/> S.A. <input type="checkbox"/> Publica			
(3) Domicilio Legal					
Departamento	Provincia	Localidad	Zona	Calle	Numero
(4) Ubicación del Centro de Trabajo (Solo en caso de ser diferente al domicilio legal)					
Departamento	Provincia	Localidad	Zona	Calle	Numero
0					
Telefono Domicilio Legal	Telefono Domicilio de Trabajo	Telefono Fax	Telefono Celular	Casilla de Correo	Correo Electronico
(6) Actividad Economica (Especifica)			(7) Fecha de iniciacion de Actividades Año - Mes - Día	(8) Numero de Trabajadores	
DATOS DEL PROPIETARIO					
Carnet de Identidad	Apellido Paterno		Apellido Materno		Nombres
(5) Fecha de Nacimiento Año - Mes - Día		(6) Sexo	(7) Observaciones del Certificado de Nacimiento		(8) Estado Civil
(9.1) Domicilio del Propietario					
Departamento	Provincia	Localidad	Zona	Calle	Numero
(9.2) Medio de Comunicación del Propietario					
Telefono Domicilio Legal	Telefono Domicilio de Trabajo	Telefono Fax	Telefono Celular	Casilla de Correo	Correo Electronico
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL					
Carnet de Identidad	Apellido Paterno		Apellido Materno		Nombres
(5) Fecha de Nacimiento Año - Mes - Día		(6) Sexo	(7) Observaciones del Certificado de Nacimiento		(8) Estado Civil
(9.1) Domicilio del Representante Legal					
Departamento	Provincia	Localidad	Zona	Calle	Numero
(9.2) Medio de Comunicación del Representante Legal					
Telefono Domicilio Legal	Telefono Domicilio de Trabajo	Telefono Fax	Telefono Celular	Casilla de Correo	Correo Electronico
/20					
Fecha de Entrega		Firma del Funcionario que Entrego			

ANEXO 25 DATOS DEL CLIENTE



FICHA DE DATOS (002)

DATOS DEL CLIENTE

Nombre Completo:	<input type="text"/>		
Carnet De Identidad	<input type="text"/>	Fecha De Nacimiento	<input type="text"/> Nacionalidad <input type="text"/>
Teléfono y Celular	<input type="text"/>	Dirección	<input type="text"/>
Actividad Principal	<input type="text"/>	Actividad Secundaria	<input type="text"/>
Cónyuge	<input type="text"/>		
Carnet De Identidad	<input type="text"/>	Fecha De Nacimiento	<input type="text"/> Nacionalidad <input type="text"/>
Teléfono y Celular	<input type="text"/>	Dirección	<input type="text"/>
Actividad Principal	<input type="text"/>	Actividad Secundaria	<input type="text"/>
Referencias Crediticias			
Créditos Anteriores	<input type="text"/>	Créditos actuales	<input type="text"/>
Referencias Comerciales			
Crédito Con Empresas Comerciales	<input type="text"/>		
Referencias Personales (Mínimo dos; No Parentesco)	<input type="text"/>		

DATOS DEL GARANTE

Nombre Completo	<input type="text"/>		
Carnet De Identidad	<input type="text"/>	Fecha De Nacimiento	<input type="text"/> Nacionalidad <input type="text"/>
Teléfono y Celular	<input type="text"/>	Actividad Principal	<input type="text"/>
Cónyuge	<input type="text"/>		
Carnet De Identidad	<input type="text"/>	Fecha De Nacimiento	<input type="text"/> Nacionalidad <input type="text"/>
Teléfono y Celular	<input type="text"/>	Actividad Principal	<input type="text"/>

Croquis De La Vivienda



Croquis Del Negocio



----- SOLICITANTE ----- CONYUGE -----

Cochabamba __ De __ de 201

Observaciones


ANEXO 26 INFORME CONFIDENCIAL
AUTORIZACIÓN INDIVIDUAL PARA
SOLICITUDES DE CRÉDITO

Yo Ricardo Cadima Vidal, Titular de la cedula de identidad, 832722 Cbba.,

Expresamente autorizo a la Entidad de Intermediación Financiera “Banco Pyme Fast Credit S.A.”, y la faculto para investigar todos los antecedentes personales y/o comerciales que consideren necesarios, sea en institución pública o privada. además de la actual situación crediticia y contingente que me encuentre en la Central de Riesgo de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), también en empresas especializadas, tales como buro de información crediticia, juzgados, empresas comerciales, registros públicos sea en DRRR, H Alcaldía Municipal, Transito, FUNDEMPRESA, Entidades Financieras, personales, particulares, SEGIP y otros. Pudiendo realizar esta labor por si o mediante terceros.

Firma del autorizante

ANEXO 27 EVALUACIÓN ECONÓMICA

		N° DE CRÉDITO: _____				
		TIPO DE CAMBIO: _____				
DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO Y RESOLUCIÓN PARA EMPRESARIOS						
I. DATOS DE LA ACTIVIDAD Y ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE PAGO						
Actividad del cliente:		CAEDEC:				
Tiempo que la actividad permanece en el mismo lugar:						
VENTAS			La actividad tiene estacionalidad marcada:			
Días/Semanas/ Quincenas /Meses	Mínimo	Máximo	SI () NO ()			
			El mes analizado es:			
			REGULAR (BUENO () MALO ())			
			Estacionalidad			
			Estacionalidad			
			Meses Monto Meses Monto			
			Enero Julio			
			Febrero Agosto			
			Marzo Septiembre			
			Abril Octubre			
			Mayo Noviembre			
			Junio Diciembre			
			Promedio			
			MARGEN DE UTILIDAD BRUTA			
			$\frac{((\text{ventas}-\text{compras})/\text{ventas}) * 100}{((A-B)/A) * 100} \dots\dots\dots \%$			
PROMEDIO VENTAS:						
PRINCIPALES PRODUCTOS	Cantidad	Unidad de medida	COMPRAS		VENTAS	
			Costo unitario	Costo total	Precio unitario	Precio total
TOTALES			B →	← A		
MANO DE OBRA QUE SE UTILIZA AL MES			N° De personas	Sueldo mensual	Total	
Descripción de los cargos						
TOTALES						

GASTOS FAMILIARES: SEMANAL/QUINSEMANAL/MENSUAL		OTROS GASTOS (ACTIVIDAD): SEMANAL/QUINSEMANAL/MENSUAL	
N° de personas que dependen del ingreso familiar:.....		Concepto	Monto
Edad de los hijos:.....		Combustible	
Concepto:	Monto	Depósito	
Alimentación		Energía Eléctrica	
Energía Eléctrica		Agua	
Agua		Teléfono	
Teléfono		Impuestos	
Impuestos		Alquiler	
Alquileres		Cuidador	
Educación		Transporte	
Transporte		Mantenimiento	
Salud		Otros	
Empleada			
Diversión			
Vestimenta			
Otros			
Total gastos familiares		Total otros gastos	
OTROS INGRESOS: Concepto/Frecuencia		DESCRIPCIÓN DEL RESPALDO	MONTO
		TOTAL OTROS INGRESOS	
II. PASIVO			
Acreeedor	Destino	Rfto.*	Período de la cuota
			Cuota (Cap + Int.)
			Saldo Bs./ \$
*Refinamiento SI/NO		Total Pasivo	
III. DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO		IV. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	
PERIODO: SEMANAL/QUINSEMANAL/MENSUAL		APORTE PROPIO	CRÉDITO
Ventas	Capital de operación		
(-)Materia prima o costo de ventas	Capital de inversión		
(-) Mano de obra	Vivienda		
(-) Otros gastos	Bienes del hogar		
UTILIDAD OPERATIVA	Otros activos		
(+) Otros gastos	Libre disponibilidad		
(-) Gastos familiares	Línea de crédito		
RESULTADO NETO	Pasivos del cliente		
(-) Amortización de otras deudas	TOTALES	D	E
SALDO DISPONIBLE	Índice de endeudamiento C/D*100	%	E/F*100
(-)Amortización del préstamo que solicita (capital + interés)			%
MARGEN DE AHORRO	V. MONTO DE CUOTA MÁXIMA PARA LÍNEA DE CRÉDITO		
	Cuota máxima:.....		

VI. INFORMACIÓN FINANCIERA

BALANCE GENERAL AL/...../.....(para clientes con endeudamiento directo y contingente)

Efectivo	Cuentas por pagar a proveedores
cuentas de ahorro DPP'S	Anticipos
Cuentas por cobrar	Préstamos con entidades financieras
Inventario	Otras cuentas por pagar
Otros activos corrientes	TOTAL PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	Obligaciones a más de doce meses
TOT. ACTIVO ACT. PRINCIPAL(1+2)	Otros pasivos a Largo Plazo
Inmuebles	TOTAL PASIVO ACT. PRINCIPAL (6+7)
Bienes del hogar	Pasivo familiar
Otros activos	Pasivo de actividades secundarias
Otros activos (act. Secundario 1)	TOTAL PASIVO DEL CLIENTE(8+9)
Otros activos (act. Secundario 2)	PATRIMONIO ACT. PRINCIPAL(3-8)
Otros activos (act. Secundario 3)	PATRIMONIO DEL CLIENTE (5-10)
TOTAL ACTIVO DEL CLIENTE (3+4)	Breve descripción Actividades Secundarias y CAEDC
	Actividad secundaria 1:
	Actividad secundaria 2:
	Actividad secundaria 3:

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

a) De la actividad principal	INDICE DE LIQUIDEZ(AC/PC)	LIQUIDEZ
	PRUEBA ÁCIDA ((AC- inventario)/PC)	
	ENDEUDAMIENTO DEL NEGOCIO	SOLVENCIA
	PROPIEDAD DE NEGOCIO	
b) Otros indicadores	RETORNO SOBRE ACTIVO	RENTABILIDAD
	RETORNO SOBRE PATRIMONIO	
	ROTACIÓN DE INVENTARIOS	ACTIVIDAD
	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	
Comentarios del oficial de Créditos sobre la situación económica financiera del prestatario:	ENDEUDAMIENTO DEL CLIENTE	
	ENDEUDAMIENTO CON EL CRÉDITO SOLICITADO	

VII.

¿Ha aplicado el crédito anterior al objeto solicitado?
 SI/NO Comentarios

Activos productivos Bs.: Ventas anuales Bs.:

Comentarios sobre los activos productivos y ventas:

Otros comentarios:

ANEXO 28 CONTRATO DE CRÉDITO

Contrato de crédito

En el registro de contratos y escrituras que se halla a su cargo, se ha de servir extender una de préstamo de dinero a plazo fijo, conforme a las siguientes cláusulas:

Primera.- El señor, declara que ha recibido del Banco PyMe Fast Credit S.A., la suma de(.....), en calidad de préstamo, a su entera satisfacción, suma de dinero por la que constituye en deudor de la referida institución bancaria, comprometiéndose a cancelar esa cantidad en la forma y condiciones estipuladas a continuación:

Segunda.- El plazo para la cancelación de la deuda será de.... Meses computables desde la fecha en que se extienda la escritura pública correspondiente a esta minuta. El interés será del..... por ciento (...%) anual, que se recargara con el interés penal del..... por ciento (... %) también anual por solo el vencimiento del plazo, sin necesidad de requerimiento alguno.

Tercero.- El deudor garantiza el pago de la presente obligación con todos sus bienes presentes y futuros, en la mejor forma de derecho, y especialmente con la primera y única hipoteca que constituye sobre el inmueble y terrenos que posee en la calle N°....., zona de de esta ciudad, según consta en la escritura pública N° extendida el de de 20..... En la Hipoteca estarán comprendidos, no solamente los muebles destinados a la propiedad por su uso, sino también las instalaciones eléctricas y sanitarias, así como las mejoras y nuevas construcciones que en lo sucesivo se introdujeran en el inmueble.

Cuarto.- Transcurrido los meses del plazo acordado para la cancelación de este crédito, el deudor se declarara en mora, debiendo reputarse vencida la obligación y exigible el total de su importe, sin necesidad de requerimiento alguno, siendo de advertir que las renovaciones que el Banco le concediera no importarán prorroga del término, sino tan solo una simple tolerancia que en nada modificara el derecho del Banco para exigir su cancelación total en cualquier tiempo, debiendo ser pagada la obligación en la oficina del Banco sin necesidad de cobranza.

Quinta.- En caso de incumplimiento de la obligación, el Banco podrá ejercitar la acción ejecutiva o la que crea conveniente deducir, comprometiéndose el deudor al pago de todos los gastos ocasionados con la mora y la cobranza judicial o extrajudicial y renunciando a todas las leyes que puedan favorecerle, y especialmente: a) domicilio; b) a la notificación personal con la demanda, el auto intimatorio, la sentencia y las tercerías que pudieran proponerse y acepta que se le haga por cédula en la oficina del Banco; c) a la compensación; d) a la fianza de resulta; e) a la tasación de los inmuebles que se embarguen y acepta la pericial de muebles e inmuebles hecha por el perito que designe el Banco, designación con la que se conforma desde ahora, pudiendo verificarse la subasta sobre la base de la tasación catastral, de la apreciación pericial o de la liquidación de la deuda, a elección del Banco; f) al nombramiento del depositario, aceptando y conformándose con el que el Banco PyMe Fast Credit S.A., sin derecho a reclamo alguno.


Sexta.- El señor, como deudor, acepta la obligación que contrae con la citada entidad bancaria, en todas sus partes. A su vez el Banco PyMe Fast Credit S.A., representado legalmente por el Gerente, Lic. Maciel Ximena Cadima Castro, manifiesta igual conformidad.

Cochabamba de Del 20....

Fdo.

Fdo.

ANEXO 29 RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS

		RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS				
Nombre solicitante: Nombre aliado: Propietario del [los] bien (es):		Tipo de documento Hipoteca Cesión Préstamo enajena a regañadas		Elaboración de informe SI NO		
DETALLE DE DOCUMENTACIÓN						
Inmueble		Orig	Folio	Detalle	E-	
1 Título de propiedad registrada en DDR					Fojas	
2 Plan real actualizado [Plan de antigüedad / hipoteca]					Fojas	
3 Informe rápido emitido de 18 días o certificado judicial actualizado, emitido de 30 días.					Fojas	
4 Certificado catastral					Fojas	
5 Comprobante de pago de impuestos de la última quincena.					Fojas	
6 Plano de abstracción/ Plano de fraccionamiento.					Fojas	
7 Realce de un preito autorizada por el Banco					Fojas	
8 Póliza de seguro					Fojas	
9 Otros					Fojas	
Vehículo		Orig	Folio	Detalle	E-	
1 Certificado de registro de propiedad [CRPYA]					Fojas	
2 Póliza de inscripción DUI/SIDUNER					Fojas	
3 Certificado judicial emitido por el organismo operador de Tránsito en la División Registro de vehículos [en más de 30 días de vigencia]					Fojas	
4 Comprobante de pago de impuestos de la última quincena.					Fojas	
5 Realce de un preito autorizada por el Banco [Copia], Realce o preforma para vehículo nuevo					Fojas	
6 Póliza de seguro					Fojas	
7 Realce de inscripción de vehículo o realce de la inscripción de [.....]					Fojas	
8 Trámite de la inscripción					Fojas	
9 Otros					Fojas	
Maquinaria enajena a regañadas		Orig	Folio	Detalle	E-	
1 Inscripción en SEDACRUE, DDR o Fundempresa, o otra autorizada expresamente por el Encargado Comercial					Fojas	
2 Certificado judicial emitido por SEDACRUE.					Fojas	
3 Póliza de inscripción a nombre de [el] [los] propietario [s] [si es inscripción directa]					Fojas	
4 Realce por un preito autorizada por el Banco					Fojas	
5 Póliza de seguro					Fojas	
6 Trámite de la inscripción o Declaración Jurada de propiedad.					Fojas	
7 Otros					Fojas	
RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS						
El día de recibida, en forma voluntaria la documentación detallada en el cuadro precedente suscrita por el [los] bien [es] debidamente identificada [a] en el presente formulario, por la que en señal de conformidad y aceptación suscribimos conjuntamente con el [los] aliado [s].						
Entregar conforme: Fecha: Nombre C.I.		Recibir conforme: Fecha: Nombre C.I. Firma y sello		Entregar conforme: Fecha: Nombre C.I. Firma y sello		
USO INTERNO						
Entregar conforme: Fecha: Oficial de crédito Firma y sello		Recibir conforme: Fecha: Oficial de crédito Firma y sello		Entregar conforme: Fecha: Oficial de crédito Firma y sello		
DEVOLUCIÓN DE DOCUMENTOS AL CLIENTE						
El día se hace entrega de la totalidad de la documentación suscrita mediante el presente formulario, sin excepción, ni retención de ninguna documentación y valores al interesado del cliente. Por suscripción en señal de aceptación y conformidad absoluta sin lugar a reclamo posterior alguno, suscribe conjuntamente el representante del Banco Pyme Fast Credit S.A.						
Recibir conforme: Fecha: Nombre C.I.		Entregar conforme: Fecha: Nombre C.I. Firma y sello		Recibir conforme: Fecha: Nombre C.I. Firma y sello		

ANEXO 30 INSTRUMENTO DE APROBACIÓN

INSTRUMENTO DE APROBACIÓN

Nombre del cliente: _____

Monto de crédito: _____ Plazo: _____ Tasa: _____

Garantía:

<input type="checkbox"/>	Hipotecaria de terrenos
<input type="checkbox"/>	Hipotecaria de vivienda
<input type="checkbox"/>	Prendaria de maquinaria
<input type="checkbox"/>	Prendaria de mercadería
<input type="checkbox"/>	Prendaria de vehículo
<input type="checkbox"/>	Solidaria

Destino del crédito:

APROBADO

Niveles de aprobación

Según política
crediticia:

FIRMA

FIRMA

FIRMA

ANEXO 31 INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE PERSONAL

ENTREVISTA POR COMPETENCIA							
POSTULANTES							
Calificación	(1 AL 10)	(1 AL 10)	(1 AL 10)	(1 AL 10)	(1 AL 10)	(1 AL 10)	(1 AL 10)
FORMACIÓN PROFESIONAL	8						
EXPERIENCIA (AÑOS)	9						
CONOCIMIENTOS	9						

COMPETENCIAS:							
EMPATIAS							
NEGOCIACION							
FACILIDAD DE PALABRA							
LIDERAZGO							
COMPROMISO INSTITUCIONAL							
CAPACIDAD DE ANALISIS							
CAPACIDAD INVESTIGATIVA							

