

ANEXO 01

FICHA TÉCNICA I

I. Datos generales de la idea de negocio:

1	Nombre del Emprendimiento	Jugo de algarroba para adolescentes que padecen gastritis
2	Área o Sector a la que pertenece	Sector de bebidas sin alcohol o no alcohólicas
3	Origen de la Iniciativa	Carencia de un producto que reduzca los elevados índices de personas que padecen gastritis
4	¿Cuán desarrollada esta su Idea?	Se tiene conocimiento del proceso productivo, de los beneficios del artículo para la salud de los adolescentes y del posible mercado meta del producto a fabricar
5	¿Cuál fue su motivación para desarrollar esta idea? Explique brevemente.	Contribuir a mejorar la salud de las personas que padecen gastritis, puesto que en estos últimos años se incrementó este problema estomacal en esta etapa de la vida

II. Desarrollo de la idea de negocio:

1	Problema y/o Necesidades Insatisfechas	Falta de un producto con propiedades preventivas y curativas, para la enfermedad de la gastritis en las personas de la ciudad de Yacuiba
2	Descripción del Producto y/o Servicio	Jugo natural de algarroba en estado líquido, preparado a base de las vainas de algarroba y agua pasteurizada, con altos contenidos de vitaminas, minerales, proteínas, en envases de polietileno de

		600 ml Con propiedades preventivas y curativas, estimulante en la formación de ácidos digestivos
3	Posible Precio Unitario	Será aproximadamente entre Bs.- 3,5 y Bs.- 5 por envase de polietileno de 600 ml
4	Conocimiento y Tecnología (KnowHow)	Existe la tecnología necesaria para la producción, aunque no es la más actualizada del mercado, debido la carencia de personal capacitado para su uso
5	Mercado Meta/Clientes	Personas de 11 a 18 años de edad
6	Competidores	Jugos del Valle, Deliciosos, Pil Tarija, Pil Andina, Coca-Cola, Ades, Rico, Agua pura San Roque, ADS, Aqua Blue y otros
7	Productos Sustitutos	Ades, Sfrutt, Jugos del Valle, refresco de linaza, refresco de soya, Aquarius, pilfrut, karpil, powerrade, gatorade, riquísima, vital, villa santa, etc.
8	Cantidad de Recursos Humanos	Se necesitará aproximadamente de 10 a 15 personas
9	Volumen de producción	Se tiene estimado una producción de 300 a 600 litros por día

ANEXO 02
FICHA TÉCNICA 2

1. Proyecto.

1.1. Nombre de la empresa:

Empresa Productora de jugos de algarrobo “S.R.L.”

1.2. Ubicación de la empresa:

Macrolocalización: La empresa se localizará en el sector urbano de la ciudad de Yacuiba, primera sección de la provincia Gran Chaco, Departamento de Tarija-Bolivia.

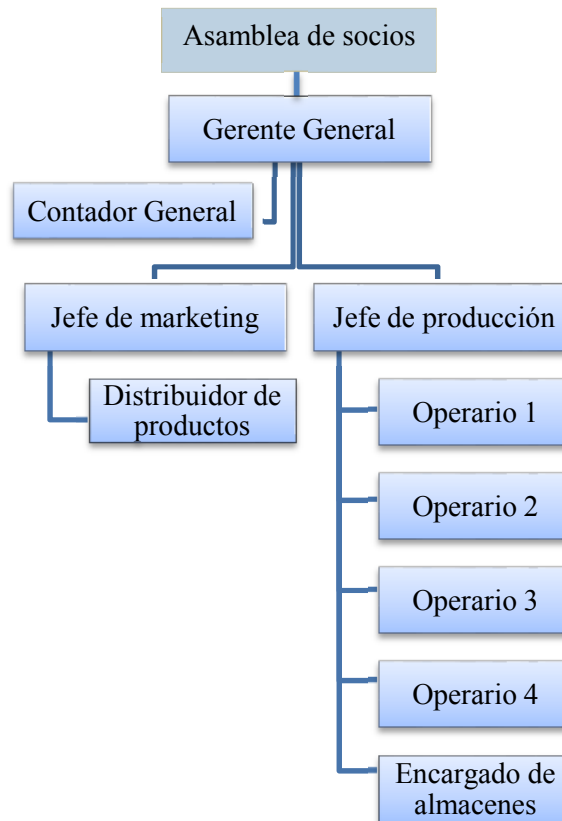
Microlocalización: Se considera conveniente que la ubicación de la Empresa Productora de Jugos de Algarroba este situada sobre la ruta 9 (carretera internacional Yacuiba-Villamontes-Santa Cruz) aproximadamente a unos 6 km del centro de la ciudad de Yacuiba, debido a que presenta condiciones apropiadas para el funcionamiento de la empresa (salubridad, carretera, servicios básicos, geografía y comunicación).

2. Equipo de Trabajo.

2.1. Número de empleados.

El número total de trabajadores será de 10 personas.

2.2. Diseño organizacional.



2.3. Valor de los recursos humanos:

La Empresa Productora de Jugos de Algarrobo S.R.L. brindará a sus empleados un buen ambiente laboral, desafiante, donde se tratara a todos como inversores, brindándoles información hacia dónde quiere ir la empresa, manteniéndolos al tanto de que es lo que se pretende de cada uno, buscando siempre la retroalimentación; para lo cual se buscará crear confianza y comunicación entre los jefes de línea y subordinados.

Para el perfil de las personas que deseen trabajar en la empresa será: Profesionales en su área y con deseos de superarse día a día; que tengan actitud positiva a la hora de encarar el trabajo diario, las oportunidades, eventos, acciones y políticas que se implementen en la empresa; que tenga una muy buena comunicación con los demás para desarrollar trabajo en equipo.

2.4. Funciones básicas que realizarán los socios:

- Nombrar y remover al gerente de la empresa.
- Autorizar el aumento o reducción del capital social.

- Aprobar y distribuir utilidades.

3. Necesidad/ problema identificado:

3.1. Mercado meta/Selección del cliente:

El mercado meta seleccionado son personas de la ciudad de Yacuiba entre los 11 y 18 años de edad que toman jugos naturales.

3.2. Descripción de la necesidad o problema del mercado meta:

El problema del mercado meta es que en estos últimos años las personas consumen bebidas alcohólicas cada vez a más temprana edad, se alimentan de comida chatarra, ingieren demasiados analgésicos, se automedican; lo que da como resultado los elevados índices de personas que padecen enfermedades como la gastritis. Hoy en día el índice crecimiento de personas con gastritis en la ciudad de Yacuiba entre los 10 y 20 años es de más del 455%, por lo que se requiere de un producto natural para estas personas que mejore su salud estomacal.

3.3. Dar a conocer como se va a resolver la necesidad identificada:

Para satisfacer esa necesidad se producirá un jugo natural de algarrobo, el cual contiene vitamina B9 la misma que estimula la formación de ácidos digestivos previniendo de esa manera enfermedades estomacales como la gastritis y al mismo tiempo colabora en la desinflamación de mucosa gástrica en personas que padecen ya de esta enfermedad. También presentará otros nutrientes como proteínas, minerales, fibras, carbohidratos y calorías que son imprescindibles para las personas entre los 11 y 18 años más que todo.

3.4. Dar a conocer como se conseguirán y conservarán los clientes:

Se conseguirán y conservaran clientes a través de:

- Estrategias de diferenciación: Lo que se hará será mostrar en las publicidades las propiedades nutricionales y curativas y los beneficios para la salud de las personas que le brinda nuestro fruto.
- Estrategia de posicionamiento: Se buscara posicionarse en los consumidores a través de factores como la diferenciación de nuestro artículo con la competencia y los beneficios más relevantes que brinda el mismo para la salud de las personas.

4. Total del mercado potencial.

4.1. Tamaño del mercado potencial al que va dirigido el proyecto:

El mercado potencial del jugo natural de algarrobo serán las personas de 11 a 18 años de edad de la ciudad de Yacuiba, las cuáles ascienden aproximadamente a unas 14478 personas.

4.2. Balance oferta-demanda:

La demanda potencial del mercado es de aproximadamente 14478 unidades de 600 ml a la semana, tomando en cuenta un producto por persona a la semana según resultados de la investigación de mercados de frecuencia de consumo de los jugos naturales.

La oferta será de 5791 unidades semanales, tomando en cuenta que se cubrirá aproximadamente un 40% de la demanda potencial por tratarse de un artículo de reciente introducción.

5. Propuesta de valor

5.1. Explica el valor agregado y/o estrategia de diferenciación de tu idea, la cual cubrirá la necesidad que anteriormente mencionaste:

El valor agregado que tendrá nuestra manufactura será el aporte de vitamina B9 o ácido fólico al organismo de los consumidores, esta vitamina estimula la formación de ácidos digestivos que son necesarios para una buena digestión de los alimentos y curar y prevenir problemas estomacales como la gastritis. Además que las vainas de algarrobo presentan altos índices de nutrientes, minerales, vitaminas y carbohidratos que muy pocos jugos naturales cuentan y que tienen como única finalidad saciar la sed.

5.2. Describe tu producto/servicio (características, funcionalidad, innovación):

El jugo de algarrobo, será un jugo natural envasado en botellas de polietileno (plástico) de 600 ml para el consumo directo, será un producto muy saludable y nutritivo, por los contenidos de vitaminas, minerales, fibras, carbohidratos y proteínas que presentan las vainas del algarrobo, lo más importante de su consumición es que posibilitará a las personas realizar una buena digestión de los alimentos que ingieren, a través de la estimulación en la formación de ácidos digestivos en sus organismos.

5.3. En un muy breve resumen muestra el proceso de producción:

Primero se practicará el acopio de la materia prima (vainas de algarrobo), selección de las vainas con el fin de cuidar la higiene en el proceso y adquirir un buen rendimiento del producto final, almacenamiento de la materia prima mediante un proceso de secado para conservar su calidad, lavado de las vainas de algarrobo con agua, troceado de las vainas en trozos de 3 a 4 cm, extracción de azúcares se mezcla los trozos de algarroba con agua y se lo hará hervir por dos horas, envasado, etiquetado, control de calidad y almacenamiento del producto.

5.4. Da a conocer cuál va a ser la estrategia para que tu producto/servicio llegue al mercado meta:

La distribución del producto se hará a través de un canal indirecto, que consistirá en la venta del producto a través de tiendas de barrios y algunos mercados más comunes de la ciudad de Yacuiba, tomando en cuenta los resultados de la investigación de mercados.

El canal de distribución será el siguiente:



5.5. Explica cuál es la tendencia del producto/servicio que ofrecerás:

El consumo de bebidas sin alcohol como refrescos, jugos, aguas embotelladas y otras tiene una tendencia creciente, puesto que el crecimiento promedio anual de la demanda de estos productos esta alrededor del 40%, según informó encargado del departamento comercial de la empresa Sifón Santa Cruz, esto debido principalmente a la disposición de las personas por consumir artículos más naturales que beneficien su salud y permitan opacar las elevadas temperaturas que se tiene en estos últimos años por el cambio climático.

6. Competencia:

6.1. Listar su competencia:

Entre los competidores a nivel departamental tenemos:

Nº	Competidores	Producto	Precio Bs.-
1	Delicious	Refrescos	8,5 (2 litros)
2	Rico-Productos Illimani	Productos en polvo para preparar refrescos	2, 5 (Sobre)
3	Pil Tarija	Jugos	1 (sachets de 160 ml)
4	Embotelladora "San Roque"	Agua mineral homogeneizada	17 (20 litros)
5	Elocs	Refrescos y aguas embotelladas	6 y 4,5
6	"Agua Sama"	Agua homogeneizada y pateurizada	18 (20 litros)
7	Agua "La Victoria"	Agua homogeneizada y pateurizada	6 (2 litros) 3,5 (1 litro) 3 (600 ml)

A nivel nacional son los siguientes:

Nº	Competidores	Producto	Precios Bs.-
----	--------------	----------	--------------

1	Coca-Cola	Aquarius y gaseosas	8,5 a 12 (envases de 2 litros)
2	Cascada	Aguas embotelladas y gaseosas	6 a 10 (envases de 2 litros)
3	Del Valle	Jugos	6 (1 litro botella de vidrio)
4	Frut All	Jugos	8 (1 litro tetrapack)
5	Super Frut	Refresco	8,5 (2 litros)
6	AdeS	Jugos	10 (1 litro tetrapack)
7	Tampico	Jugos	10 (2 litros)

6.2. Dar a conocer las ventajas y desventajas que tienes sobre tu competencia:

Ventajas:

- Ofrecerá al mercado un producto con propiedades nutricionales y de salud que muy pocos artículos de la competencia poseen.
- Contará con tecnología sofisticada para el tratamiento de la materia prima.
- Personal capacitado.
- Sistemas de control de calidad desde el acopio de la materia prima hasta la entrega del bien terminado al cliente.
- Se elaborará el jugo de una materia prima aún no explotada.

Desventajas:

- Falta de experiencia en el mercado de jugos naturales.
- La materia prima no es elaborada por el hombre, nos brinda la naturaleza sin la intervención de la mano del hombre.

6.3. Dar a conocer porque el cliente te debe de escoger a ti en lugar de tu competencia:

Primero porque se ofrecerá un producto totalmente natural que permitirá mejorar la salud estomacal de las personas, prevenir y curar enfermedades como la gastritis, propiedad que muy pocos productos poseen; segundo será un alimento muy completo por los nutrientes que posee la algarroba (materia prima para elaborar el jugo de algarrobo), es decir que consumiendo el producto tendrá la posibilidad de gozar de una muy buena alimentación y salud.

7. Aspectos financieros:

La inversión total necesaria para iniciar la producción de jugos de algarrobo asciende a Bs.-1.165335 aproximadamente; la inversión fija se estima en Bs.- 1.087413,12 con una participación del 93,3% en la inversión total; el capital de operaciones asciende alrededor de Bs.- 72922,13 que suma un 6,3% de la inversión total y la inversión diferida en Bs.- 5000, aproximadamente el 0,4% del total de la deuda; la estructura de inversión que presenta se debe a que se trata de una empresa totalmente industrial.

ANEXO 03

FICHA TÉCNICA III

I. MODELO DE NEGOCIO:

- 1. Función empresarial:** La empresa venderá jugos de algarrobo dirigido a consumidores finales de 11 a 18 años de edad y el canal de comercialización será a través de tiendas de barrio y mercados populares de la ciudad de Yacuiba.
- 2. Descripción del producto:** El nombre del producto es Jugo de Algarrobo, es un jugo natural elaborado a base de las vainas de algarroba y agua pasteurizada, envasado en botellas de polietileno de 600 ml para consumo directo, no requiere preparación. Es un alimento muy saludable y nutritivo, puesto que las vainas de algarrobo presentan altos contenidos de nutrientes.
- 3. Sistema del negocio:**



4. Modelo de negocio:

AREAS	DESCRIPCION	OBSERVACIONES DEL TUTOR
Producción	Se fabricara el producto en forma industrial, se desarrollara un proceso de producción en línea, en razón a las cantidades de demanda semanal del mercado (según investigación de mercado)	
Marketing	La promoción que se hará del producto será mediante un spot publicitario, por temporada; volantes y afiches en que se colocarán en los negocios de los intermediarios.	
Distribución	Se utilizara un canal indirecto de distribución, debido a que se comercializara el producto mediante intermediarios como tiendas de barrio y mercado populares de la ciudad de Yacuiba.	

5. Si me siento capaz de plasmar mi idea en papel con datos y cifras, porque dispongo de información referencial sobre este emprendimiento.

II. MERCADO:

El mercado al cual estará dirigido nuestra manufactura serán los consumidores finales de la ciudad de Yacuiba entre los 11y 18 años de edad con hábitos de consumo de jugos naturales. Según el censo 2012 la población de Yacuiba asciende a 91998 habitantes, de los cuáles 15240 están entre los 11 y 18 años de edad, y según la investigación de mercados el 95% consumen jugos naturales es decir unas 14478 personas.

La demanda potencial del mercado se estima en 5791,2 unidades semanales, tomando en cuenta que se pretende cubrir un 40% del mercado potencial, por lo tanto nuestra demanda potencial se estima en 5791 unidades semanales.

Producto:

- 1. Definición del producto:** El producto será un jugo obtenido de las vainas de algarroba (*Prosopis pálida*) pertenece a la familia Fabaceae, género Ceratonia y especie siliqua, como tipo de alimento concierne al grupo de las legumbres.
- 2. Características del producto:** El producto será elaborado a base de las vainas de algarrobo y agua pasteurizada, envasado en botellas de plástico de 600 ml para el consumo directo.
- 3. Beneficios para el consumidor:** Es un producto con un importante aporte a la salud y a la nutrición, por sus contenidos de nutrientes que presentan las vainas de algarrobo.

PRECIO:

- 1. Fijación del precio:** El precio se calculó en base a los costos de producción (costos variables + costos fijos) que asciende a Bs.- 5, el cual contempla la incorporación de los impuestos de Ley como el IVA; el precio de venta con factura de Bs.-5 esta al mismo tiempo de acuerdo al precio que ofrecen los competidores del mercado.

PLAZA:

- 1. Función del intermediario:** Es merchandising en botellas de plástico de 600 ml en estantes visibles para el consumidor final.
- 2. Canal de distribución:** El canal a utilizar será indirecto a través de tiendas de barrio y mercados populares, en base a la investigación de mercados.

PROMOCIÓN:

- 1. Publicidad:** Se realizara un spot publicitario en medios masivos como la televisión y la radio, además de volantes y afiches colocados en los negocios de nuestros intermediarios.

COMPETENCIA:

- 1. Descripción de la competencia:** Existe en el mercado una variedad de competidores, como jugos de soya, refrescos de linaza, jugos de frutas, y otros refrescos, tanto a nivel nacional, departamental y a nivel regional la competencia es más reducida, la mayoría de los productos con que cuenta el mercado son importados del interior del país.
- 2. Estrategia de venta:** Se utilizará una estrategia de penetración a un precio similar al de la competencia, desarrollando promociones del producto, con el fin penetrar más rápidamente el mercado.
- 3. Diferenciación:** Se diferenciará de la competencia porque ofrecerá la posibilidad a los consumidores de prevenir y curar la gastritis.

III. PRODUCCIÓN:

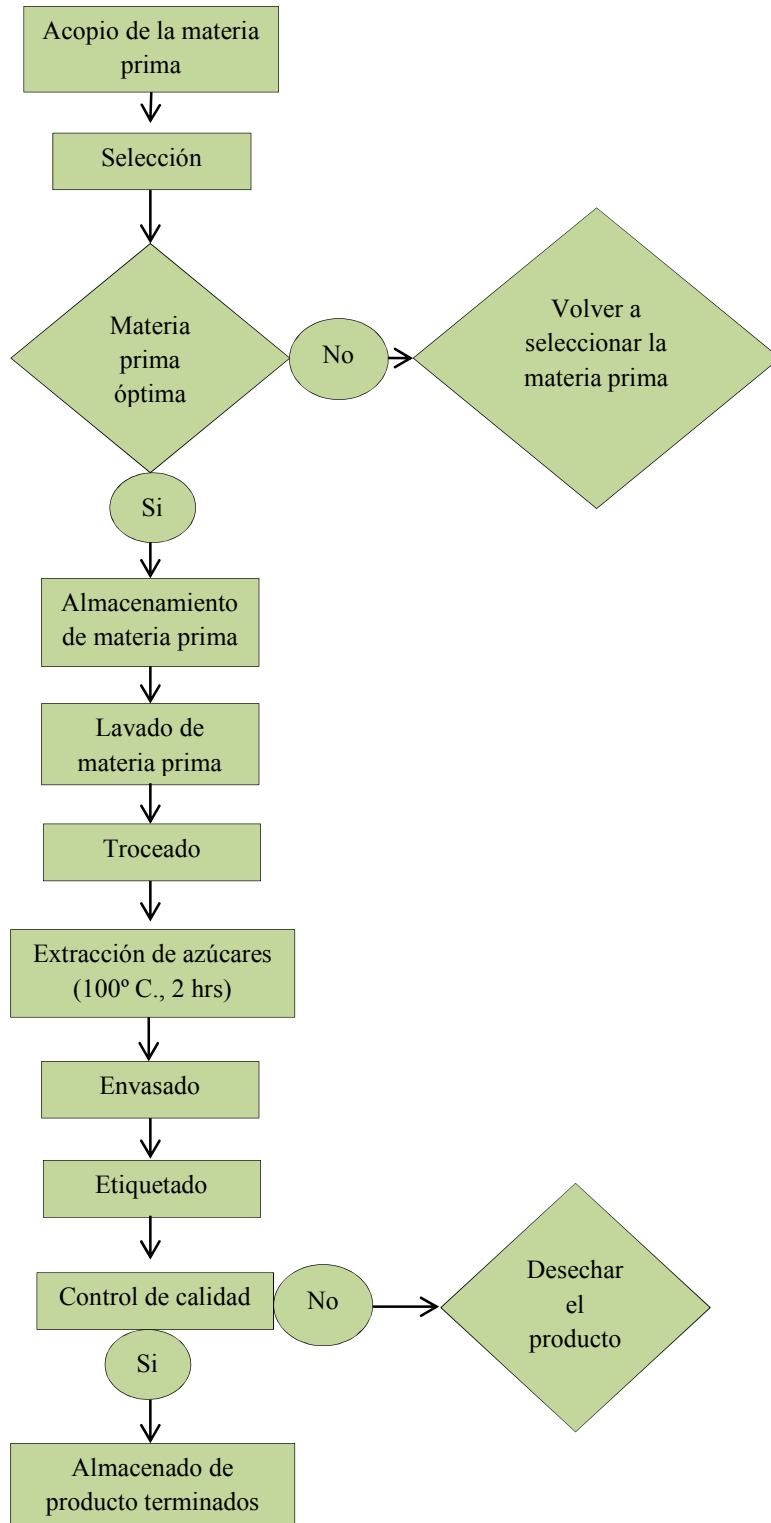
- 1. Descripción del producto:** El producto será un jugo de algarrobo, se perpetrara el diseño de un logotipo que estará incluido en la etiqueta de la manufactura, la presentación será en botellas de plástico de 600 ml, la cantidad a producir es de 5791 unidades semanales.
- 2. Proceso de producción:** A continuación se describe el proceso productivo que seguirá el producto:
 - a) Acopio:** Consiste en abastecerse de materia prima, sobre todo durante la época de la cosecha (diciembre a marzo), con el fin de disponer de ella durante todo el año.
 - b) Selección:** Dado que las vainas de algarrobo son colectadas desde el suelo en forma manual y muchas de ellas se malogran debido a las lluvias que caen durante la misma época, es necesario verificar una selección con el fin de cuidar la higiene del proceso y un buen rendimiento del producto final. La selección consiste, entonces en separar manualmente las vainas picadas y muy dañadas, materias extrañas e insectos, obteniéndose aproximadamente 70% de vainas, en condiciones para ser procesadas. Para esta operación, un trabajador es capaz de seleccionar 120 kg/h, referidos a algarroba acopiada.

- c) Almacenamiento:** Una vez que las vainas de algarrobo son seleccionadas, se somete a un proceso de pre-secado para llevar la humedad inicial (alrededor de 14%) hasta un 12%. En estas condiciones se procede a almacenar, de manera que se conserve la calidad durante un tiempo de almacenamiento prolongado, que puede durar hasta un año, tiempo de la próxima cosecha.
- d) Lavado:** Las vainas de algarrobo se limpian con agua de manera que se eliminan sustancias adheridas a ellas. La operación se practica en una lavadora industrial, cuyas características se detallan más adelante. El rendimiento es de 125 kg/h-H (hora-Hombre).
- e) Troceado:** Es una operación que permite obtener trozos de algarroba de entre 3 y 4 cm. Se realiza en un molino troceador cuyo rendimiento es de 100 kg/h. El objetivo de esta operación es hacer más eficiente la extracción de azúcares, conservando todas las propiedades de la materia prima y así obtener un producto de calidad.
- f) Extracción de azúcares:** En esta operación se mezcla la algarroba troceada con agua en una relación de 1:4 (peso/volumen) y a continuación se hace hervir por dos horas en recipientes de acero inoxidable, el hervido no debe pasar los 100° C. para conservar todos los nutrientes de las vainas de algarrobo; posteriormente la algarroba cocida (bagazo) se separa y el jugo se hace pasar por una tela filtrante para separar los sólidos finos; el jugo contenido en el bagazo se disgrega por prensado y se adiciona al volumen conseguido inicialmente.
- g) Envasado:** Es una de las operaciones finales, este proceso se lo desarrollará en envases de plásticos de 600 ml, a través de una máquina automática que tiene un tanque con una capacidad de llenado de 50 litros.
- h) Etiquetado:** Consiste en etiquetar a las botella de plástico de 600 ml envasadas, dicha etiqueta garantizará a los consumidores información completa sobre el contenido y composición del producto, la máquina tendrá un rendimiento de 50 a 260 piezas por minuto.

- i) **Control de calidad:** Se lo practicará a través de un conjunto de mecanismo, acciones y herramientas para detectar errores o defectos en el proceso productivo, desarrollando pruebas de muestreo periódicas para verificar que las características del producto sean conforme al diseño de ingeniería del mismo.
- j) **Almacenamiento de productos terminados:** Consiste en un conjunto de actividades para guardar y conservar el producto (jugos de algarrobo) en condiciones óptimas para su utilización desde que son producidos hasta que sean requeridos por el cliente.

3. Flujograma del proceso de producción: A continuación se describe el flujograma del proceso productivo:

Flujograma del proceso productivo



4. Materias primas e insumos: En la siguiente tabla se describe la materia prima y los insumos a utilizar por mes:

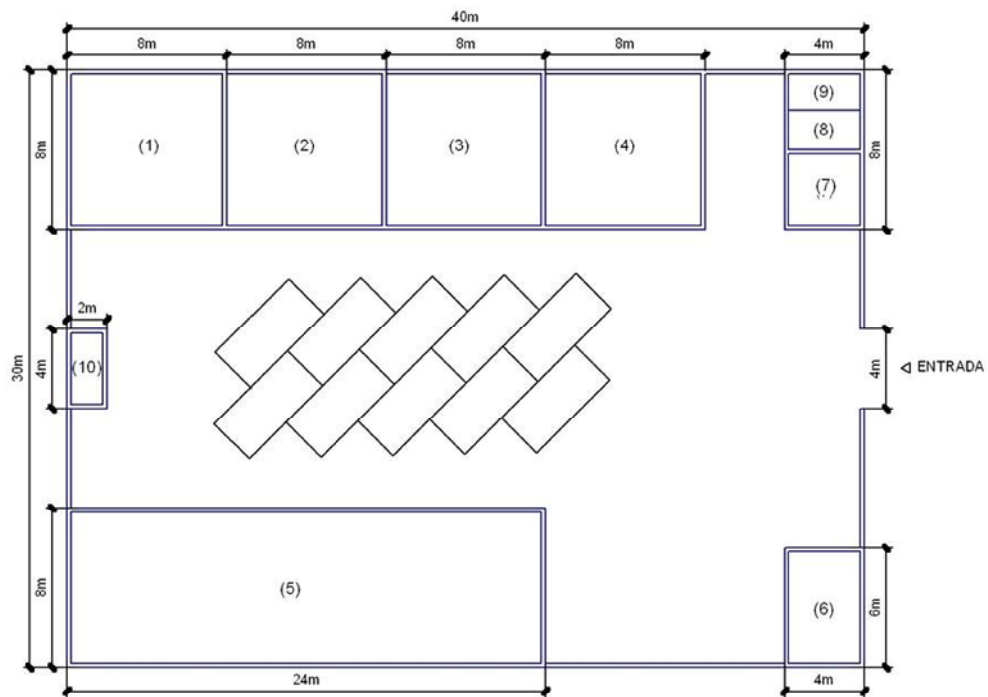
NOMBRE	CANTIDAD	CANTIDAD DE PROVEEDORES	PROVEEDOR PRINCIPAL
Vainas de algarrobo	8690 kg	5	Serán las comunidades de: Crevaux, D'Orbigny y Retiro.
Agua	17300 lt	1	EMAPYC
Envases	25000 unid.	3	Megapet
Etiqueta	25000 unid.	3	Sirena SRL

5. Maquinaria y equipo: La maquinaria y equipo necesario para el proceso de producción se describe a continuación:

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	CARACTERISTICAS
1	Lavadora	1	Lavadora industrial para el limpiado de las vainas de algarrobo.
2	Molino de martillo	1	Aplicado para el troceado de las vainas.
3	Cocina industrial	1	Se aprovechará para la extracción de azúcares, a gas licuado.
4	Tanque de acero inoxidable	1	Para el reposo del jugo antes de su embotellado, después de la extracción de azúcares.
5	Envasadora	1	Para el envasado del producto, con dos boquillas y llenado por nivel.
6	Etiquetadora	1	Para colocar la etiqueta a los productos.

6. Ubicación: La empresa estará situada sobre la carretera 9 en la ciudad de Yacuiba, provincia Gran Chaco, Tarija-Bolivia, a unos 6 km del centro de la ciudad, por la cercanía al mercado meta.

7. Distribución en planta: En el siguiente grafico se muestra la repartición de la planta:



- (1) (2) (3) (4) : Almacen de materia prima $8\text{m} \times 32\text{m} = 256\text{m}^2$
 (5) : Proceso Productivo $8\text{m} \times 24\text{m} = 192\text{m}^2$
 (6) : Almacen de producto terminado $6\text{m} \times 4\text{m} = 24\text{m}^2$
 (7) : Oficinas $4\text{m} \times 8\text{m} = 32\text{m}^2$
 (10) : Baño $2\text{m} \times 4\text{m} = 8\text{m}^2$

IV. ORGANIZACIÓN:

1. **Misión:** *“Somos una empresa productora de jugos de algarroba, para satisfacer las necesidades de salud estomacal de las personas en la región del chaco, a través de la preservación y el cuidado del medio ambiente, generando oportunidades de trabajo y un buen ambiente laboral para nuestros empleados, incrementando los beneficios para nuestros socios, todo esto por mediación de actividades de integridad, salud y fortaleza”.*
2. **Visión:** *“Convertirse en el 2019 en la empresa líder en la producción de jugos de algarrobo con altos estándares de calidad, orientando nuestros esfuerzos a estar siempre a la vanguardia en la industria de bebidas no alcohólicas, satisfaciendo las necesidades de una sociedad que busca cada vez productos 100% naturales”.*

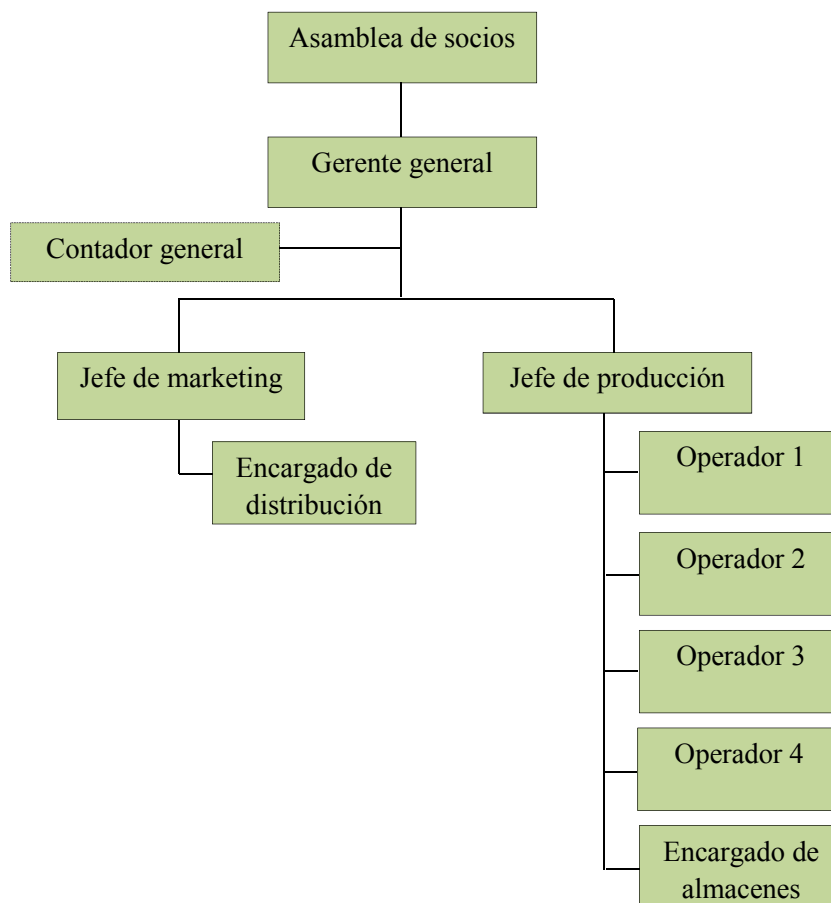
3. Marco legal de la organización: La empresa será una “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o “S.R.L.”, será una sociedad mercantil donde los socios serán responsables hasta el monto de sus aporte, el fondo común estará dividido en cuotas de capital que en ningún caso podrá representarse por acciones o títulos valores, solo dinero en efectivo y en la que el número de los socios no podrá ser mayor a veinticinco. En la que el capital estará dividido en cuotas de capital de igual valor.

4. Descripción de puestos:

CANTIDAD	CARGO	PRINCIPALES FUNCIONES
1	Gerente general	Representar a la empresa ante toda clase de autoridad, celebrar contratos y rendir informes periódicos a la asamblea.
1	Jefe de marketing	Preparar y dar seguimiento al Plan de Marketing aprobado por la Gerencia General o por las instancias superiores, así como otras funciones y accesorias que estas estimen conveniente para la empresa, para mantener en alto los índices de ventas.
1	Jefe de producción	Planear el uso de elementos accesorios que facilitan y acompañan las actividades de producción, tales como recursos humanos y materiales, y llevar a cabo el proceso de control de calidad de la producción.
1	Contador general	Suministrar la información contable y financiera al gerente de la empresa e comunicarle las novedades o anomalías presentadas en los movimientos contables, para solucionar oportunamente dichas irregularidades si las hay.
1	Encargado de distribución	Manejar el registro de cantidades entregadas a los intermediarios para mantener un control de

		ventas junto con el jefe de marketing.
4	Operarios	Llevar a cabo el proceso productivo a través de la operación de las distintas maquinarias y equipos que intervienen en el mismo.
1	Encargado de almacenes	Controlar y registrar las entradas y salidas de materiales, equipos, productos terminados y otros bienes propiedad o en custodia de la empresa, de acuerdo a lo establecido para cotejar sus existencias.

5. Organigrama:



V. FINANZAS:

1. Evaluación de las inversiones:

Flujo de caja económico:

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales		1389840	1528824	1681706,4	1849877,1	2334864,8
(-) Costos totales		915174,92	1056284,73	1224845,54	1426604,12	1655414,92
Inversión total	1038208,08					
Utilidad bruta		474665,08	472539,27	456860,86	423272,93	679449,83
(-) Utilid. a/impuestos		118666,27	118134,82	114215,22	105818,23	169862,46
Utilidad neta de la gestión		355998,81	354404,45	342645,65	317454,70	509587,38
Depreciación		108751,68	108751,68	108751,68	108751,68	108751,68
FLUJO DE CAJA	-1038208,08	464750,49	463156,13	451397,32	426206,37	618339,05
Utilidad neta acumulada		355998,81	710403,26	1053048,91	1370503,61	1880090,98

Rentabilidad económica:

AÑO	INVERSIÓN TOTAL	FLUJO DE CAJA	AMORTIZACIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO MONETARIO
0	-1038208,08				-1038208,08
1		464750,49			464750,49
2		463156,13			463156,13
3		451397,32			451397,32
4		426206,37			426206,37
5		618339,05		339338,73	957677,78
TOTAL	-1038208,08				1724980,03

VAN	5,253%	1034553,77
TIR		39,138%
PRD		2,24
B/C		1,399

Por lo que podemos observar el proyecto es rentable, puesto que invirtiendo Bs.-1038056,93 el proyecto produce una rentabilidad absoluta neta de Bs.-1034553,77 más que el rendimiento mínimo esperado de la ponderación de las tasas activas y pasivas (5,252%). Es decir se recupera la inversión, cubre los costos operativos y genera un excedente económico.

Además obtenemos una tasa interna de retorno de más del 39%, muy por encima de la tasa pasiva que ofrece actualmente el mercado del 8,30%, por lo que el proyecto es rentable. También el periodo de recuperación de la inversión es de 2 años, 2 meses y 26 días, y por cada boliviano invertido en el proyecto nos retorna un beneficio de Bs.-1,39 por lo tanto el proyecto es muy atractivo de invertir. La rentabilidad relativa neta del proyecto es de 25,64% (TIRE-costo de capital), por lo que el proyecto tiene una rentabilidad general muy atractiva para la inversión.

Flujo de caja financiero:

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales		1389840	1528824	1681706,4	1849877,1	2334864,8
(-) Costos totales		915174,92	1056284,73	1224845,54	1426604,12	1655414,92
Amortizaciones		79527,045	83654,499	87996,167	92563,168	97367,197
Intereses		22893,509	18766,055	14424,387	9857,3859	5053,3575
Inversión total	597100,00					
Utilidad bruta		372244,53	370118,71	354440,31	320852,37	577029,28
(-) Utilid. a/impuestos		93061,132	92529,678	88610,077	80213,094	144257,32
Utilidad neta de la gestión		279183,40	277589,04	265830,23	240639,28	432771,96
Depreciación		108751,68	108751,68	108751,68	108751,68	108751,68
FLUJO DE CAJA	-597100,00	387935,07	386340,71	374581,91	349390,96	541523,64
Utilidad neta acumulada		279183,40	556772,43	822602,66	1063241,94	1496013,90

Rentabilidad financiera:

AÑO	INVERSIÓN TOTAL	FLUJO DE CAJA	AMORTIZACIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO MONETARIO
0	-597100,00				-597100,00
1		387935,07	79527,04491		308408,03
2		386340,71	83654,49854		302686,21
3		374581,91	87996,16702		286585,74
4		349390,96	92563,16809		256827,79
5		541523,64	97367,19651	339338,73	783495,17
TOTAL					1340902,95

VAN	5,253%	1030763,71
TIR		48,171%
PRD		1,936
B/C		1,318

El resultado del Van financiero significa que una vez que el inversionista recupera su inversión (aporte propio) cubre costos de operación y obtiene además una utilidad, monto que asciende a Bs.-1030763,71 monto que se encuentra por encima de la tasa de oportunidad exigida por el inversionista que es del 5,252%.

Además obtenemos una tasa interna de retorno de más del 48% y la rentabilidad relativa neta del proyecto es de 34,68% (TIRF – costo del capital) por lo que en general el proyecto es rentable. También el periodo de recuperación de la inversión es de un año, 11 meses y 6 días, y por cada boliviano invertido en el proyecto nos retorna un beneficio de Bs.-1,31 por lo tanto el proyecto es viable y muy atractivo de invertir.

El índice de rentabilidad de la inversión proveniente del aporte propio es:

$$IR = \frac{VANF}{IP}$$

Dónde:

VANF= VAN Financiero

IP= Inversión propia

$$IR = \frac{1030763,71}{597100,00}$$

$$IR = 1,726$$

En consecuencia, una unidad de la inversión propia genera Bs.-1,73 del valor actualizado neto financiero.

ANEXO 04

GASTRITIS DEL HOSPITAL RUBEN ZELAYA YACUIBA GESTION 2009

VARIABLES	[5 - 9]	[10- 20]	[21- 59]	[60- +]
K29.2 - Gastritis alcohólica	0	0	5	0
K29.1 - Otras gastritis agudas	0	1	13	1
K29.5 - Gastritis crónica, no especificada	0	1	21	0
K29.7 - Gastritis, no especificada	1	7	90	0

GASTRITIS DEL HOSPITAL RUBEN ZELAYA YACUIBA GESTION 2010

VARIABLES	[5 - 9]	[10- 20]	[21- 59]	[60- +]
K29.2 - Gastritis alcohólica	0	0	5	1
K29.1 - Otras gastritis agudas	0	12	107	7
K29.5 - Gastritis crónica, no especificada	1	17	78	3
K29.7 - Gastritis, no especificada	0	47	313	5

GASTRITIS DEL HOSPITAL RUBEN ZELAYA YACUIBA GESTION 2011

VARIABLES	[5 - 9]	[10- 20]	[21- 59]	[60- +]
K29.2 - Gastritis alcohólica	0	0	2	1
K29.1 - Otras gastritis agudas	0	9	98	5
K29.5 - Gastritis crónica, no especificada	1	17	69	3

K29.7 - Gastritis, no especificada	0	46	298	4
------------------------------------	---	----	-----	---

GASTRITIS DEL HOSPITAL RUBEN ZELAYA YACUIBA
GESTION 2012

VARIABLES	[5 - 9]	[10- 20]	[21- 59]	[60- +]
K29.2 - Gastritis alcohólica	0	0	9	1
K29.1 - Otras gastritis agudas	1	37	112	9
K29.5 - Gastritis crónica, no especificada	0	1	6	0
K29.7 - Gastritis, no especificada	1	12	579	33

FUENTE DE INFORMACION OFICINA DE ESTADISTICA

ATTE
TEC. MAIDA REJAS FLORES
ENCARGADA DE ESTADISTICA H.R.Z.

- TOTAL GESTION 2009 DE 10-20=9
- TOTAL GESTION 2012 DE 10-20=50
- INCREMENTO PORCENTUAL:
 - $9-50=41/9=4.55*100\%=455.55\%$
- TOTAL GESTION 2009 DE 21-59=129
- TOTAL GESTION 2012 DE 21-59=706
- INCREMENTO PORCENTUAL:
 - $129-706=577/129=4.47*100\%=447.22\%$

MAYOR INCREMENTO PORCENTUAL EN INTERVALO DE EDAD DE 10 A 20 AÑOS DE EDAD

ANEXO 06

INFORME PIL ANDINA S.A.

Factores relevantes de la calificación

Experiencia, liderazgo y respaldo de accionistas: La calificación de riesgo se fundamenta en la experiencia que cuenta la empresa en la producción y comercialización de productos lácteos, su posición de liderazgo con el 93% de participación en leche fluida (principal producto del sector) y el reconocimiento de marca de su línea insignia en el mercado de lácteos en Bolivia. Asimismo, a partir del 2006, la empresa ha fortalecido y diversificado su posición como una empresa de alimentos, produciendo y comercializando jugos y productos derivados de la soja. Lo anterior le ha permitido mostrar una tendencia creciente de sus ventas (tanto en monto como en cantidades). Tiene presencia en todo el país con plantas en los tres departamentos más representativos. La calificación incorpora el respaldo de su empresa matriz. Pil forma parte del Grupo Gloria, un conglomerado industrial con presencia en Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador, Uruguay, Argentina y Puerto Rico.

Sólida posición financiera y adecuada liquidez: A junio 2012, la deuda financiera ascendió a Bs. 166 millones, la cual está concentrada en el largo plazo y está expresada en bolivianos. Con respecto a junio 2011, la deuda financiera mostró una disminución del 29,1%, sin embargo al mismo tiempo el EBITDA mostro una reducción del 23,7% por la disminución del margen (9,4% vs. 13,4%) a pesar de haberse dado un incremento en las ventas de 9,6%. El nivel de endeudamiento, medido como deuda financiera con respecto al EBITDA, se incrementó a 1,0x (0,7x en diciembre 2011). La caja de la empresa registra Bs. 20 millones, monto suficiente para cubrir la deuda financiera a corto plazo de Bs. 15,0 millones. La calificación incorpora una nueva emisión de bonos por Bs. 165 millones con lo que estima que los indicadores crediticios se encontrarán menos holgados en comparación con la situación actual.

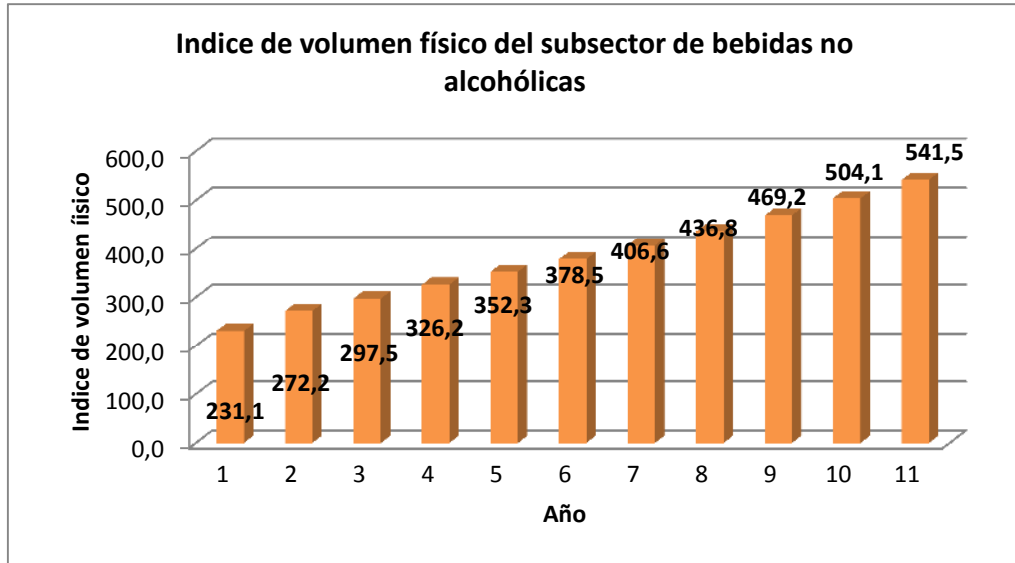
Dependencia en la provisión de materia prima: La calificación también considera la dependencia de proveedores lecheros y estacionalidad en el acopio, lo cual obliga a la empresa a mantener elevados inventarios (70% de los activos de corto plazo a junio 2012). El riesgo de provisión de leche está mitigado por el acopio en una amplia área y por la relación con los proveedores (se les otorga asesoramiento técnico y facilidades financieras y el 66% son accionistas de la empresa). La posición dominante de Pil en el sector le da fortaleza en la negociación de los precios de compra de la materia prima, los cuales se establecen anualmente, sin embargo, la empresa debe ser capaz de absorber la mayor producción lechera.

Sensibilidad a los precios: Los productos que comercializa la empresa son de primera necesidad y afectan a la canasta familiar por lo que son sensibles a la situación económica y política del país. Un incremento en los costos podría no ser transferido en la misma proporción y tiempo al precio final. En el 2011, el margen EBITDA fue de 12,9%, inferior al registrado en el 2010 (13,5%) y por debajo del promedio de los últimos 4 años (15,5%). Los menores márgenes son compensados con el crecimiento en las ventas, lo cual sigue la estrategia de la empresa de crecer por volumen.

Factores que podrían derivar en un cambio de calificación

De producirse un deterioro en el perfil crediticio y/o cambios en las condiciones actuales en términos de propiedad y administración, éstos serían evaluados y considerados en la calificación.

ANEXO 07



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Los datos representan las unidades físicas de producción de la industria de bebidas sin alcohol, desde el año 2003, que es el año 1 hasta el año 2013 que en la tabla resulta ser el año 11.

ANEXO 08

Siete de cada 10 bolivianos tienen gastritis y la mitad no lo percibe

Causas. Mala higiene y alimentación, tabaco, alcohol y mal uso de medicamentos



Infografía

La Razón / Wilma Pérez - La Razón

00:09 / 30 de septiembre de 2012

El beso de un adulto a un niño, el uso de cubiertos mal lavados o la mala alimentación son algunos de los canales para transmitir el Helicobacter pylori que causa la gastritis. Por ello, siete de cada diez bolivianos tienen la enfermedad y la mitad no lo sabe.

Un estudio, realizado por el centro Gastro Bolivia en más de 1.000 pacientes, indica que en Potosí el 100% de la población padece la enfermedad y La Paz tiene el menor porcentaje, menos del 70%.

La gastritis es una inflamación de la mucosa gástrica que se manifiesta con el ardor en la boca del estómago y se presenta después de haber ingerido alimentos.

El gerente general del centro médico, Iván Arancibia, explicó a La Razón que desde 2011 se levanta datos en ciudades capitales de departamento. “La investigación estableció que siete de cada diez bolivianos tienen gastritis. Pero en Potosí encontramos que un 100% de la población está afectada, en Oruro un 85% y en El Alto 95%, La Paz está mejor, con menos del 70%”, explicó.

Las enfermedades gastrointestinales no están contempladas dentro de las políticas del Ministerio de Salud, sólo en el caso de que se presente alguna epidemia de cólera o Enfermedades Diarreicas Agudas (EDA), la responsabilidad es de la Unidad de Epidemiología. Estadísticas. Arancibia informó que, según la Organización Mundial de Salud (OMS), la estadística de la enfermedad, en países desarrollados, es 40% y en la región llega al 60%, pero en Bolivia se sobrepasa la cifra.

“Los números son alarmantes, la estadística mundial detalla que en países donde la detección es de última generación, al igual que el tratamiento, el número de personas afectadas es del 40%, en cambio en Bolivia la incidencia es alta (70%) y lo es más si se va por regiones”, explicó.

Manifestó que la principal causa de la gastritis es causada por el *Helicobacter pylori*, una bacteria que vive en el agua contaminada y se propaga a través de los alimentos mal preparados, comida guardada, y tiene como reservorio al humano infectado.

Las otras causas son el consumo indiscriminado de medicamentos, tabaco, alcohol y otros. Según la investigación, el 67% de mujeres tiene la enfermedad, frente a un 47% de los varones.

El gastroenterólogo del centro médico Fernando Montecinos especificó que con estos antecedentes se entiende que la infección por la bacteria está diseminada, sobre todo en la población adulta contaminada.

El experto manifestó que en la investigación que realizó el centro se detectó que muchos pacientes acudieron a las pruebas por curiosidad o por someterse al método novedoso del test del aliento.

“Un 50% nos indicó que no tenía síntomas del mal y se sorprendió al tener el resultado, un 10% tenía gastritis crónica, algo alarmante”, aseveró. Para la detección a tiempo de los cuatro tipos de gastritis el centro Gastro Bolivia iniciará una campaña en la ciudad de La Paz del 1 al 5 de octubre. “La consulta es gratuita, se evaluará a las personas y luego se las someterá al test del aliento y en menos de media hora le daremos el resultado y el tratamiento que debe seguir”, dijo.

Test del aliento detecta la bacteria *Helicobacter pylori*

Una cápsula, que tiene pequeñas cantidades de urea, permite saber a especialistas si una persona padece de algún tipo de gastritis. El método se denomina test del aliento, único en el país, y lo tiene el centro médico Gastro Bolivia.

El gastroenterólogo del centro Fernando Montecinos explicó que la píldora es ingerida por el paciente y se disuelve en el estómago en 15 minutos. Si la persona presenta algún tipo de gastritis, la urea se mezclará con el *Helicobacter pylori*, se metabolizará, entrará a la circulación, a los pulmones y será exhalada.

“El test del aliento es completo; una vez ingerida la cápsula, ésta se deshace y el compuesto químico pinta el estómago; posteriormente el paciente sopla en una tarjeta que es analizada por una máquina que nos da un resultado al 98%”, sostuvo.

Si no se detecta ninguna anomalía, la píldora es eliminada por la orina. El galeno anunció que en lo que queda del año el centro y su equipo se trasladarán a Tarija, Sucre y otras ciudades intermedias para que la gente se someta al test de aliento y saber la incidencia de la enfermedad en esas poblaciones.

ANEXO 09

Un promedio de 6 personas de cada 10 que asiste al gastroenterólogo es porque padece de gastritis "*y es que es la enfermedad que más ataca a las personas en los últimos tres años*", aseguró el presidente de la Sociedad Bolivia de Gastroenterología, filial Santa Cruz, Víctor Hugo Vásquez.

La Razón / Óscar Ordóñez / La Paz

02:25 / 06 de marzo de 2012

“En una serie de 320 pacientes examinados el año pasado, hemos logrado encontrar una frecuencia de 70% de las personas contaminadas (con gastritis). Ésa es una cifra altísima”, informó el especialista a La Razón.

En tanto, de acuerdo con el centro Medi Group, la cantidad de personas con gastritis alcanzaría al 80% de la población.

La gastritis es una inflamación del estómago causada por malos hábitos alimenticios, estrés, abuso en el consumo de analgésicos (aspirina, ibuprofeno, diclofenaco, etc.), desórdenes de autoinmunidad o la infección por *Helicobacter pylori*. Montecinos dijo que esta bacteria se encuentra en la comida guardada de los restaurantes y en el agua del grifo.

“La *Helicobacter pylori* nos puede infectar a partir de los diez años, reposa mucho tiempo de manera asintomática; es decir, que su presencia no produce ningún tipo de síntomas”, agregó.

Los síntomas de este mal son dolores en la boca del estómago, ardor en la boca del estómago, dolor en el pecho, distensiones abdominales, sensación de que la barriga se hincha y mal aliento, comentó Montecinos.

Por separado, Gastro Bolivia y Medi Group organizan campañas para convocar a las personas a que se sometan a un chequeo médico y sepan si tienen gastritis y —además— puedan curarse.

Medi Group (ubicado en la calle Aspiazu 387) ofrece consulta gratis. El especialista Horacio Morales dijo que el método que emplean para detectar este mal en las personas es por medio de una muestra de sangre. Al cabo de 24 horas informan al paciente si tiene este mal. “Pero primero necesitamos un historial médico de quien vayamos a tratar”, aclaró Morales. En cuanto a medicinas, la rebaja alcanza hasta el 50%.

En el Gastro Bolivia (ubicado en la calle Aspiazu, edificio Jazmín), se emplea el “test del aliento para la detección de la enfermedad. “Este método es nuevo en Bolivia, es rápido, sin dolor y su resultado sale en 20 minutos”, aseveró Montecinos.

“Nuestros pacientes tragan una tableta y aguardan unos cinco minutos, hasta que les pedimos que soplen dentro de la ranura de una tarjeta especial, la cual conectamos a una máquina receptora de información, que brinda los datos”, explicó. Gastro Bolivia cobra Bs 350 por el servicio. El profesional dijo que pretende llevar esta atención a El Alto y al resto del país.

ANEXO 10

Encuesta Piloto

“La siguiente encuesta tiene como propósito fundamental recopilar información respecto a la aceptación de un nuevo jugo de algarrobo con propiedades preventivas-curativas para la gastritis y nutrientes muy beneficiosos para la salud de las personas”.

Marque con una “X” solo una alternativa que usted considere más adecuada.

1. ¿Consumen usted jugos naturales?

SI

NO

Si su respuesta es no, gracias por su colaboración.

2. Si usted tuviera la posibilidad de adquirir en el mercado un jugo natural de algarrobo que tuviera propiedades preventivas-curativas para la gastritis y otros nutrientes ¿lo compraría?

SI

NO

Si su respuesta es no, gracias por su colaboración.

3. ¿En qué tipo de envase le gustaría adquirir el producto?

a) Botella de plástico

b) Botella de vidrio

c) Bolsa de polietileno

d) Otros

4. ¿Cuánto estaría de acuerdo a pagar en Bs.- por el producto en envase de 600 ml?

a) Menos de 4

b) De 4 a 4,5

c) De 4,5 a 5

d) Mas de 5

5. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

a) Tiendas de barrio

b) Supermercados

c) Mercados

d) Otros

6. ¿Qué medio de comunicación utiliza con frecuencia?

a) Televisión

b) Radio

c) Periódico

d) Revista

e) Internet

f) Otros

7. ¿Qué aspectos considera importantes al adquirir un jugo natural?

a) Precio

b) Calidad

c) Sabor

d) Envase

e) Beneficios para su salud

ANEXO 11

TARIJA	482.196	4,81
CERCADO	205.346	2,05
Tarija	205.346	2,05
ANICETO ARCE	53.081	0,53
Padcaya	18.681	0,19
Bermejo	34.400	0,34
GRAN CHACO	147.164	1,47
Yacuiba	91.998	0,92
Caraparí	15.366	0,15
Villamontes	39.800	0,40
AVILES	20.234	0,20
Uriondo	14.744	0,15
Yunchará	5.490	0,05
MÉNDEZ	34.993	0,35
Villa San Lorenzo	23.639	0,24
El Puente	11.354	0,11
BURNET O' OCONNOR	21.378	0,21
Entre Ríos	21.378	0,21

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

ANEXO 12

DATOS DE LA POBLACIÓN BOLIVIANA EN LOS ÚLTIMOS 5 CENSOS																				
Departamento	Población (Número de personas)					Crecimiento poblacional (Porcentaje)					Superficie (KM ²)	Densidad poblacional (Habitantes por KM ²)					Variación de resultados CENSO 2012			
	1950	1976	1992	2001	2012	1950	1976	1992	2001	2012		1950	1976	1992	2001	2012	Enero 2013	Julio 2013	Variación relativa (Porcentaje)	Variación absoluta (Número de personas)
Chuquisaca	260,479	358,516	453,756	531,522	576,153	n.a.	37.6	26.6	17.1	8.4	51,524	5.1	7.0	8.8	10.3	11.2	600,728	576,153	(4.1)	(24,575)
La Paz	584,079	1,465,078	1,900,786	2,360,466	2,706,351	n.a.	150.8	29.7	23.7	15.1	133,985	11.3	10.9	14.2	17.5	20.2	2,741,554	2,706,351	(1.3)	(35,203)
Cochabamba	452,145	720,952	1,110,205	1,456,711	1,758,143	n.a.	59.5	54.0	31.1	20.8	55,631	8.8	13.0	20.0	26.2	31.6	1,938,401	1,758,143	(9.3)	(180,258)
Oruro	192,356	310,409	340,114	391,870	494,178	n.a.	61.4	9.6	15.2	26.1	53,588	3.7	5.8	6.3	7.3	9.2	490,612	494,178	0.7	3,566
Prinssi	508,087	657,743	645,889	709,013	823,517	n.a.	29.2	(1.8)	9.8	16.1	118,218	9.9	5.6	5.5	6.0	7.0	798,664	823,517	3.1	24,853
Tarija	103,441	187,204	291,407	391,226	462,196	n.a.	81.0	55.7	34.3	23.3	37,623	2.0	5.0	7.7	10.4	12.8	508,757	462,196	(5.2)	(26,561)
Santa Cruz	244,658	710,724	1,364,389	2,029,471	2,665,084	n.a.	190.5	92.0	48.7	30.8	370,621	4.7	1.9	3.7	5.5	7.2	2,776,244	2,665,084	(4.4)	(121,160)
Beri	71,636	168,367	276,174	362,521	421,196	n.a.	135.0	64.0	31.3	16.2	213,564	1.4	0.8	1.3	1.7	2.0	425,780	421,196	(1.1)	(4,584)
Pando	16,284	34,493	39,072	52,525	110,436	n.a.	111.8	10.4	38.0	110.3	63,827	0.3	0.5	0.6	0.8	1.7	109,173	110,436	1.2	1,263
TOTAL	2,434,165	4,613,486	6,420,792	8,274,325	10,027,254	n.a.	89.5	39.2	28.9	21.2	1,098,581	47.2	4.2	5.8	7.5	9.1	10,389,913	10,027,254	(3.5)	(362,659)

FUENTE: elaboración propia en base a datos del INE.

n.a.: no se aplica.

Nota: Para 1950 el INE registra 2.704.165 hab., sin embargo con los datos proporcionados por el INE la suma aritmética es de 2.434.165 hab.

ANEXO 13

POBLACION PROYECTADA POR AÑO, CALENDARIO Y SEXO, SEGÚN EIDADES SIMPLES

EDAD	2013		
	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL	534.687	269.704	264.983
10-14	56.881	28.829	28.052
10	11.538	5.866	5.672
11	11.359	5.754	5.605
12	11.264	5.694	5.569
13	11.303	5.720	5.583
14	11.418	5.794	5.623
15-19	57.573	29.390	28.183
15	11.539	5.868	5.671
16	11.644	5.936	5.708
17	11.650	5.952	5.698
18	11.498	5.881	5.617
19	11.242	5.753	5.489

Fuente: INE

ANEXO 14

Encuesta

“La siguiente encuesta tiene como propósito fundamental recopilar información respecto a la aceptación de un nuevo jugo de algarrobo con propiedades preventivas-curativas para la gastritis y nutrientes muy beneficiosos para la salud de las personas”.

Marque con una “X” solo una alternativa que usted considere más adecuada.

1. ¿Consume usted jugos naturales?

SI

NO

Si su respuesta es no, gracias por su colaboración.

2. ¿Qué productos naturales consume con frecuencia?

a) Refresco de linaza

b) Refresco de soya

c) Tampico

d) Aquarius

e) ADES

3. Si usted tuviera la posibilidad de adquirir en el mercado un jugo natural de algarroba que tuviera propiedades preventivas-curativas para la gastritis y otros nutrientes ¿lo compraría?

SI

NO

Si su respuesta es no, gracias por su colaboración.

4. ¿En qué tipo de envase le gustaría adquirir el producto?

a) Botella de plástico

b) Botella de vidrio

c) Bolsa de polietileno

d) Otros

5. ¿Cuánto estaría de acuerdo a pagar en Bs.- por el producto en envase de 600 ml?

a) Menos de 4

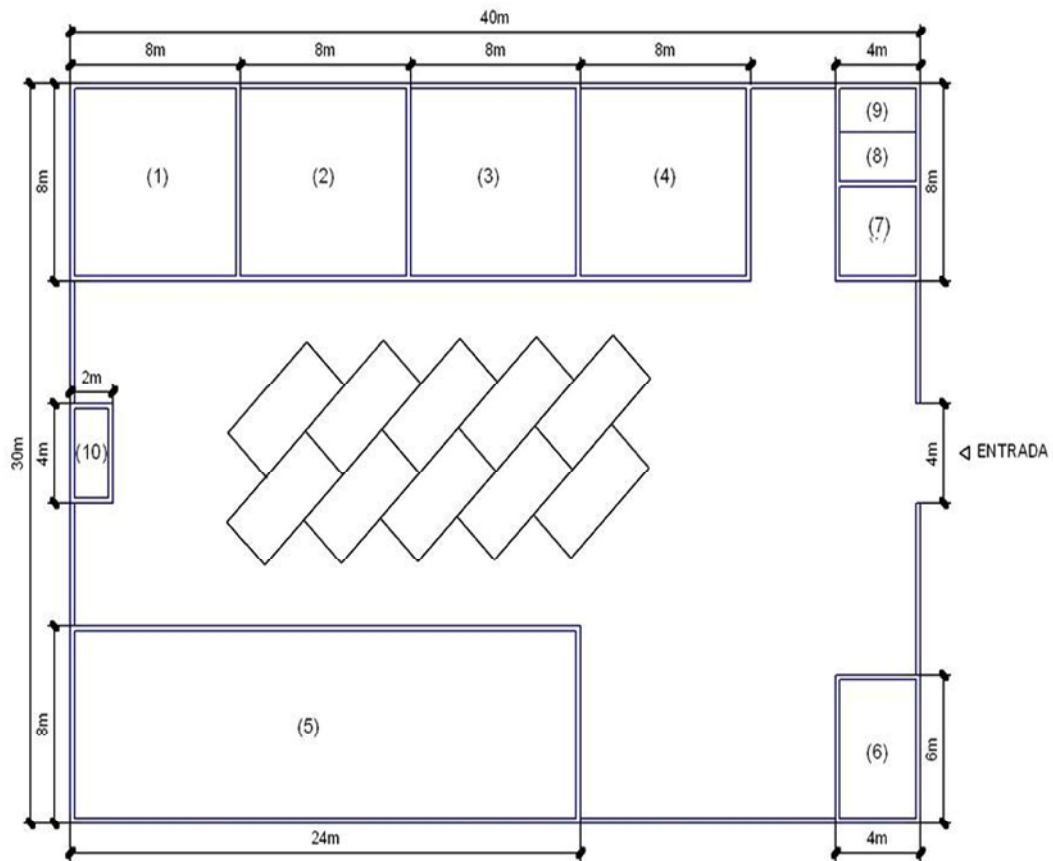
b) De 4 a 4,5

c) De 4,5 a 5

d) Mas de 5

ANEXO 15

DISEÑO Y DISTRIBUCION DE LA PLANTA Y OFICINAS



- (1) (2) (3) (4) : Almacen de materia prima $8\text{m} \times 32\text{m} = 256\text{m}^2$
(5) : Proceso Productivo $8\text{m} \times 24\text{m} = 192\text{m}^2$
(6) : Almacen de producto terminado $6\text{m} \times 4\text{m} = 24\text{m}^2$
(7) : Oficinas $4\text{m} \times 8\text{m} = 32\text{m}^2$
(10) : Baño $2\text{m} \times 4\text{m} = 8\text{m}^2$

ANEXO 16

DECÁLOGO DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL

1. El orden y la limpieza son imprescindibles para mantener los estándares de seguridad, se debe colaborar en conseguirlo.
2. Corregir o dar aviso de las condiciones peligrosas e inseguras.
3. No manejar máquinas o vehículos sin estar autorizado para ello.
4. Aplicar las herramientas apropiadas y cuidar su conservación. Al terminar el trabajo dejarlas en el sitio adecuado.
5. Aprovechar en cada tarea los elementos de Protección Personal. Mantenerlos en buen estado.
6. No quitar sin autorización ninguna protección o resguardo de seguridad o señal de peligro.
7. Todas las heridas requieren atención. Acudir al servicio médico o botiquín.
8. No hacer bromas en el trabajo.
9. No improvisar, seguir las instrucciones y cumplir las normas.
10. Prestar atención al trabajo que se está realizando.

Orden y limpieza

1. Mantener limpio y ordenado el puesto de trabajo
2. No dejar materiales alrededor de las máquinas. Colocarlos en lugar seguro y donde no estorben el paso.
3. Recoger todo material que se encuentre “Tirado” en el piso que pueda causar un accidente.
4. Guardar ordenadamente los materiales y herramientas. No dejarlos en lugares inseguros.
5. No obstruir los pasillos, escaleras, puertas o salidas de emergencia.

Equipos de protección individual (EPP)

1. Aplicar el equipo de protección personal tanto en los trabajos en la empresa como en su casa.
2. Si se observa alguna deficiencia en el EPP, ponerlo enseguida en conocimiento del superior.
3. Mantener el equipo de seguridad en perfecto estado de conservación y cuando esté deteriorado pedir que sea cambiado por otro.
4. Llevar ajustadas las ropas de trabajo; es peligroso llevar partes desgarradas, sueltas o que cuelguen.
5. En trabajos con riesgos de lesiones en la cabeza, aprovechar el casco.
6. Si se ejecuta o presencia trabajos con proyecciones, salpicaduras, deslumbramientos, etc. utilizar gafas de seguridad.
7. Si hay riesgos de lesiones para los pies, no dejar de usar calzado de seguridad.
8. Cuando se trabaja en alturas colocarse el arnés de seguridad.
9. Ante la posibilidad de inhalar productos químicos, nieblas, humos gases debemos Proteger las vías respiratorias.
10. Cuando no pueda mantener una conversación sin alzar a la voz a un metro de distancia significa que los niveles de ruidos pueden perjudicar los oídos. Utilice protección Auditiva.

Herramientas manuales:

1. Disfrutar las herramientas manuales sólo para sus fines específicos.
2. Inspeccionar las herramientas periódicamente reparen las anomalías presentadas.
3. Retirar de uso las herramientas defectuosas.
4. No llevar herramientas en los bolsillos, salvo que estén adaptados para ello.
5. Dejar las herramientas en lugares que no puedan ocasionar accidentes cuando no se utilicen.
6. Verifique el estado de las bocas de las herramientas llamadas fijas o estriadas.

7. Las herramientas de golpe son para personas que ya hayan tenido experiencias en el empleo: Antes de manejarlas pregunte.

Electricidad:

1. Toda instalación debe considerarse bajo tensión o con tensión mientras no se compruebe lo contrario con los aparatos adecuados.
2. No efectuar nunca reparaciones en instalaciones o equipos con tensión.
3. Aislarse si se trabaja con máquinas o herramientas alimentadas por tensión eléctrica. Utilizar prendas y equipos de seguridad.
4. Comunicar inmediatamente si se observa alguna anomalía en la instalación eléctrica.
5. Reparar en forma inmediata si los cables están gastados o pelados, o los enchufes rotos.
6. Desconecta el aparato o máquina al menor chispazo.
7. Prestar atención a los calentamientos anormales en motores, cables, armarios.

Todas las instalaciones eléctricas deben tener llave térmica, disyuntor diferencial y puesta a tierra.

ANEXO 17

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM):

Las BPM son útiles para el diseño y funcionamiento de los establecimientos, y para el desarrollo de procesos y productos relacionados con la alimentación, además contribuyen a una elaboración de alimentos seguros, saludables e inocuos para el consumo humano, otra característica significativa es que son indispensables para la aplicación del sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), de un programa de Gestión de Calidad Total (TQM) o de un Sistema de Calidad como ISO 9001.

a. Requisitos técnicos:

Dentro de los aspectos que se conceptúan en el programa de las BPM se hallan:

- Materia primas.
- Establecimiento.
- Personal.
- Higiene en la elaboración.
- Almacenamiento y transporte de materias primas y producto final.
- Control de procesos en la producción.

Materias primas:

Para cerciorarnos que nuestro producto sea seguro, debemos comenzar por verificar que las materias primas usadas estén en condiciones que aseguren la protección contra contaminantes, estén libres de sustancias extrañas, no haya vainas picadas o muy dañadas, materias extrañas e insectos. Serán almacenadas separadas de los productos terminados a manera de impedir la contaminación cruzada. Además, se tomará en cuenta las condiciones óptimas de almacenamiento como temperatura, humedad, ventilación e iluminación.

Establecimiento:

En cuanto a la infraestructura del establecimiento, los equipos y los utensilios para la manipulación de la materia prima, serán de un material que no transmita sustancias tóxicas, olores, ni sabores, es decir de acero inoxidable. Para la limpieza y la desinfección se aplicarán productos que no tengan olor ya que pueden originar contaminaciones además de enmascarar otros olores. El agua que se aprovechará en el proceso productivo será potable, provista a presión apropiada y a la temperatura necesaria.

Personal:

El personal que trabajará en las instalaciones será previamente capacitado y se verificará el estado de salud de los empleados y la higiene del personal. De esta manera se reducirán las fuentes de contaminación relacionada al factor humano.

Higiene en la elaboración:

Este aspecto se enfoca al proceso de elaboración del producto, etapa en donde se debe de considerar las condiciones iniciales requeridas de las materias primas, las mismas deben estar completamente lavadas a través de una lavadora industrial, la prevención de la contaminación cruzada por la materia prima y los productos terminados, el proceso productivo como tal; el envasado y empaque del producto final.

Almacenamiento y transporte de materias primas, y producto final:

Las materias primas y los productos terminados deben transportarse en condiciones óptimas para impedir contaminación. Para lo cual se debe revisar periódicamente la maquinaria utilizada para trasladar la materia prima y productos terminados, y de esa manera no alterar la calidad de los mismos.

Control de procesos en la producción:

Se deben desarrollar controles periódicos en el proceso de producción para detectar la presencia de contaminantes físicos, químicos y microbiológicos. Para verificar que

los controles se lleven a cabo correctamente deberán practicarse análisis que monitoreen si los parámetros indicadores de los procesos y productos reflejan su estado real.

De esa forma se logrará la calidad esperada y se garantizará la inocuidad en los jugos de algarrobo.

PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS ESTÁNDAR DE SANITIZACIÓN (POES).

Se definen los Procedimientos Operativos Estándar de Sanitización (POES) como un conjunto de instrucciones escritas que documentan una rutina o actividad repetitiva compuesta por una organización. Los POES detallan procesos de trabajo emprendidos o seguidos, al mismo tiempo que documentan el modo en que deben obrarse las tareas para facilitar el cumplimiento coherente de los requisitos del sistema de calidad.

Los POES para una operación deben detallar los procedimientos de sanidad a utilizar antes de (sanidad pre-operacional) y durante (sanidad operacional) la operación.

Información del POES pre-operacional:

- Se deberán desmontar los equipos y las maquinarias conforme al manual de especificaciones del fabricante, el montaje después de la limpieza deberá efectuarse inversamente al anterior proceso para garantizar que las partes de la maquinaria no hayan sido alteradas; y por último el empleo de productos químicos aceptables y las técnicas de limpieza, según fabricante.
- La aplicación de esterilizadores a las superficies que entran en contacto con el producto después de la limpieza.

Información del POES operacional:

Consisten en las operaciones de sanidad rutinarias que deben ser desarrolladas durante las operaciones de manipulación del artículo. Engloban los siguientes procedimientos:

- Limpieza, saneamiento, desinfección de equipos y utensilios durante la creación y, según sea aplicable.
- Los empleados deberán estar completamente aseados para asegurar la inocuidad e higiene del proceso y mercancías terminadas.
- Los operarios encargados de la manipulación de la materia prima en el proceso productivo y los frutos terminados, deberán practicarlos con guantes de látex y barbijo para no contaminar los mismos.

ANÁLISIS DE RIESGOS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL (HACCP)

HACCP es un sistema de control de proceso científico, ordenado para alcanzar la seguridad de los alimentos. Este concepto conforma la estructura básica de un procedimiento preventivo para la elaboración segura de los jugos de algarrobo. Cabe mencionar que la clave de este sistema es que es un enfoque preventivo para la preparación segura de estos productos de consumo humano. Esto significa que los peligros biológicos, físicos o químicos potenciales, que ocurran ya sea de manera natural en los gajos, que sean aportados por el medio ambiente o sean originados por una desviación del proceso de producción, se evitan, eliminarán o reducirán antes de que el fruto llegue a manos del consumidor final o mercado meta.

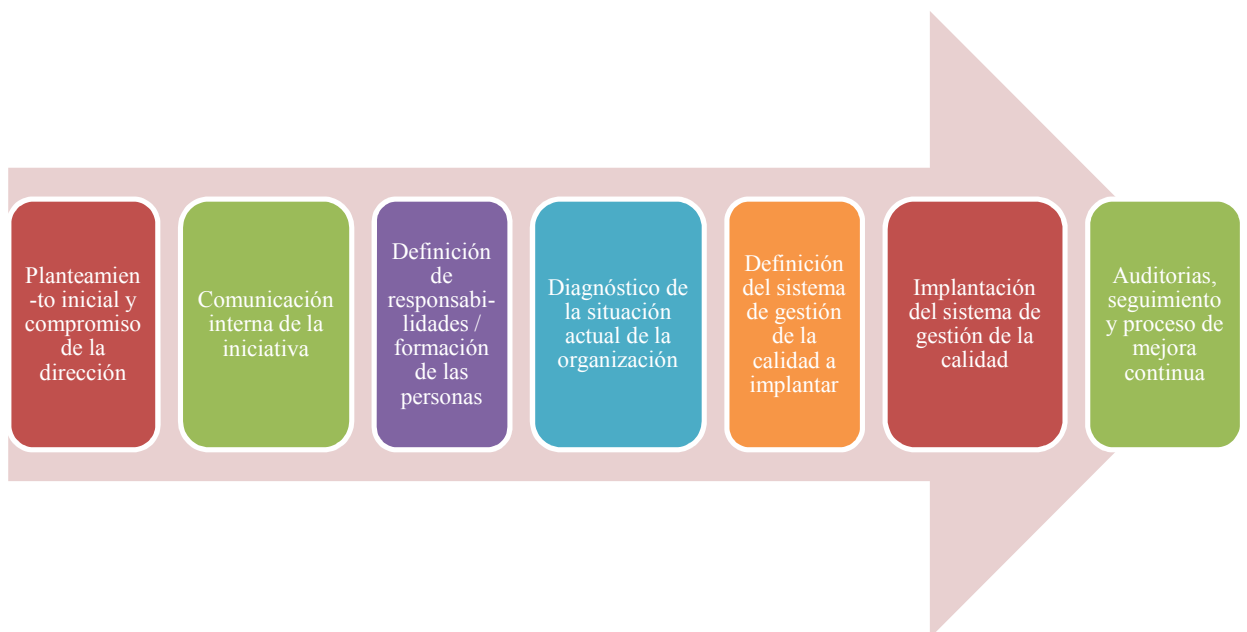
Para lo cual se debe acomodar los siete principios siguientes:

1. Conducir un análisis de peligros, utilizando la lista de pasos que describe la elaboración de los jugos de algarrobo, para reconocer donde podrían ocurrir los potenciales peligros.
2. Fichar los puntos de control críticos (PCCs), en los que se pueden instalar controles para evitar, suprimir o reducir un peligro de seguridad alimenticia.

Los cuáles serán: En la recepción de la materia prima, en el transporte de la materia prima al proceso productivo, en las maquinarias y equipos, en el envasado, en el producto terminado y en el transporte del artículo a almacenes.

3. Disponer límites críticos para las medidas preventivas relacionadas con cada PCC identificado.
4. Instituir requisitos de vigilancia de los PCCs. La materia prima a ser procesada deberá previamente pasar por un proceso de lavado para eliminar basuras, insectos, y otras materias contaminantes.
5. Fundar acciones correctivas. Si la materia prima no cumple las formalidades instauradas para ser procesada deberá ser nuevamente lavada y desinfectada.
6. Instaurar procedimientos de anotación para cada PCC. Los puntos críticos de control estarán escritos en un registro que será otorgado a los operarios y demás personal de la entidad.
7. Establecer procedimientos para verificar que el sistema HACCP está trabajando correctamente.

Una vez definidos los procesos del SGC las fases para su implementación en la empresa serán las siguientes:



- **Planteamiento inicial y compromiso de la dirección:**

En esta primera fase el personal directivo debe crear y mantener el compromiso con el proyecto de implantación del sistema de gestión de la calidad, por un lado implicándose activamente en el proceso y comprendiendo los fundamentos del sistema que se desea implantar y, por otro, dotando de los recursos económicos y materiales imperiosos al grupo en el que se delegue el proyecto. Para tener éxito en la implantación de un modelo de calidad la dirección debe:

- ✓ Posicionar a la gestión de la calidad como una herramienta estratégica.
- ✓ Mostrar los éxitos alcanzados por otras organizaciones anteriormente.

- **Comunicación interna de la iniciativa:**

En este segundo espacio se desarrollará y desplegará la estrategia de comunicación, necesaria para que cualquier cambio organizacional y en consecuencia la implantación de un sistema de calidad resulte posible y sea exitoso. Durante esta etapa se comunica a las personas de la organización a través de publicaciones internas y reuniones de equipo sobre el papel que ellas juegan en la introducción del sistema de calidad y sobre las características y elementos principales del modelo que se implantará.

- **Definición de responsabilidades / formación de las personas:**

En esta fase se selecciona y se forman a las personas directamente implicadas en el proyecto de implantación del sistema de calidad. Cada una de ellas desempeñará un papel distinto, por lo cual el jefe de producción será la persona responsable de implantar este SGC.

- **Diagnóstico de la situación actual de la organización:**

El diagnóstico debe de enfocarse tanto a la competencia del personal como a la capacidad que posee la empresa para la producción de jugos de algarrobo.

- **Definición del sistema de gestión de la calidad a implantar:**

Con base en los resultados de la anterior etapa la empresa definirá el alcance del sistema, procesos y procedimientos claves y de apoyo, y el sistema de documentación.

- **Implantación del sistema de gestión de la calidad:**

Esta fase está dedicada a llevar a cabo la formación de todo el personal de la organización acerca del sistema de calidad a implantar, así como a la adopción gradual de los procedimientos definidos.

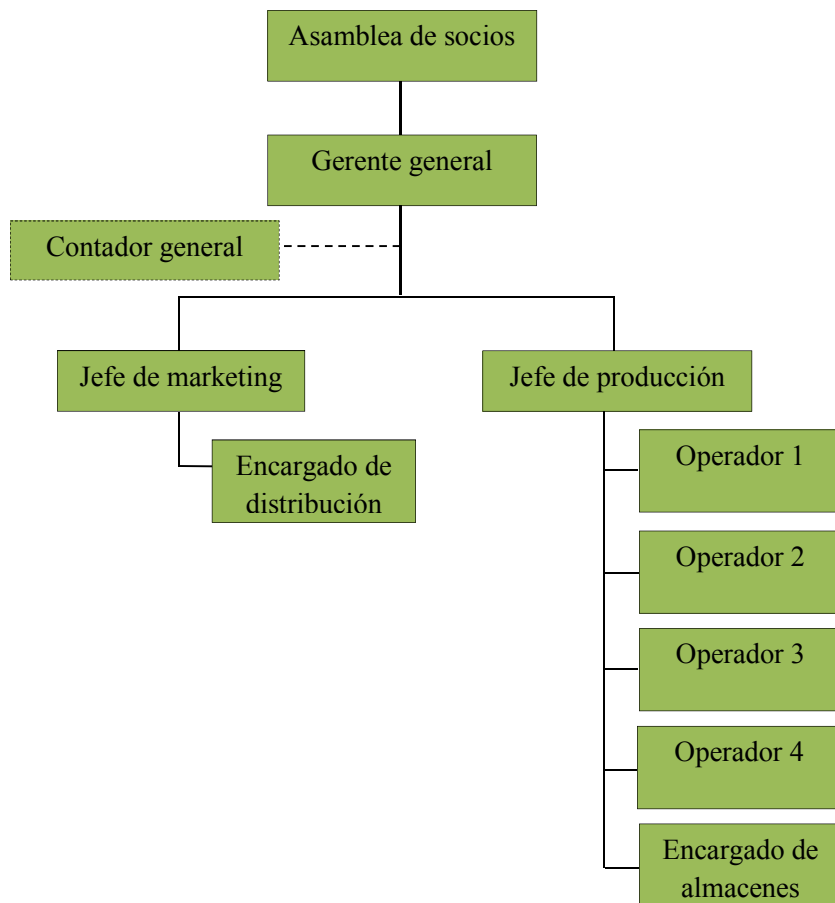
- **Auditorias, seguimiento y proceso de mejora continua:**

La última fase de implantación del sistema de gestión de la calidad ha de ser continúa y recurrente. La organización debe, a partir de la puesta en marcha del sistema de gestión de la calidad, efectuar evaluaciones periódicas que sirvan para hacer un seguimiento de los avances del SGC.

ANEXO 18

MANUAL DE FUNCIONES

Organigrama de la empresa productora de jugos de algarrobo “Fray Quebracho S.R.L.”



Descripción de puestos:

A continuación se presenta la descripción, la función principal y las responsabilidades de cada puesto:

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nombre del cargo: Gerente General b) Ubicación: Nivel Estratégico c) Jefe inmediato: Asamblea de Socios d) Subordinados directos: Contador General, Jefe de marketing y Jefe de producción e) Número de cargos: Uno (1) f) Tipo de contratación: Tiempo completo <p>II. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Profesional con aptitudes para administrar una empresa, con amplia experiencia en manejo de personal. Capacidad de ejercer labores de planeación, coordinación, y control en las actividades administrativas y financieras de la organización. Aciertos en el mejoramiento de procesos y reducción de costos. Excelentes relaciones interpersonales, liderazgo, facilidad en la toma de decisiones con un alto sentido de responsabilidad y compromiso con la sociedad.</p> <p>III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Función general: Representar a la entidad ante toda clase de autoridad, celebrar contratos y rendir informes periódicos a la asamblea. b) Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Preparar proyectos relacionados con la administración, los servicios, planes, programas y presupuestos de la sociedad. ✓ Cumplir las de más atribuciones que señalen las leyes o los estatutos, y le encomiende la Asamblea de socios. ✓ Realizar el proceso de integración de personal y responsabilizarse de que la contabilidad de la firma se lleve con claridad. <p>IV. PERFIL REQUERIDO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Educación: Licenciatura en Administración de empresas b) Experiencia laboral: Dos años como mínimo en cargos similares 	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <p>a) Nombre del cargo: Contador General</p> <p>b) Ubicación: Staff de apoyo</p> <p>c) Jefe inmediato: Gerente general</p> <p>d) Subordinados directos: No corresponde</p> <p>e) Número de cargos: Uno (1)</p> <p>f) Tipo de contratación: Tiempo completo</p> <p>g) Tipo de autoridad: Personal de Staff</p> <p>II. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Elaborar y analizar la información contenida en los documentos contables generados del proceso de contabilidad en las diferentes transacciones financieras realizadas por la empresa, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos.</p> <p>III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <p>a) Función general: Suministrar la información contable y financiera al gerente de la empresa e informarle las novedades o anomalías presentadas en los movimientos contables, para solucionar oportunamente dichas irregularidades si las hay.</p> <p>b) Funciones específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Controlar y supervisar la utilización de los fondos para pagos en efectivo y llevar los auxiliares para el control de fondos mensuales. ✓ Efectuar los pagos correspondientes a los impuestos que debe pagar la sociedad, correspondiente al IVA, IT, IUE y patentes municipales. ✓ Elaborar los cheques y comprobantes de egreso, debidamente autorizados por el gerente para los respectivos pagos. ✓ Realizar mensualmente los estados financieros de la entidad, con sus respectivos anexos. <p>IV. PERFIL REQUERIDO:</p> <p>a) Educación: Técnico Superior en Contabilidad o Licenciado en Contaduría Pública</p> <p>b) Experiencia laboral: 6 meses aproximadamente en cargos similares</p>	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nombre del cargo: Jefe de Marketing b) Ubicación: Nivel Estratégico c) Jefe inmediato: Gerente General d) Subordinados directos: Encargado de distribución e) Número de cargos: Uno (1) f) Tipo de contratación: Tiempo completo <p>II. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Es el encargado de establecer las estrategias de marketing de la empresa, realizando las actividades de publicidad y promoción, así como los programas mensuales y anuales de ventas. Desarrollan nuevas estrategias de marketing para promocionar el producto o la imagen de la empresa. Asimismo, evalúan y analizan la eficacia de estas estrategias al ver el impacto que tuvieron en la cuota de mercado y en la percepción del consumidor.</p> <p>III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Función general: Preparar y dar seguimiento al Plan de Marketing aprobado por la Gerencia General o por las instancias superiores, así como otras funciones y accesorias que estas estimen conveniente para la empresa, para mantener en alto los índices de ventas. b) Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Hacer el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a los temas relacionados con el mercado de jugo natural. ✓ Establecer lo que serán las ventas reales de la empresa respecto al producto jugos de algarrobo a un determinado grado de esfuerzo de mercadeo de la empresa. ✓ Identificar, analizar y aplicar alternativas para penetración y desarrollo de Mercados para el producto jugos de algarrobo. <p>IV. PERFIL REQUERIDO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Educación: Licenciatura en Administración de empresas o Ing. Comercial b) Experiencia laboral: Un año como mínimo en cargos similares 	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nombre del cargo: Encargado de distribución b) Ubicación: Nivel operativo c) Jefe inmediato: Jefe de Marketing d) Subordinados directos: No corresponde e) Número de cargos: Uno (1) f) Tipo de contratación: Tiempo completo <p>II. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Persona con aptitudes para distribuir los productos terminados a las distintas tiendas de barrio y mercados más populares de la zona, con amplia experiencia en ventas directas. Capacidad de ejercer labores de repartición de los jugos de algarrobo a través de un medio de transporte. Excelentes relaciones interpersonales, con un alto sentido de responsabilidad y compromiso con la organización.</p> <p>III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Función general: Manejar el registro de cantidades entregadas a los intermediarios para mantener un control de ventas junto con el jefe de marketing. b) Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Distribuir los jugos de algarrobo en los lugares asignados por el jefe de marketing. ✓ Llevar a cabo los acuerdos con los intermediarios para la comercialización de los productos. ✓ Investigar los hábitos de compra de los consumidores, para fijar las estrategias de inventario de productos terminados con el jefe de marketing. ✓ Construir relaciones cercanas con los clientes para aumentar las ventas y la lealtad de los mismos. ✓ Desarrollar la participación del producto en los mercados más populares de la zona. <p>IV. PERFIL REQUERIDO:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Educación: Bachiller o estudiante de Ingeniería Comercial b) Experiencia laboral: Sólo experiencia en ventas o trabajos similares 	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <p>a) Nombre del cargo: Jefe de Producción</p> <p>b) Ubicación: Nivel Funcional</p> <p>c) Jefe inmediato: Gerente general</p> <p>d) Subordinados directos: Operarios 1, operario 2, operario 3, operario 4 y encargado de almacén</p> <p>e) Número de cargos: Uno (1)</p> <p>f) Tipo de contratación: Tiempo completo</p> <p>II. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Persona con capacidades de dirigir una planta de producción de jugos naturales, es el máximo responsable de la actividad productiva de la empresa, tiene a su cargo la mayor parte de la planilla, instalaciones y maquinaria de la sociedad. Debe ser capaz de programar, preparar y supervisar los recursos materiales y humanos con los que cuenta la compañía. También debe de coordinar los parámetros de elaboración, volumen a engendrar, tiempos de fabricación, tiempos de entrega.</p> <p>III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <p>a) Función general: Planear el uso de elementos accesorios que facilitan y acompañan las actividades de manufactura, tales como recursos humanos y materiales, y llevar a cabo el proceso de control de calidad de la producción.</p> <p>b) Funciones específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Controlar y supervisar la utilización de los fondos para pagos en efectivo y llevar los auxiliares para el control de fondos mensuales. ✓ Supervisar la línea de fabricación durante todo el proceso. ✓ Revisar el desempeño del personal así como el de la maquinaria y equipo de trabajo. ✓ Llevar a cabo la implantación y supervisión del Sistema de Gestión de calidad. <p>IV. PERFIL REQUERIDO:</p> <p>a) Educación: Licenciatura en Ingeniería de Alimentos</p> <p>b) Experiencia laboral: Un año como mínimo en cargos similares</p>	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>V. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> h) Nombre del cargo: Operario i) Ubicación: Nivel Operativo j) Jefe inmediato: Jefe de Producción k) Subordinados directos: No corresponde l) Número de cargos: Cuatros (4) m) Tipo de contratación: Tiempo completo <p>VI. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Los operadores son importantes para mantener el proceso de producción. Éstos harán un seguimiento de la producción y de su progreso, asegurando de que todo esté funcionando sin problemas y eficientemente. Deben llevar a cabo el funcionamiento y mantenimiento de la maquinaria, y practicar las reparaciones necesarias. Deben entender cómo leer planos, gráficos de diseño, los planes de fabricación, el producto que se está elaborando y las especificaciones otorgadas para el artículo.</p> <p>VII. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> c) Función general: Llevar a cabo el proceso productivo a través de la operación de las distintas maquinarias y equipos que intervienen en el mismo. d) Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Controlar el estado de la maquinaria aprovechada en el proceso productivo y realizar las reparaciones imprescindibles para su normal funcionamiento, previo informe al jefe de manufactura. ✓ Aplicar las normas de seguridad e higiene en el trabajo. ✓ Mantener un registro de las operaciones diarias llevadas a cabo en el proceso productivo. ✓ Interpretar y emplear las instrucciones recibidas por parte del jefe de producción. <p>VIII. PERFIL REQUERIDO:</p> <ul style="list-style-type: none"> c) Educación: Bachiller o estudiante de Administración de empresas d) Experiencia laboral: Simplemente conocimiento de la operación de maquinaria 	

EMPRESA PRODUCTORA DE JUGOS DE ALGARROBO	
“FRAY QUEBRACHO S.R.L.”	
	Manual de funciones
	Descripción de puestos
<p>IX. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> n) Nombre del cargo: Encargado de Almacenes o) Ubicación: Nivel Operativo p) Jefe inmediato: Jefe de Producción q) Subordinados directos: No corresponde r) Número de cargos: Uno (1) s) Tipo de contratación: Tiempo completo <p>X. NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Realizara las labores de control y registro de entradas y salidas de materiales, equipos, productos terminados, herramientas, mercaderías y otros insumos, de su almacenamiento, así como verificara y tramitara la documentación para el reabastecimiento oportuno en los almacenes, de acuerdo a las órdenes del jefe de producción. Utilizando las herramientas, equipos de cómputo, sistemas y/o medios actuales y futuros que le sean proporcionados para la realización de las funciones y actividades principales de su categoría.</p> <p>XI. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> e) Función general: Controlar y registrar las entradas y salidas de materiales, equipos, productos terminados y otros bienes propiedad o en custodia de la empresa, de acuerdo a lo instaurado para cotejar sus existencias. f) Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verificar la atención a los proveedores de materia prima, insumos, y demás materiales necesarios para el proceso productivo. ✓ Supervisar la calidad de la materia prima almacenada, para mantener su pureza y evitar contaminación de la misma. ✓ Aplicar los procedimientos de control de devolución de materiales en malas condiciones. <p>XII. PERFIL REQUERIDO:</p> <ul style="list-style-type: none"> e) Educación: Auxiliar Contable f) Experiencia laboral: 6 meses aproximadamente en cargos similares 	

ANEXO 19

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO DE FE PÚBLICA

En los registros de escrituras públicas que corren a su cargo, dígnese usted insertar una constitución de sociedad de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas y condiciones siguientes:

PRIMERA. (SOCIOS Y CONSTITUCIÓN)

(La sociedad no podrá estar integrada por menos de dos socios o más de veinticinco. A la denominación o razón social se le agregará Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.R.L. o, simplemente, la palabra Limitada o su abreviación Ltda).

Dirá Ud. Señor Notario que nosotros:

1.1 Tomas Artunduaga Ruiz, mayor de edad, hábil por ley, de nacionalidad boliviana, estado civil soltero, de profesión estudiante, domiciliado en Palmar Chico, titular de la Cédula de Identidad Nro. 7148290 expedido en Tarija.

1.2 Sirley Eugenia Zenteno Tejerina, mayor de edad, hábil por ley, de nacionalidad boliviana, estado civil soltera, de profesión estudiante, domiciliado en la Victoria, titular de la Cédula de Identidad Nro. 7193976 expedido en Tarija.

1.3 Esperanza Ruiz Castillo, mayor de edad, hábil por ley, de nacionalidad boliviana, estado civil soltera, de profesión abogada, domiciliado en Palmar Chico, titular de la Cédula de Identidad Nro. 1845090 expedido en Tarija.

1.4 Aurora Tejerina Ortega, mayor de edad, hábil por ley, de nacionalidad boliviana, estado civil casada, de profesión ama de casa, domiciliado en la Victoria, titular de la Cédula de Identidad Nro. 1876747 expedido en Tarija.

1.5 Elizabeth Zenteno Tejerina, mayor de edad, hábil por ley, de nacionalidad boliviana, estado civil soltera, de profesión estudiante, domiciliado en la Victoria., titular de la Cédula de Identidad Nro. 7193978 expedido en Tarija.

Hemos resuelto constituir en la fecha una sociedad comercial de responsabilidad limitada, que se desenvolverá de acuerdo a las disposiciones del Código de Comercio y al presente contrato social.

SEGUNDA. (DE LA DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL Y DOMICILIO)

La sociedad girará bajo la denominación de Empresa productora de jugos de algarrobo “Fray Quebracho” Sociedad de Responsabilidad Limitada o S.R.L.

La Sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Yacuiba, provincia Gran Chaco-Tarija, Estado Plurinacional de Bolivia, sin perjuicio de poder establecer sucursales, agencias y representaciones dentro el país o el exterior.

TERCERA. (OBJETO)

El objeto de la sociedad será:

3.1) Producir jugos de algarrobo para el consumidor final.

CUARTA. (DEL CAPITAL)

El capital de la sociedad estará dividido en cuotas de igual valor, que serán de cien 00/100 bolivianos (Bs. 100) o múltiplos de cien; el capital social debe ser pagado en su totalidad al momento de la constitución y podrá ser aportado en efectivo, en bienes muebles o inmuebles.

El capital de la Sociedad es de quinientos setenta y siete mil cien Bolivianos (Bs. 597.500) dividido en 5.975 cuotas de capital cada una, íntegramente aportados y pagados en moneda de curso legal (hacer mención al inventario en caso de aportes en bienes muebles) y que corresponde a los socios en la proporción siguiente al cuadro de composición:

Socio	Aporte de capital Bs.	Número de cuotas	Participación porcentual
Tomas Artunduaga Ruiz	100.000	1.000	16,7%
Sirley Eugenia Zenteno tejerina	135.000	1.350	22,6%
Esperanza Ruiz Castillo	125.000	1.250	20,9%
Aurora Tejerina Ortega	140.000	1.400	23,4%
Elizabeth Zenteno Tejerina	97.500	975	16,3%
TOTAL	597.500	5.975	100%

QUINTA. (DEL AUMENTO Y REDUCCIÓN DE CAPITAL)

Los socios, en cualquier tiempo, pero necesariamente por resolución que representen dos tercios del capital social, podrán acordar el aumento o la reducción del capital social. Los socios tienen derecho preferente para suscribirlo en proporción a sus cuotas de capital.

El socio que no pudiera efectuar el nuevo aporte, deberá informar acerca de ello a los restantes socios en el término de treinta (30) días siguientes, computables a partir de la fecha de la comunicación de la decisión del incremento. Si alguno no ejercitara su derecho se presumirá su renuncia y podrá ser suscrito por los restantes socios o por personas extrañas a la sociedad, previa autorización de la asamblea.

La reducción será obligatoria en caso de pérdida no reintegrada por los socios que sobrepase el cincuenta por ciento del capital social y reservas.

SEXTA. (RESPONSABILIDAD Y VOTOS)

La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de sus aportes. Cada cuota de capital otorga en favor de su propietario el derecho a un voto en la asamblea y en cualquier otra decisión de la sociedad.

SÉPTIMA. (DEL REGISTRO DE SOCIOS)

A cargo del gerente general, que será responsable de su existencia y de la exactitud de sus datos, se llevará un libro de registro de socios, en el que se consignarán los nombres y domicilios, el monto de aportes, la transferencia de cuotas de capital que se produzcan, así como los embargos, gravámenes y otros aspectos que les afecte.

OCTAVA. (TRANSFERENCIA DE CUOTAS-RETIRO DE SOCIOS)

Cuando cualquiera de los socios se proponga transferir la totalidad o parte de sus cuotas de capital, comunicará su decisión por escrito a los otros socios para que éstos, en el plazo de quince (15) días, hagan conocer su decisión de adquirirlas o no. Al respecto, el socio que reciba la oferta tendrá derecho a comprar las cuotas de capital del oferente.

Si el socio ofertado, en el mencionado plazo no hiciera conocer su respuesta, se presumirá su negativa a adquirirlas, quedando en libertad el oferente para vender sus cuotas a terceros.

No podrán transferirse cuotas de capital en favor de personas extrañas a la sociedad si no media la aceptación escrita de dos terceras partes del capital social. En todo caso, la cesión de cuotas, aún entre socios, implica la modificación de la escritura de constitución.

NOVENA. (DEL FALLECIMIENTO DE SOCIOS)

Si falleciere alguno de los socios, se incorporará a la sociedad a sus herederos, siendo aplicables las salvedades dispuestas por el artículo 212 del Código de Comercio, previo cumplimiento de las formalidades de ley en materia de sucesiones.

DÉCIMA. (DE LA ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA)

La sociedad será administrada por uno o más gerentes, quienes podrán ser socios o no, elegidos en asamblea por voto de más de la mitad del capital social, a quienes se les

conferirá un mandato de administración con la especificación de funciones que la Asamblea de Socios determine otorgar. (La sociedad podrá de manera voluntaria determinar la incorporación de un Directorio o Consejo de Administración. En este caso, debe aplicarse la normativa inserta para la administración y representación de directorio en sociedades anónimas).

DÉCIMA PRIMERA. (DE LAS ASAMBLEAS)

La Asamblea General de Socios constituye el máximo órgano de gobierno de la sociedad. Será convocada cuantas veces lo solicite el Gerente (o en su caso el Directorio o Consejo de Administración) o a solicitud de socios que representen más de la cuarta parte del capital social. Se llevarán a cabo en el domicilio de la sociedad y sus decisiones se tomarán con el voto de más de la mitad del capital social con excepción de los casos previstos en el artículo 209 del Código de Comercio.

El quórum legal para constituir válidamente la Asamblea de Socios será el equivalente a por lo menos la mitad del capital social. Las asambleas serán convocadas mediante carta, telegrama, telefax, correo electrónico o mediante publicación de prensa, con ocho días de anticipación a la fecha de reunión. En la convocatoria se consignará el Orden del Día a tratarse. (Es conveniente que la sociedad deba determinar la modalidad que utilizará para convocar a la Asamblea de Socios, conforme a las opciones indicadas.)

DÉCIMA SEGUNDA. (ATRIBUCIONES DE ASAMBLEAS)

Existen dos clases de Asambleas: las Ordinarias y Extraordinarias.

Las Asambleas Ordinarias se llevarán a cabo por lo menos una vez al año dentro del primer trimestre posterior al cierre del ejercicio fiscal. (Para mayor información sobre los cierres fiscales revise el inc. a) del punto 5 de esta Guía.)

Las Asambleas Extraordinarias se llevarán a cabo cuantas veces se considere necesario.

Atribuciones de las Asambleas:

12.1 Discutir, aprobar, modificar o rechazar el balance general y los estados financieros de la gestión anterior;

12.2 Aprobar y distribuir utilidades;

- 12.3 Nombrar y remover a los gerentes o administradores;
- 12.4 Constituir el directorio o consejo de administración y nombrar a los miembros del órgano de fiscalización de la sociedad (este numeral está sujeto a que los socios acuerden constituir este tipo de órganos de administración y fiscalización);
- 12.5 Aprobar los reglamentos de la sociedad;
- 12.6 Autorizar todo aumento o reducción de capital social, prórroga, cesión de cuotas de capital y admisión de nuevos socios;
- 12.7 Modificar la escritura constitutiva;
- 12.8 Decidir acerca de la disolución y liquidación de la sociedad, retiro de socios, nombramiento y remoción de liquidadores;
- 12.9 Cualquier otro tema de interés de la sociedad, consignado en el orden del día.

Los socios impedidos de asistir a las asambleas podrán hacerse representar por otros socios o por terceros, mediante carta o poder notarial, debidamente acreditada en forma previa a la reunión. (Es conveniente que la sociedad determine la modalidad que utilizará para que los socios se hagan representar por otros socios o terceros).

DÉCIMA TERCERA. (DE LAS ACTAS)

Las actas estarán a cargo del Gerente General, que será responsable de su existencia y de la exactitud de sus datos.

Se llevará un libro de actas donde constará un extracto de las deliberaciones y se consignarán las resoluciones adoptadas tanto en Asamblea Ordinaria y Extraordinaria de Socios. Las actas serán firmadas por todos los socios.

DÉCIMA CUARTA. (DEL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS)

Al cierre del ejercicio económico de cada gestión se elaborará un Balance General y los Estados Financieros con su respectivo detalle, debiendo todos ellos ser considerados por la Asamblea Ordinaria. De las utilidades anuales que existiesen después de haberse deducido la reserva por leyes especiales y sociales y las sumas necesarias para cubrir los impuestos, se destinará el cinco (5) por ciento para constituir la reserva legal, el saldo restante será destinado a los objetivos señalados por la asamblea, quedando

expresamente establecido que toda participación de utilidades como toda imputación de pérdidas será distribuida entre los socios necesariamente en proporción al capital que hubiesen aportado.

DÉCIMA QUINTA. (DEL CONTROL)

Los socios tienen derecho a examinar en cualquier tiempo la contabilidad de los libros de la sociedad. Están obligados a guardar en reserva los datos que obtengan de los mismos. (Los socios podrán incorporar un órgano de control de la sociedad si así lo creen conveniente. En ese caso, deben regirse por las normas de la sindicatura dispuestas para las sociedades anónimas).

DÉCIMA SEXTA. (DE LA DURACIÓN)

La sociedad tendrá una duración de cinco años computables a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Comercio, transcurridos los cuales se procederá a su disolución y liquidación, si antes no se hubiese acordado y registrado la prórroga al amparo de los artículos 378 numeral 2) y 379 del Código de Comercio.

DÉCIMA SÉPTIMA. (FACULTAD DE EMISIÓN DE BONOS)

17.1 La sociedad queda facultada a emitir bonos o debentures por resolución expresa de la Asamblea Extraordinaria de Socios y previo cumplimiento de las disposiciones legales que rigen su emisión.

17.2 La propia Asamblea de Socios que autorice la emisión de los títulos obligacionales o de crédito, determinará el monto, plazo, interés, garantías y demás condiciones de la emisión, así como las condiciones de rescate y amortización, todo en el marco de las normas comerciales, bursátiles y regulatorias que rijan estos actos.

17.3 Los bonos o debentures que emita la sociedad, podrán ser colocados directamente o por medio de una entidad intermediaria del Mercado de Valores, con la que se acordarán las condiciones respectivas.

Asimismo, la Asamblea General de Socios podrá autorizar la colocación de bonos o debentures en el mercado bursátil o extra bursátil, nacional o extranjero, correspondiendo a la Asamblea Extraordinaria de Socios autorizar la contratación de un

agente de bolsa encargado de la operación y de los intermediarios que sean requeridos por disposiciones legales específicas.

DÉCIMO OCTAVA. (DE LA DISOLUCIÓN)

La sociedad podrá disolverse por las siguientes causas:

18.1 Por acuerdo de socios, cuyos votos representen dos terceras partes (2/3) del capital social.

18.2 Por vencimiento del término estipulado, salvo prórroga o renovación aprobada por unanimidad.

18.3 Por pérdida de más del cincuenta por ciento (50%) del capital social y reservas, salvo reintegro o aumento aprobado por socios cuyos votos representen dos terceras partes (2/3) del capital social.

18.4 Por quiebra declarada judicialmente, exceptuando la suscripción de un acuerdo de reestructuración.

18.5 Por fusión con otra u otras sociedades.

18.6 Por reducirse el número de socios a uno sólo y que en el término de tres (3) meses de producirse esa situación, no se incorporen nuevos socios a la sociedad.

DÉCIMA NOVENA. (LIQUIDACIÓN)

De operarse o decidirse la disolución de la sociedad, la Asamblea Extraordinaria designará un Liquidador o una Comisión Liquidadora que podrá estar integrada por varios liquidadores, socios o no, y fijará su remuneración.

Sus funciones son las de celebrar los actos necesarios con el objeto de realizar el activo y cancelar el pasivo, así como disponer de los bienes sociales con plenas facultades, cubrir las obligaciones y distribuir el patrimonio que resultase entre los socios en proporción a sus respectivas cuotas de capital.

Adicionalmente, se acuerda que:

19.1 Tanto la designación como la eventual remoción del Liquidador o de la Comisión Liquidadora se hará por simple mayoría de votos en Asamblea Extraordinaria a la que

concurran socios que represente por lo menos la mitad del capital social. (Puede determinarse una representación mayor de conformidad a lo establecido por el artículo 207 del Código de Comercio).

19.2 El liquidador o la Comisión Liquidadora asumirá la representación de la sociedad con plenitud de facultades.

19.3 El liquidador o la Comisión Liquidadora deberá informar por escrito y mensualmente a los socios, acerca del proceso de la liquidación.

19.4 Una vez cubiertas todas las obligaciones de la sociedad, el remanente será distribuido por el o los liquidadores a prorrata entre los socios, de acuerdo a las cuotas de capital que posean.

19.5 La sociedad en fase de liquidación, mantendrá su personalidad jurídica para ese fin.

VIGÉSIMA. (CONCILIACIÓN 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. 1770 de 10 de marzo de 1997 (Ley de Arbitraje y Conciliación).

VIGÉSIMA PRIMERA. (ACEPTACIÓN)

Los socios 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)

(Firma y sello de abogado)

(Firma de los socios)

Nota: El modelo que precede fue extractado de la "GUÍA DE TRÁMITE PARA INSCRIBIR UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - SRL" de la página <http://www.fundempresa.org.bo/>

ANEXO 20

OBLIGACIONES FISCALES

Alcaldía municipal:

- Solicitud.
- Formulario para la inspección (declarada jurada).
- Fotocopia de cédula de identidad del propietario y/o responsable legal (actualizado).
- Fotocopia del NIT (certificado de inscripción).
- Fotocopia del balance de apertura, debidamente firmado por el propietario y contador profesional.
- Testimonio de constitución de sociedad (personas jurídicas).
- Registro en fundempresa (empresas unipersonales y jurídicas).
- Fotocopia del poder notariado, para el responsable legal (personas jurídicas).

Servicio de impuestos nacionales:

- Solicitud.
- Testimonio y/o escritura de la constitución de la sociedad (fotocopia y original).
- Poder que acredite al representante legal o apoderado (original y fotocopia).
- Cédula de identidad vigente del representante legal o Apoderado (original o fotocopia).
- Factura o prefactura de luz del último mes del domicilio fiscal y del domicilio particular del representante legal (original y fotocopia).

Fundempresa:

- Balance de apertura.
- Fotocopia del testimonio de escritura de constitución.
- Publicación en periódico.

- Fotocopia del testimonio del responsable legal, (si es extranjero acreditar su radicatura)
- Llenar formulario 001/02
- Fotocopia del padrón municipal o licencia de funcionamiento.
- Fotocopia del Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Fotocopia del carnet de identidad del responsable legal de la empresa.

Administradora de fondos de pensiones (AFPs):

- Se debe llenar el Formulario de Inscripción del Empleador, el mismo que adquiere la calidad de Declaración Jurada del Representante Legal o Máxima Autoridad Ejecutiva, quien libre y expresamente declara que son válidos los datos consignados en dicho Formulario al momento de su suscripción.
- Fotocopia simple del NIT (Número de Identificación Tributaria).
- Fotocopia simple Documento de Identidad del Representante Legal.
- Fotocopia del Testimonio de Poder del Representante Legal (si corresponde).

Ministerio de trabajo:

- Solicitud escrita al ministerio de trabajo.
- Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Planilla de sueldos y salarios de los trabajadores.
- Croquis del establecimiento, la zona de ubicación y el punto de referencia.
- Un archivador palanca.
- Un libro de asistencia.
- Un libro de accidentes.
- Kardex nacional de empresas.
- Planilla de resumen y el formulario de accidentes de trabajo.
- Contratos de trabajo, un original y dos copias.
- Fotocopia de reglamento interno.
- Inscripción.

- Fotocopia del balance de la última gestión.
- Licencia de funcionamiento.
- Formulario de afiliación en la Caja Nacional de Salud (CNS).
- Incluir planillas si cuenta con trabajadores extranjeros.
- Formulario de afiliación a la AFPs.

Caja nacional de salud:

- Form. AVC-01 (Vacio).
- Form. AVC-02 (Vacio).
- Form. RCI-1A (Vacio).
- Solicitud dirigida al JEFE DEPTO.NAL. AFILIACION.
- Fotocopia C:I: del responsable o Representantes Legal.
- Fotocopia NIT.
- Balance de Apertura aprobado y firmado por el SERVICIO NACIONAL DE IMPUESTOS INTERNOS (fotocopia).
- Planilla de haberes original y tres copias (sellado y firmado).
- Nómina del personal con fecha de nacimiento.
- Croquis de ubicación de la Empresa.
- Examen Pre-Ocupacional (100.- Bs. Por trabajador) se debe efectuar el depósito en la ventanilla 4 (división de tesorería).

Registro en SENASAG:

- Carta de solicitud con el nombre de la empresa.
- Zona de almacenes.
- Salas de proceso o envasado.
- Tipo de producto que procesará.
- Lista de nombres y marcas de los producto que procesa.
- Condiciones de conservación y almacenes.
- Datos sobre el tipo y material.

- Envasado.
- Periodo de vida útil del producto (en condiciones normales y de almacenamiento).
- Sistema de identificación de lotes y el nivel de comercialización (local, nacional e internación).
- Fotocopia del NIT.
- Formulario de solicitud UIA-REG-FORM-001, el formulario de relación de ingredientes, aditivos a utilizar.
- Formulario de solicitud de aprobación de etiqueta y la declaración jurada para la etiqueta.
- En caso de procesamiento de lácteos y fraccionadoras, se requiere el flujograma de proceso.
- Asimismo, es requisito presentar el certificado de registro en origen del producto a importar, o un certificado sanitario emitido por la autoridad sanitaria oficial del país de origen, si se importan mercancías.
- Para la infraestructura es imprescindible el croquis de distribución y ubicación de la planta al manifiesto o ficha de licencia ambiental, la memoria descriptiva de trata de aguas, el certificado de registro sanitario del proveedor de los bienes y/o análisis de manufacturas a ser envasados o fraccionados.
- Finalmente un depósito bancario según categoría acompañado de tres fotocopias del Banco Unión.

Cámara de comercio:

- Balance de apertura sellado por el colegio de contadores y/o auditores con solvencia profesional, original o fotocopia legalizada.
- Testimonio de constitución original o fotocopia legalizada.
- Publicación del resumen del testimonio de constituciones.
- Testimonio de poder del representante legal, original o fotocopia legalizada.
- Formulario del registro 0020/02.

ANEXO 21

Evolución del salario en los últimos 14 años

El salario mínimo nacional se incrementó de forma constante a partir de 2006. En promedio, el alza salarial superó cada año el índice inflacionario.



**CUADRO 1
INCREMENTO SALARIAL E INFLACIÓN
AÑOS 2008 - 2012**

AÑOS	Incremento salarial	Inflación año base 2007	Inflación año base 1991	Pérdida o ganancia
	Porcentaje			
2008	12.0	11.3	23.5	(11.4)
2009	5.0	0.3	3.4	1.6
2010	12.0	7.2	15.3	(3.3)
2011	10.0	6.9	20.8	(10.8)
2012	8.0	4.5	10.7	(2.7)
TOTAL	62.1	46.1	89.7	(27.6)
Pérdida de poder adquisitivo				27.6

FUENTE: elaboración propia en base a datos del INE.

INCREMENTO AL SALARIO MÍNIMO NACIONAL E INFLACIÓN

AÑO	Bs.-	%	INFLACION
2008	577,5	10	11,3
2009	647	12	0,3
2010	679,5	5	7,2
2011	815,4	20	6,9
2012	1000	22,6	4,5
2013	1200	20	4,8
TOTAL	819,9	14,93	5,83

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del INE y Ministerio de Trabajo

COOPERATIVAS

J. NAZARENO		11,85	15,16	17,39	13,46		6,17		6,78	13,24		
SAN MARTIN		15,03	17,71	19,17	14,17			13,81	5,81			
FATIMA		20,75	17,16	20,04								
LA MERCED		13,80	16,02	21,31	14,32							
SAN PEDRO				14,93	12,68							
LOYOLA			17,79	18,39	10,36							
CAT. TARIJA				16,58								
SAN ANTONIO			14,87	13,34								
PIO X			20,31	20,65	13,24							
INCAHUASSI			12,22	15,90								
QUILLACOLLO			18,31	20,23								
S.J. PUNATA		12,46	12,67	14,37								
TRINIDAD			26,82	28,70								
COMARAPA			16,89	16,81	18,81							
SAN ROQUE			13,95	17,08								
SAN MATEO			17,74	23,87								
CHOROLQUE			16,67	13,20	9,95				10,47			
M. F. GAINZA			15,19	19,55	12,80							
MADRE Y MAESTRA			18,90	18,71								
E. G. CHACO			25,73	23,90	14,37							
CAT. POTOSI			11,90	13,06	7,23							
ASUNCION			15,92	15,12	9,92							
S. J. BERMEJO			16,62	16,26	11,02							
MAG. RURAL			17,47	17,58								
SAN JOAQUIN			15,52	14,81	11,30							
SC BORROMEO			15,18	15,63								

ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS

BANCO SOLIDARIO		19,20	20,67	24,54	12,45		10,49	14,12				
BANCO LOS ANDES		16,26	17,95	11,09	12,18			4,33	5,90	14,46		
BANCO FIE		14,07	21,14	20,47	12,00		8,87	12,15	9,38	8,84		

BANCO FORTALEZA		11,52	19,90	12,34	7,60								
FASSIL FFP	5,66	9,01	26,29	32,10	8,22								
COMUNIDAD FFP		10,75	18,64	18,88	12,54		10,04	10,88					
ECO FUTURO FFP		12,63	22,25	25,38	14,90		18,89	19,70					
PRODEM FFP		17,13	22,83	21,16	9,68		25,34						

TASAS DE INTERES DE REFERENCIA VIGENTE Del 19/09/13 al 25/09/2013			
MN	MVDOL	UFV	ME
1,79	0,01	0,00	0,10

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

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA																					
<u>INFORMACION SOBRE EL INTERES QUE PERCIBEN LOS AHORRISTAS POR SUS DEPÓSITOS</u>																					
Tasas pasivas pactadas la semana finalizada el 15 de septiembre de 2013																					
(En porcentajes)																					
Entidades	MONEDA NACIONAL										MONEDA EXTRANJERA								UFV	MVDOL	
	Caja de Ahorro	DEPOSITOS A PLAZO FIJO (DIAS)									Caja de Ahorro	DEPOSITOS A PLAZO FIJO (DIAS)								Promedio	Promedio
		30	60	90	180	360	720	1080	Mayor	30		60	90	180	360	720	1080	Mayor			
BANCOS COMERCIALES																					
NACIONAL DE BOLIVIA	1,86	0,10	0,11	0,19	0,81	0,89	2,32		2,78	0,01	0,01	0,01	0,07	0,10	0,14	0,11					
MERCANTIL SCZ	0,38	0,05	0,05		0,15	1,82	2,49	3,84	3,08	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	2,64	0,03					
CREDITO DE BOLIVIA	0,37	0,01	0,02	0,03	0,05	0,08	2,34		2,70	0,00	0,01										
BISA	0,24	0,01	0,10	0,20	0,25	0,45	0,80			0,01	0,01	0,01	0,04	0,07	0,09						
UNION	0,2	0,05	0,0		0,50	0,50	1,75			0,0	0,0	0,0			0,1		0,18				

ECONOMICO	0,01	0,03	1,75	1,06					2,84	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02			
GANADERO	0,05	0,05	0,55	1,20						0,01	0,01	0,01		0,20	0,55				
ARGENTINA	0,73											0,15							
DO BRASIL																			
Máxima	2,60	0,10	0,35	0,20	1,75	1,82	2,49	3,84	3,08	0,01	0,01	0,15	0,07	0,20	2,64	0,11	0,18		
Mínima	0,01	0,01	0,02	0,03	0,05	0,08	0,80	3,84	2,70	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,18	
MUTUALES																			
LA PRIMERA	0,01		1,51	2,31	2,60	3,00				0,01	0,01	0,02	0,05	0,05	0,10	0,20		0,30	
LA PAZ	0,70	2,53	3,44	3,71	4,00	4,30				0,02	0,02	0,05	0,05	0,14	0,30	0,42			
PROMOTORA	0,50		1,21	2,26	3,49	4,74	5,86	6,70		0,80	0,25			1,51	2,32	2,74	3,52		
EL PROGRESO	1,21		1,51	1,71						0,10	0,10								
LA PLATA	0,50			2,01		3,35					0,10		0,50	0,90		2,40			
POTOSI	0,49		1,00	1,51	3,66	2,74				0,01	0,01								
PAITITI				3,03	4,07														
PANDO	3,53																		
Máxima	3,53	1,21	2,53	3,44	3,71	4,07	4,74	5,86	6,70	0,80	0,25	0,05	0,50	1,51	2,32	2,74	3,52	0,30	
Mínima	0,17	0,01	2,53	1,00	1,51	2,60	2,74	5,86	6,70	0,01	0,01	0,02	0,05	0,05	0,10	0,20	3,52	0,30	
COOPERATIVAS																			
J. NAZARENO	0,4	0,55	0,5	2,02	2,29	3,31	3,67	4,41		0,5	0,2	0,2	0,8	1,0	1,5	2,0	2,96		

SAN MARTIN	0,1 0	0,80	5	1,90	2,59	3,95	4,96		6,64	0,1 0	0,5 0	0,7 0	0	5	0	0	0	0	4,26
FATIMA	1,0 0	1,00		2,34	3,14	3,91		4,07		0,8 0	0,8 0		2,0 4	5	2,2 8	3,2 6	3,2 3		4,59
LA MERCED	0,1 0	0,30		2,02	3,53	4,46	4,72		6,55	0,1 0	0,3 0		1,0 0			2,5 0	2,7 8		
SAN PEDRO	0,8 0	0,80		1,51							0,8 0		1,5 1	5	1,8 1	2,5 3	3,0 4	4,07	
LOYOLA	1,0 0	0,75			2,53		4,21	5,12		0,4 0	0,5 0		1,0 0				2,0 2		
CAT. TARIJA	1,7 4	0,30		2,12	3,25	3,82				0,1 0	0,1 0				2,0 2	3,0 4	3,5 6		
SAN ANTONIO	2,6 5	0,25		3,04	4,59	4,85	5,12	7,23		0,2 0	0,1 0	0,2 5	0,5 0				1,2 1		
PIO X	1,0 0	0,75		3,56	4,07	5,12	5,68	7,23		0,0 5	0,1 5						2,6 4		
INCAHUASSI	1,5 1	0,10		2,78	4,07		5,48	7,23		0,1 0	0,1 0		0,2 5	5	0,5 0	0,7 5	1,7 6		
QUILLACOLLO	0,3 0	0,30		3,56	4,07		5,19	5,64		0,1 0	0,1 5								
S.J. PUNATA	0,8 7	0,85			2,26	3,17	3,87		5,12	0,0 5	0,0 5				0,5 5	0,7 0	1,0 0		
TRINIDAD	0,8 2			2,02															
COMARAPA	0,0 5	0,50	0,5 0	2,02		4,54	6,14	6,70	8,30	0,0 5	0,0 5				0,5 0				
SAN ROQUE	1,0 0	0,70		2,02		6,17	5,09			1,0 0	0,7 0		1,5 1	5	2,3 2		3,3 6		
SAN MATEO	0,4 0	0,50			2,52	4,07	6,14		7,74	0,0 5	0,0 7								
CHOROLQUE	1,0 0	0,50		1,00	2,01	4,13	5,49	7,64	7,73		0,1 0					2,5 0			
M. F. GAINZA	1,5 1	0,20		1,81	2,62	4,07					0,1 0		0,9 0	5	1,0 0	1,4 0		3,76	
MADRE Y MAESTRA	2,1	0,50		3,55	4,55	6,02				0,2	0,2				1,5		3,0		

E. G. CHACO	0,50	0,15	2,02	3,53	4,75					5,5	0,05			1		1			
CAT. POTOSI	1,21	0,50	1,76	2,01		3,02	4,77			0,50	0,20					1,24			
ASUNCION	0,70	0,20		3,53	5,00	5,83				0,10	0,01				1,00				
S. J. BERMEJO	0,10	0,28	1,51	2,31	4,28					0,30	0,10		1,31						5,64
MAG. RURAL	2,53		3,56	4,60	6,18	6,44													6,18
SAN JOAQUIN	1,80	1,76	4,07	4,85	5,64	6,32	7,76			0,25	0,25								4,59
SC BORROMEO	2,02	1,00	3,03	4,04	4,51	5,83					0,15		0,50	1,00					
Máxima	2,65	1,76	0,55	4,07	4,85	6,18	6,44	7,76	8,30	1,00	0,80	0,70	2,04	2,32	3,26	3,56	6,18	4,59	
Mínima	0,05	0,10	0,50	1,00	2,01	3,17	3,02	4,07	5,12	0,05	0,01	0,25	0,25	0,50	0,70	1,00	2,96	4,26	
ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS																			
BANCO SOLIDARIO	1,51	0,05	0,05	0,22	0,89	1,16	2,47	2,53	2,80	0,05	0,05	0,05		0,50	0,50	0,90			
BANCO LOS ANDES	1,26	0,30	0,30	0,75	1,15	1,55	2,45	2,47	2,73	0,08	0,05	0,05	0,15	0,16	0,30	0,75	0,99		
BANCO FIE	1,03		0,44	0,72	1,36	2,30	3,37	3,34	3,76	0,52					0,83	1,38			
BANCO FORTALEZA	0,19	0,10	0,50	0,70	2,01	2,19	3,10	3,45		0,10	0,10	0,10		1,00	0,92	1,13			
FASSIL FFP	1,57	1,00	1,14		2,01	2,68	2,75			0,09	0,10	0,10	0,98	0,70	1,64	2,02			
COMUNIDAD FFP	0,40	0,40				3,50				0,10	0,10			1,00	1,46			3,87	
ECO FUTURO FFP	0,76	0,05	0,10	0,60	0,80	2,00	2,20		3,48	0,06	0,03								
PRODEM FFP	0,74	0,10	0,30	0,50	0,98	1,46	2,00	2,93	2,85	0,10	0,05	0,10		0,20	0,42	0,70	1,38		

Máxima	1,5 7	1,00	1,1 4	0,75	2,01	3,50	3,37	3,45	3,76	0,5 2	0,1 0	0,1 0	0,9 8	1,0 0	1,6 4	2,0 2	1,38	3,87		
Mínima	0,1 9	0,05	0,0 5	0,22	0,80	1,16	2,00	2,47	2,73	0,0 5	0,0 3	0,0 5	0,1 5	0,1 6	0,3 0	0,7 0	0,99	3,87		

Tasas de interés de los valores de venta directa del BCB / Vigentes del 13/09/2013 al 19/09/2013

	MONEDA NACIONAL								UFV		
	BCB Directo					BCB Aniversario					
Plazo (en días)	56	91	112	182	364	273	364	182	364		
Tasa	n.d.	3,20	n.d.	3,60	4,00	4,50	5,00	n.d.	n.d.		

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

COOPERATIVAS

J. NAZARENO		13,99	15,03	17,33	12,37		8,00	7,18	11,31			
SAN MARTIN		13,93	17,82	20,65	13,29		13,38		14,67			
FATIMA		12,68	13,51	17,51	11,79							
LA MERCED			14,17	23,84	11,87							
SAN PEDRO			14,93	15,31				10,47				
LOYOLA			14,53	17,32	10,36							
CAT. TARIJA			19,56	18,12								
SAN ANTONIO			15,36	13,37	10,47			10,47				
PIO X			15,58	17,84	12,87							
INCAHUASSI			16,95	16,07	11,63					11,24		
QUILLACOLLO			15,53	21,22								
S.J. PUNATA			12,68	14,32								
TRINIDAD			27,39	28,70				21,94				
COMARAPA			17,45	19,48								
SAN ROQUE			17,52	14,45	13,24							
SAN MATEO			20,26	21,34	12,96							
CHOROLQUE		8,24	14,98	13,88	12,68							
M. F. GAINZA			17,79	19,94	12,68							
MADRE Y MAESTRA			19,57	18,37					17,81			
E. G. CHACO			17,56	24,87	14,37							
CAT. POTOSI			18,39	13,01	7,23							
ASUNCION			17,81	15,58	9,92				13,33			
S. J. BERMEJO			17,45	16,46				16,81				
MAG. RURAL			18,24	14,99	12,03							
SAN JOAQUIN			16,54	18,27								
SC BORROMEIO			15,77	15,33								

ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS

BANCO SOLIDARIO		11,22	20,52	23,36	13,47							
BANCO LOS ANDES		13,98	16,04	11,44	12,25			21,44				
BANCO FIE		10,09	19,39	19,75	9,54		10,53	13,24	14,66			

BANCO FORTALEZA		13,07	18,86	13,34	8,15							
FASSIL FFP	7,70	10,05	21,10	30,62	8,66							
COMUNIDAD FFP		12,68	17,29	17,87	11,35		10,97					
ECO FUTURO FFP		13,16	21,06	18,74	14,51		11,57	12,89	20,75			
PRODEM FFP		15,73	22,19	20,96	9,69							

TASAS DE INTERES DE REFERENCIA VIGENTE Del 10/10/13 al 16/10/2013			
MN	MVDOL	UFV	ME
2,13	0,01	0,00	0,14

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

BANCO CENTRAL DE BOLIVIA																					
INFORMACION SOBRE EL INTERES QUE PERCIBEN LOS AHORRISTAS POR SUS DEPÓSITOS																					
Tasas pasivas pactadas la semana finalizada el 06 de octubre de 2013																					
(En porcentajes)																					
Entidades	MONEDA NACIONAL										MONEDA EXTRANJERA								UFV	MVDOL	
	Caja de Ahorro	DEPOSITOS A PLAZO FIJO (DIAS)									Caja de Ahorro	DEPOSITOS A PLAZO FIJO (DIAS)								Promedio	Promedio
		30	60	90	180	360	720	1080	Mayor	30		60	90	180	360	720	1080	Mayor			
BANCOS COMERCIALES																					
NACIONAL DE BOLIVIA	1,37	0,10	0,10	0,18	0,21	0,47	2,29	1,29		0,01	0,01	0,01	0,07	0,07	0,08	0,21					
MERCANTIL SCZ	1,15	0,05	0,05		0,15	2,92	2,29	3,84	3,84	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,02	0,46	2,11	0,01	0,01	
CREDITO DE BOLIVIA	0,20	0,01	0,02	0,03		0,08	1,50	1,98		0,00	0,01	0,02		0,05	0,08				0,01		
BISA	0,38	0,01	0,10	0,20	0,25	0,37	0,80			0,01	0,01	0,01	0,04	0,07	0,09	0,15					
UNION	0,20	0,05	0,00	0,10		1,25		1,98		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10		1,69				

ECONOMICO	0,0 1	0,01	0,0 1	0,20	0,59	0,80			2,92	0,0 1	0,0 1	0,0 1	4	8	2		0,01			
GANADERO	1,8 6	0,05	0,0 5		0,40	0,75				0,0 1	0,0 1	0,0 1	0,2 0	0,7 0	0,7 0		1,49			
ARGENTINA										0,0 5										
DO BRASIL																				
Máxima	1,8 6	0,10	0,1 0	0,20	0,59	0,80	2,29	3,84	3,84	0,0 5	0,0 1	0,0 2	0,2 0	0,7 0	3,2 3	0,2 1	1,69	2,11	0,01	0,01
Mínima	0,0 1	0,01	0,0 1	0,03	0,15	0,08	0,80	1,29	2,92	0,0 0	0,0 1	0,0 1	0,0 1	0,0 1	0,0 1	0,0 2	0,01	2,11	0,01	0,01
MUTUALES																				
LA PRIMERA	1,6 0	0,01		1,51	2,31	2,60	3,34			0,0 1	0,0 1	0,0 2	0,0 5	0,0 5	0,1 0	0,2 5				
LA PAZ	1,3 1	0,70	2,5 3	3,44	3,69	4,00	4,30	4,22		0,0 2	0,0 2	0,0 5	0,0 5	0,1 5	0,3 0	0,3 6			0,01	
PROMOTORA	3,0 4	0,50			2,26		4,91		5,79	0,8 0	0,2 5			1,3 9	2,4 0	3,1 0				
EL PROGRESO	1,2 1	1,19		1,51	1,71	2,22				0,1 0	0,1 0		0,3 5							
LA PLATA	0,5 0	0,50		1,00	2,01		3,30			0,2 0	0,1 0		0,5 0	0,9 0	1,3 1	2,2 2				
POTOSI	0,6 4	0,49		1,51	1,58		2,79				0,0 1				0,0 6					
PAITITI	1,5 1	1,11							7,23											
PANDO								5,83	6,37											
Máxima	3,0 4	1,19	2,5 3	3,44	3,69	4,00	4,91	5,83	7,23	0,8 0	0,2 5	0,0 5	0,5 0	1,3 9	2,4 0	3,1 0			0,01	
Mínima	0,5 0	0,01	2,5 3	1,00	1,58	2,22	2,79	4,22	5,79	0,0 1	0,0 1	0,0 2	0,0 5	0,0 5	0,0 6	0,2 5			0,01	
COOPERATIVAS																				
J. NAZARENO	0,3 4	0,55	0,6 8	2,02	2,48	3,06	3,60			0,4 3	0,2 5	0,3 3	0,8 0	1,0 9	1,5 0	2,0 1			4,57	
SAN MARTIN	0,1	0,80		1,99	2,94	4,64	5,15		6,81	0,1	0,5		1,3	1,8	2,8	3,4			4,66	

FATIMA	1,00	2,02	3,02	3,91	4,40		0,80	0,80	1,50	2,00	3,10	3,50	4,07	5,12
LA MERCED	0,30		3,53	4,47	4,50	7,07	0,10	0,30	1,00	2,00	2,50	2,70		5,33
SAN PEDRO	0,80						0,80	0,80			2,50			
LOYOLA	0,75	2,02	2,53		3,82		0,40	0,50		1,20		2,00		
CAT. TARIJA	0,30	2,12	3,25	3,82	4,85		0,45	0,10	0,90	2,00		3,10		
SAN ANTONIO	0,25	2,02	3,04	4,59	4,85	5,12	7,23	0,20	0,10	0,50	0,80	1,00	1,20	
PIO X	0,75	3,85	4,07	5,12	5,64			0,05	0,15		1,50		2,20	
INCAHUASSI	0,10	2,78	4,07	4,70	5,69	6,96				0,30	0,75	1,20		3,04
QUILLACOLLO	0,30	3,56	4,07	4,59	5,41	5,64		0,15	0,75					
S.J. PUNATA	0,85	1,00	1,26	2,26	3,56	3,86		0,05	0,05		0,90			
TRINIDAD				3,56			9,38							
COMARAPA	0,50	2,02	3,02	4,51	6,00		0,05	0,05			1,50			
SAN ROQUE	0,70			6,17	5,43			1,00	0,70	1,50		3,30		
SAN MATEO	0,50	2,02	2,53	4,07	6,17	7,76		0,05	0,07		0,15			
CHOROLQUE	0,50		2,01	4,10	7,04	8,15	8,35		0,10			2,50		
M. F. GAINZA	0,20	1,81	2,62	4,04	4,45	6,12				1,00	1,40			
MADRE Y MAESTRA	0,50	3,55	4,55	6,09	7,01			0,15	0,15	1,00				
E. G. CHACO	0,15	2,02	3,53	4,63				0,00						

CAT. POTOSI	0 1,2 1	0,50		1,76	2,01		3,00	5,09		0,5 0	0,2 0								
ASUNCION	0,7 0	0,20			3,53	5,00	5,83				0,0 1								
S. J. BERMEJO	0,6 0	0,30		1,51	2,31	4,50					0,1 0	1,3 1	1,5 1	3,0 0			5,64		
MAG. RURAL	2,5 3			3,56	4,60	6,18	7,24	8,32				3,0 4					6,18		
SAN JOAQUIN	1,8 5	1,76		4,07	4,85	5,64	5,90		0,2 5	0,2 5		1,2 6							
SC BORROMEO	1,9 9	1,00		4,04	4,51	5,83	6,70						0,5 0						
Máxima	2,6 6	1,76	2,0 2	4,07	4,85	6,18	7,24	8,32	9,38	1,0 0	0,8 0	0,3 3	3,0 4	2,0 2	3,1 3	3,5 2	6,18	5,33	
Mínima	0,0 5	0,10	0,6 8	1,26	2,01	3,06	3,00	4,40	6,81	0,0 5	0,0 1	0,3 3	0,5 0	0,3 0	0,1 5	1,2 1	4,07	3,04	
ENTIDADES ESPECIALIZADAS EN MICROFINANZAS																			
BANCO SOLIDARIO	1,5 1	0,03	0,0 5	0,24	0,89	3,71	2,54	3,30	3,40	0,0 5	0,0 5	0,0 5		0,5 0	0,5 0	1,1 4	1,24		
BANCO LOS ANDES	1,4 4	0,30	0,3 0	0,80	1,28	1,55	2,21	2,45	3,06	0,0 8	0,0 5	0,0 5		0,2 0	0,3 0	0,7 5			
BANCO FIE	1,0 3		0,4 1	0,71	1,62	2,23	3,25	3,34	2,99	0,4 0		0,1 1			0,9 2	1,3 0		2,63	
BANCO FORTALEZA	0,4 5	0,23	0,5 0	1,24	1,21	2,34	3,14	3,27	3,25	0,1 0	0,1 0								
FASSIL FFP	1,6 1	1,00	1,0 0	1,51	2,26	4,00			4,90	0,5 1	0,1 0	0,1 0			1,0 0		2,06		
COMUNIDAD FFP	0,4 0	0,40			1,81	3,10				0,1 0	0,1 0				1,0 0	1,7 9			
ECO FUTURO FFP	1,0 1	0,05	0,1 0	0,60	0,80	2,00	2,26		3,01	0,0 5	0,0 3			0,2 5					
PRODEM FFP	0,7 4	0,10	0,3 0	0,50	0,84	1,52	2,00	2,76	3,10	0,1 0	0,0 5	0,1 0		0,2 2	0,4 6	0,7 0			
Máxima	1,6 1	1,00	1,0 0	1,51	2,26	4,00	3,25	3,34	4,90	0,5 1	0,1 0	0,1 1		0,5 0	1,0 0	1,7 9	2,06	2,63	

Mínima	0,4 0	0,03	0,0 5	0,24	0,80	1,52	2,00	2,45	2,99	0,0 5	0,0 3	0,0 5		0,2 0	0,3 0	0,7 0	1,24	2,63		
--------	----------	------	----------	------	------	------	------	------	------	----------	----------	----------	--	----------	----------	----------	------	------	--	--

Tasas de interés de los valores de venta directa del BCB / Vigentes del 04/10/2013 al 10/10/2013

	MONEDA NACIONAL								UFV	
	BCB Directo					BCB Aniversario				
Plazo (en días)	56	91	112	182	364	273	364	182	364	
Tasa	n.d.	3,20	n.d.	3,60	4,00	4,50	5,00	n.d.	n.d.	

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

ANEXO 24

El viceministro de Desarrollo Rural y Agropecuario, Víctor Hugo Vásquez, reconoció que los precios de algunas frutas y legumbres subieron hasta en un 12% debido a diferentes causas, entre las que se destaca el tema del transporte, además del retraso de la época de cosecha y otros.

“Los únicos que han bajado son la vainita, zanahoria, arveja y azúcar (mientras que) los productos que están subiendo en este momento: el maíz, el choclo –no es su época–, la papaya, la toronja, plátano, mandarina, ya sea en Chapare y otras regiones ya ha pasado la cosecha, pero además por la presencia de los ríos siempre baja de cantidad la producción”, afirmó Vásquez en conferencia de prensa. La autoridad señaló que son 81 productos cuyos precios hace seguimiento ese Despacho de Estado y que a la fecha, en relación al 29 de mayo, se registra que un 12% de éstos ha subido en su precio, un 6% tiende a la baja y un 82% se halla estable.

“Hay dos explicaciones, una es la época de cosecha, en el caso de la zanahoria entre los meses de febrero, marzo, abril y mayo, casi en su mayoría nos abastecemos de la producción de Oruro, del distrito Zaire, pero a partir de estos meses ya entra la zanahoria que se cosecha en el valle cochabambino. Entonces hay una ruptura en este sentido, por eso sube”, explicó la autoridad.

Otra de las razones argüidas es el tema de los fenómenos climáticos que se expresó en la presencia de lluvias, como en el valle, donde cayó nevada y provocó que el tránsito carretero se vea perjudicado, lo que implica un retraso en el arribo de los alimentos a los centros de comercialización. “Estamos hablando de la harina, del arroz en algunos sectores que tiene que ver estos dos productos fundamentalmente con el tema de transporte, de caminos”, señaló Vásquez. /ANF

Información publicada en el diario de circulación nacional “el mundo”

20 de octubre del 2013

ANEXO 25

HILTON HEREDIA GARCÍA - hheredia@eldeber.com.bo

Pese a que el Gobierno instruyó al Banco Central de Bolivia (BCB) a adoptar las medidas que sean necesarias para controlar la inflación y que también admite que superará el 4,8% que se había previsto inicialmente para 2013, los economistas alertan que la inflación puede superar el 7% debido a la excesiva liquidez, que llega a Bs 32.428 millones.

A ello se agrega que los últimos tres meses del año son de mayor dinamismo, por la época navideña, el pago de aguinaldo, etc.

El análisis fue efectuado por los economistas Armando Méndez, Carlos Schlink, Teófilo Caballero, José Luis Parada, Waldo López y Wilboor Brun.

En enero de 2013, la liquidez en Bolivia llegó a Bs 31.825 millones, a fines de agosto fue de Bs 31.958 millones. La primera semana de septiembre siguió el repunte de la emisión monetaria del BCB que alcanzó los Bs 32.391 millones.

Hace una década, la emisión monetaria bordeaba los Bs 3.000 millones y hoy se ha multiplicado casi 11 veces.

Aquí, según los expertos, no se incluye el movimiento económico que supuestamente deja el narcotráfico.

En criterio del economista del Centro de Estudios Públicos (Pópuli), Wilboor Brun, se trata de un fenómeno estrictamente monetario y el control de la inflación es una tarea exclusiva del BCB.

Caballero sugiere como solución dejar a los hombres de campo producir; incentivar la producción dando certidumbre jurídica y destrabando las exportaciones de excedentes para incentivar a los privados.

Críticas al INE

El expresidente del BCB Armando Méndez dice que el problema está en que hay precios de productos alimenticios que se expanden a un ritmo acelerado, lejos del índice que publica el INE.

Para el economista, Carlos Schlink el Gobierno volverá a activar las operaciones de mercado abierto (contratación de deuda de corto plazo y tasa de interés alta). Considera que hay una inflación maquillada, pues lo real sería que a diciembre llegue a 15%.

Alza de precios

La cebolla en hoja subió ayer de Bs 3,50 a 4, la lechuga de Bs 2 a 3 y el tomate de Bs 10 a 11. El Ministerio de Economía no respondió

Cifras

120 Millones de dólares

Fue la oferta en el bolsín del BCB el lunes, pero la demanda apenas llegó a \$us 200.000

4,8%

INFLACIÓN ESTIMADA DEL GOBIERNO

Es lo que preveía el Ejecutivo hasta fin de año. Los expertos dicen que será superior al 7%.