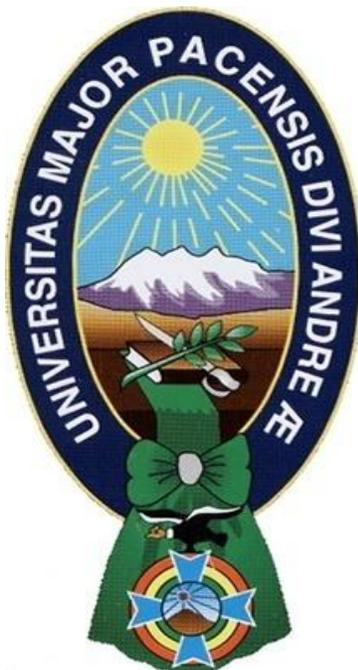


**Y UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS  
CARRERA DE ECONOMIA  
INSTITUTO DE INVESTIGACION ECONOMICA**



**MEMORIA LABORAL  
PETAENG**

**“LOS PRODUCTOS FINANCIEROS ESPECIALIZADOS”**

**POSTULANTE : ISELA SONIA CHAVEZ IRUSTA  
TUTORA : Lic. JAQUELINE CUENTAS PRIETO**

**LA PAZ – BOLIVIA**

**Junio de 2014**

*A mi querida hija Alexandra  
Por todo su cariño y paciencia.*

*Por su gran apoyo a Rommel  
a mi familia  
a mis amigas/os.*

*Agradecimientos especiales a*

*Licenciado Ticona  
licenciado Alberto Bonadona  
todos los docentes y administrativos  
que apoyaron el proceso del PETAENG.*

# INDICE

<b>CAPITULO I</b> .....	<b>7</b>
<b>SECCIÓN METODOLÓGICA</b> .....	<b>7</b>
<b>1.1. ANTECEDENTES</b> .....	<b>7</b>
<b>1.3. DELIMITACIÓN DEL TEMA</b> .....	<b>12</b>
1.3.1. Delimitación temporal.....	13
1.3.2. Delimitación espacial.....	13
<b>1.4. DELIMITACIÓN DE CATEGORÍAS Y VARIABLES</b> .....	<b>13</b>
1.4.1. Categoría económica .....	13
1.4.2. Variables económicas. ....	13
<b>1.5. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>13</b>
<b>1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>15</b>
<b>1.7. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS</b> .....	<b>15</b>
1.7.1. Objetivo general. ....	15
1.7.2. Objetivos específicos. ....	15
<b>1.8. METODOLOGÍA</b> .....	<b>15</b>
<b>1.9. MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO</b> .....	<b>16</b>
1.9.1. Cadena productiva .....	16
1.9.30. El Mercado de Dinero.....	25
1.9.31. Las Micro finanzas .....	27
<b>1.10. MARCO LEGAL</b> .....	<b>29</b>
<b>1.10.1. Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia</b> .....	<b>29</b>
<b>1.10.2 Ley 393 de servicios Financieros</b> .....	<b>28</b>
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>31</b>
<b>IDEPRO - POLITICA INSTITUCIONAL, MARCO NORMATIVO, PROCADENA: PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO</b> .....	<b>31</b>
<b>2.1. POLITICAS INSTITUCIONALES</b> .....	<b>31</b>

<b>2.2. MARCO NORMATIVO .....</b>	<b>32</b>
<b>2.3. PRO CADENA: PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO.....</b>	<b>34</b>
2.3.1. Identificación de la línea de negocio PRO CADENA.....	35
<b>2.4. PROCADENA CONFECCION TEXTIL – PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO EN LAS CIUDADES DE LA PAZ Y EL ALTO .....</b>	<b>40</b>
2.4.1. Modelo Contrata textil .....	41
2.4.2. Modelo Financia Textil .....	44
2.4.3. Modelo Infraestructura textil.....	45
2.4.4. Modelo Subcontrata textil.....	48
2.4.5. Modelo Temporada textil.....	51
 <b>CAPITULO III .....</b>	 <b>54</b>
 <b>SECCIÓN PROPOSITIVA .....</b>	 <b>54</b>
<b>3.1. DESEMPEÑO GENERAL DE IDEPRO .....</b>	<b>54</b>
3.1.1. Disponibilidad e inversiones temporarias .....	54
3.1.2. Características de la cartera .....	55
3.1.3. Inversiones permanentes y otros bienes .....	56
<b>3.2. RESULTADOS POR GESTIÓN .....</b>	<b>57</b>
3.2.1. Ingresos y gastos financieros.....	57
3.2.2. Ingresos generales.....	58
3.2.3. Gastos generales .....	59
<b>3.3. PRODUCTOS DE CREDITO ESPECIALIZADO EN LAS CIUDADES DE EL ALTO Y LA PAZ.....</b>	<b>60</b>
a) Línea de negocio Pro Micro.....	60
3.4.3. Mora.....	64
<b>3.5. MODELOS ESTADISTICOS .....</b>	<b>65</b>
3.5.1. Modelo estadístico Pro Micro.....	65
3.5.2. Modelo estadístico Pro Cadenas .....	67
 <b>CAPITULO IV .....</b>	 <b>69</b>
 <b>CONCLUSIONES.....</b>	 <b>69</b>
 <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	 <b>71</b>
 <b>ANEXOS 1: Estados financieros de IDEPRO(\$US).....</b>	 <b>72</b>

<b>ANEXOS2: Estado de resultados de IDEPRO .....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXOS3: Variables del modelo .....</b>	<b>74</b>
<b>ANEXOS4: Modelos.....</b>	<b>75</b>

# CAPITULO I

## SECCIÓN METODOLÓGICA

### 1.1. ANTECEDENTES

En el período 2005 – 2008, los países de Sudamérica se beneficiaron por un contexto externo muy favorable; la tasa de crecimiento del PIB en la región alcanzó a 6.3% promedio anual, entretanto durante el mismo periodo Bolivia llegó a 4.9% de crecimiento en el Producto Interno Bruto. Entre los países de manera sobresaliente destacan Perú Argentina y Venezuela con tasas de crecimiento promedio por encima del 8% anual.

En el trienio citado, los términos de intercambio fueron muy favorables para la economía boliviana, los precios de los productos de exportación registraron un notable incremento con el consecuente efecto de aumento en el valor de las exportaciones que crecieron de US\$ 2,791 MM a US\$ 6,448 MM y que se refleja en el aumento de las reservas internacionales netas de US\$ 3,178 MM a US\$7,722 MM.

En este mismo período en Bolivia la cartera de las Entidades Financieras creadas con el fin de contribuir al desarrollo sostenible de la micro y pequeña empresa a través de servicios integrales (hoy definidas por la Ley de Servicios Financieros como Instituciones Financieras de Desarrollo IFD´s) creció en 53%, vale decir de US\$ 98,72MM a US\$ 151,43MM.

En ese segmento financiero encontramos a IDEPRO Asociación Civil sin fines de lucro que se constituye como una institución boliviana caracterizada por proveer tanto crédito como servicios de desarrollo empresarial a la MIPyME, logrando un encuentro entre empresas con

necesidades financieras en las principales cadenas productivas del país, apoyando con financiamiento y tecnología que posibilitarán su crecimiento, especialmente en aquellos sectores que menos atención reciben de las entidades financieras tradicionales, consecuentemente se incrementa la cartera de créditos de IDEPRO en un 76%, vale decir de US\$ 3,66MM a US\$ 6,46MM.

Bajo ese entorno económico y político, en junio del 2006 la Asamblea de Asociados de IDEPRO, aprueba los nuevos estatutos de la institución orientados a modernizar la organización, recogiendo algunas de las buenas prácticas de gobierno corporativo de las sociedades comerciales.

En el ámbito estratégico y de modelos de negocios, IDEPRO incorporó una ambiciosa herramienta denominada Servicios Especializados Integrados **(SEI)** que comprende financiamiento y apoyo a la gestión de los emprendimientos productivos en determinados eslabones de las cadenas como ser: confecciones textiles, madera, uvas, vinos y singanis, castaña, turismo y quinua. Esta nueva estrategia de apoyo al sector productivo tiene el objetivo de contribuir al incremento de la productividad y competitividad de las empresas a través de servicios financieros sostenibles. Los SEI fueron diseñados expresamente para favorecer las potencialidades y resolver las dificultades que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas en su relacionamiento comercial y con los proveedores de servicios,

Estos servicios pretenden ser un impulso directo al productor y de manera indirecta crear beneficios al consumidor final, el generar mayor nivel de satisfacción en estos últimos incidirán en los niveles de productividad y mayor capacidad de competitividad.

## 1.2. IDENTIFICACION DEL TEMA

En la vida institucional de IDEPRO se distinguen cuatro períodos, que reflejan la orientación de apoyo al ámbito rural y el financiamiento al sector productivo:

- **Primer Período 1991 a 1998, vertiginoso crecimiento y presencia nacional.**

La cartera total a nivel nacional de IDEPRO iniciaba:

- 1991 con 18 operaciones de microcrédito y
- 1998 con 7.343 operaciones de microcrédito.

- **Segundo Período 1999 a 2003, liderazgo en servicio de Desarrollo Empresarial – inversión en ECOFUTURO.**

El crecimiento a nivel nacional continuaba bajo la línea del microcrédito:

- 1999 con 8.471 operaciones y
- 2003 con 5.779 operaciones.

- **Tercer Período 2004 a 2007, implementación de la estrategia de financiamiento a cadenas productivas en el área rural.**

El año 2005 se inicia con la identificación de las cadenas productivas en el área rural en algunos departamentos de Bolivia, es así que se tiene los siguientes datos:

- 2005 con 61 créditos bajo la línea de trabajo de cadenas productivas,
- 2005 con 3.602 operaciones microcréditos y
- 2007 llegan a 871 operaciones de créditos pro cadenas y
- 2007 a 4.116 operaciones de microcrédito.

- **Cuarto Período 2008 a 2011, inicio de regulación para cambiar a Institución Financiera de Desarrollo (IFD) y liderazgo en financiamiento a cadenas de valor.**

En este período la llegada a las cadenas de valor era creciente:

- 2008 con 2.191 créditos destinados a pro cadenas
- 2008 con 4.195 operaciones de microcrédito
- 2011 terminando el período, se atienden a 6.622 operaciones pro cadenas
- 2011 con 16.985 operaciones de microcrédito.

En estos períodos se identifican dos momentos:

- En un primer momento, IDEPRO estuvo orientado a trabajar con micro y pequeñas empresas de manufactura, comercio y servicios en el área urbana, se aspiraba estabilizar el empleo y los ingresos de estas empresas de manera individual, para que el financiamiento, junto con las habilidades de gestión, sean la base del crecimiento económico de las empresas y, por esa vía, del bienestar de las familias. En base a las lecciones aprendidas se concluyó que el abarcar a todos los sectores productivos y de servicios no muestra un impacto de crecimiento de las empresas en un corto plazo.
- En un segundo momento, se aspira a generar mejoras sostenibles en la productividad, calidad y articulación en encadenamientos productivos, para crear beneficios de crecimiento económico para todos los actores, relaciones comerciales, negocios inclusivos y responsabilidad con el manejo de los recursos naturales, otorgándose financiamientos para capital de operación y de inversión a ser invertidos en los procesos de producción y que resuelvan los problemas de productividad, calidad y articulación de actores a través de modelos de financiamiento y servicios empresariales.

Es a partir de este segundo momento que surgen las dos líneas de negocio de IDEPRO:

1. **PRO CADENAS (Servicios financieros especializados)**, ésta línea define estratégicamente los espacios territoriales y segmentos del mercado en los cuales IDEPRO sienta presencia y expande sus servicios.

Pretende a nivel de impacto contribuir al bienestar de las familias de los emprendedores, pequeños productores, micro y pequeños empresarios de ámbito rural y urbano a partir de mejoras sostenibles en la productividad, los ingresos y el empleo, además de la facilitación de la articulación de sus actividades productivas-comerciales vinculadas a mercados productivos.

2. **PRO MICRO (Servicios Financieros Masivos y estandarizados)**, se orienta a resolver los problemas de la pobreza y el empleo, con énfasis en la mejora de la productividad del empleo, presentes en los territorios donde interviene la institución.

En el marco de las dos líneas de negocio arriba descritas, es importante precisar que IDEPRO tiene distinción en la línea de negocio **PRO CADENA**, la misma ideada y desarrollada bajo cuatro componentes:

#### PRIMER COMPONENTE

- El de **Selectividad en los espacios y nichos para la intervención**, que tiene criterios y mecanismos de selectividad que aseguran ex ante y durante la intervención, condiciones favorables para conseguir inclusión económica y eficiencia de la operación de las unidades de negocios, dentro de la cadena se focaliza a los actores dentro de cada eslabón, también se identifica y especializa la oferta de servicios y productos para cada uno de estos.

## SEGUNDO COMPONENTE

- **Creación de valor en los servicios, concepto que implica** la integración de los criterios que determinan la estructura de los servicios (mezcla de servicios financieros y servicios de desarrollo empresarial) junto con las condiciones de financiamiento, los contenidos temáticos y las modalidades más adecuadas, que deben ser entregados a los actores de la cadena productiva.

## TERCER COMPONENTE

- **De producto a modelo de financiamiento**, este componente operativamente se despliega en un proceso que combina la valoración técnica como financiera y la creación del capital social al interior del encadenamiento, lo cual se expresa en el diseño de productos financieros y productos de asistencia técnica además de capacitación adecuados a cada cadena en particular.

## CUARTO COMPONENTE

- **Gestión financiera para garantizar sostenibilidad**, la gestión financiera de IDEPRO adopta criterios clave: prudencia para invertir en el fortalecimiento continuo de las herramientas y prácticas de gestión interna; rentabilidad para diversificar y consolidar las fuentes de ingreso y financiamiento y sostenibilidad técnica de largo plazo para invertir en la mejora continua de los servicios y productos que se brinda a los clientes.

### 1.3. DELIMITACIÓN DEL TEMA.

En función a los antecedentes y la identificación del tema, se determinó desarrollar las siguientes delimitaciones:

### **1.3.1. Delimitación temporal**

El análisis está sujeto a la accesibilidad de los datos proporcionados por la Gerencia de la Sucursal de El Alto de IDEPRO desde 2011 a la gestión 2013.

### **1.3.2. Delimitación espacial.**

El análisis toma en cuenta los créditos otorgados en las ciudades de La Paz y El Alto.

## **1.4. DELIMITACIÓN DE CATEGORÍAS Y VARIABLES**

### **1.4.1. Categoría económica**

Crédito financiero.

### **1.4.2. Variables económicas.**

- Créditos al sector productivo.
- Montos otorgados.
- Mora contable.
- Mora real.
- Tasas de interés.
- Gastos administrativos

## **1.5. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.**

Para identificar el problema se deben conocer las características del sistema financiero, en específico en las ciudades de El Alto y La Paz.

Existen diferentes tipos de crédito en el mercado financiero, los más conocidos son:

- a) **Crédito para consumo**, es un préstamo a corto o mediano plazo que se otorga para obtener dinero de libre disposición. Normalmente los clientes lo utilizan para financiar la compra de bienes de consumo (por ejemplo, electrodomésticos, vehículos, etc.) o el pago de servicios (por ejemplo, el pago de un tratamiento dental), etc.
  
- b) **Crédito para vivienda**, es el otorgado para la compra de vivienda, departamentos, construcciones, las tasas para este tipo de crédito son bajas y las garantías generalmente de hipoteca.
  
- c) **Crédito para el sector productivo**, financiamiento destinado a productores, para fines de producción y servicios complementarios a la producción, como ser acopio, almacenamiento, comercialización, transporte, tecnología productiva y otras complementarias al proceso productivo que requiera el productor, de acuerdo a la definición que para este efecto establezca la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI. Se considerará dentro de este rubro a la producción intelectual de acuerdo a reglamentación de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI.

IDEPRO identifica el siguiente problema:

Inefectividad de la prestación de Servicios Financieros (créditos) y Servicios Empresariales Especializados (capacitaciones en áreas administrativas y asistencias técnicas) a todos los sectores productivos.

## **1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA.**

Ante el problema identificado, se plantea la siguiente solución:

Se hace necesario identificar cadenas priorizadas para fortalecer los procesos de productividad, calidad y articulación otorgando productos financieros especializados.

## **1.7. DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS.**

### **1.7.1. Objetivo general.**

- Evaluar resultados de la intervención en la cadena de confección textil priorizada en las ciudades de El Alto y La Paz.

### **1.7.2. Objetivos específicos.**

- Descripción de los modelos desarrollados en la cadena priorizada de confección textil en las ciudades de La Paz y El Alto.
- Conocer y evaluar los resultados conseguidos por la implementación de los modelos desarrollados a partir de niveles de mora, número de créditos otorgados y gastos administrativos.

## **1.8. METODOLOGÍA.**

En el proceso investigativo es necesario recurrir a métodos específicos y generales a técnicas e instrumentos precisos que permitan no solo estructurar y encaminar la información teórica y cuantitativa, sino, también recopilarla, analizarla para finalmente arribar a conclusiones. Se utiliza el método deductivo estudiando de lo general a lo particular.

El tipo de investigación es cuantitativa porque existen variables que son susceptibles a la medición por ser cuantificables.

La información será primaria, ya que tomaremos datos de las memorias que IDEPRO publicó en las diferentes gestiones.

## **1.9. MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO**

Dentro el marco conceptual se pueden considerar los siguientes:

### **1.9.1. Cadena productiva**

Una cadena productiva consta de etapas consecutivas en las que diversos insumos sufren algún tipo de transformación, hasta la constitución de un producto final y su colocación en el mercado. Se trata, por tanto de una sucesión de operaciones de diseño, producción y de distribución integradas, realizadas por diversas unidades interconectadas, involucrando una serie de recursos físicos, tecnológicos, económicos y humanos. La cadena productiva abarca desde la extracción y proceso de manufacturado de la materia prima hasta el consumo final.

Para describir de manera más precisa esta cadena, tenemos que abrir tanto el casillero de los “insumos” como el de la “distribución y venta”, explicitando sus estructuras internas. Eso implica, en primer lugar, reconocer que hay varios proveedores de insumos y distribuidores de productos y, en segundo lugar, que estos a su vez reciben insumos o entregan los productos a otros actores. De esta manera la cadena resulta más larga y más articulada (Marco Dini, Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial, 2010)

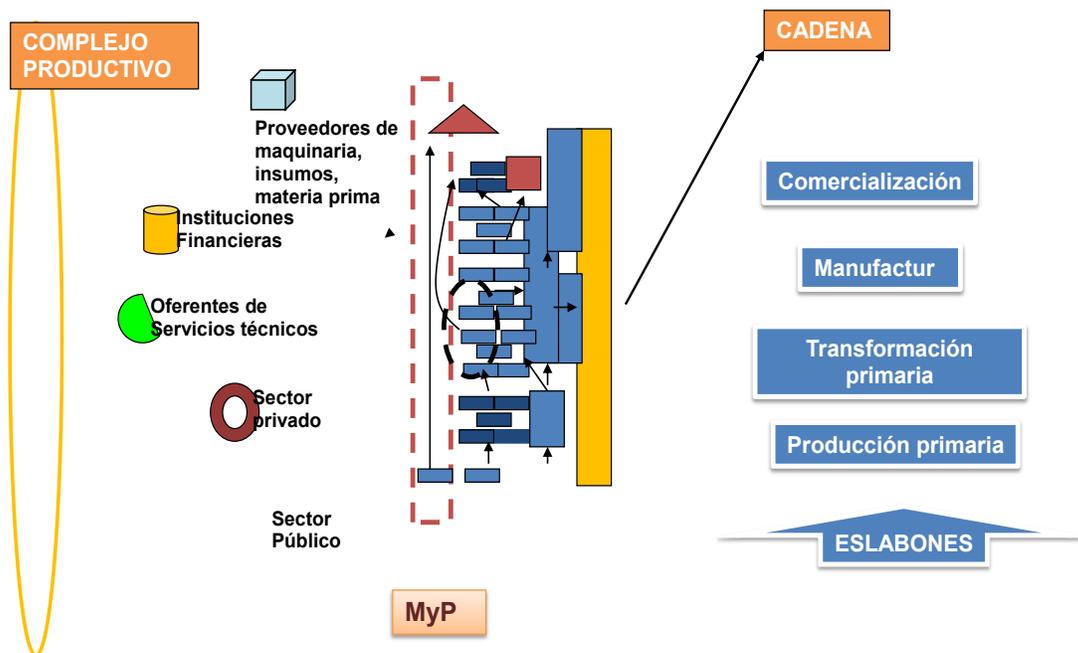
Sobre la base de este esquema, estos autores proponen la siguiente definición de cadena productiva (Kaplinsky y Morris, 2000):

El conjunto de actividades requeridas para llevar un producto o servicio desde su concepción hasta el cliente final y su posterior desecho o reciclaje, a través de distintas fases de producción.

Una red empresarial puede ubicarse en cualquiera de las distintas fases productivas que conforman la cadena y también puede incluir empresas localizadas en fases distintas del proceso productivo. En cualquier caso, el éxito de su estrategia colectiva, depende significativamente de que sus integrantes conozcan su posición en la cadena y sepan medir su posicionamiento competitivo en ella.

La estructura de la cadena productiva se puede graficar de la siguiente manera:

**GRAFICO 3: Cadena Productiva**



Fuente: Características de la cadena productiva

### **1.9.2. Microcrédito**

El concepto de microcrédito es: “Es el crédito a personas con actividades de autoempleo, microempresas y pequeñas unidades económicas, con la aplicación de tecnologías crediticias especializadas para este tipo de clientes y cuya fuente de repago son los ingresos generados por dichas actividades.”<sup>1</sup>.

De acuerdo a la tecnología crediticia utilizada por la entidad, el microcrédito puede ser clasificado como: microcrédito individual, microcrédito solidario y microcrédito bajo la modalidad de banca comunal.

### **1.9.3. Cartera**

Comprende el conjunto de Créditos otorgados por una EIF (Entidad de Intermediación Financiera) a terceros, que se originan en la actividad principal de intermediación financiera.

### **1.9.4. Crédito directo**

Incluye el monto de las operaciones de préstamo, descuento, adelantos en cuenta corriente y en general las obligaciones del prestatario con la EIF.

### **1.9.5. Crédito indirecto**

Incluye el monto de las operaciones garantizadas ante la EIF para el pago de obligaciones de terceras personas.

---

<sup>1</sup>ASFI, Sec. 2, Art 4

### **1.9.6. Crédito contingente**

Incluye el monto de las fianzas, avales, cartas de crédito y otras garantías emitidas por la EIF a favor de terceras personas por cuenta del prestatario.

### **1.9.7. Crédito al sector productivo**

Son los créditos de tipo empresarial, microcrédito o PYME cuyo destino corresponde a las siguientes categorías del Código de Actividad Económica y Destino del Crédito (CAEDEC) utilizado por ASFI:

- a) Agricultura y Ganadería.
- b) Caza, Silvicultura y Pesca.
- c) Extracción de petróleo crudo y gas natural.
- d) Minerales metálicos y no metálicos.
- e) Industria Manufacturera.
- f) Producción y distribución de energía eléctrica.
- g) Construcción

### **1.9.8. Cartera en ejecución**

Parte de la cartera de créditos en mora que se encuentra en litigio de recuperación.

### **1.9.9. Cartera en mora**

El total de la cartera vencida y cartera en ejecución

#### **1.9.10. Cartera vencida**

Porción de la Cartera en Mora originada en Préstamos que habiendo vencido el plazo para su pago efectivo, la Obligación del Prestatario no ha sido cancelada y aún no se encuentra con acciones legales de cobranza. En Bolivia, la Cartera de Créditos Vencida para efectos contables, es aquella con Incumplimiento mayor a 31 días.

#### **1.9.11. Cartera vigente**

Préstamos que presentan cumplimiento tanto en el pago de Capital como de los intereses conforme al plan de pagos establecido en el contrato de Crédito.

#### **1.9.12. Cuota**

Es el monto de capital e intereses, o únicamente intereses que se paga regularmente de acuerdo a lo establecido contractualmente en el plan de pagos.

#### **1.9.13. Coeficiente de adecuación patrimonial (CAP)**

También denominado Ratio de Capital o Coeficiente de Solvencia. Es un índice instituido por el Comité de Basilea en 1998, que establece que el Capital mínimo de una EIF debe ser al menos el 8% de los Activos Ponderador por su Nivel de Riesgo, tanto para los Activos registrados en el Balance como para las Exposiciones de las EIF reflejadas en Operaciones Fuera de Balance.

En términos de fórmula se tiene:

$$\text{CAP} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activos Ponderados por Riesgo}} > 8\%$$

En Bolivia, de acuerdo al artículo 47° de la Ley N° 1488 de Bancos y Entidades Financieras (Texto Ordenado), las EIF deben mantener un Patrimonio Neto equivalente a por lo menos el 10% del total de los Activos y contingentes, ponderados en función de su Riesgo. Lo que significa que las entidades pueden operar con un volumen de activos de riesgos diez veces más grande que su patrimonio (apalancamiento).

#### **1.9.14. Entidad de intermediación financiera (EIF)**

Persona jurídica radicada en Bolivia, autorizada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, cuyo objeto social es la intermediación.

#### **1.9.15. Entidad de intermediación financiera bancaria (BANCO)**

Entidad autorizada, de origen nacional o extranjero, dedicada a realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios financieros en el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras (Artículos 38 y 39), tanto en el territorio nacional como en el exterior del país.

#### **1.9.16. Estados financieros**

Los Estados Financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa o EIF. El objetivo de los Estados Financieros, con propósitos de información general, es suministrar información acerca de la situación y rendimiento financieros, así como de los flujos de Efectivo, que sea útil a una amplia

variedad de usuarios al tomar sus decisiones económicas. Los Estados Financieros también muestran los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les han confiado.

#### **1.9.17. Flujo de caja**

Se entiende como Flujo de Caja a la relación de ingresos y gastos que efectivamente van a ser desembolsados por una empresa en un período determinado. Se utiliza principalmente para establecer la Capacidad de Pago de un deudor, proyectar las necesidades de recursos financieros en determinados momentos y para establecer la tasa interna de retorno de una Empresa en Marcha o proyecto por el período de vida útil.

#### **1.9.18. Garantía**

Contrato que tiende a asegurar el cumplimiento de Obligaciones derivadas de una deuda. Puede ser personal como la fianza o real como la prenda. Valor que protege a una persona natural o jurídica en caso de Incumplimiento, de un contrato de deuda, servicio u otro.

#### **1.9.19. Rentabilidad sobre el activo (ROA)**

La Rentabilidad Sobre el Activo (ROA), es una medida o ratio de Rentabilidad, que relaciona el beneficio neto (utilidad neta) con el Activo promedio de una EIF.

#### **1.9.20. Riesgo**

Es la potencialidad de que eventos, anticipados o no, puedan tener un impacto adverso contra ingresos y el Patrimonio de una EIF.

**1.9.21. Tasa de interés.**

Rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos.

Porcentaje que sobre el monto de un capital, paga periódicamente al dueño del mismo la persona física o moral que toma en préstamo o en depósito dicho capital.

**1.9.22. Mora real**

Es la considerada en la cartera vigente.

**1.9.23. Mora contable**

Es la que se considera como cartera vencida y cartera en ejecución.

**1.9.24. Gastos financieros**

Son los cargos por obligaciones con bancos y entidades financieras, es decir las comisiones sobre capital e intereses a los financiadores.

**1.9.25. Ingresos financieros**

Son los ingresos por el pago de intereses por:

- productos de cartera vigente,
- productos por cartera vencida y
- productos por cartera en ejecución.

#### **1.9.26. Bienes de uso**

Corresponden:

- Edificios.
- Mobiliario y enseres
- Equipos e instalaciones
- Equipos de computación.
- Vehículos

#### **1.9.27. Negocios inclusivos**

Orienta la gestión de servicios a clientes de Pro cadenas y Pro micro, hacia la facilitación de una relación de compra-venta de productos, insumos y servicios en condiciones equitativas y sostenibles para Pequeños productores y Micro, Pequeñas y Medianas empresas, dentro del contexto de la cadena, el clúster y/o el entorno empresarial de la cadena.

#### **1.9.28. Integralidad de servicios**

Orienta la configuración de prestación de mezclas de servicios y productos(financieros y empresariales) a los segmentos de clientes de los sectores productivos y territorios de especialización, en respuesta a la problemática integral de Pequeños productores y Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

#### **1.9.29. Mejora continua e innovación.**

Orienta la gestión de los procesos internos y el desarrollo institucional, mejorar continuamente procesos, procedimientos, sistemas y herramientas

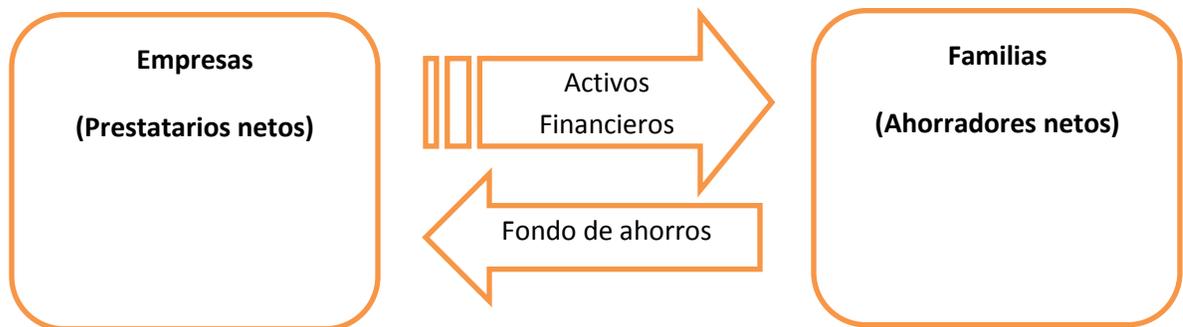
de la gestión institucional y a la renovación d la oferta de productos y servicios, para mantener el liderazgo la eficiencia y la calidad.

En cuanto al marco teórico

### 1.9.30. El Mercado de Dinero

El dinero se puede considerar como un activo o algo de valor, forma parte de la riqueza. La característica principal es que se pueden intercambiar directamente por otro activo<sup>2</sup>.

**GRAFICO 1: Canalización de recursos**



**Fuente: Moneda de Banca de Leroy y Pulsinelli**

La evolución de la economía del trueque al patrón monetario, genera una canalización de ingresos, cuando se desarrolla el acto de ahorrar y de invertir. Los inversionistas no tienen que ahorrar; pueden obtener de los ahorradores un poder adquisitivo generalizado. Esto beneficia a los ahorradores ya que ellos obtienen un depósito de valor generalizado. Pudiendo, además, devengar un interés sobre esta extensión del crédito.

<sup>2</sup> Miller, Roger y Pulsinelli, Robert. "Moneda y Banca". Editorial Mc Graw Hill. Segunda Edición. Pág. 15.

Los ahorradores no realizaran este intercambio en forma voluntaria a no ser que perciban un beneficio al hacerlo. Parte de la ganancia consiste en que el interés que perciben consumir más en el futuro.

El dinero tiene cuatro funciones básicas:

- Medio de pago
- Depósito de valor
- Unidad de cuenta (patrón monetario)
- Patrón de pagos diferidos

El circulante en una economía estimula el ahorro y la inversión, y facilita la transferencia del poder adquisitivo de ahorradores a inversionistas<sup>3</sup>.



El Banco Central<sup>4</sup> no sólo fija unos objetivos para los agregados monetarios, sino también para el aumento de la deuda total de los sectores

<sup>3</sup> Miller, Roger y Pulsinelli, Robert. "Moneda y Banca". Editorial Mc Graw Hill. Segunda Edición. Pág. 53.

<sup>4</sup>El banco central es la institución que en la mayoría de los países, ejerce como autoridad monetaria y como tal suele ser la encargada de la emisión del dinero legal y en general de diseñar y ejecutar la política monetaria del país al que pertenece.

no financieros, es decir, la deuda del estado, las economías domésticas y las empresas que no son financieras. Su deuda es igual al crédito (préstamo) que se les ha concedido. Por lo tanto, también puede decirse que el Banco Central tiene objetivos respecto al crédito<sup>5</sup>.

Existe una estrecha relación entre la cantidad de crédito y el Producto Interno Bruto (PIB) debido a que el gasto puede financiarse mediante créditos, por lo que el crecimiento de la deuda y el crecimiento del gasto deben variar al unísono. En concreto, es probable que el gasto de inversión se financie mediante Créditos, y el gasto de inversión es clave en el ciclo económico. Por lo tanto, es de esperar que la cantidad de préstamos esté relacionada con el PIB.

### **1.9.31. Las Micro finanzas**

El sector financiero desempeña un papel importante en el crecimiento de un país. Si bien durante muchos años se consideró que la estructura financiera tenía poco impacto en la economía, esta posición se ha abandonado, debido a que en el mundo real el acceso a la información es costoso, las instituciones que desarrolla el sistema financiero afectan las decisiones de ahorro e inversión<sup>6</sup>.

Sin lugar a dudas, las micro finanzas constituyen el avance más importante de los últimos tiempos en la promoción del desarrollo social. Ellas suministran recursos a personas de bajos ingresos y excluidas del sector financiero, para iniciar o desarrollar proyectos productivos. Los esfuerzos individuales que hace cerca de treinta años desarrollaron los grandes visionarios en este campo han encontrado el soporte de benefactores, grandes fundaciones y gobiernos de algunos países. Hoy, la industria

---

<sup>5</sup> Miller, Roger y Pulsinelli, Robert. "Moneda y Banca". Editorial Mc Graw Hill. Segunda Edición. Pág. 90.

<sup>6</sup> Freixas y Rochet. "Economía bancaria". Editorial Antoni Bosch. Primera edición. Pág. 113.

incorpora a más de dos mil seiscientas instituciones, casi todas ONGs, que atienden a casi 70 Millones de clientes de bajos ingresos en cinco continentes. Como en todas las industrias, el desempeño de los jugadores en micro finanzas es variado, pero en general ostenta mejores indicadores de cartera que los del sector bancario<sup>7</sup>.

Algunas instituciones financieras tradicionales están explorando estos segmentos para ampliar su base de clientes o para atender la llamada del gobierno a jugar un papel más activo en la bancarización. La mayoría de los participantes todavía arroja pérdidas, sobre todo porque sus modelos de negocio no se ajustan a las realidades del mundo no bancarizado.

Las entidades micro financieras basan su distribución en sedes ubicadas en zonas de bajos estratos y de alta densidad poblacional, frecuentemente en áreas peri-urbanas y contratan asesores comerciales externos.

Una de las características más comunes es el establecimiento de ciclos cortos de crédito con pagos frecuentes, renovables con montos cada vez mayores, cuando el comportamiento de pago es satisfactorio. Este proceder es equivalente al manejo de los límites de las tarjetas de crédito de los bancos.

Esta estrategia puede verse en ocasiones acompañada de capacitación en habilidades elementales para manejo de negocios y la prestación de otros servicios sociales que elevan las competencias del cliente y alivian sus necesidades básicas. En particular la industria de las micro finanzas se enfoca en estratos de la población con bajos recursos y necesidad de un capital de operaciones de muy corto plazo.

---

<sup>7</sup> Mejía, José. "Tendiendo puentes en microfinanzas". StratCo Consultores Asociados. 2009.

## **1.10. MARCO LEGAL**

### **1.10.1. Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia**

A raíz del proceso constituyente surgido por la necesidad de modificar los esquemas que hasta ese momento influyeron de manera directa en la vida política y económica en este país, surgiendo la necesidad de hacer un viraje en la forma de gobierno a través de la formulación de nuevas políticas estatales que permitan la inclusión e integración del principio de justicia social e inclusión a todos los sectores sociales que hasta ese entonces fueron rezagados.

A raíz de esta necesidad surge el mandato de conformar la Asamblea Constituyente la cual tenía como labor principal aglutinar las necesidades de todos los sectores cuyo trabajo final se plasmaría en la elaboración de una nueva Constitución.

Así nace a la vida Jurídica la Constitución Política del Estado la que por primera vez fue aprobada de manera directa a través del voto popular de todos los ciudadanos de este país permitiendo así el nacimiento del denominado Estado Plurinacional. Norma que fue promulgada el 07 de febrero de 2009.

Ya retomando el curso de la presente memoria es necesario identificar que es precisamente en este cuerpo legal que encontramos el marco legal fundamental de la política financiera del Estado Plurinacional, identificándose los siguientes principios rectores del sistema financiero

- El Estado regulará el sistema financiero con criterios de igualdad de oportunidades, solidaridad, distribución y redistribución equitativa.

- El Estado, a través de su política financiera, priorizará la demanda de servicios financieros de los sectores de la micro y pequeña empresa, artesanía, comercio, servicios, organizaciones comunitarias y cooperativas de producción.
- El Estado fomentará la creación de entidades financieras no bancarias con fines de inversión socialmente productiva.
- Las actividades de intermediación financiera, la prestación de servicios financieros y cualquier otra actividad relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión del ahorro, son de interés público
- Las entidades financieras estarán reguladas y supervisadas por una institución de regulación de bancos y entidades financieras. Esta institución tendrá carácter de derecho público y jurisdicción en todo el territorio boliviano.

#### **1.10.2. Ley 393 de servicios Financieros**

La Ley 393 fue promulgada el 21 de agosto de 2013, la principal finalidad es el de regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros. El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta Ley, deben velar porque los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:

- a) Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
- b) Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.
- c) Proporcionar servicios financieros con atención de calidad y calidez.
- d) Asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos.

## **CAPITULO II**

# **IDEPRO - POLITICA INSTITUCIONAL, MARCO NORMATIVO, PROCADENA: PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO**

### **2.1. POLITICAS INSTITUCIONALES**

IDEPRO nace hace 20 años con la finalidad de apoyar al sector productivo, en una primera instancia tiene la misión de aportar con eficiencia y eficacia al desarrollo empresarial de emprendedores y emprendedoras bolivianos/as. Sin embargo, en el tiempo esta misión fue cambiando, en este momento IDEPRO tiene las siguientes declaraciones:

#### **MISION**

Mejorar la productividad y competitividad de pequeños productores, micro, pequeñas y medianas empresas del ámbito rural y urbano, con servicios financieros y empresariales especializados e integrales.

#### **VISION**

Ser la Institución Financiera de Desarrollo líder en el conocimiento, generación de tecnología y prestación de servicios financieros y empresariales especializados e integrales para el sector productivo, con enfoque de responsabilidad social.

#### **VALORES**

- Compromiso con los objetivos de nuestros clientes.

- Compromiso permanente con el perfeccionamiento de nuestro trabajo para responder rápida y efectivamente a los objetivos y necesidades de nuestros clientes.
- Transparencia y honestidad.
- Búsqueda constante de calidad y excelencia en la prestación de nuestros servicios.
- Apertura al aprendizaje creativo y a la innovación.
- Responsabilidad social.

## **2.2. MARCO NORMATIVO**

En el plano normativo de la industria, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) promulgó la Resolución 034/2008 el 10 de marzo del 2008 incorporando a las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFDs) al ámbito de la supervisión y, en fecha 14 de octubre, aprobó y puso en vigencia el reglamento. Ambas disposiciones plantean a las IFDs en general y a IDEPRO en particular, importantes oportunidades para realizar operaciones pasivas de captación de depósitos y así enfrentar las tradicionales limitantes del crecimiento.

En fecha 13 de febrero del 2004 IDEPRO se adhiere al Sistema de Auto regulación comprometiéndose al cumplimiento de normas y estándares aprobados por todas las entidades afiliadas a FINRURAL.

En el mes de julio del 2008 el directorio de IDEPRO determinó ingresar al proceso de regulación. En septiembre del mismo año la asamblea de Asociados, aprobó la venta de la totalidad del paquete accionario de IDEPRO en ECOFUTURO FFP, creando mejores condiciones para la institución, en la perspectiva de desarrollar sus actividades en el nuevo contexto para las Instituciones Financieras de Desarrollo.

Dentro de la ley N° 393 de Servicios Financieros en el capítulo 3 Régimen de Autorizaciones, trata de las disposiciones para la tramitación de su licencia de funcionamiento ante la autoridad ASFI, se mencionan los tipos de entidades que se habilitarán, a continuación se describen:

a) Entidades Financieras del Estado o con participación mayoritaria del Estado:

- Banco de Desarrollo Productivo.
- Banco Público.
- Entidad Financiera Pública de Desarrollo.

b) Entidades de intermediación financiera privadas:

- Banco de Desarrollo Privado.
- Banco Múltiple.
- Banco PYME.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Entidad Financiera de Vivienda.
- Institución Financiera de Desarrollo.
- Entidad Financiera Comunal.

c) Empresas de servicios financieros complementarios:

- Empresas de arrendamiento financiero.
- Empresas de factoraje.
- Almacenes generales de depósito.
- Cámaras de compensación y liquidación.
- Burós de información.

- Empresas transportadoras de material monetario y valores.
- Empresas administradoras de tarjetas electrónicas.
- Casas de Cambio.
- Empresas de servicios de pago móvil

Como se observa, dentro del inciso b) se halla la figura de Institución Financiera de Desarrollo a la cual IDEPRO está en proceso de adecuación con las siguientes características:

“La Institución Financiera de Desarrollo es una organización sin fines de lucro, con personalidad jurídica propia, creada con el objeto de prestar servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social, buscando incidir favorablemente en el progreso económico y social de personas y organizaciones, así como contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario, piscícola y forestal maderable y no maderable, y de la micro y pequeña empresa, principalmente del área rural y periurbana”. (ASF)

### **2.3. PRO CADENA: PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO**

IDEPRO identifica la necesidad de crear nuevos productos que lleguen a las MIPyMES, donde las demás instituciones financieras no llegan por lo tanto determina priorizar las:

**TABLA 1: CADENAS DE PRODUCCIÓN PRIORIZADAS**

<b>OFICINA REGIONAL</b>	<b>CADENA DE VALOR PRIORIZADA</b>	<b>ESLABON/CLIENTE /AREA</b>	<b>COBERTURA GEOGRAFICA</b>
Oruro	Quinoa	Producción, acopio y transformación primaria, MyPE	Altiplano Sur y Centro
El Alto. La Paz	Textiles	Manufactura, Micro pequeñas y medianas empresas de confección industrial, alta moda y alta costura	Ciudades de La Paz y El Alto
Santa Cruz	Madera	Manejo de bosque, transformación primaria.	Provincias de Guarayos, Velasco, Chiquitos, Sara, Ñuflo de Chávez e Ichilo
Tarija	Uva, Vinos y Singanis	Producción primaria y bodegas artesanales, MyPE	Provincias Méndez, Cercado, Avilés y Arce de Tarija, y Villa Abecia, Camargo, y las carreras de Chuquisaca y Cotagita de Potosí.
Pando y Beni	Castaña	Recolección y organizaciones de transformación primaria MyPE	Cobija, Filadelfia y Puerto Rico en Pando, Norte de La Paz y norte del Beni.
Cochabamba	Turismo	Circuitos, rutas	Ciudad de Cochabamba

Fuente: IDEPRO

### 2.3.1. Identificación de la línea de negocio PRO CADENA

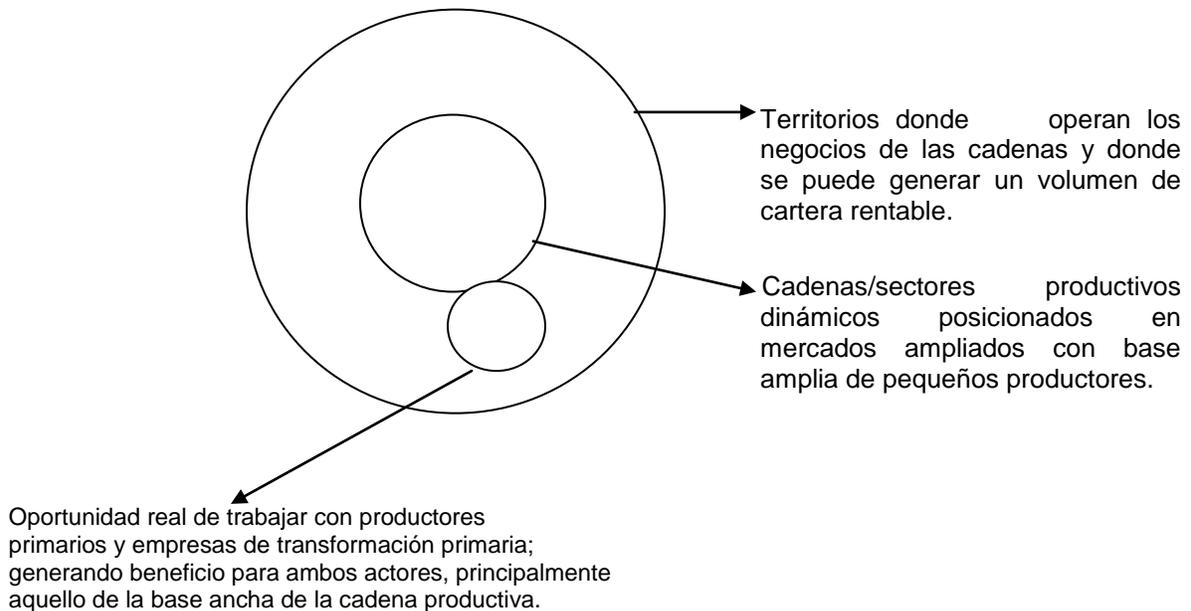
IDEPRO identificó que la inclusión económica para crear capital social entre los actores de los negocios, el encadenamiento productivo para consolidar la articulación comercial, la complementariedad entre servicios financieros y servicios empresariales, son los elementos propios de una nueva forma de intervenir con financiamiento al sector productivo.

Es así que IDEPRO como se mencionó anteriormente, tiene cuatro componentes a ser analizados:

### **i. Selectividad en los espacios y nichos para la intervención.**

Tiene que ver con los criterios que conducen las decisiones institucionales sobre los lugares más adecuados para instalar las oficinas, los criterios para seleccionar actividades productivas a ser atendidas y el perfil de los clientes a quienes se brinda los servicios financieros y de desarrollo empresarial, lo que implica mecanismos institucionales (metodologías, instrumentos y destrezas) para valorar ex ante la intervención, condiciones y factores clave, de los actores del encadenamiento, los contextos territoriales, su producción y sus mercados.

**GRAFICO 4: Nichos de Intervención**



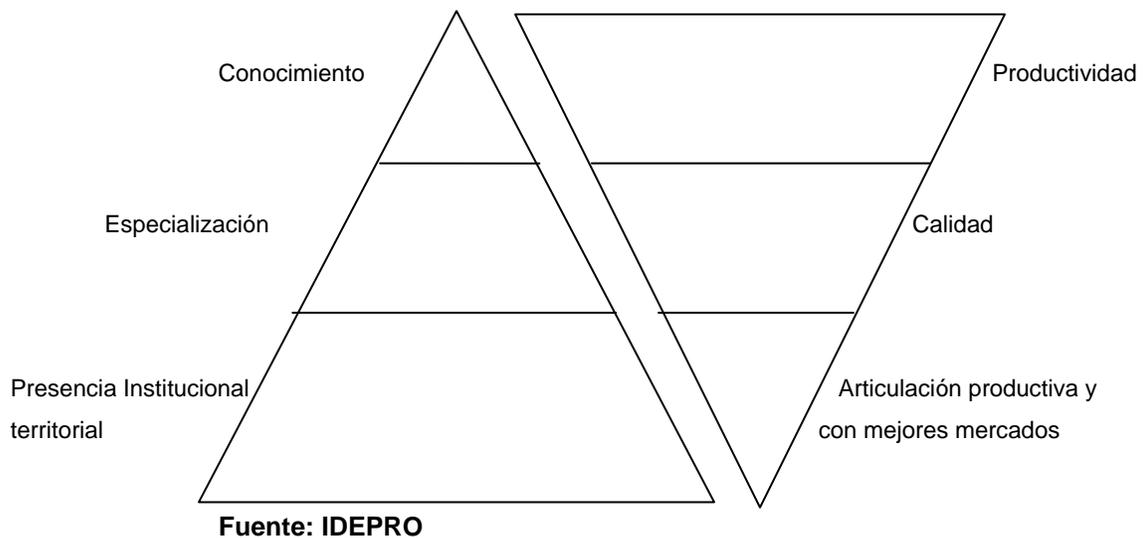
**Fuente: IDEPRO**

### **ii. Creación de valor en los servicios**

Tiene que ver con los criterios que determinan la estructura de los servicios, junto con las condiciones de financiamiento, los contenidos temáticos y las

modalidades más adecuadas, que deben ser entregados a los actores de la cadena productiva, implica para IDEPRO desarrollar procesos continuos de conocimiento de las relaciones comerciales que se dan en las cadenas, adquisición de capacidades y destrezas para atender las dinámicas productivas y de mercado de la cadena y el acompañamiento cercano de la institución a sus clientes durante la vigencia de sus operaciones minimizando los riesgos del negocio y de la gestión de los clientes.

**GRAFICO 5: Creación e identificación de valor**

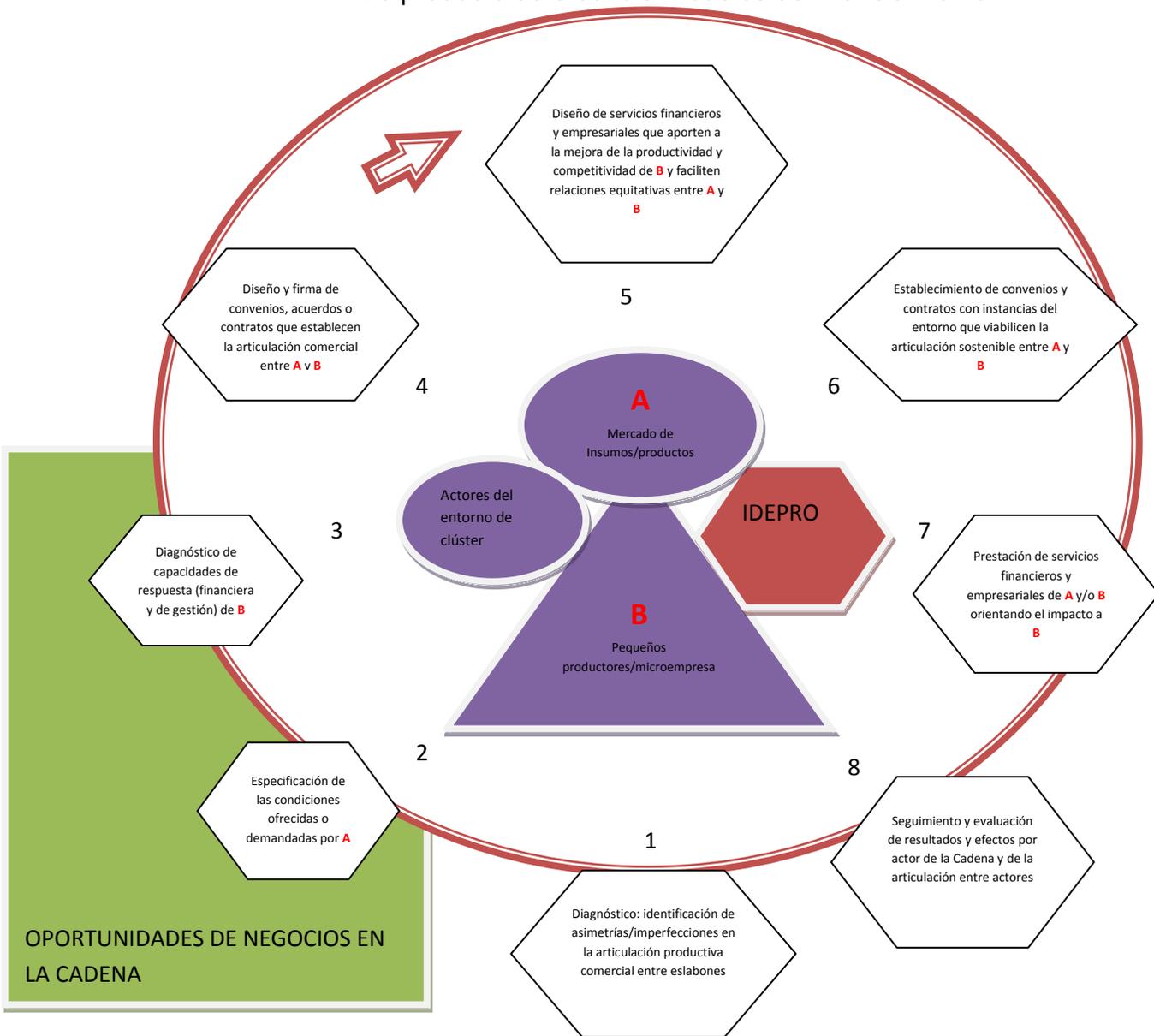


**iii. De producto de crédito a modelo de financiamiento.**

Tiene que ver con el proceso de entrega del financiamiento que parte de la valoración de la factibilidad técnica y de mercado de la operación de negocios de los emprendedores y crear ex ante al desembolso, condiciones adecuadas de aval o garantía al préstamo, constituyéndose así en un modelo de financiamiento, más allá de un producto de crédito, que tiene una forma específica para cada encadenamiento en el cual se interviene en consonancia con las particularidades del mismo, entonces el modelos se

despliega en un proceso que combina la valoración técnica, la valoración financiera y la creación de capital social al interior del encadenamiento, que se expresan en el diseño de productos financieros y productos de asistencia técnica y capacitación adecuados a la situación y dinámica del encadenamiento particular.

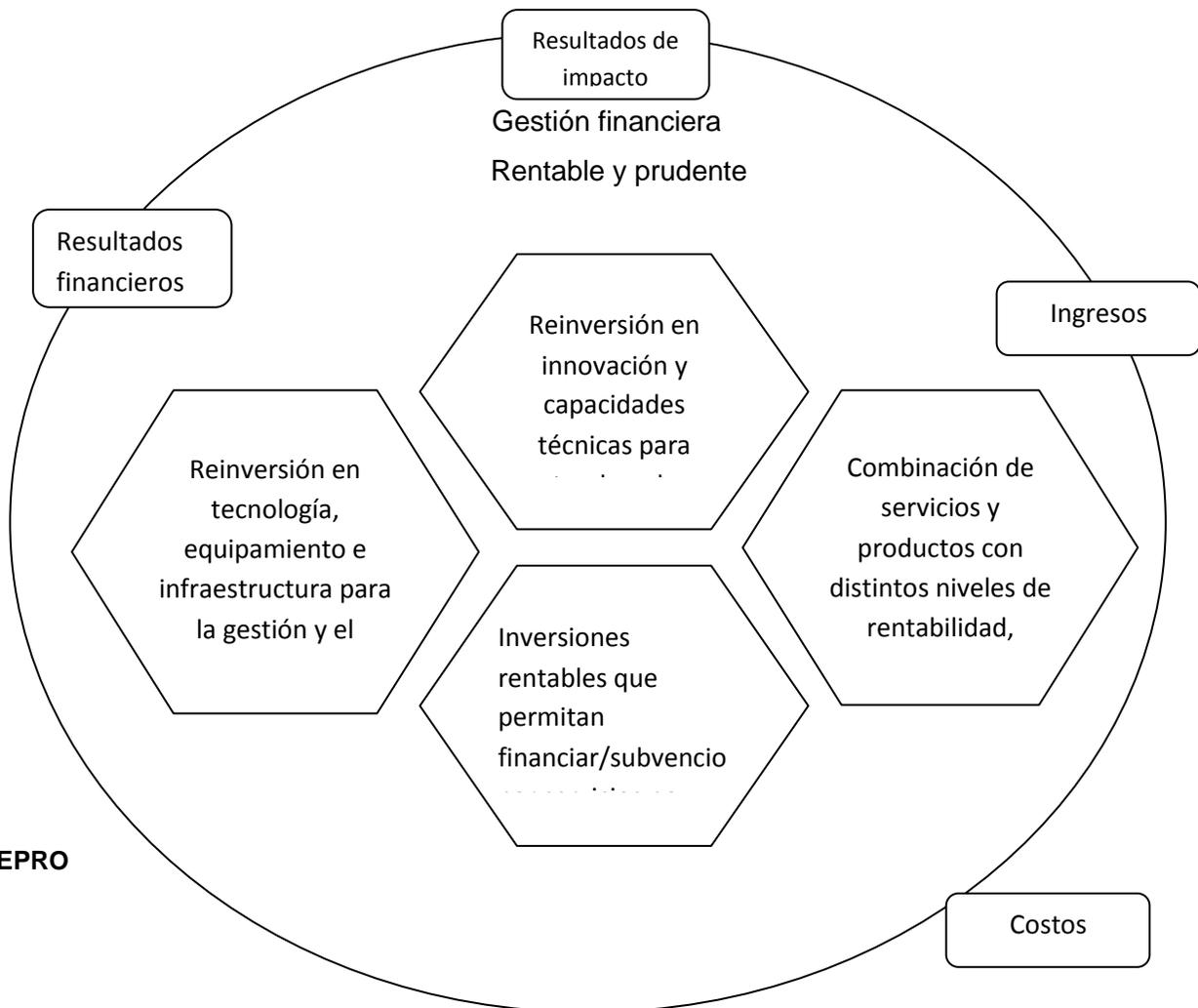
GRAFICO N°6  
De producto de crédito a modelos de financiamiento



#### iv. Gestión financiera para garantizar sostenibilidad.

Aborda la paradoja que parece existir entre enfocarse a la búsqueda de la rentabilidad o enfocarse a la búsqueda del impacto, con base en la contradicción que existiría entre eficiencia financiera y eficacia para conseguir desempeño social e impacto, por esto se adoptan criterios clave: prudencia para invertir en el fortalecimiento continuo de las herramientas y prácticas de gestión interna; rentabilidad para diversificar y consolidar las fuentes de ingreso y financiamiento y; sostenibilidad técnica de largo plazo para invertir en la mejora continua de los servicios y productos que se brindan a los clientes.

**GRAFICO 7: Sostenibilidad de la cadena**



Fuente: IDEPRO

## 2.4. PROCADENA CONFECCION TEXTIL – PRODUCTO FINANCIERO ESPECIALIZADO EN LAS CIUDADES DE LA PAZ Y EL ALTO

En cada región se desarrollaron modelos de acuerdo a la cadena priorizada, en las ciudades de La Paz y El Alto la cadena es la de confección textil y dentro de esta cadena se puede identificar los siguientes eslabones:

**TABLA 2: CARACTERÍSTICAS DE LA CADENA DE CONFECCION TEXTIL**

	ESLABONES		SEGMENTOS POR ESLABÓN	SEGMENTOS DE INTERVENCIÓN ACTUAL	SEGMENTOS DE INTERVENCIÓN A DICIEMBRE 2012
1	Hilatura (cliente indirecto)	1.1	Hilatura industrial Fibra corta		
		1.2	Hilatura artesanal Fibra corta		
		1.3	Hilatura industrial Fibra larga		
		1.4	Hilatura artesanal Fibra larga		
2	Tejeduría (cliente indirecto)	2.1	Tejeduría plana industrial		
		2.2	Tejeduría plana artesanal		
		2.3	Tejeduría de punto industrial		
		2.4	Tejeduría de punto artesanal		
3	Manufactura o confección (cliente directo)	3.1	Segmento "1" Empresas de confección industrial de clase mundial eslabonadas verticalmente.	X	X
		3.2	Segmento "2" Empresas alta moda	X	X
		3.3	Segmento "3" Empresas alta costura	X	X
		3.4	Segmento "4" Empresas de confección industrial de nivel tecnológico intermedio	X	X
		3.5	Segmento Empresas de confección industrial y artesanal con bajo nivel tecnológico.	X	X
		3.6	Segmento "5" Empresa de confección de prendas tejidas con fibras naturales y sint.		X
4	Servicios a la manufactura o confección	4.1	Servicios de embellecimiento (lavado, bordado, estampado, acabado)	X	X
		4.2	Servicios de mantenimiento	X	X

	(cliente directo)	4.3	Servicios de producción (diseño, patronaje, corte)	X	X
		4.4	Servicios de formación de mano de obra		
5	Comercialización (cliente directo)	5.1	Segmento "1": Empresas de exportación (Brokers)		
		5.2	Segmento "2": Intermediarios informales		
		5.3	Segmento "3" : Directa	X	X
6	Comercialización MP, insumos y maquinaria (cliente indirecto)	6.1	Proveedores de tela	X	X
		6.2	Proveedores de insumos	X	X
		6.3	Proveedores de maquinaria	X	X

Fuente: IDEPRO

(X) Intervención de IDEPRO

Para responder a los requerimientos de cada uno de los eslabones a los cuales se interviene se crearon cinco modelos, los cuales son:

- Modelo Contrato Textil
- Modelo Financia Textil
- Modelo Infraestructura Textil
- Modelo Subcontrata Textil
- Modelo Temporada Textil

A continuación desarrollaremos cada uno tomando en cuenta varios puntos:

#### 2.4.1. Modelo Contrata textil

Para el desarrollo del modelo se identifican:

##### a) Problema

Los adelantos de los contratos no proporcionan el capital de operaciones suficiente para iniciar el proceso de producción. La existencia de agentes intermediarios que se adjudican licitaciones por contar con capital, restan utilidades y margen de negociación a las MyPES.

### **b) Objetivo del modelo de financiamiento**

Proporcionar a las empresas contratadas, el capital de operaciones necesario para cumplir con los contratos que se adjudican con las empresas demandantes ya sean públicos o privados, disminuyendo la intervención de los agentes intermediarios en la relación comercial

### **c) Características generales**

Servicio de crédito, acompañado por servicios empresariales, orientados a proveer recursos de capital a las MYPES contratadas, para la compra de materia prima e insumos y pago de mano de obra y servicios, durante el período que dura la producción para el cumplimiento de un contrato.

### **d) Descripción del Crédito**

La MYPE recibirá un crédito condicionado a la presentación de un contrato con una empresa pública o privada para la producción de prendas, el mismo que será revisado por el Asesor Legal quien emite un informe, el plazo del crédito será dado en función al pago del contrato y durante el proceso de producción posterior al desembolso se realizarán seguimientos al proceso y apoyo con asistencias o consultorías si se encuentran dificultades en el proceso o programación de tiempos.

### **e) Enfoques de gestión a los que se orienta el modelo**

- Enfoque de articulación comercial al trabajar en la relación entre MYPES y Empresas Públicas y Privadas.

- Enfoque de Negocios Inclusivos, al garantizar relaciones comerciales justas entre MYPES y Empresas Públicas y Privadas (Dando una opinión sobre los contratos pactados).
- Enfoque de integralidad, al agregar servicios empresariales al servicio de crédito, tanto en forma previa como posterior al desembolso, tanto como condición obligatoria como optativa.
- Enfoque de mejora continua e Innovación en cuanto a plazos y garantías aplicados al crédito.

**f) Beneficios del modelo**

Para las empresas contratadas.

- Facilidad de acceso a los servicios financieros.
- Sus contratos son revisados por IDEPRO de manera que sean en condiciones equitativas
- Contarán con capital de operaciones, en el momento en el que necesitan realizar la producción.
- El acompañamiento con servicios empresariales que facilitan el cumplimiento del contrato
- El plan de pago adecuado al proceso de pago del contrato

Para las empresas contratantes

- IDEPRO se encarga de realizar controles para que su pedido sea entregado a tiempo
- Recibe pago contra entrega del producto

Para IDEPRO

- Optimiza procesos operativos: Evaluación diferenciada, que toman en cuenta flujos de efectivo

- Minimiza el riesgo: Debido a un plan de producción que garantiza el cumplimiento del contrato.
- A las garantías tradicionales, se añade un contrato de compra – venta de producto

#### **2.4.2. Modelo Financia Textil**

Para el desarrollo del modelo se identifican:

##### **a) Problema identificado**

La relación no es formal y equitativa; no existen buenas condiciones para la compra-venta.

##### **b) Objetivo del modelo de financiamiento**

Dotar de capital para compra de materia prima, maquinaria e insumos de manera ágil y favorecer que la relación se dé en mejores condiciones contractuales.

##### **c) Características generales**

Servicio de crédito, acompañado por servicios empresariales, orientados a proveer recursos de capital de operación y Capital de inversión a las MYPES, Empresas de Alta Moda y Alta Costura.

##### **d) Descripción del crédito**

La MYPE de confección, Empresa de Alta moda, Alta Costura o Empresa Servicio a la confección recibirá un crédito para materia prima, insumos o

maquinaria: Cuando tenga un proveedor o cuando necesite que lo vinculemos con el mismo, vía convenio.

**e) Enfoques de gestión a los que se orienta el modelo**

- Enfoque de articulación comercial al trabajar en la relación entre MYPES de Confección y Proveedores de materia prima, insumos y maquinaria.
- Enfoque de Negocios Inclusivos, al garantizar relaciones en mejores condiciones contractuales.
- Enfoque de integralidad, al agregar servicios empresariales al servicio de crédito, tanto en forma previa como posterior al desembolso, tanto como condición obligatoria como optativa.

**f) Beneficios del modelo**

Para las empresas contratadas

- Se las vincula con empresas proveedoras que ofrezcan mejores condiciones de compra de materia prima, insumos y maquinaria .
- Para las empresas contratantes.
- Se las vincula con compradores que le paguen al contado y compren en mayor cantidad.

Para IDEPRO

- Minimiza el riesgo crediticio al establecer el servicio con base en un contrato o relación de compra - venta.

**2.4.3. Modelo Infraestructura textil**

Para el desarrollo del modelo se identifican:

#### **a) Problema identificado**

- La infraestructura actual no cumple con condiciones necesarias para minimizar impactos negativos en el medioambiente.
- La infraestructura actual no está de acuerdo al crecimiento de la producción de la empresa.
- No existe financiamiento especializado para infraestructura productiva.

#### **b) Objetivo del modelos desarrollado**

- Dotar de infraestructura con condiciones necesarias para minimizar impactos negativos en el medioambiente.
- Dotar de infraestructura de acuerdo al crecimiento de la producción de la empresa.
- Brindar financiamiento especializado para infraestructura productiva.

#### **c) Características generales**

Servicio de crédito, acompañado por servicios empresariales, orientados a dotar de infraestructura con condiciones necesarias para minimizar impactos negativos del medio ambiente, así como para brindar un financiamiento especializado en infraestructura productiva.

#### **d) Descripción del crédito**

Las MYPES de confecciones, Empresas de Alta moda y de Alta costura, Empresas de Servicios y Empresas comercializadoras y Proveedores,

recibirá un crédito en base a su necesidad de crecimiento las cuales serán analizadas en base a su capacidad histórica, que justifique la ampliación.

**e) Enfoques de gestión a los que se orienta el modelo**

- Enfoque de articulación comercial al trabajar en la relación MYPES de confecciones, Empresas de Alta moda y de Alta costura, Empresas de Servicios y Empresas comercializadoras y Proveedores y Proveedores de materiales y servicios a la construcción y vendedores de inmuebles.
- Enfoque de integralidad, al agregar servicios empresariales al servicio de crédito, tanto en forma previa como posterior al desembolso, tanto como condición obligatoria como optativa.
- Enfoque de mejora continua e innovación al proporcionar a las MYPES un crédito para infraestructura productiva.

**f) Beneficios del modelo**

Para las empresas que desean ampliación.

- Poder acceder a financiamiento para infraestructura productiva, considerando su historial de ventas y su potencial de crecimiento.
- Acceder a apoyo para una adecuada distribución del taller y instalaciones eléctricas.
- No perder la oportunidad de realizar contratos, elevar su nivel de producción y mejorar las condiciones laborales.
- Aportar al cuidado del medio ambiente.

Para los demandantes de productos y el medio ambiente.

- Poder conseguir la satisfacción de demanda provenientes de clientes antiguos y no fraccionar sus compras con varias empresas.
- Mejorar las condiciones de compra con el acceso a nuevos puntos.
- Mejorar las condiciones en cuanto a bienestar laboral.

Para IDEPRO

- Fidelizar a los clientes con un producto acorde a sus necesidades de crecimiento, a las que otras instituciones no acceden.
- Brindar los servicios de apoyo, garantizando mejores condiciones para las empresas y sus operarios, siguiendo el enfoque de Responsabilidad social y producción más limpia.
- Aportar al cuidado del medio ambiente.

#### **2.4.4. Modelo Subcontrata textil**

Para el desarrollo del modelo se identifican:

##### **a) Problema identificado**

- Existe una relación informal, sin contratos o documentos ejecutables.
- El pago por la producción se realiza posterior a la entrega del producto, por lo tanto, durante el periodo de producción las microempresas no cuentan con capital de operaciones para hacer continua la producción.
- En muchos casos, las microempresas no cuentan con capital de inversión para cumplir con el volumen de producción contratada.

## **b) Objetivo del modelo desarrollado.**

- Crear algún grado de formalidad en la relación entre Pivotes y Satélites.
- Dotar de capital de operaciones e inversión para hacer continua la producción.
- Llegar a las empresas más pequeñas mejorando sus posibilidades de crecimiento.

## **c) Características generales**

Servicio de crédito, acompañado por servicios empresariales, orientados a proveer recursos de capital de operaciones y de inversión a Microempresas subcontratadas para hacer continúa la producción.

## **d) Descripción del crédito**

La microempresa subcontratada recibirá un crédito condicionado a la presentación de un aval de la empresa Pivote que la subcontrata, el financiamiento le permitirá tener una producción continua, que termina beneficiando a la microempresa y al PIVOTE.

## **e) Enfoques de gestión a los que se orienta el modelo**

- Enfoque de articulación comercial al trabajar en la relación entre microempresas y PIVOTE.
- Enfoque de Negocios Inclusivos, al crear un grado de formalidad en las relaciones comerciales entre microempresas y PIVOTE, llegando con servicios empresariales a un sector menos atendido como lo son las microempresas.

- Enfoque de integralidad, al agregar servicios empresariales al servicio de crédito, tanto en forma previa como posterior al desembolso, tanto como condición obligatoria como optativa.

**f) Beneficios del modelo:**

Para las empresas satélites

- Puede acceder a financiamiento, mediante la referencia de su empresa contratante (PIVOTE).
- Cuenta con capital para pagar a sus operarios, pago de servicios, lo cual le permite trabajar en mejores condiciones.
- Cuenta con capital para compra de maquinaria para incrementar su volumen de producción.
- Cuenta con registro para seguimiento de sus entregas y pagos.

Para las empresas pivote

- Fideliza a sus satélites.
- Tiene tiempo suficiente para poder cobrar a sus clientes y pagar a las empresas subcontratadas, sin perder a las mismas, por falta de pago.
- Puede incrementar su nivel de producción, con el crecimiento de los satélites.
- Cuenta con registro para seguimiento de entrega de corte, recepción de productos y pagos.

Para IDEPRO

- Es una manera más ágil de acceder a clientes referenciados y cumplidos.
- Minimiza el riesgo por el cruce de información entre Pivote y Satélite.

- Incremento en número de clientes.
- Crear conocimiento para el manejo de redes.

#### **2.4.5. Modelo Temporada textil**

Para el desarrollo del modelo se identifican:

##### **a) Problema identificado**

Las empresas no cuentan con capital de operaciones para financiar catálogos, participación en Ferias, elaboración de material publicitario, para la realización de ventas estacionales o de temporada.

##### **b) Objetivo del modelo desarrollado.**

Dotar a las empresas de capital de operaciones para financiar catálogos, participación en Ferias, elaboración de material publicitario, para la realización de ventas estacionales o de temporada.

##### **c) Características generales**

Servicio de crédito, acompañado por servicios empresariales, orientados a dotar a las empresas capital de operación, para la participación en ferias, elaboración de material publicitario y financiar catálogos.

##### **d) Descripción del crédito**

Las Empresas a las que se les presenta la oportunidad de participar en una Feria, elaborar catálogos o material publicitario, serán articulados con un

proveedor de marketing, dotándoles del capital de operaciones necesarios para no perder la oportunidad de promocionar y vender sus productos.

**e) Enfoques de gestión a los que se orienta el modelo**

- Enfoque de articulación comercial al trabajar en la relación entre las Empresas y los Proveedores de marketing.
- Enfoque de Desarrollo de Entorno Empresarial al ayudar a las empresas en otras facetas de su actividad, tal como es la publicidad.
- Enfoque de integralidad, al agregar servicios empresariales al servicio de crédito, tanto en forma previa como posterior al desembolso, tanto como condición obligatoria como optativa.
- Enfoque de mejora continua e innovación al proporcionar a las MYPES un crédito para infraestructura productiva.

**f) Beneficios del modelo**

Para las empresas que requieren publicidad.

- Puedan acceder a nuevos segmentos de mercado, utilizando formas diferentes de comercialización.
- Acceder a financiamiento, para este tipo de Servicios empresariales de promoción y Publicidad.
- Poder acceder a financiamiento para producción de los productos promocionados en estas campañas.
- Poder contactarse con clientes para firma de contratos en mercado interno o de exportación.

Para los demandantes y consumidor final.

- Poder conocer productos bolivianos de alta calidad.
- Acceder a información de empresas productoras de productos textiles para realizar contratos.
- Acceder a promociones que las empresas presenten por lanzamiento de temporada.

#### Para IDEPRO

- Satisfacer la demanda de las empresas que comercializan sus productos bajo estas modalidades y que no acceden a financiamiento específico en otras instituciones.
- Podamos entrar como auspiciadores o financiadores en su material publicitario.

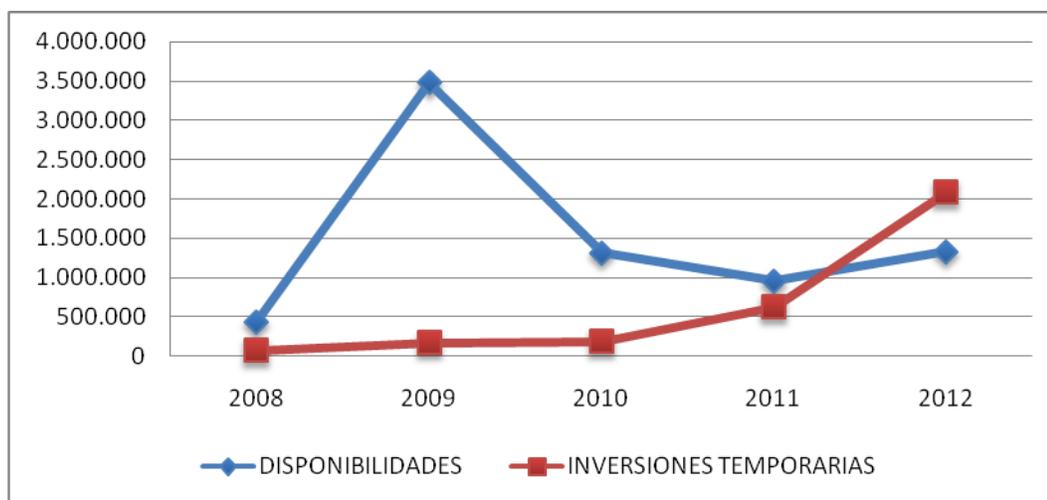
## CAPITULO III SECCIÓN PROPOSITIVA

### 3.1. DESEMPEÑO GENERAL DE IDEPRO

#### 3.1.1. Disponibilidad e inversiones temporarias

IDEPRO tuvo un crecimiento de la disponibilidad, gracias a la capitalización de sus accionistas en 2009, llegando a alcanzar más de US\$ 3,5 Millones donde una parte importante se llega a destinar a cadena de confecciones textiles, madera y otros productos como la quinua, castaña y uva. Desde 2010 la disponibilidad financiera que es la fuente de recursos inmediatos, se redujo en un 62%, que representa la cifra de US\$ 1,3 Millones, finalmente en 2012 la disponibilidad alcanzó la cifra de US\$ 1,33 Millones que representa un aumento del 40% respecto a la gestión 2011.

**GRAFICO 7: Disponibilidad e inversión (\$US)**



**Fuente: Elaboración en base a UDAPE**

Las inversiones temporarias son documentos financieros como bonos y negociables de corto plazo, muestran una mayor vigencia y un crecimiento

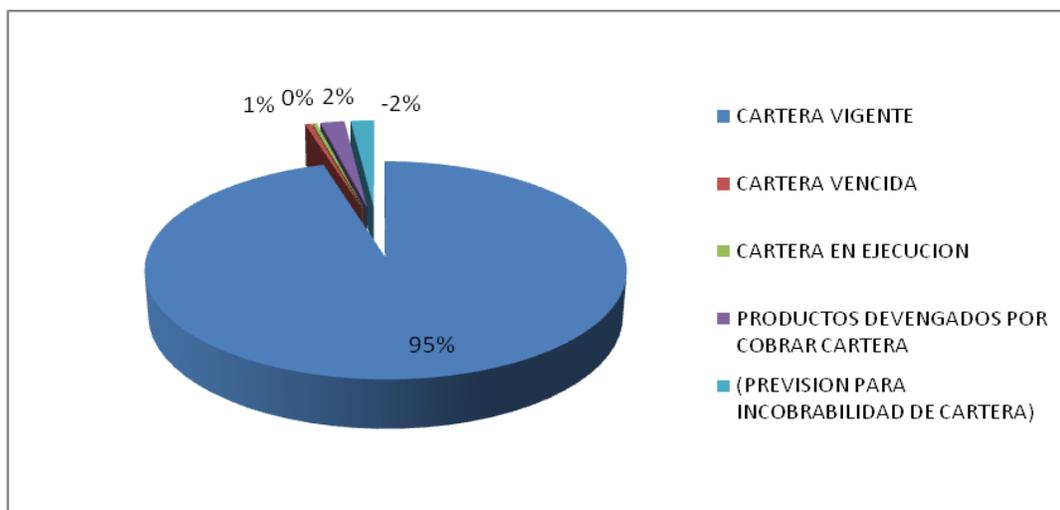
importante entre 2008 y 2009, inclusive llegando a un crecimiento del 135%. Entre 2011 y 2012 este crecimiento fue de 230%.

### 3.1.2. Características de la cartera

La cartera está compuesta por la cartera vigente, vencida y en ejecución. La cartera comprende Créditos otorgados por IDEPRO a terceros, que se originan en la actividad principal de intermediación financiera y dirigidos especialmente a cadenas productivas. La cartera está compuesta por un 95% por la cartera vigente.

La cartera vigente se define como los préstamos que presentan cumplimiento tanto en el pago de capital como de los intereses conforme al plan de pagos establecido en el contrato de Crédito. A diciembre de 2012 la cartera vigente alcanzó los \$US 33,8 Millones, mientras que las demás carteras se aproximaron solo \$US 0,97 Millones, destinados en particular a cubrir los productos devengados por cobrar y la previsión por incobrabilidad de cartera.

**GRAFICO 8: Estructura de la Cartera (%)**

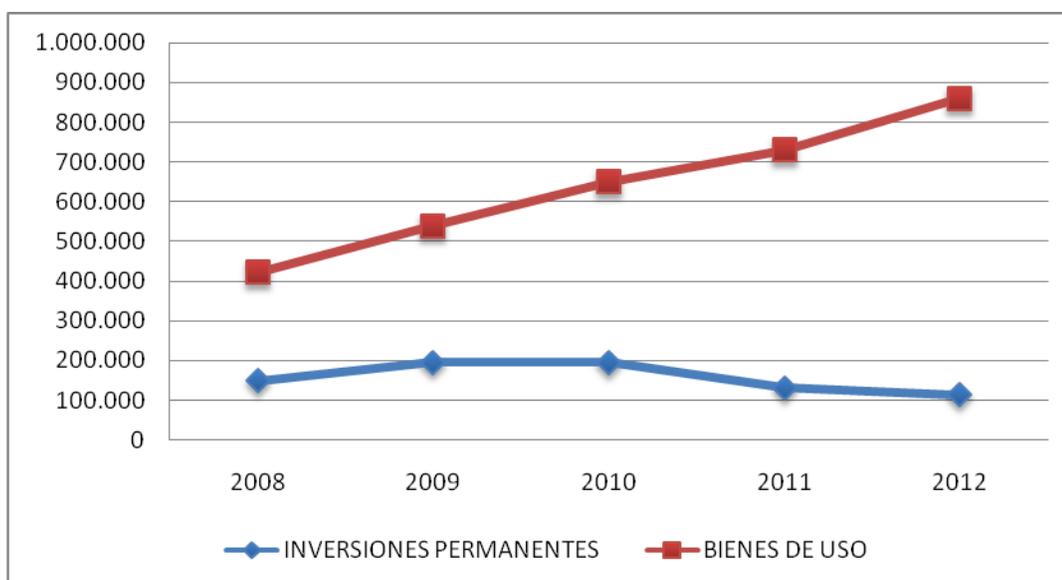


**Fuente: Elaboración en base a UDAPE Este dato es de UDAPE**

### 3.1.3. Inversiones permanentes y otros bienes

Las inversiones permanentes son colocaciones de dinero en las cuales IDEPRO decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general. Las inversiones temporales alcanzaron en su punto más alto los US\$ 200 mil dólares, mientras que en el 2012 las inversiones se redujeron a US\$ 100 mil dólares.

**GRAFICO 9: Inversión permanente y otros bienes (\$US)**



**Fuente: Elaboración en base a UDAPE**

Los bienes de uso, son productos diversificados, con tendencia creciente, en promedio la tasa de crecimiento fue del 20%. Durante el 2008 la expansión se debió a mercados emergentes, en particular la madera y los productos textiles, alcanzaron a más de US\$ 400 mil, al cierre de 2012 los bienes de uso llegaron a casi US\$ 900 mil.

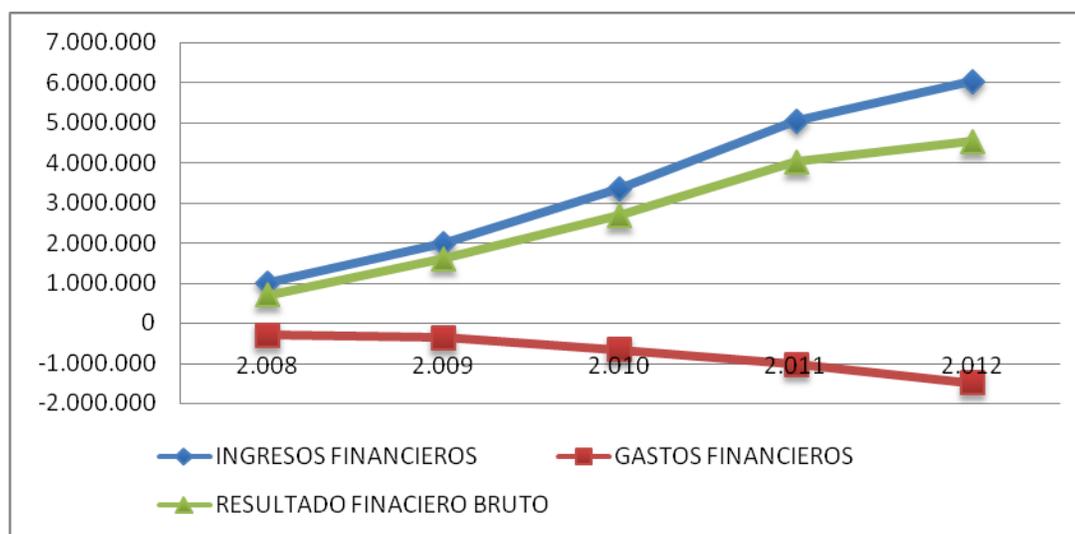
## 3.2. RESULTADOS POR GESTIÓN

### 3.2.1. Ingresos y gastos financieros

Los ingresos financieros de IDEPRO muestran una característica creciente, en promedio superior al 50%, en especial durante el periodo de 2008 a 2009, donde se registra un cambio casi US\$ 1 millón, Durante la gestión 2012 esta cifra se situó por encima de los US\$ 6 Millones, lo que representó un aumento del 19% respecto el año 2011.

En el caso de los gastos financieros el promedio se encontró alrededor de los US\$ 0,77 Millones, dichos gastos muestran una tendencia creciente pero sostenible, en particular por la diversificación de la cartera y la especialización en determinadas cadenas productivas, la tasa de crecimiento promedio fue de 50%.

**GRAFICO 10: Disponibilidad e inversión (\$US)**



Fuente: Elaboración en base a UDAPE

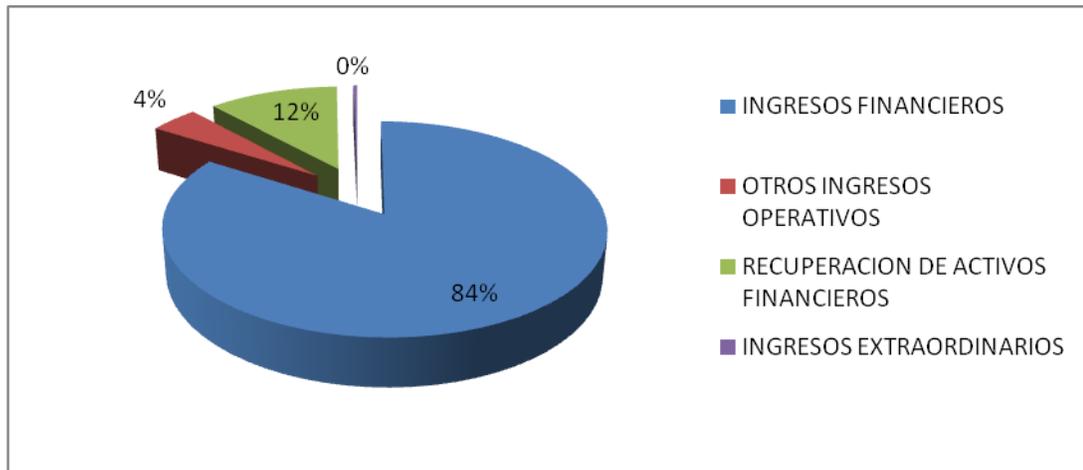
El diferencial entre los ingresos financieros y los gastos financieros, es el resultado financiero bruto, dicha cuantía se situó por encima de \$US 4

Millones en el año 2012, el desarrollo de IDEPRO ha sido favorable, el promedio de crecimiento entre 2010 y 2012 ha sido del 43%.

### 3.2.2. Ingresos generales

Los ingresos generales de IDEPRO se concentran en los ingresos financieros, que representan el 84% de los ingresos totales, tanto los ingresos extraordinarios como otros ingresos operativos y la recuperación de activos solo representan el 16%.

**GRAFICO 11: Ingresos generales 2012 (\$US)**



**Fuente: Elaboración en base a UDAPE**

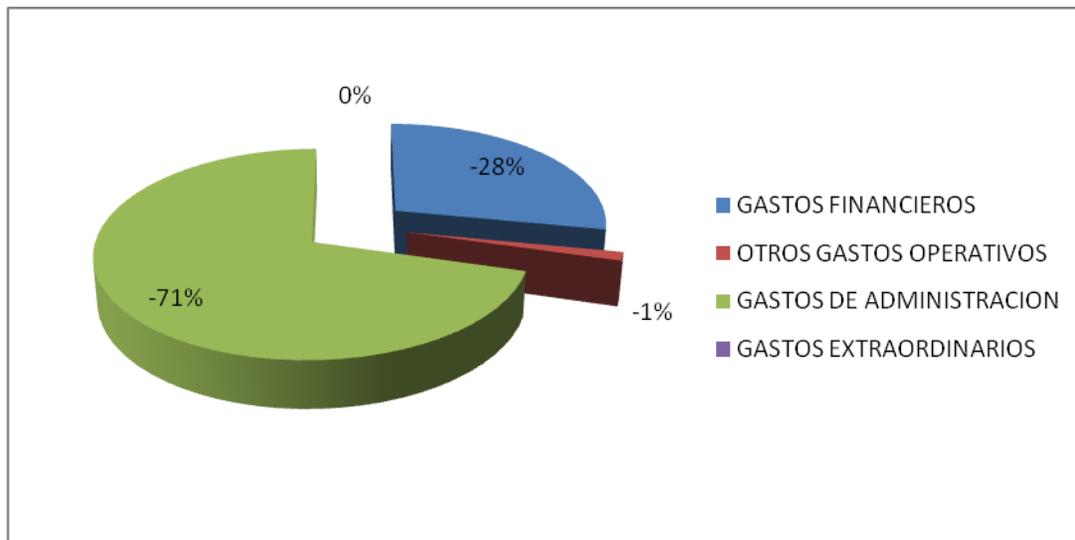
Los ingresos financieros proceden en particular de las operaciones de financiamiento especializado en seis sectores productivos: castaña en los municipios de Pando y Beni; quinua en los departamentos de Oruro, Potosí y La Paz; madera en las regiones de Santa Cruz y Beni; confecciones y textiles en el municipio de La Paz; las producciones de uva, vino y singanis en varias comunidades en Chuquisaca y Tarija; y en el departamento de Potosí fomentan la actividad del turismo.

IDEPRO mantiene 19 oficinas a nivel nacional en particular capitales y ciudades intermedias. Hasta 2012 trabaja con más de 7.500 clientes a nivel nacional.

### 3.2.3. Gastos generales

En el caso de los gastos de IDEPRO, una cuantía importante se concentra en los gastos de administración, no existe un estándar para el porcentaje que deberían representar los gastos administrativos de IDEPRO. Este porcentaje varía dependiendo de la estructura y alcance de las operaciones de la organización que no tiene una actividad con fines de lucro. Los gastos de administración representan el 71% de los gastos totales, mientras que los gastos financieros solo representan el 28% y otros gastos operativos se encuentran alrededor del 1% del total de los gastos totales.

**GRAFICO 12: Gastos Generales 2012(\$US)**



**Fuente: Elaboración en base a UDAPE**

En particular los gastos financieros llegaron a \$US 1,5 Millones, supone un importante flujo de recursos en el corto plazo, dicho gasto tiende a elevarse

de una manera importante por los productos ofertados en toda Bolivia, por un lado las cadenas de producción muestran un mayor gasto de administración que un gasto financiero por la cantidad de operadores que se necesita para el desarrollo de IDEPRO.

### 3.3. **PRODUCTOS DE CREDITO ESPECIALIZADO EN LAS CIUDADES DE EL ALTO Y LA PAZ**

IDEPRO contempla dos líneas de negocio que se ejecutan al momento:

- **Línea de negocio Pro Micro**
- **Línea de negocios Pro cadena**

IDEPRO desarrolló productos de crédito para identificar cada modelo:

#### **i) Procrecer**

Crédito individual que se destina a financiar capital de inversión y/o operación.

El objetivo es el de satisfacer las necesidades de financiamiento para capital de inversión y de operación , apoyar el mejoramiento de los niveles de producción y productividad en la medianas, pequeñas y micro empresas, apoyar e mejoramiento de los niveles de empleo a través de la generación de nuevos puestos de trabajo.

**ii) Profirme**

Crédito que financia capital de inversión y/o de operación necesario para dar cumplimiento a un contrato de compra venta entre proveedores y compradores.

El objetivo es el de facilitar el cumplimiento de un contrato de compra venta entre proveedores y compradores a través de financiamiento y asistencia técnica.

**iii) Micro línea**

Crédito de acuerdo a la capacidad de pago del solicitante generada por su actividad empresarial por una cantidad y tiempo determinados y que obtiene recursos de acuerdo a sus necesidades en forma revolvente.

El objetivo es el de satisfacer la necesidad de capital de operación e inversión mediante financiamiento permanente ágil y oportuno.

**iv) Proúnico**

Crédito individual donde se financia la compra de materia prima, en un desembolso a favor del comprador.

El objetivo es mejorar la articulación comercial entre los proveedores de materia prima y empresas de transformación promoviendo negocios inclusivos de largo plazo.

Dentro de los productos IDEPRO tiene las siguientes Modalidades de crédito:

### i) Crédito individual

Operación de préstamo que se instrumenta a través de un contrato privado o público mediante el cual IDEPRO desembolsa recursos de un cliente en un tiempo determinado.

### ii) Línea de crédito

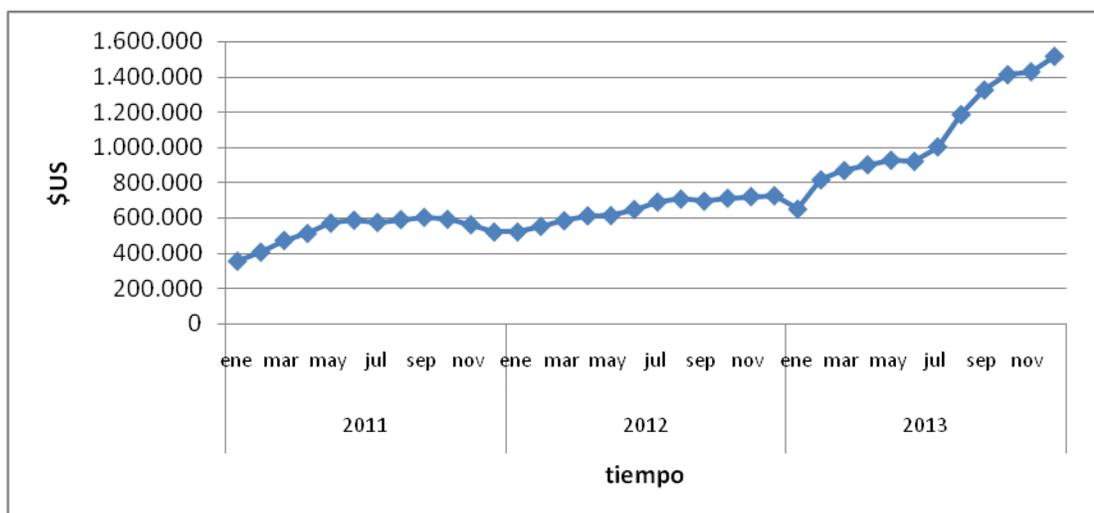
Modalidad que se instrumenta a través de un contrato privado o público mediante el cual IDEPRO habilita recursos a favor de un cliente, por un tiempo determinado y el cliente utiliza los recursos con cargo la línea de crédito de acuerdo a sus necesidades en forma revolvente.

## 3.4. Evolución de los créditos otorgados bajo las líneas de negocio Pro micro y Pro cadenas y mora.

### 3.4.1. Línea de negocio Pro micro.

La evolución de estos créditos se puede ver en el siguiente cuadro:

**GRAFICO13: Evolución de los microcréditos  
(US\$)**



Fuente: IDEPRO

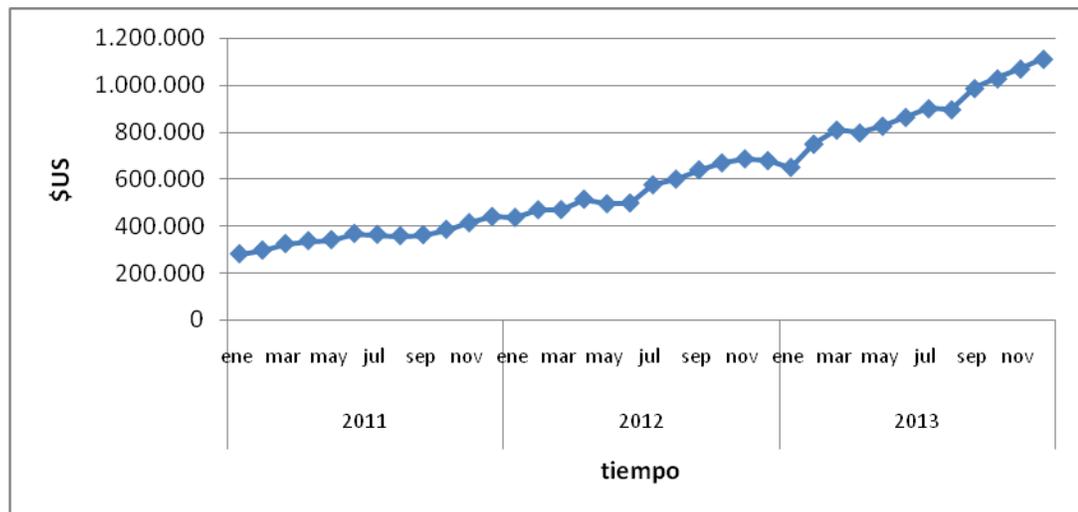
Se observa un incremento de las otorgaciones bajo esta línea desde enero de la gestión 2011 donde se tenía una cartera de Bs. 355.677 y noviembre de la gestión 2013 el monto alcanza a Bs. 1.478.389 existiendo un incremento de Bs. 1.122.712

la tendencia es creciente en el transcurso de tres años.

### 3.4.2. Línea de negocio Pro cadenas.

La evolución se refleja en el siguiente cuadro:

**GRAFICO14: Pro Cadena (\$US)**



Fuente: IDEPRO

Esta línea de negocio muestra una tendencia creciente ya que:

- enero del año 2011 el monto de cartera era Bs. 280.977,
- enero de la gestión 2012 el monto alcanza a Bs. 436.221.
- Enero del año 2013 es de Bs.728.522
- La gestión 2013 termina con un monto de Bs.1.070.556.

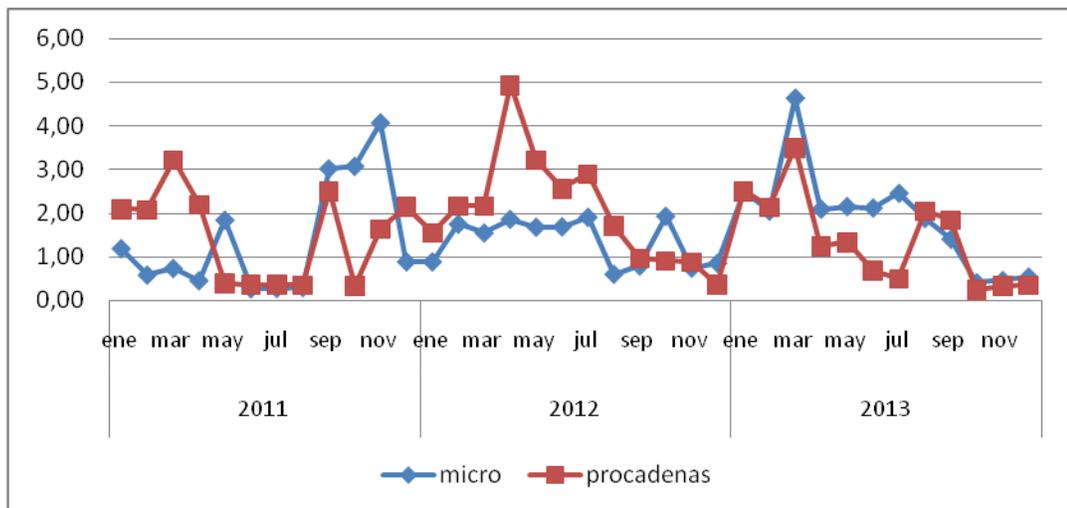
Entre enero del 2011 y diciembre de la gestión 2013 existe un incremento de cartera de Bs. 789.579.

### 3.4.3. Mora

La mora es el retraso o la dilación en cumplir una obligación por parte de los sujetos de crédito respecto a IDEPRO.

Respecto a la Mora por Pro Micro en las ciudades de El Alto y La Paz, en promedio se registra el 1,55% mientras que por cadenas se tiene una mora superior del 1,63%.

**GRAFICO 15: Mora (%)**



Fuente: IDEPRO

La tasa más alta de mora que se registró fue en marzo de 2013 y abril de 2012 para Pro Micro y Pro Cadena respectivamente. Dichas tasa se acercaron al 5%. Por un lado las pequeñas y medianas empresas trabajan con capital de rotación y son susceptibles de ser afectados por factores

externos, ya que los insumos utilizados generalmente son obtenidos mediante importaciones.

El último trimestre de 2013 se ha caracterizado por mantener un una mora reducida menor al 1%. Esto sugiere un buen desempeño de los entes financiados por IDEPRO.

### **3.5. MODELOS ESTADISTICOS**

La cadena muestra capacidad industrial subutilizada, en el mercado interno, posiblemente la más fuerte interdicción de la cadena de confecciones textiles, sea la importación de ropa usada y el contrabando. En la manufactura, el reto principal es resolver la dependencia con el mercado de importación de materia prima e insumos y acceder a mercados formales de productos, en particular en las ciudades de El Alto y La Paz. Los mercados externos presentan: rígidas normas de estandarización de productos, temporalidad de los pedidos, tiempos de entrega fijos, calidad y origen de materias primas, accesorios exclusivos, tratados de preferencias arancelarias. Todo esto se considera dentro de los modelos desarrollados en IDEPRO, sin embargo dentro de esto se encuentra otro detalle importante como es el manejo administrativo interno para lo cual se desarrollan dos modelos en cada línea de crédito para ver el relacionamiento existente entre la mora, los montos otorgados y los gastos administrativos.

#### **3.5.1. Modelo estadístico Pro Micro**

Pro Micro atiende a micro, pequeñas y medianas empresas que no son parte de confecciones textiles.

Los préstamos de IDEPRO en Pro Micro y Pro cadena en las ciudades de El Alto y La Paz están relacionados de forma directa con la cartera, la mora, el gasto administrativo.

Con la ayuda de los ajustes se calcula el siguiente modelo:

$$\text{Ln(MICRO)} = 33.11 - 0.10 \cdot \text{Ln(MMIC)} - 8.28 \cdot \text{Ln(GA\_CAR)}$$

**[-2,36]**

**[-8,86]**

**R<sup>2</sup>=0,70**

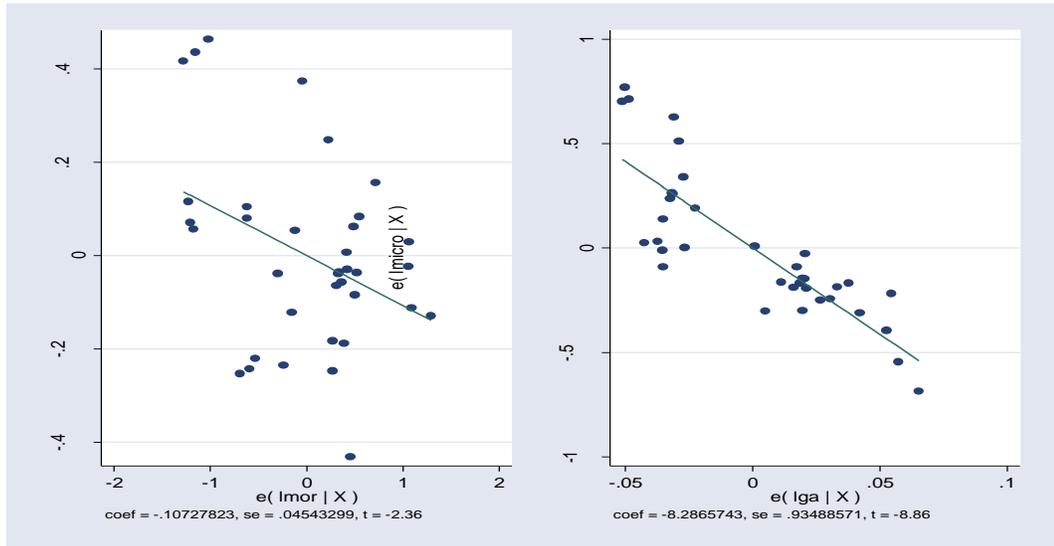
**F=39,32**

Dónde:

- Ln(Micro) es el logaritmo neperiano de los microcréditos otorgados por IDEPRO en las ciudades de El Alto y La Paz.
- Ln(MMIC) es la mora por microcréditos en las ciudades de El Alto y La Paz.
- Ln(GA\_CAR) es el logaritmo del ratio de los gastos administrativos respecto la cartera bruto de IDEPRO en las ciudades de El Alto y La Paz.

El modelo para el financiamiento bajo la línea de negocio de Pro Micro muestra que tanto la mora como los gastos administrativos son fundamentales para el análisis y su normal desenvolvimiento. El grado de ajuste es del 70% y en términos generales la prueba F indica consistencia general. Por lo tanto la mora afecta en 0,10% a los microcréditos y los gastos administrativos afectan negativamente en un 8,3% a Pro Micro.

**GRAFICO 15: Ajuste del Modelo Pro Micro**



**Fuente: elaboración propia en base a IDEPRO**

### 3.5.2. Modelo estadístico Pro Cadenas

En el caso del modelo de pro cadenas, realizamos un procedimiento similar, se realiza el ajuste de acuerdo a:

$$\text{Ln(Cadenas)} = 23.36 - 0.018 \cdot \text{Ln(MCAD)} - 0.85 \cdot \text{Ln(GA\_CAR)}$$

[-0,64]
[-4,67]

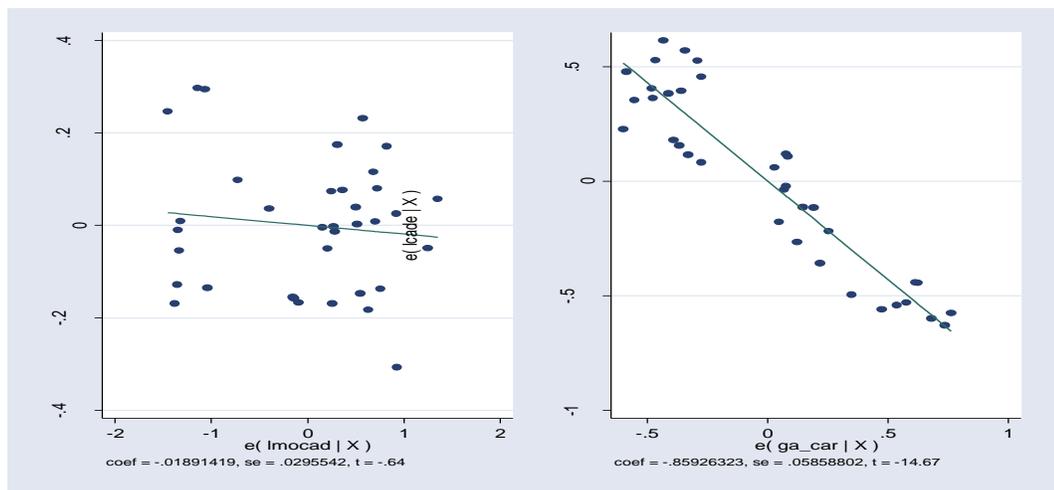
$R^2=0,87$ 
 $F=113,28$

Dónde:

- Ln(Cadenas) es el logaritmo neperiano de Pro Cadena otorgados por IDEPRO en las ciudades de El Alto y La Paz.
- Ln(MCAD) es la mora por pro cadena en las ciudades de El Alto y La Paz.
- Ln(GA\_CAR) es el logaritmo del ratio de los gastos administrativos respecto la cartera bruto de IDEPRO en las ciudades de El Alto y La Paz.

De acuerdo al modelo la variable que tiene una mayor relevancia son los gastos administrativos, de acuerdo al valor un efecto en 1% en los gastos generaría una reducción del 0,8% en los créditos de Pro Cadena en ambas ciudades. El ajuste es bastante alto es del 87%, es decir estas dos variables repercuten de forma importante sobre el financiamiento otorgado al sector textil en las ciudades de El Alto y La Paz.

**GRAFICO 16: Ajuste del Modelo Pro Cadena**



Fuente: elaboración propia en base a IDEPRO

## **CAPITULO IV**

### **CONCLUSIONES**

IDEPRO divide sus productos en dos líneas importantes como son Pro micro y Pro cadenas, la primera atiende a todos los sectores productivos, de servicios y de comercialización de las ciudades de La Paz y El Alto, la segunda atiende a la cadena priorizada en este territorio que es la cadena de confecciones textiles.

La cadena priorizada en cada territorio otorga Productos Financieros Especializados y Servicios Empresariales Especializados para poder contribuir al crecimiento de las empresas del sector.

La cadena de confecciones textiles en Bolivia es bastante competitiva, sin embargo en las ciudades de El Alto y La Paz se ha generado un nicho especializado en manufacturas textiles, IDEPRO seguirá concentrando el fortalecimiento empresarial a través del crédito productivo, en la asistencia técnica y capacitación para apoyar a las empresas del sector, mediante el producto financiero especializado.

IDEPRO cuenta con personal que conoce del sector y todo el proceso productivo, también se apoya con la contratación de técnicos especialistas en temas específicos para las asistencias técnicas y capacitaciones.

De acuerdo al análisis realizado se puede observar un crecimiento constante en los créditos otorgados a la cadena de confecciones desde la gestión 2011 al último mes de la gestión 2013, esta tendencia es de constante crecimiento, aunque no se puede negar que existen épocas en

las que el mismo no es creciente, sin embargo a mediano plazo la misma tiende a ampliarse.

La mora en la cadena de confecciones textiles es decreciente, ya que se puede observar en los últimos meses de la gestión 2013 una disminución, esto se debe al control más estricto de todos los clientes en lo que refiere a sus actividades, puesto que el relacionamiento con el sector se hace más estrecho, se busca solucionar algunos problemas y proporcionar el mejor apoyo al sector.

De acuerdo al análisis realizado en los anteriores capítulos es posible observar, tanto en los estados financieros como en el estado de resultados de anteriores gestiones que una gran parte de los ingresos es por concepto de ingresos financieros, sin embargo los gastos no solo se concentran en estos, sino también en administrativos y de operación. Precisamente es necesario considerar dichos gastos en la toma de decisiones, porque son determinantes a la hora de implementar los productos financieros.

En particular en la sucursal de IDEPRO en las ciudades de El Alto y La Paz existe una alta correlación entre los productos financieros y los gastos, donde su efecto es determinante a la hora de diversificarlos.

Para finalizar se debe observar que el producto financiero especializado en la cadena de confecciones textiles en las ciudades de El Alto y La Paz, tienen también como objetivo el de formar redes entre los mismos eslabones de la cadena, también se trabaja en la implementación de temas como el medio ambiente y Responsabilidad Social Empresarial con enfoque a la comunidad, lo que hace de éste un producto financiero con alto contenido de inclusión social.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- 1) ANTELO, E, Jemio, L y Requena, B. (1995) La competitividad en Bolivia. Unidad de Análisis de Políticas Económicas. Revista de Análisis Económico Vol. 13.
- 2) ARRIOLA, Pedro; Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. 2005, La Paz – Bolivia.
- 3) DAMODAR N. Gujarati: ECONOMETRÍA, 3ra. Edición 1997.
- 4) FUNDACIÓN MILENIO. Informes sobre la economía boliviana 2000 - 2013.
- 5) MENDEZ, Armando. Economía Monetaria. IBCE, UAGRM. 2011.
- 6) PARISI, Franco; PARISI, Antonino; CORNEJO, Edison. Análisis de Gestión de Créditos. Copygraph. 2006, Santiago, Chile.
- 7) MILLER, Roger y Pulsinelli, Robert. “Moneda y Banca”. Editorial Mc Graw Hill. Segunda Edición.
- 8) RAMOS Sánchez Pablo, Principales Paradigmas de Política Económica, primero edición.
- 9) SAMUELSON, P. Y NORDHAUS, W. Economía. 17 Edición, McGraw Hill, 2002, Madrid - España.

## ANEXOS 1: Estados financieros de IDEPRO(\$US)

ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012
DISPONIBILIDADES	439.317	3.475.279	1.317.223	954.592	1.334.572
INVERSIONES TEMPORARIAS	77.333	181.967	188.045	631.440	2.082.903
CARTERA	6.446.486	12.034.178	20.428.779	26.437.258	35.007.844
CARTERA VIGENTE	6.314.237	11.440.533	18.970.282	25.488.814	33.824.456
CARTERA VENCIDA	52.552	60.148	116.181	133.265	173.760
CARTERA EN EJECUCION	95.986	79.227	50.209	1.686	119.600
Cartera reprogramada o reestructurada vigente	0	1.037.369	1.806.962	790.650	749.449
Cartera reprogramada o reestructurada vencida	0	28.919	32.233	46.632	97.959
Cartera reprogramada o reestructurada en ejecución	0	1.500	38.186	0	16.115
PRODUCTOS DEVENGADOS POR COBRAR CARTERA	233.712	281.385	370.873	472.793	679.080
(PREVISION PARA INCOBRABILIDAD DE CARTERA)	-250.000	-894.903	-956.147	-496.582	-652.574
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	3.413.694	283.633	504.301	167.883	387.360
BIENES REALIZABLES	0	0	0	2.128	0
INVERSIONES PERMANENTES	148.443	195.594	195.197	131.609	112.746
BIENES DE USO	422.085	539.272	650.393	729.144	860.043
OTROS ACTIVOS	21.990	19.152.788	110.109	151.526	144.692
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>10.969.348</b>	<b>35.862.711</b>	<b>23.394.049</b>	<b>29.205.579</b>	<b>39.930.159</b>
<b>PASIVO</b>					
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	0	0	0	0	0
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FISCALES	0	0	0	0	0
OBLIGACIONES CON BANCOS Y ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	4.175.610	10.312.590	17.112.408	22.354.976	32.482.653
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	913.262	20.002.090	457.623	1.020.777	952.333
PREVISIONES	0	9.928	14.170	0	0
VALORES EN CIRCULACION	0	0	0	0	0
OBLIGACIONES SUBORDINADAS	179.878	176.115	175.357	175.430	175.430
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5.268.749</b>	<b>30.500.723</b>	<b>17.759.559</b>	<b>23.551.183</b>	<b>33.610.417</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL SOCIAL	1.293.736	5.009.703	5.009.703	5.090.033	5.090.033
APORTES NO CAPITALIZADOS	1.105.873	0	0	0	0
AJUSTES AL PATRIMONIO	59.713	64.853	64.853	0	0
RESERVAS	0	200.000	200.000	0	564.363
RESULTADOS ACUMULADOS	3.241.277	87.433	359.934	564.363	665.346
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>5.700.599</b>	<b>5.361.988</b>	<b>5.634.490</b>	<b>5.654.396</b>	<b>6.319.742</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>10.969.348</b>	<b>35.862.711</b>	<b>23.394.049</b>	<b>29.205.579</b>	<b>39.930.159</b>

## ANEXOS2: Estado de resultados de IDEPRO

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS					
INGRESOS FINANCIEROS	1.009.343	1.990.025	3.353.449	5.041.958	6.023.138
GASTOS FINANCIEROS	-300.941	-375.169	-668.201	-1.029.521	-1.491.787
<b>RESULTADO FINANCIERO BRUTO</b>	708.402	1.614.856	2.685.248	4.012.437	4.531.350
OTROS INGRESOS OPERATIVOS	126.857	502.112	702.794	371.484	306.534
OTROS GASTOS OPERATIVOS	-228.015	-314.246	-440.868	-111.838	-71.365
<b>RESULTADO DE OPERACION BRUTO</b>	607.244	1.802.722	2.947.174	4.272.084	4.766.519
RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS	163.512	90.276	372.828	1.796.447	818.473
CARGOS POR INCOBY DESVALORIZACION DE ACTIVOS FINANCIEROS	-73.926	-160.203	-632.876	-2.228.983	-1.155.851
<b>RESULTADO DE OPERACION DESPUES DE INCOBRABLES</b>	696.829	1.732.795	2.687.126	3.839.547	4.429.141
GASTOS DE ADMINISTRACION	-600.224	-1.741.571	-2.385.132	-3.242.687	-3.757.973
<b>RESULTADO DE OPERACION NETO</b>	96.605	-8.776	301.994	596.860	671.168
ABONOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO Y MANTENIMIENTO DE VALOR	0	22.767	-231.567	-395.557	-21.655
CARGOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO Y MANTENIMIENTO DE VALOR	0	0	201.523	355.214	0
<b>RESULTADO DESPUES DE AJUSTE POR DIFERENCIA DE CAMBIO Y MANTENIMIENTO DE VALOR</b>	96.605	13.991	271.950	556.516	649.513
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	2.987.245	73.441	552	7.847	24.596
GASTOS EXTRAORDINARIOS	-531.604	0	0	0	0
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO ANTES DE AJUSTES DE GESTIONES ANTERIORES</b>	2.552.246	87.432	272.502	564.363	674.108
INGRESOS DE GESTIONES ANTERIORES	0	0	0	0	0
GASTOS DE GESTIONES ANTERIORES	0	0	0	0	-8.762
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y AJUSTES CONTABLE POR EFECTO DE INFLACION</b>	2.552.246	87.432	272.502	564.363	665.346
ABONOS POR AJUSTE POR INFLACIÓN	0	0	0	0	0
CARGOS POR AJUSTE POR INFLACIÓN	0	0	0	0	0
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	2.552.246	87.432	272.502	564.363	665.346
IMPUESTO SOBRE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS	0	0	0	0	0
<b>RESULTADO NETO DE LA GESTION</b>	2.552.246	87.432	272.502	564.363	665.346

(1) Los datos corresponden a las IFDs u ONGs financieras asociadas a FINRURAL, dedicadas fundamentalmente al Microcrédito y Autoreguladas.

FUENTE: FINRURAL (Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo)

### ANEXOS3: Variables del modelo

	T	micro	procadenas	Mora micro	Mora pc	tmicro	tpc	ga_car
2011	ene	355.677	280.977	1,19	2,10	10,2	5,1	12,58
	feb	407.070	296.531	0,59	2,07	14,45	5,54	12,61
	mar	473.449	324.549	0,74	3,22	16,31	9,45	12,51
	abr	512.603	337.001	0,46	2,20	8,27	3,84	12,46
	may	571.308	341.403	1,84	0,40	11,45	1,31	12,37
	jun	587.499	368.058	0,28	0,37	2,83	7,81	12,26
	jul	574.849	363.889	0,29	0,37	-2,15	-1,13	12,22
	ago	590.853	358.393	0,31	0,35	2,78	-1,51	12,15
	sep	603.623	362.406	3,02	2,51	2,16	1,12	12,08
	oct	592.701	385.442	3,07	0,33	-1,81	6,36	12,02
	nov	561.609	413.773	4,07	1,64	-5,25	7,35	11,94
	dic	520.567	440.231	0,90	2,15	-7,31	6,39	11,89
2012	ene	521.319	436.221	0,89	1,55	0,14	-0,91	12,07
	feb	553.049	468.835	1,75	2,16	6,09	7,48	12,04
	mar	584.400	469.587	1,55	2,16	5,67	0,16	11,99
	abr	612.244	513.982	1,87	4,94	4,76	9,45	11,95
	may	613.891	494.684	1,68	3,21	0,27	-3,75	11,96
	jun	647.892	498.209	1,69	2,56	5,54	0,71	11,93
	jul	690.562	575.939	1,91	2,89	6,59	15,60	11,95
	ago	707.201	599.876	0,61	1,71	2,41	4,16	11,91
	sep	695.482	639.417	0,80	0,96	-1,66	6,59	11,44
	oct	712.101	669.622	1,93	0,90	2,39	4,72	11,40
	nov	720.962	686.560	0,75	0,88	1,24	2,53	11,37
	dic	726.139	679.028	0,86	0,37	0,72	-1,10	11,41
2013	ene	650.006	650.006	2,50	2,50	-10,48	-4,27	11,26
	feb	816.111	749.307	2,05	2,14	25,55	15,28	11,29
	mar	868.224	809.484	4,63	3,50	6,39	8,03	11,30
	abr	901.192	797.274	2,10	1,25	3,80	-1,51	11,32
	may	926.825	826.342	2,16	1,34	2,84	3,65	11,32
	jun	920.217	863.802	2,12	0,68	-0,71	4,53	11,33
	jul	1.002.260	900.854	2,46	0,50	8,92	4,29	11,35
	ago	1.184.824	896.376	1,89	2,05	18,22	-0,50	11,38
	sep	1.323.906	987.093	1,41	1,84	11,74	10,12	11,40
	oct	1.410.669	1.028.825	0,42	0,24	6,55	4,23	11,37
	nov	1.427.432	1.070.556	0,47	0,33	1,19	4,06	11,38
	dic	1.514.195	1.112.288	0,55	0,35	6,08	3,90	11,33

## ANEXOS4: Modelos

Source	SS	df	MS	Number of obs = 36		
Model	2.98828048	2	1.49414024	F( 2, 33)	=	39.32
Residual	1.25406706	33	.038002032	Prob > F	=	0.0000
Total	4.24234754	35	.12120993	R-squared	=	0.7044
				Adj R-squared	=	0.6865
				Root MSE	=	.19494

lmicro	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lmor	-.1072782	.045433	-2.36	0.024	-.1997123	-.0148441
lga	-8.286574	.9348857	-8.86	0.000	-10.18861	-6.384535
_cons	33.92992	2.308984	14.69	0.000	29.23226	38.62759

Source	SS	df	MS	Number of obs = 36		
Model	5.01883664	2	2.50941832	F( 2, 33)	=	113.28
Residual	.731033487	33	.02215253	Prob > F	=	0.0000
Total	5.74987013	35	.164282004	R-squared	=	0.8729
				Adj R-squared	=	0.8652
				Root MSE	=	.14884

lcade	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lmocad	-.0189142	.0295542	-0.64	0.527	-.0790427	.0412143
ga_car	-.8592632	.058588	-14.67	0.000	-.9784615	-.740065
_cons	23.3664	.6903695	33.85	0.000	21.96183	24.77097