

En Cochabamba

VOX TERRA APLICARÁ ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN PARA MYPES

Con el objetivo de promocionar el Programa de Apoyo al Sector Agropecuario y de Producción (ASAP), Vox Terra diseñará una estrategia de comunicación destinada a informar y motivar a los micro, pequeños y medianos empresarios en el uso de servicios integrales para lograr su desarrollo.

Uno de los elementos innovadores que planteará dicha estrategia es la incorporación de Tecnologías de Información y Comunicación (TICs), que se constituyen en una de las herramientas más importantes para el posicionamiento, concreción de negocios, búsqueda de mercados y sobre todo para el fortalecimiento del sector productivo en todos sus niveles.

Entre las dificultades que atraviesan las micro y pequeñas empresas (MYPES) está el limitado acceso a la asistencia técnica y financiera, razón que ha llevado al programa ASAP a diseñar un modelo de desarrollo empresarial para este sector productivo que además posibilita alianzas con empresas medianas y grandes para concretar negocios.

La aplicación de dicho modelo ha logrado que 68 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) participen en la FEXPOCRUZ 2011 generando 812 mil Bolivianos (116.000 Dólares) en ventas; como resultado de la Rueda de Negocios se llegó a 6.552.000 Bolivianos (936.000 Dólares) en intenciones de negocios y a 700 mil Bolivianos (100.000 Dólares) en negocios consolidados de Micro y Pequeñas Empresas (MYPES).

Estas cifras logradas en la 36ª versión de la Feria de Santa Cruz que se realizó del 16 al 25 de septiembre responden al esfuerzo del ASAP finan-



José Durán Guillén
gerente de ASAP

ciado por la Embajada de Dinamarca (DANIDA) e impulsado por la Cámara Nacional de Industrias que ofrece Asistencia técnica y financiera para oportunidades de Negocio a Negocio (AfinaN).

El modelo de desarrollo planteado por ASAP a través del servicio AfinaN es integral, porque involucra asistencia financiera, incorpora la generación de oportunidades de negocios, posibilidades de alianzas

entre micro, pequeñas y medianas empresas y asistencia técnica especializada a las MYPES afiliadas a las Cámaras Departamentales de la Pequeña Industria y Artesanía (CADEPIAs) de Cochabamba y Santa Cruz.

Rol de las PYME en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio

“Apoyar el desarrollo de las PYMES en la región América Latina y el Caribe vía la Cooperación Internacional es una buena política de colaboración pues ofrece el potencial para contribuir al cumplimiento de la Meta N° 1 de los Objetivos del Milenio –reducción de la pobreza extrema. Igualmente puede ser un instrumento para ayudar a cerrar la brecha de desigualdad económica y social en la región”.

Esta afirmación está contenida en el estudio Tendencias y Oportunidades de la Cooperación Internacional para Apoyar el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina, publicado en el 2010 por



Pabellón CADEPIA EXPOCRUZ 2011

la Secretaría Permanente del SELA, donde se agrega que prácticamente no hay país en la región que no cuente con alguna institución pública y/o privada dedicada a apoyarlas.

Según un estudio del BID del 2005 las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) representan alrededor del 95% de las empresas de la región, generan más del 60% del empleo, participan con alrededor del 40% del PIB, contribuyen a las articulaciones productivas y a la creación de valor agregado.

Problemática de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)



Pabellón AFINAN EXPOCRUZ 2011

Sin embargo, el documento del SELA no incluye a las microempresas de Bolivia que estarían también contempladas entre las pequeñas y medianas, dadas sus características como el hecho de que una gran parte de ellas operan en la informalidad. Pocas se capacitan para mejorar sus operaciones. Su acceso al crédito es limitado debido a su informalidad, pobre capacidad administrativa y falta de garantías.

Otra limitación de las PYMES que señala el estudio del SELA es que cuando tienen acceso al financiamiento, su misma calificación de riesgo hace que el financiamiento se castigue con mayores tasas de interés y menores plazos de amortización.

El estudio agrega que las PYMES cuentan con poco o nulo acceso a la inversión de fondos de capital o de capital semilla. No cuentan con procesos de selección de recursos humanos que les permitan elegir al personal adecuado de acuerdo con las necesidades de la empresa.

Este sector productivo invierte poco en tecnología, y cuando lo hace, muchas veces adquieren equipos, maquinaria y software que no son la mejor alternativa para su tipo de operaciones. Cuando saben producir no saben vender, y les cuesta desarrollar estrategias de comercialización, puntualiza el documento.

La globalización, las tecnologías de la información y la economía del conocimiento, los procesos de integración económica intra y extra regional y los tratados de libre comercio y acuerdos comerciales les presentan retos que pocas saben cómo revolver.

Ante esta complicada situación el Programa ASAP CNI, se presenta como una alternativa para contribuir al desarrollo de las MYPES en los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz con acciones orientadas a impulsar y fortalecer este sector.

Los servicios brindados por el ASAP LCNI a través de AfinaN se constituyen además, en un incentivo para que las MYPES informales legalicen su situación y puedan acceder a los servicios de Ampliación de Mercado con la promoción de participación en Ferias, Ruedas de Negocio y la Promoción de Negocio a Negocio; Asistencia Financiera a través de Créditos Puente, Subsidio Directo o Crédito de la Banca Comercial y Asistencia Técnica Grupal en Gestión especializada.



Cifras del Programa ASAP

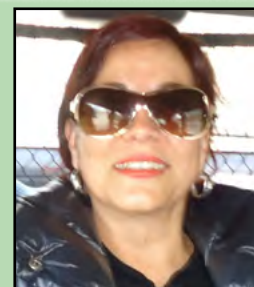
Gestión 2011

Entre marzo y octubre colocó alrededor de 112.500 dólares de su Fondo Rotatorio en créditos puente y capital de operaciones que beneficiaron a 50 micros y pequeñas empresas de Cochabamba y Santa Cruz.

Simultáneamente, mediante las CADEPIAs de Cochabamba y Santa Cruz, logró canalizar recursos financieros de la banca comercial por un valor aproximado a 150 mil dólares, en beneficio de una veintena de micro empresas que utilizaron los recursos para mejorar sus niveles de producción y comercialización.

NOTA
ESPECIAL

“DINERO MÓVIL”: innovación para PYME



Carolina Espinoza G.

En un panel virtual a través de la comunidad de Aprendizaje PYMESPRÁCTICAS del BID FOMIN, el experto Camilo Andrés Téllez brindó una muy rica y útil información acerca del denominado servicio de Dinero Móvil, que no es otra cosa que el uso de un teléfono celular con el fin de transferir, depositar o retirar fondos, pagar las cuentas y los servicios públicos. Este término se refiere también a la utilización de un dispositivo móvil para acceder en ciertos países a cuentas de ahorros, micro seguros o pagos de microcréditos. Estos servicios pueden o no estar enlazados a una cuenta bancaria.

El dinero móvil es una manera sostenible y escalable para ofrecer servicios financieros diversos a la población no bancarizada. Las instituciones financieras generalmente han sido incapaces de llegar a clientes de bajos ingresos, los gastos de establecimiento de las sucursales tradicionales en las zonas rurales son muy altos.

El dinero móvil es capaz de llegar a aquellos clientes que no pueden ser atendidos por los bancos tradicionales mediante el aprovechamiento de la infraestructura móvil existente

Las aplicaciones de dinero móvil se pueden acceder a través del teléfono celular: en el mundo hay más

de mil millones de clientes en mercados emergentes que ya tienen acceso a un teléfono celular, pero no tienen una cuenta bancaria oficial. Los clientes pueden realizar operaciones de ingreso y retiro de efectivo en el mismo lugar, ya que normalmente compran tiempo aire: (tarjetas pre-pago) las redes móviles de distribución son típicamente de 100 a 500 veces más grandes que el número de bancos y cajeros automáticos combinados en países de bajos ingresos.

En cuanto a canales de distribución, los usuarios móviles pueden ingresar y retirar dinero en efectivo en una red de agentes independientes, aprovechando las redes de distribución de tiempo en el aire.

Sin embargo, las barreras regulatorias siguen siendo un tema clave en varios mercados. Una reciente revisión del marco regulatorio de dinero móvil en 37 países emergentes encontró que ninguno de los mercados ofrece un entorno reglamentario totalmente propicio.

En Bolivia, las tres operadoras presentes como ETIGO, VIVA y ENTEL (estatal) se encuentran preparando la normativa y el marco regulatorio para la implementación del dinero móvil en el país, el mismo que se proyecta como una innovadora herramienta estratégica de apoyo a las PYME, dada la amplia cobertura de la telefonía celular que está beneficiando principalmente al área rural y su población.



Fotografía: <http://es.123rf.com>

Fuente: Oportunidades del Dinero Móvil en Latinoamérica
Camilo Andrés Téllez






girlffect.org

VOX TERRA COMIENZA EL

GIRL EFFECT

EL GIRL EFFECT ES EL ÚNICO POTENCIAL CON 600 MILLONES DE ADOLESCENTES PARA TERMINAR CON LA POBREZA PARA ELLAS MISMAS Y PARA TODO EL MUNDO.



LA REVOLUCIÓN SERÁ DIRIGIDA POR UNA NIÑA DE 12 AÑOS

1 VEAMOS ALGUNOS ID

2 EL ANALFABETISMO NO SE VE BIEN EN UN CURRÍCULUM...

3 Y EL EMBARAZO NO SE VE BIEN EN UNA NIÑA

4 EL ROSTRO DEL VIR CRECE COMO UN POCILLO

5 NO AYUDAR A UNO PARA TRABAJAR SERÍA MUY BONITO

6 EL BICHO YA ESTÁ EN EL COMBO PERO SI VA LA TUMBA NUNCA

7 UNO ABORRECIENTE ES UNA MUJER

8 LAS LETRAS DE UNO MECHO PARA SER CUMPIDAS

9 DEBEN ESTAR EN LAS ESTADÍSTICAS

10 TODOS PAREMOS ESTAR A BORDO Y ESTAMOS TODOS EN LA ESCALA



SI PUDIERAS

DAR ALGO A UNA NIÑA NADIE PODRÍA QUITARLE

VERDAD?

YOU START THE GIRL EFFECT 

CLIP

MUY PRONTO!

THE GIRL EFFECT STARTS HERE



comunicación para el desarrollo, medio ambiente y ecoturismo

Calle Los Lirios N° 2066. Alto Aranjuez.

Teléfono N° 591 4 4450468

Cochabamba - BOLIVIA

Mail: voxterra@voxterra.org

Web: www.voxterra.org