

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



TESIS DE GRADO
Mención: Economía Financiera

**“EL LEASING FINANCIERO COMO
INSTRUMENTO DE DESARROLLO DEL
MERCADO MICROFINANCIERO”**

POSTULANTE: YESSICA MAYRA ROMERO SAINZ
TUTOR : LIC. REYNALDO YUJRA SEGALES
RELATOR : DR. ALBERTO QUEVEDO IRIARTE

LA PAZ - BOLIVIA
2017

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Mónica.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre José Luis.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

AGRADECIMIENTO

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida y por su incondicional apoyo.

A mi tutor Lic. Reynaldo Yujra Segales, y al Lic. Alberto Quevedo Iriarte, Docente Relator, quienes sacrificaron mucho de su tiempo en las revisiones y recomendaciones del presente trabajo, para que esta investigación realmente sea un aporte importante en la Economía de nuestro país.

A Ing. Freddy Villalba y Bisa Leasing por todo el apoyo y tiempo brindado en la realización de este trabajo.

A todos los familiares y amigos que de una u otra forma son partícipes de la presentación de este Trabajo.

Contenido

CAPITULO I.....	1
MARCO METODOLÓGICO REFERENCIAL.....	1
1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1.1. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA.....	2
1.1.2. JUSTIFICACIÓN SOCIAL.....	2
1.1.3. JUSTIFICACIÓN INSTITUCIONAL.....	2
1.1.4. JUSTIFICACIÓN EN LA MENCIÓN ECONOMÍA FINANCIERA.....	2
1.2. DELIMITACION DEL TEMA.....	3
1.2.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	3
1.2.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	4
1.3. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA.....	5
1.3.1. PROBLEMATIZACIÓN.....	5
1.3.2. PROBLEMA CENTRAL.....	6
1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS.....	6
1.5. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS.....	6
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	6
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.6.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6.3. FUENTES DE INVESTIGACIÓN.....	8
CAPITULO II.....	9
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	9
2.1. MARCO TEÓRICO-FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.1.1. ENFOQUE NEOCLÁSICO.....	9
2.1.2. ENFOQUE ESTRUCTURALISTA.....	10
2.1.3. ENFOQUE INSTITUCIONALISTA.....	11
2.1.4. EL COMITÉ DE BASILEA.....	13
2.1.4.1. BASILEA I.....	14
2.1.4.2. BASILEA II.....	14
2.1.4.2.1. PILAR 1: REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CAPITAL.....	15
2.1.4.2.2. PILAR 2: EL PROCESO DE EXAMEN SUPERVISOR.....	16
2.1.4.2.3. PILAR 3: DISCIPLINA DE MERCADO.....	17
2.1.4.3. BASILEA III.....	17
2.1.5. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	18
2.1.6. LOS COSTES DE TRANSACCIÓN.....	22
2.1.7. LAS ECONOMÍAS DE ALCANCE.....	23
2.1.8. LAS ECONOMÍAS DE ESCALA.....	24
2.1.9. EL SEGURO DE LIQUIDEZ.....	24
2.1.9.1. LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	25
2.2. MARCO CONCEPTUAL.....	26
2.2.1. SISTEMAS ECONOMICOS.....	26
2.2.1.1. ECONOMIA DE LIBRE MERCADO.....	26
2.2.1.2. ECONOMIA DE ESTADO.....	26
2.2.1.3. ECONOMIA MIXTA.....	27
2.2.2. EL SISTEMA FINANCIERO.....	27
2.2.2.1. COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO.....	29
2.2.2.1.1. ACTIVOS FINANCIEROS Y DINERO.....	29

2.2.2.1.2.	MERCADOS FINANCIEROS.....	29
2.2.2.1.3.	MEDIADORES E INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	30
2.2.3.	FUNCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	30
2.2.4.	MERCADO FINANCIERO	31
2.2.5.	INTERMEDIACION FINANCIERA	31
2.2.6.	TIPOS DE ENTIDADES FINANCIERAS.....	32
2.2.7.	MERCADO MICROFINANCIERO	34
2.2.7.1.	MICROCRÉDITO	34
2.2.7.2.	MICROFINANZAS	36
2.2.8.	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.....	37
2.2.8.1.	TIPOS DE FINANCIAMIENTO.....	37
2.2.8.2.	MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO	39
2.2.9.	RIESGOS INHERENTES A LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACION FINANCIERA.....	41
2.2.9.1.	TIPOS DE RIESGOS BANCARIOS	41
2.2.9.2.	GESTION INTEGRAL DE RIESGOS	43
2.2.9.3.	CALIFICACION DE RIESGOS EN LA BANCA.....	45
2.2.9.3.1.	INFORMACIÓN REQUERIDA PARA LA CALIFICACIÓN	46
2.2.9.3.2.	FACTORES DETERMINANTES DE UNA CALIFICACIÓN	47
2.2.10.	VENTAJA COMPETITIVA	48
2.2.10.1.	TIPOS BASICOS DE VENTAJA COMPETITIVA	48
	CAPITULO III.....	50
	MARCO NORMATIVO Y REGULATORIO	50
	MARCO INSTITUCIONAL	50
3.1.	BANCO CENTRAL DE BOLIVIA.....	50
3.1.1.	ATRIBUCIONES DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA	50
3.2.	MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS	51
3.2.1.	ATRIBUCIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS	52
3.3.	REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN POR PARTE DEL ESTADO-ASFI	53
3.3.1.	FUNCIONES DE LA ASFI	54
3.4.	MARCO REGULATORIO	55
3.4.1.	FUNDAMENTOS CONSTITUCIONALES.....	55
3.4.2.	LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS	56
3.4.3.	REGULACION DE TASAS Y CUPOS DE CREDITO	57
	CAPITULO IV.....	60
	MARCO SITUACIONAL.....	60
4.1.	SISTEMA FINANCIERO EN BOLIVIA.....	60
4.1.2.	PARTICULARIDADES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).....	62
4.1.3.	COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERÉS EN BOLIVIA.....	64
4.1.3.1.	TASA DE INTERÉS ACTIVA.....	64
4.1.3.2.	TASA DE INTERÉS PASIVA	67
4.1.3.3.	COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INFLACIÓN	69
4.1.3.4.	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	71
4.1.3.5.	CARTERA DE CRÉDITOS	75
	CAPÍTULO V.....	78
	MERCADO MICROFINANCIERO.....	78
5.1.	EVOLUCION HISTORICA DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA.....	78
5.1.1.	PRIMERA ETAPA (1985-1994): LUCHANDO CONTRA LA POBREZA.....	78
5.1.2.	SEGUNDA ETAPA (1995-1999): TRANSICIÓN HACIA LA REGULACIÓN.....	79
5.1.3.	TERCERA ETAPA (1999-2000):CRECIMIENTO ALTOS RIESGOS EN EL CRÉDITO DE CONSUMO	79
5.1.4.	CUARTA ETAPA (2001-2004): CRISIS, CRECIMIENTO URBANO Y CONSOLIDACIÓN.....	80
5.1.5.	QUINTA ETAPA (2005-2007): LA REPARICIÓN DE LA BANCA ESTATAL DE DESARROLLO	81
5.1.6.	COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA	82
5.1.6.1.	MICROCRÉDITO INDIVIDUAL.....	84

5.1.6.2.	MICROCRÉDITO BANCA COMUNAL.....	85
	CARACTERÍSTICAS DE LA BANCA COMUNAL.....	85
5.1.6.3.	MICROCRÉDITO SOLIDARIO	86
5.1.6.4.	MICROCRÉDITO AGROPECUARIO	87
	CAPÍTULO VI.....	90
	LEASING FINANCIERO	90
6.1.	ANTECEDENTES	90
6.2.	CONCEPTO DEL LEASING FINANCIERO	91
6.3.	PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL LEASING	91
6.3.1.	VENTAJAS DEL LEASING	92
6.3.2.	DESVENTAJAS DEL LEASING	93
6.4.	MODALIDADES DEL LEASING	94
6.4.1.	LEASEBACK.....	94
6.4.2.	LEASING FINANCIERO	95
6.4.3.	PARTES ESENCIALES DEL LEASING.....	96
6.4.4.	CICLO DE VIDA DE UNA OPERACIÓN DE LEASING FINANCIERO	98
6.4.5.	TRATAMIENTO CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO	100
6.4.5.1.	EN ESTADOS FINANCIEROS DEL ARRENDADOR.....	100
6.4.5.2.	EN ESTADOS FINANCIEROS DEL ARRENDATARIO	100
6.4.6.	TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL LEASING	101
6.4.6.1.	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.....	101
6.4.6.2.	IMPUESTO SOBRE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS	101
6.4.6.3.	IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES EN EL RETROARRENDAMIENTO FINANCIERO	101
6.4.7.	CONSIDERACIÓN IMPORTANTES PARA EL IMPUESTO LAS UTILIDADES (25%)	103
6.4.7.1.	PARA EL ARRENDATARIO	103
6.4.7.2.	PARA EL ARRENDADOR	103
	CAPITULO VII.....	104
	MARCO PRÁCTICO	104
7.1.	PLANTEAMIENTO.....	104
7.2.	OPCIÓN 1: CRÉDITO BANCARIO	104
7.3.	OPCIÓN 2: LEASING FINANCIERO	107
7.4.	ANÁLISIS DEL CRÉDITO LEASING FINANCIERO, VS CRÉDITO BANCARIO	109
7.5.	CASOS PRÁCTICOS	109
7.5.1.	OPCIÓN 1: COMPRA MEDIANTE UN PRÉSTAMO BANCARIO	110
7.5.2.	OPCIÓN 2: COMPRA MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO	111
7.5.3.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	112
7.5.4.	INDICADOR DE LA RELACIÓN COSTO – BENEFICIO	114
7.5.5.	INDICADOR DEL VALOR ACTUAL NETO	115
7.5.5.1.	ACTUALIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO DE LA OPCIÓN 1: MEDIANTE PRÉSTAMO BANCARIO	116
7.5.5.2.	ACTUALIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO DE LA OPCIÓN 2: MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO.....	117
7.5.6.	RESULTADOS DE LA RELACIÓN DE BENEFICIO – COSTO DEL LEASING FINANCIERO VS CRÉDITO BANCARIO.....	117
	CAPITULO VIII.....	120
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
8.1.	CONCLUSIONES	120
8.2.	RECOMENDACIONES.....	122
	BIBLIOGRAFIA	124
	ANEXOS	127

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1: FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO	33
GRÁFICO N° 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO (EXPRESADO EN MILLONES DE BS)	68
GRÁFICO N° 3: TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (EXPRESADO EN %)	69
GRÁFICO N° 4: TASA DE INTERÉS ACTIVA EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (EXPRESADA EN %)	71
GRÁFICO N° 5: TASA DE INTERÉS PASIVA EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (EXPRESADA EN %)	72
GRÁFICO N° 6: TASA DE INFLACIÓN (EXPRESADO EN %)	75
GRÁFICO N° 7: OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO (EXPRESADO EN MILLONES DE BOLIVIANOS)	78
GRÁFICO N° 8: ESTRUCTURA DE LOS DEPÓSITOS (EXPRESADO MILLONES DE \$US)	79
GRÁFICO N° 9: CARTERA DE CRÉDITOS (EXPRESADO EN MILLONES DE BOLIVIANOS)	81
GRÁFICO N° 10: ESTRUCTURA DE LOS CRÉDITOS (EXPRESADA MILLONES DE \$US)	82
GRAFICO N° 11: COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA	88
GRAFICO N° 12: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO INDIVIDUAL (EXPRESADO EN MILES DE BOLVIVIANOS)	89
GRAFICO N° 13: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO BANCA COMUNAL (EXPRESADO EN MILES DE BOLVIVIANOS)	89
GRAFICO N° 14: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO SOLIDARIO (EXPRESADO EN MILES DE BOLVIVIANOS)	89
GRAFICO N° 15: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO AGROPECUARIO (EXPRESADO EN MILES DE BOLVIVIANOS)	92
GRAFICO N° 16: ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL LEASBACK	99
GRÁFICO N° 17: ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL LEASING FINANCIERO	100

INDICE DE CUADROS

CUADRO N°1: TASAS DE INTERES MAXIMAS PARA CREDITOS PRODUCTIVOS	63
CUADRO N° 2: TIPOS DE ACTIVIDADES SUJETAS A CREDITOS	64
CUADRO N° 3: COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA (EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)	87
CUADRO N° 4: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO	97
CUADRO N° 5: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LA ARRENDADORA	98
CUADRO N 6°: IMPUESTO A LAS OPERACIONES DE LEASING EN BOLIVIA	104
CUADRO N° 7: DATOS INICIALES	112
CUADRO NO 8: TABLA DE AMORTIZACIONES	112
CUADRO NO 9: OPERACIONES	112
CUADRO NO 10: UTILIDAD Y FLUJOS DE EFECTIVO COMPRA MEDIANTE UN PRÉSTAMO	113
CUADRO N° 11: OPERACIONES	113
CUADRO N° 12: CÁLCULO DE LA CUOTA ANUAL	113
CUADRO N° 13: UTILIDAD Y FLUJOS DE EFECTIVO COMPRA MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO	114
CUADRO N° 14: OPERACIONES	115
CUADRO N° 15: FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	118
CUADRO N° 16: BENEFICIOS ACTUALIZADOS	119
CUADRO N° 17: FLUJO DE EFECTIVOS ACTUALIZADOS DE PRÉSTAMOS BANCARIO	119
CUADRO N° 18: FLUJO DE EFECTIVOS ACTUALIZADOS DE LEASING FINANCIERO	120
CUADRO N° 19: INDICADOR DE LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO	121

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis es desarrollado debido a la importancia de conocer novedosas alternativas de financiamiento para sectores de la población que cuentan con escasos recursos económicos. Es por ello, que el tema desarrollado en esta investigación es el Leasing Financiero, constituido como la mejor alternativa de financiamiento que actúa como instrumento de desarrollo para el mercado microfinanciero.

El capital es fundamental para el financiamiento de cualquier tipo de empresa, lamentablemente dentro del mercado microfinanciero se tiene limitado acceso a este, a causa de las garantías que piden las empresas financieras para otorgar créditos. Es por ello que el propósito fundamental de la presente investigación es conocer nuevas formas de financiamiento para acceder al financiamiento que permitan controlar riesgos para el mercado microfinanciero y ofrezcan ventajas competitivas diferenciadoras respecto a otras alternativas de financiamiento del mercado financiero.

Este estudio aborda el tema del Leasing Financiero en Bolivia como la mejor alternativa de financiamiento debido a que el monto de las utilidades de las empresas que utilizan esta modalidad financiera es superior a las empresas que utilizan otras alternativas de financiamiento.

La fundamentación teórica quedo conformada de la siguiente manera:

En el Capítulo I se expone la Presentación General de Investigación haciendo referencia a la base de estudio de la presente investigación, el Capítulo II describe el Marco Teórico y Conceptual que expone los lineamientos y herramientas usadas durante toda la investigación, mientras en el Capítulo III se hace referencia al Marco Institucional y Normativo del Mercado Microfinanciero. En los capítulos IV, V y VI se encuentra el Marco Situacional financiero de Bolivia junto al de las microfinanzas y por ultimo al Leasing Financiero, además en el capítulo VII se presenta la Demostración de la Hipótesis, en el capítulo VIII se describen las Conclusiones y Recomendaciones de la investigación.

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO REFERENCIAL

1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El Mercado Microfinanciero es un sector muy importante de la economía nacional, representa aproximadamente el 84% de las empresas del país siendo una fuente potencial de empleo; la relevancia del sector aumenta cuando se entiende que las microempresas son una alternativa laboral en un país en el que el empleo formal es limitado.

En la última encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística acerca de las Micro y Pequeñas Empresas, se encontró un dato revelador, el acceso al financiamiento, la encuesta revela que el 10,9% de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la industria manufacturera obtuvieron recursos de alguna entidad financiera, casi igual que las dedicadas al comercio (10,03%); para servicios, esta opción no llega ni al 2%.¹ El incremento en la necesidad financiera hace necesaria la apertura de nuevas alternativas para otorgar créditos a este sector, sin solicitar garantías tradicionales como la hipoteca, la garantía prendaria u otro, que afecten el desarrollo y crecimiento de este sector. Sin embargo, estas necesidades de financiamiento se traducen en un incremento de la demanda de recursos financieros.

Bajo esta necesidad de contar con tecnología financiera que disminuya los riesgos crediticios y a la vez apoye a la inversión productiva; nace el Leasing Financiero como una alternativa de financiamiento con grandes ventajas competitivas respecto a otras opciones de crédito, con el objetivo de incrementar el desarrollo del Mercado Microfinanciero.

¹ Instituto Nacional de Estadística–Encuesta a la Micro y pequeñas empresas

1.1.1. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

Las necesidades de financiamiento en la economía nacional van en aumento, haciéndose necesaria la apertura de nuevas alternativas que permitan acceder a créditos, sin solicitar garantías tradicionales, que afecten el desarrollo y crecimiento de la economía Boliviana, principalmente al sector microfinanciero conformado en su mayoría por familias de escasos recursos en busca de mejorar sus condiciones de vida tanto económicas como sociales.

1.1.2. JUSTIFICACIÓN SOCIAL

El Mercado Microfinanciero está conformado por familias enteras y es fuente generadora de empleo para muchas de ellas, es por ello que en busca de apoyar e incentivar inversiones a este sector, tanto productivas, comerciales, manufactureras como de servicios y que la economía microfinanciera vaya creciendo se implementan nuevas alternativas de financiamiento (Leasing Financiero), de fácil acceso y así poder generar fuentes de ingresos para el país con el objetivo de llegar al desarrollo del micro, pequeño y mediano empresario.

1.1.3. JUSTIFICACIÓN INSTITUCIONAL

Esta investigación hace referencia al estudio de la instrumentación jurídica vigente en lo relativo a la ejecución del contrato de Leasing Financiero, enmarcándose dentro el derecho comercial de forma especial, además de Ley de Servicios Financieros, ya que el Leasing es una operación de tipo financiero comercial celebrado por un arrendador y un arrendatario con fines de inversión y desarrollo.

1.1.4. JUSTIFICACIÓN EN LA MENCIÓN ECONOMÍA FINANCIERA

La investigación se relaciona con la Mención de Economía Financiera, mediante el uso de instrumentos financieros de financiamiento, que nos ayudan a comprender más sobre tecnología financiera generadora, no solo de ventajas competitivas, sino también medidas de prevención de riesgos.

Este trabajo propone que el Leasing Financiero se constituye en una novedosa tecnología microfinanciera que permite apoyar y resolver los problemas de las actuales metodologías, ya que posibilita una adecuada administración del riesgo.

1.2. DELIMITACION DEL TEMA

1.2.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL

La investigación comprende el periodo de 2005 al 2015, por lo tanto, se trabajó con datos recolectados de 10 años.

Se consideró este periodo de estudio debido a que este fue el año en el que Evo Morales asumió la Presidencia de la República marcando el fin de un Estado Colonial para dar surgimiento al Estado Plurinacional. A fines de febrero de 2006, el Gobierno Boliviano adoptó un Programa Económico de Planificación Centralizada, dentro de las medidas del nuevo gobierno, se nacionalizaron las empresas extranjeras de hidrocarburos y otras con participación de capital extranjero privado²; además durante este periodo se implementó el nuevo Modelo Económico Social Comunitario y Productivo que identifica dos pilares: el sector estratégico que genera excedentes y el sector generador de ingresos y empleo. Por otro lado, considera cuatro sectores estratégicos que tiene Bolivia para generar excedentes económicos para los bolivianos: hidrocarburos, minería, electricidad y recursos ambientales.

Bolivia, gozaba de una condición económica bonancible sin precedentes, que permitió que la actividad del Mercado Microfinanciero Boliviano, micro, pequeñas y medianas empresas, puedan crear para sí mismos una ocupación.

Durante estos diez años de estudio el sector Microfinanciero Boliviano expandió sus mercados demostrando considerable grado de madurez y un alto nivel de competencia.

Esta investigación también considera que el Estado Plurinacional de Bolivia tiene uno de los niveles más altos de cobertura y penetración del mercado. En el año 2006 reapareció la Banca Estatal de Desarrollo, con la creación del Banco de Desarrollo Productivo (BDP).³ Hoy en día el Estado Plurinacional de Bolivia presenta condiciones favorables en el sector microfinanciero logrando estar entre las tres mejores de Latinoamérica.⁴

² Primer periódico virtual- HOY BOLIVIA

³ Financiamiento del Desarrollo-CEPAL

⁴ The Economist- Unidad de Inteligencia 2007

1.2.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL

La investigación se realiza en la mención de Economía Financiera, en el área de Tecnologías Crediticias y su aplicación operativa dentro del Mercado Microfinanciero a nivel Bolivia.

Para realizar esta investigación se tomó como zona geográfica Bolivia, debido al desarrollo del Mercado Microfinanciero, su fuerte nivel de competencia interna y permanente vocación a la innovación para ampliar la frontera de servicios financieros.

Bolivia promueve la inversión y desarrollo de la mediana, pequeña y microempresa en su generalidad, para facilitar el acceso al financiamiento y por ende a la generación de mayores recursos para el país diversificando la producción, creando fuentes de empleo y luchando contra la pobreza.

El crecimiento de las microfinanzas en Bolivia además de contribuir al financiamiento de los microemprendimientos productivos, actividades comerciales y de servicios estables, está financiando fundamentalmente, las estrategias de sobrevivencia de un porcentaje importante de emigrantes del campo a la ciudad y grandes conglomerados de desempleados, producto de la contracción del empleo en el sector formal de la economía.

En este sentido, no cabe duda alguna que la industria de las microfinanzas, además de actuar como amortiguador de los efectos perversos del desempleo en Bolivia, está contribuyendo en los últimos años a canalizar una parte importante del ahorro que llega al país en la forma de remesas de los emigrantes bolivianos en el exterior.⁵

Esta realidad está induciendo a varias instituciones de microcrédito a buscar mecanismos para colocar créditos directamente a los emigrantes destinados a la construcción de vivienda en Bolivia, para que el ahorro que generan no se vaya al consumo sino a la construcción, con un doble objetivo: incentivar la construcción, una de las actividades económicas con mayor efecto multiplicador en la economía y, además, gran empleador de mano de obra; y, por otro, asegurar que el emigrante mantenga vínculos con el país e incentivos para regresar en el futuro.

⁵ Las microfinanzas reguladas en Bolivia - Herbert Muller

1.3. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMATIZACIÓN

Limitado acceso a instrumentos de financiamiento para el desarrollo del mercado Microfinanciero Boliviano.

El problema dentro del tema de investigación elegido es el limitado acceso y la poca oportunidad que tienen los mercados microfinancieros de acceder a fuentes de financiamiento para conseguir capital para sus operaciones, debido a que estos créditos son otorgados con requisitos excesivos que en la mayoría de los casos los propietarios no pueden cumplir. La experiencia ha demostrado que los servicios de microfinanzas pueden ayudar a familias de escasos recursos a mejorar sus condiciones de vida económica y social; a través de pequeños préstamos, ahorros, acceso a medios de pago, seguros y otros servicios financieros. Las Instituciones microfinancieras en países en vías de desarrollo han apoyado a familias pobres para reducir su vulnerabilidad a las crisis económicas y a los choques externos, para así poder desarrollar negocios rentables.⁶

La situación problemática en la que se ubica este estudio está constituida en base a la poca accesibilidad que tiene este sector para obtener créditos bancarios, además de la pobreza existente en nuestro país, lo que encierra a la población en un círculo vicioso de pobreza del que no es fácil salir.

Dada la expansión y la importancia de las Microfinanzas en economías en desarrollo y su rol dentro la lucha contra la pobreza, se hace necesario encontrar nuevas tecnologías financieras que puedan apoyar a las ya desarrolladas, con el propósito de ofrecer nuevas alternativas de financiamiento para aquellas microempresas a las que ya no es viable atenderlas con las actuales metodologías.⁷

El capital es fundamental para el funcionamiento de un empresa, y las micro, pequeñas y medianas empresas no tienen acceso a éste, por las muchas garantías que piden las empresas financieras para otorgar créditos y así puedan

⁶ Financiamiento del Desarrollo-CEPAL

⁷ El Microleasing: Una nueva alternativa financiera para el pequeño productor campesino-ANED

reducir el riesgo crediticio al máximo, por otra parte al realizar operaciones de leasing, aparte de simplificar la otorgación del crédito, se asegura que el 100% del crédito se utilice en la empresa, lo que asegura también el incremento de productividad en los mercados microfinancieros.

En ese marco, las opciones renovadas de financiamiento, como el Leasing Financiero en Bolivia, pueden desempeñar un papel crucial en el Mercado Financiero Boliviano.

1.3.2. PROBLEMA CENTRAL

En este sentido, se formula el problema de investigación en los siguientes términos:

¿ES EL LEASING FINANCIERO UN INSTRUMENTO CAPAZ DE GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y CONTROLAR RIESGOS EN EL MERCADO MICROFINANCIERO?

1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS

“EL LEASING FINANCIERO ES UN BUEN INSTRUMENTO ALTERNATIVO DE FINANCIAMIENTO QUE OTORGA VENTAJAS COMPETITIVAS Y COADYUVA AL CONTROL DE RIESGO EN EL MERCADO MICROFINANCIERO”.

1.5. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

- Analizar el Leasing Financiero como alternativa de financiamiento para el mercado microfinanciero, y de control de riesgos.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Revisar y sintetizar la teoría relacionada con el sector Microfinanciero y sus características.
- Analizar la importancia de los instrumentos tecnológicos de financiamiento en Bolivia y su aporte al desarrollo del mercado microfinanciero.
- Conocer y describir el funcionamiento del Leasing Financiero.

- Conocer los principales fundamentos legales y normativos que dirigen las operaciones de Leasing en Bolivia.
- Analizar las ventajas y desventajas que asumen el arrendador y el arrendatario en las operaciones de Leasing Financiero
- Definir los aspectos que permiten controlar los riesgos de financiamiento en el Leasing Financiero para el sector microfinanciero.
- Realizar un estudio de los beneficios tanto cualitativos como cuantitativos del Leasing Financiero respecto al préstamo bancario.

1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Para este trabajo se utilizó el método deductivo que implica un planteamiento general a partir del cual se delimita el tema de estudio⁸, es decir, planteando el problema de manera general, para luego identificar de manera particular las características que interesan al tema de estudio.

En este caso, se identificaron las características generales del Mercado Microfinanciero, y luego se estudiaron los rasgos específicos del Arrendamiento Financiero (Leasing).

1.6.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se utilizaron dos tipos de investigación, la primera es descriptiva y la segunda analítica. La Investigación Descriptiva, comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente.⁹

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la

⁸ Sampieri Hernández, Roberto. Fernández Callao, Baptista Lucio, Pilar. “Metodología de la Investigación”.

⁹ Tamayo y Tamayo M. (Pág. 35), Proceso de Investigación Científica

recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.¹⁰

La Investigación Analítica consiste en la separación de un todo, esta descomposición permite observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este método permite conocer más del objeto de estudio y solventar un análisis sistemático de problemas que ayudan a comprender la realidad.

1.6.3. FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación las fuentes de Información contempladas son de carácter secundario, como ser: Información Documental, Información Teórica e Información Estadística.

Para la recopilación de Información Documental se consultó a Papers, Revistas, Artículos, Boletines de las siguientes instituciones:

- Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero ASFI.
- Instituto Nacional de Estadística, INE.
- Asociación de Bancos Privados de Bolivia, ASOBAN.
- Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Micro finanzas de Bolivia, ASOFIN.
- Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa.
- Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero, PROFIN.
- Institución Financiera para el Desarrollo, CIDRE.
- Ministerio de Trabajo y Microempresas.

¹⁰ Tipos de Investigación, Frank Morales

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. MARCO TEÓRICO-FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ENFOQUE NEOCLÁSICO

La economía neoclásica o teoría neoclásica se formó a partir de 1870 a 1910 y sistematizó a la oferta y la demanda como determinantes de la participación de precio y cantidad en el equilibrio del mercado, que afectan tanto a la asignación de la producción y la distribución de ingresos.

La teoría neoclásica postula que el bienestar se maximiza cuando los individuos, sujetos a determinadas restricciones de orden financiero, logran el mayor nivel de consumo de bienes y servicios¹¹. Esto implica, por lo tanto, que las sociedades que reportan mayores niveles de consumo de bienes y servicios tienen un mayor nivel de bienestar o de desarrollo con relación a las sociedades donde el nivel de consumo de bienes y servicios es menor.

Destacan que cada proceso regional de integración es diferente y que un banco de desarrollo regional público puede ser una alternativa válida para:

- Respalda los proyectos de inversión que contribuyan a fortalecer la integración comercial regional y contribuir a la convergencia entre países y regiones.

Estos instrumentos contribuyen a mejorar el éxito económico de los proyectos de integración y garantizan el apoyo político al proceso.

Los mecanismos y transferencias financieras fueron vistos como condiciones políticas y económicas para conseguir una integración económica, efectiva y equitativa y apuntan a:

- Reducir los diferenciales de ingresos dentro de la comunidad, entre países y regiones y asignar mayores recursos para facilitar el funcionamiento de un mercado cada vez más integrado.

¹¹ Historia del Pensamiento Económico-Manuel Fernández López

Los neoclásicos trabajan sobre el supuesto de mercados financieros eficientes, donde la conducta optimizadora de los agentes económicos conduce hacia una situación de equilibrio con optimización, al maximizar beneficios esperados y minimización de riesgos potenciales que suelen producirse en transacciones financieras como factores exógenos adversos, argumentados mediante el mecanismo de ajuste automático y la conducta racional del hombre.

Este proceso de transacciones se da en el mercado de capitales cuando intervienen oferta–demanda por crédito; donde se perciben la existencia de riesgos potenciales e inherentes generados fundamentalmente por la existencia de información asimétrica, selección adversa y riesgo moral, donde las instituciones microfinancieras desarrollan su tecnología financiera para resolver estas fallas de mercado.

Las entidades financieras al efectuar tareas de intermediación por lógica económica buscan maximizar beneficios sujetos a varias restricciones de carácter operacional, constituidas por factores exógenos como endógenos, que indirecta o directamente determinan expectativas de rentabilidades esperadas.¹²

2.1.2. ENFOQUE ESTRUCTURALISTA

La Corriente Estructuralista de la economía aparece a fines de los años 1950 y está integrada por un grupo de psicólogos y sociólogos que se dedican a estudiar el comportamiento humano. Esta teoría nace a partir de que las Naciones Unidas crean, en 1948, un organismo que estudiara la problemática latinoamericana: la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); el fundador de esta escuela y creador de sus principales teorías fue el economista argentino Raúl Prebisch.

Se les llama estructuralistas a los economistas de América Latina que piensan que los problemas de los países latinoamericanos son estructurales, es decir, que se derivan del propio funcionamiento del sistema económico.

La idea central de este pensamiento es la necesidad de aplicar reformas en los ámbitos fiscal, financiero, agrario y administrativo, entre otros, para profundizar la industrialización, reducir las desigualdades y la reorientación de los “estilos” de

¹² Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo- CEPAL

desarrollo¹³. Esta estructura económica, como ciencia tiene por objeto la descripción y clasificación de la realidad económica del presente, estudiar las relaciones de interdependencia cuantificables y no cuantificables, permanentes y subyacentes entre los elementos macroeconómicos de la realidad, con el fin de actuar sobre ésta.

Dentro el ámbito de las finanzas, el estructuralismo relaciona a las entidades de intermediación financiera con el sistema social que lo rodea y basado en el análisis de las organizaciones:

- Analiza los elementos formales e informales de la entidad y la relación entre ellos.
- Observa los grupos y su relación dentro y fuera de la entidad, es decir toda la dinámica social que se produce en la entidad.
- Hace una síntesis de las teorías de incentivos económicos, sociales y ambientales.

Para los economistas estructuralistas, también existe la teoría estructuralista de la inflación que no es un fenómeno monetario sino es el resultado de desequilibrios reales que se manifiestan en una subida general de los precios¹⁴. Para corregir la inflación, proponen, no hay que atacar los síntomas, el aumento de la circulación monetaria, sino atacar la raíz del mal y corregir los desequilibrios entre grupos y clases sociales y entre las ciudades y el campo.

2.1.3. ENFOQUE INSTITUCIONALISTA

El institucionalismo considera a las instituciones como reglas de funcionamiento de la sociedad. Los institucionalistas describen las instituciones como acción de gobierno en los campos organizacionales; por lo tanto, las instituciones son consideradas como recursos de los agentes y actores racionales para obtener el logro de sus objetivos.¹⁵

Para los institucionalistas la cooperación se sostiene a través de mecanismos iterativos en los que la amenaza de replicación junto con la facilitación de flujos de

¹³ El Estructuralismo Latinoamericano- Octavio Rodríguez

¹⁴ Introducción a la Economía- Antonio Barros de Castro, Carlos Francisco Lessa

¹⁵ Perspectivas del Institucionalismo y Neoinstitucionalismo -José Guadalupe Vargas Hernández

información y mecanismos de monitoreo detienen los peligros. Las instituciones son puntos focales para la cooperación, proveen tareas de monitoreo e información, que entregan ganancias distribucionales.

Dentro del ámbito financiero, la perspectiva del institucionalismo económico, se ve reflejado en la racionalidad de las entidades financieras y la creación de instituciones, conformadas por lineamientos para el buen funcionamiento de la entidad ya sea en la toma de buenas decisiones o en el cálculo de beneficios y costos de los diferentes cursos de acción.

La principal institución en el mundo de las finanzas es el Comité de Basilea, que fue creado con el propósito de orientar y supervisar a las instituciones de intermediación financiera a través de lineamientos de buen funcionamiento.

Hoy los planteamientos de la Economía Institucional emergen en el estudio del desarrollo, entendido como un proceso dinámico de cambio en el que las instituciones tienen un protagonismo esencial, superando la visión más restrictiva del crecimiento basado en la acumulación de tecnología y capital¹⁶. De hecho, en la actualidad existe un amplio consenso entre los economistas en que las instituciones son un factor determinante del crecimiento económico.

Si bien no existe un acuerdo amplio en cuál es su importancia, si se acepta mayoritariamente que las instituciones sirven de apoyo al avance tecnológico, a la formación de capital físico, a la educación, a la eficiencia de la economía y al proceso de asignación de recursos.

Por tanto, las instituciones tienen una gran importancia en el crecimiento económico, ya que generan los principales incentivos para que actúen los agentes económicos más relevantes.

Para mantener el crecimiento y el desarrollo económicos resulta, por tanto, necesario crear las instituciones adecuadas y mejorar las existentes, para evitar las perturbaciones económicas y facilitar la actividad en los mercados.

¹⁶ El neoinstitucionalismo de Douglass C. North: una exposición crítica.

2.1.4. EL COMITÉ DE BASILEA

En diciembre de 1974 se creó el Comité de Basilea, compuesto por los gobernadores de los bancos centrales y Autoridades Regulatorias del G-10. Este Organismo Supranacional ha ido creando varios documentos de importancia para el Sistema Financiero Internacional.

El Comité de Basilea fue creado con el propósito de estudiar fenómenos financieros y preparar recomendaciones que permitan de manera oportuna minimizar el riesgo al que se exponen las instituciones de intermediación financiera, desarrollando conceptos, tales como el de “Supervisión Prudencial” relacionado con el estricto cumplimiento de un marco regulatorio y de vigilancia de los riesgos propios de los instrumentos financieros para dar paso a la evaluación integral de riesgos.

El Comité alienta los contactos y la cooperación entre sus miembros y otras autoridades de supervisión bancaria, distribuye a los supervisores de todo el mundo sus documentos de trabajo y proporciona orientación sobre cuestiones de supervisión bancaria. Con el fin de intensificar los contactos entre supervisores, organiza con carácter bianual la Conferencia Internacional de Supervisores Bancarios.

El Comité está compuesto por autoridades de Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, India, Indonesia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Turquía. Su secretaría se encuentra en el Banco de Pagos Internacionales, en Basilea (Suiza). Actualmente se constituye como el primer referente mundial de emisión de estándares sobre regulación prudencial de los bancos.

Las funciones que cumple el Comité de Basilea son:

- Crear unas directrices de pautas y estándares para realizar la supervisión de bancos.
- Actuar como foro para tratar consultas acerca de la supervisión bancaria.

- Realizar la coordinación de las competencias de las diferentes autoridades supervisoras de los países miembros, con el objetivo de conseguir un alto grado de eficiencia.
- Ayudar a las autoridades nacionales a llevar a cabo las directrices propuestas mediante declaraciones de buenas prácticas.

2.1.4.1. BASILEA I

Basilea I es un acuerdo publicado en 1988, en Basilea (Suiza); que consiste en un conjunto de recomendaciones para establecer un capital mínimo que debía tener una entidad bancaria en función de los riesgos que afrontaba. Este primer acuerdo se crea con el objetivo de que los bancos realicen sus operaciones con cierta garantía de solvencia y homogeneizar entidades sujetas a marcos legales diferentes.¹⁷

Se crea en 1988 este acuerdo que fija un porcentaje mínimo de capital con el que operar. Dicho capital se establece en un 8% del cociente entre capital y activos ponderados por riesgo, con el fin de que se las entidades realizaran su actividad respaldados con un capital suficiente para cubrir los riesgos asumidos.

Este acuerdo no solo trata de solventar las diferencias entre entidades, sino que además pretende que el sistema financiero internacional se constituya como un mercado fiable que permita a los tanto a los inversores como a los depositantes la confianza necesaria para poder realizar sus transacciones.

Este primer acuerdo de capital de Basilea ha jugado un papel muy importante en el fortalecimiento de los sistemas bancarios. La repercusión de ese acuerdo, en cuanto al grado de homogeneización alcanzado en la regulación de los requerimientos de solvencia ha sido extraordinaria.

2.1.4.2. BASILEA II

El acuerdo de Basilea I se vio superado por la realidad de un sistema financiero que se fue haciendo, en un breve lapso de tiempo, más complejo debido a la aparición de nuevos productos y tecnologías. Consecuentemente, este aumento

¹⁷ EL PASO DE BASILEA II A BASILEA III EN LA REGULACIÓN FINANCIERA- Universidad Politécnica- Valencia

de la complejidad en las operaciones lleva aparejado un aumento en el riesgo, cuya medición se había quedado obsoleta.

El enfoque regulatorio de Basilea I, al no ser sensible a riesgo, permitía que dos bancos con perfil de riesgo muy diferente pudieran tener un mismo requerimiento de capital, las posibilidades de arbitraje regulatorio eran grandes, bancos con metodologías más avanzadas de gestión de riesgo tenían la misma carga de capital que un banco gestionado de manera precaria.¹⁸

El nuevo acuerdo de Basilea II se fue gestando desde el año 1999 hasta el año 2004, cinco años en los cuales se abrió un periodo de consulta entre ambas partes, bancos y supervisores, a nivel internacional. El objetivo del Comité de Basilea en el desarrollo de Basilea II era promover la adopción de sólidas prácticas de gestión de riesgos, y al mismo tiempo lograr un marco regulatorio internacional que mantuviese la consistencia necesaria que evitara “desigualdad competitiva” derivadas de requerimientos de capital variados según la jurisdicción.

Se actualizó Basilea I de tal forma que en Basilea II:

- Se ajustarán las exigencias de capital.
- Se actualizarán los métodos de medición de riesgos.
- Se continuará y mejorará el proceso de homogeneización.
- Se consiguiera un sistema financiero más estable.

En esta investigación resaltamos el Nuevo Marco de Adecuación de Capital propuesto en Basilea II basándose en tres pilares fundamentales que permiten a las entidades de intermediación financiera y a los supervisores identificar, medir, controlar y monitorear adecuadamente los Riesgos a los cuales estas entidades se exponen.

La arquitectura de Basilea II está construida sobre tres pilares:

2.1.4.2.1. PILAR 1: REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CAPITAL

Establece que las Entidades de Intermediación Financiera calcularán sus Requerimientos de Capital por Riesgo de Mercado, Riesgo Crediticio y Riesgo

¹⁸ Asociación de Bancos y Entidades Financieras-Chile

Operativo, para cuyo efecto y dependiendo del nivel de sofisticación de cada entidad, podrán elegir entre una amplia gama de modelos desde los más simples hasta los más complejos para el establecimiento de Requerimientos de Capital.

2.1.4.2.2. PILAR 2: EL PROCESO DE EXAMEN SUPERVISOR

En el Pilar II se define el rol del Supervisor como el de evaluar si los bancos cuantifican adecuadamente sus necesidades de capital en función de sus riesgos, y cuando esto no es así el supervisor puede pedir, dependiendo del caso particular, aumento de capital, reducción de los riesgos asumidos, mejora de la gestión, aplicación de límites internos, mayores provisiones, mejor control interno, etc. En el Pilar II se cubren riesgos no cubiertos en el Pilar I (o solo parcialmente) como es el caso del riesgo tasa de interés del libro bancario o el riesgo de concentración de riesgos.

El Pilar II está basado en cuatro principios básicos:¹⁹

- Principio 1: Los bancos deberán contar con un proceso para evaluar la suficiencia de su capital total en función de su perfil de riesgo y con una estrategia para mantener sus niveles de capital.
- Principio 2: Las autoridades supervisoras deberán examinar y evaluar las estrategias y evaluaciones internas de los bancos relacionadas con la suficiencia de capital, así como la capacidad de éstos para vigilar y garantizar su cumplimiento de los coeficientes de capital regulador. Las autoridades supervisoras deberán intervenir cuando no queden satisfechas con el resultado de este proceso.
- Principio 3: Los supervisores esperarán que los bancos operen por encima de los coeficientes mínimos de capital regulador y deberán tener la capacidad de exigirles que mantengan capital por encima de este mínimo.
- Principio 4: Los supervisores tratarán de intervenir con prontitud a fin de evitar que el capital descienda por debajo de los niveles mínimos que exigen las características de riesgo del banco. Asimismo, deberán

¹⁹ Basilea, la Crisis Financiera y la Institucionalidad Regulatoria.

demandar la inmediata adopción de medidas correctoras si el capital no se mantiene en el nivel requerido o no se recupera ese nivel.

Asimismo, las Autoridades Supervisoras deben vigilar que cada EIF cuente con un proceso de Gestión de Riesgos y procedimientos internos confiables para evaluar la suficiencia de su Capital.

2.1.4.2.3. PILAR 3: DISCIPLINA DE MERCADO

El objetivo del Pilar III es fomentar la disciplina de mercado a través del desarrollo de requisitos de divulgación de información que le permite al público, al mercado, informarse sobre la situación del banco en temas tales como, la exposición al riesgo, la gestión de riesgos, la estructura del capital y por último el resumen de todo y objetivo final del Pilar III: la suficiencia de capital.

Este pilar se refiere a los requisitos de transparencia que deben cumplir las EIF, los cuales consisten en la comunicación y divulgación de los métodos de medición y Gestión de Riesgos, así como de la Exposición de la EIF a los mismos, tanto a los Depositantes como al sistema financiero en su conjunto.

Además, los principios en los que se basa Basilea II son:

- Principio de homogeneidad
- Principio de no discriminación
- Principio de mantenimiento de la capitalización
- Principio de reconocimiento de la diversificación
- Principio de incentivos
- Principio de distribución de responsabilidades
- Principio del tratamiento del riesgo soberano

2.1.4.3. BASILEA III

Basilea III se crea debido a la crisis internacional del año 2008, como respuesta a esa crisis se crean medidas destinadas a conseguir que las entidades financieras mejoren su capital mediante un aumento en la exigencia de este y de su calidad. Estas medidas incluyen el establecimiento de restricciones a las inclusiones de ciertos instrumentos en el capital, coeficientes destinados a mejorar la liquidez,

coeficiente de apalancamiento, colchones para mantener un nivel de capital adecuado para escenarios de estrés, medidas contra la prociclicidad y nuevos requerimientos en el riesgo de contraparte. Asimismo, se pretende también que el sistema financiero reduzca su tamaño y los supervisores tengan un papel más activo en él.

Las propuestas regulatorias de Basilea III apuntan a reforzar la regulación micro prudencial, la que tiene como objeto el banco (en su individualidad) y agregar temas relacionados con la regulación macro prudencial, que tiene como objeto el sistema bancario de un país²⁰. En esta tercera parte se presentan temas principales:

- Mayor calidad, consistencia y transparencia del capital
- Mejora de la Cobertura del Riesgo
- El Ratio de Apalancamiento
- El Colchón de Conservación de Capital
- El Colchón de Capital Contracíclico
- Estándares, Monitoreo y Medición del Riesgo de Liquidez

Por lo tanto, Basilea III ha dado los pasos correctos: Fortaleciendo el capital regulatorio, abordar la problemática macroprudencial, limitando drásticamente la actividad especulativa que se hacía a través de las inversiones en trading (requiriendo más capital) y exigiendo un estándar cuantitativo de liquidez. Falta aún la revisión más importante, la de los activos ponderados por riesgo. Es decir, las metodologías estandarizadas para todos los riesgos y las metodologías basadas en modelos internos.

2.1.5. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Esta teoría hace referencia a los agentes que operan en los mercados financieros, que constituyen un claro ejemplo de intermediarios en el mercado financiero. En términos generales los bancos pueden concebirse como vendedores al por menor de títulos financieros: compran los títulos que emiten los prestatarios (es decir,

²⁰ La Regulación Bancaria de Basilea- Andrés Gonzales, Ricardo Solís

conceden préstamos) y los venden a los prestamistas (es decir, reciben depósitos).

Las actividades bancarias son más complejas en general, al menos por dos razones:

- Los bancos normalmente se ocupan (al menos en parte) de *contratos* financieros (préstamos y depósitos), que no pueden revenderse (negociarse) fácilmente, a diferencia de los títulos financieros (acciones y bonos), que son anónimos (en el sentido de que la entidad de su titular es irrelevante) y, por lo tanto, fácilmente negociables. Así pues, los bancos normalmente deben conservar estos *contratos* en sus balances hasta que *expiran*²¹ (ocurre lo mismo también, hasta cierto punto, con las compañías de seguros)²².
- Las características de los *contratos* o de los títulos emitidos por las empresas (prestatarios) normalmente son diferentes de las características de los *contratos* o los títulos que desean los inversores (depositantes).

Como señalaron por primera vez Gurley y Shaw (1960) y, más recientemente, Benston y Smith y Fama, los bancos (así como los fondos de inversión y las compañías de seguros) tienen por objeto transformar *contratos* y títulos financieros. Naturalmente, en el mundo ideal de mercados financieros sin fricciones y completos, tanto los inversores como los prestatarios podrían diversificar perfectamente y conseguir un reparto óptimo del riesgo. Pero tan pronto como se introducen incluso pequeñas indivisibilidades y ausencias de convexidad en las tecnologías de transacción, deja de ser viable esa diversificación perfecta y son necesarios los intermediarios financieros. Este enfoque basado en los costes de transacción no contradice, en realidad, el supuesto de los mercados completos.

²¹ Eso no es cierto si el banco puede titularizar sus préstamos. Sin embargo, la información asimétrica limita las posibilidades de titulización, como se señalará más adelante. Sin titulización, las cuestiones de la quiebra cobran importancia. Si la tienda de alimentación de la esquina quiebra y es sustituida inmediatamente por otra, sus clientes no pierden esencialmente nada. No ocurre así si quiebra un banco de depósito.

²² Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 17.

Como consecuencia de las actividades de los intermediarios financieros, los individuos consiguen una diversificación casi perfecta. La estructura de propiedad de los intermediarios financieros reales es otro problema: la distinción entre las “verdaderas” mutuas, que son propiedad de sus clientes y gestionadas por ellos, y los intermediarios financieros, que son propiedad de los accionistas, puede analizarse dentro del contexto general de la gestión de las sociedades anónimas.

Naturalmente, este enfoque no es totalmente satisfactorio, ya que estos costes de transacción vienen dados exógenamente. Hay que analizar su naturaleza; aun cuando los costes físicos y tecnológicos desempeñaran un papel histórico en la aparición de los intermediarios financieros, los avances recientes de las telecomunicaciones y la informática, así como el desarrollo concomitante de complejos instrumentos financieros, implican que los intermediarios financieros estarían abocados a desaparecer si no existieran otros tipos más fundamentales de costes de transacción. Por lo tanto, el tema de las asimetrías en la información ya sean *ex ante* (selección adversa), durante la vida del contrato (riesgo normal) o *ex post* (verificación costosa de los estados de la naturaleza). Estas asimetrías generan imperfecciones del mercado que pueden considerarse tipos específicos de costes de transacción. Estos costes pueden ser superados en parte por instituciones que en este análisis denominamos intermediarios financieros.

La relación que existe entre el papel de los bancos en la provisión de un seguro de liquidez y estas asimetrías en la información. Siguiendo a Diamond y Dybvig, en este análisis concebimos los bancos como “fondos de liquidez” o “coaliciones de depositantes” que proporcionan a las economías domésticas un seguro contra las perturbaciones idiosincráticas de la liquidez, que se supone que son observadas por las particularidades²³.

Otra interpretación de los intermediarios financieros como colisiones cuyo objetivo es compartir la información. Por ejemplo, cuando los prestatarios (las empresas) poseen información privada sobre las características de los proyectos que desean financiar, el equilibrio competitivo puede ser ineficiente (como se señala en

²³ Un artículo más reciente de Holmstrom y Tirole (1995) ofrece una nueva justificación de la actividad de provisión de liquidez que realizan los bancos, relacionada con el riesgo moral.

Akerlof, 1970).²⁴ Como muestran Leland y Pyle este problema puede resolverse en parte si las empresas pueden utilizar su nivel de autofinanciación como señal para los inversores (una adaptación de la teoría desarrollada por Spence, 1973, para el mercado de trabajo). Sin embargo, esta señal tiene un coste, ya que las empresas no pueden conseguir una perfecta distribución de los riesgos.²⁵ Este coste – el coste del capital generado por la información – puede concebirse como un *coste de transacción* generado por la información.

Desarrollando las ideas de Leland y Pyle Diamond que consiguieron demostrar que, en determinadas condiciones, existen economías de escala. En otras palabras, si las empresas pueden formar coaliciones (sin problemas internos de comunicación), el coste de capital por empresa es una función decreciente del número de empresas que haya en la coalición (es decir, del tamaño del intermediario).

La supervisión conlleva normalmente rendimientos crecientes de escala, lo cual implica que es realizada más eficientemente por empresas especializadas. Por lo tanto, los prestamistas tienden a delegar la actividad de supervisión, en lugar de realizarla ellos mismos, lo cual introduce un nuevo problema: la información que suministra el supervisor podría no ser fiable (como demostraron por primera vez Campbell y Kracaw (1980), por lo que hay que darle incentivos para que realice correctamente su trabajo. Podemos considerar que los intermediarios financieros resuelven este problema de incentivos.²⁶ Se han propuesto varias teorías:

- Diamond (1984) sugiere que, si los inversores pueden imponer unas sanciones no pecuniarias al supervisor que no realiza bien su trabajo, la solución óptima se parecerá a un contrato de depósito. Por otra parte, diversificando la cartera de préstamos, el supervisor (interpretado como un

²⁴ Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 18-19-20.

²⁵ Esta solución es similar a la que da Bester (1985) al problema del racionamiento del crédito de Stiglitz y Weiss (1981), en la que las empresas tienen que representar una garantía para indicar la calidad de su proyecto.

²⁶ Obsérvese, sin embargo, que la reputación es otro mecanismo para resolver el problema de la fiabilidad. Se aplica, en particular, a las agencias de calificación o a los analistas de valores, que no se incluye en la definición de intermediación financiero.

banquero) puede reducir lo más posible el coste de la delegación y casi llegar a ofrecer depósitos sin riesgos.

- Calomiris y Kahn (1991) sostienen que los depósitos a la vista constituyen el instrumento adecuado para disciplinar a los gestores de los bancos: si algo va mal, los inversores retiran sus depósitos.
- Holmstrom y Tirole (1993) invocan la implicación financiera del supervisor en el proyecto: los inversores externos exigen que el supervisor participe en la financiación, lo cual, genera economías de alcance relacionadas con la información entre las actividades de supervisión y las de préstamos y explica el papel del capital bancario.

Normalmente se considera que la financiación directa es superior a la que se realiza a través de un intermediario, debido sobre todo a que es menos cara. Por lo tanto, se supone que las empresas que solicitan préstamos bancarios son las que no pueden conseguir financiación directa, debido a que no tienen suficiente reputación (como en un modelo Diamond) o a que no tienen suficiente capital o garantía (como en el modelo de Holmstrom y Tirole).²⁷

2.1.6. LOS COSTES DE TRANSACCIÓN

La manera más sencilla de justificar la existencia de intermediarios financieros es subrayar la diferencia entre sus factores y sus productos y concebir su actividad principal como la transformación de títulos financieros. De hecho, los intermediarios financieros desempeñan efectivamente un papel en la transformación de unos determinados tipos de activos en otros. Concretamente, transforman depósitos de vencimiento conveniente, como los depósitos a la vista (cuya cantidad mínima no está sujeta a restricción alguna y cuyo riesgo es bajo), en préstamos no negociados (cuyo vencimiento y cuantía son mayores y que tienen riesgo crediticio). Por lo tanto, puede considerarse que los intermediarios financieros suministran servicios de transformación de divisibilidades, vencimientos y riesgos. Un modelo coherente debe incluir el supuesto de las economías a escala y/o economías de alcance que hacen que resulte rentable que

²⁷ Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 21-22.

unidades independientes se especialicen en la transformación de los activos financieros emitidos por los prestatarios.

2.1.7. LAS ECONOMÍAS DE ALCANCE

La banca en su forma primitiva es el resultado de la decisión de las personas que cambiaban dinero de ofrecer servicios de depósitos porque tenían una ventaja comparativa en el almacenamiento de objetos de valor. Al tener ellos mismos la necesidad de disponer de un lugar seguro para guardar sus propias existencias de monedas y metales, podían ofrecer fácilmente unos servicios semejantes a los comerciantes. En nuestro vocabulario moderno, diríamos que existían economías de alcance entre la actividad de cambiar dinero y la de custodia. Asimismo, los comerciantes internacionales que tenían establecimiento en varios países podían ofrecer fácilmente servicios internacionales de pago a otros comerciantes.

Sin embargo, esta explicación no es válida en el caso de todos los intermediarios financieros (como la banca universal), deben existir economías de alcance entre las actividades de depósitos y las de crédito. Aunque estas economías de alcance se mencionan frecuentemente, no son fáciles de precisar ni empírica ni teóricamente.²⁸ La explicación de la intermediación financiera basada en las economías de alcance tiene que basarse en algo más riguroso. La teoría de la cartera ofrece una primera explicación posible. Si algunos inversores son mucho menos adversos al riesgo que otros, en condiciones de equilibrio venderán a crédito (es decir, pedirán prestado) el activo sin riesgo e invertirán una cantidad mayor que su propia riqueza en la cartera de mercado arriesgada. Estos inversores tienen en cierto sentido, una ventaja comparativa en la tenencia de activos arriesgados.

Sin embargo, estas teorías de las intermediaciones financieras basadas en la cartera no son totalmente satisfactorias: no es posible equiparar un depósito ofrecido por una institución financiera y una posición corta en un activo libre de riesgos debido a la responsabilidad limitada (a menos que los depósitos estén totalmente asegurados). Asimismo, lo que distingue a los bancos y a las

²⁸ Esta cuestión sigue debatiéndose, sobre todo en relación con la ley Glass- Steagall de Estados Unidos.

compañías de seguros (por oposición a los fondos de inversión) es que se ocupan esencialmente de títulos no negociables: préstamos y contratos de seguro. Por lo tanto, se necesita otro enfoque para explicar las economías de alcance, por ejemplo, entre las actividades de crédito y las de depósito.

2.1.8. LAS ECONOMÍAS DE ESCALA

Naturalmente una justificación evidente de la intermediación es la presencia de costes fijos de transacción o en términos más generales, de rendimientos crecientes en la tecnología de transacción.²⁹ Por ejemplo, si una transacción financiera cualquiera lleva aparejada una comisión fija, los depositantes (o los prestatarios) tenderán a formar coaliciones y comprarán (o venderán) juntos con el fin de repartirse los costes de transacción (este argumento no es válido cuando los costes de transacción son proporcionales). Asimismo, debido a las indivisibilidades, una coalición de inversores podrá tener una cartera más diversificada (y por lo tanto menos arriesgada) que la que tendrían por separado.

Hay otro tipo de economía de escala relacionada con el seguro de liquidez al que se refieren Diamond y Dybvig. De acuerdo con la ley de los grandes números, una gran coalición de inversores puede invertir en títulos no líquidos, pero más rentables y conservar al mismo tiempo suficiente liquidez para satisfacer las necesidades de cada inversor. Una vez más, este argumento no es específico del sector bancario: también es válido en el caso de las actividades de seguro y, en términos más generales, en el de la gestión de las existencias. Para que sea realmente específico de los bancos (por oposición a otros intermediarios), hay que introducir de nuevo las asimetrías en la información. Estas asimetrías en la información también son fundamentales para explicar la superioridad de los bancos frente a los mercados financieros en la provisión de un seguro de liquidez.

2.1.9. EL SEGURO DE LIQUIDEZ

Una idea muy lógica para justificar la existencia de instituciones depositarias es considerarlas como “fondos de liquidez” que facilitan a las economías domésticas

²⁹ Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 23.

un seguro contra las perturbaciones idiosincráticas que afectan a sus necesidades de consumo. En la medida en que estas perturbaciones no estén perfectamente correlacionadas, la reserva total de efectivo que necesita un banco de tamaño N (interpretado como una coalición de N depositantes) aumenta menos que proporcionalmente cuando aumenta N . esta es la base del “sistema de reservas fraccionarias” en el que puede utilizarse una fracción de los depósitos para financiar inversiones que son rentables, pero no son líquidas. Sin embargo, también es la fuente de una posible fragilidad de los bancos, en el caso de que un elevado número de depositantes decide retirar sus fondos por razones ajenas a sus necesidades de liquidez. De momento, se presenta una versión simplificada con el fin de recoger el concepto de seguro de liquidez que fue planteado inicialmente.³⁰

2.1.9.1. LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Siempre que se excluya la posibilidad de que los depositantes se comporten estratégicamente, la asignación óptima en el sentido de Pareto (C_1^* ; C_2^*) puede ser llevada a cabo muy fácilmente por un intermediario que ofrezca un contrato de depósito a la vista estipulado de la forma siguiente: a cambio de un depósito de una unidad en el periodo $t=0$, los individuos pueden obtener C_1^* en el periodo $t=1$ o C_2^* en el periodo $t=2$. Para cumplir sus obligaciones, el intermediario financiero almacena $\pi_1 C_1^*$ e invierte el resto en la tecnología no líquida. Por lo tanto, hemos demostrado lo siguiente:

Resultado en una economía en la que los agentes estén sujetos individualmente a shocks de liquidez independientes, es posible mejorar la asignación de mercado por medio de un contrato de depósito ofrecido por un intermediario financiero.

La razón por la que la asignación de mercado no es óptima en el sentido de Pareto se halla en que no puede haber mercados contingentes completos: el estado de la economía (es decir, la lista completa de los consumidores que necesitan consumir pronto) no puede ser observado por nadie. El único mercado

³⁰ Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 24-25.

financiero (no contingente) que puede abrirse (a saber, el de bonos) no es suficiente para conseguir una distribución eficiente del riesgo.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

2.2.1. SISTEMAS ECONOMICOS

2.2.1.1. ECONOMIA DE LIBRE MERCADO

La economía de libre mercado afirma que los agentes sociales y económicos son racionales en cuanto conocen perfectamente sus preferencias y están en condiciones de efectuar todos los cálculos necesarios para alcanzar eficazmente las metas que se proponen. Este supuesto de racionalidad hay sido llevado últimamente a sus últimas consecuencias por la escuela de la expectativa racional. El supuesto consta de 2 componentes: máxima potenciación de la utilidad y egoísmo. Según el primero, la razón de ser de los agentes sociales es la adopción de decisiones que les procuren la mayor satisfacción posible. En el caso del segundo, los agentes sociales y económicos contemplan toda formulación social, como se la distribución de rentas, en función a su propia asignación de bienes, sin tomar en cuenta las consecuencias que tal formulación pudiera tener para las asignaciones de otros agentes.

El libre mercado se basa en los derechos del individuo, tomando en cuenta las preferencias de este al efectuar sus cálculos utilitarios o paretianos, o partiendo de su fe en la racionalidad individual, además de confiar plenamente en la capacidad del sistema de libre empresa, sin trabas, para potenciar al máximo la suma de aquellas preferencias.³¹

2.2.1.2. ECONOMIA DE ESTADO

La economía de Estado implica la intervención directa del estado en la reproducción de las condiciones de producción y su presencia en las relaciones de producción. La economía de estado pone el acento en el gobierno como conductor de procesos económicos y se mueve alrededor del patrimonio estatal, fuente

³¹ La Economía de Libre Mercado Andrew Schotter

directa de su poder y que lo habilita directamente para intervenir en la vida económica.³²

Es más, la economía de estado es el resultado, no la causa de la inevitable intervención del estado para acelerar la acumulación del capital. Al mismo tiempo esta intervención se considera indispensable para impulsar la actividad individual y, en ausencia de ella, el estado ser el propulsor de la economía por propia mano. La economía de estado nace en torno al desarrollo del patrimonio estatal y de los derechos de regalía de los soberanos.

2.2.1.3. ECONOMIA MIXTA

Una economía mixta se caracteriza por ubicarse en una situación intermedia en la que se combina la participación del estado con el funcionamiento relativamente libre del estado, prácticamente todas las economías del mundo pertenecen a este tipo de sistema económico, sin embargo, dada la orientación abstracta y teórica de la “teoría económica” no es materia tratable³³.

En el caso que la teoría económica tuviera que dedicarse al estudio de este tipo de economías, se estuviera construyendo enfoques teóricos ajustados a determinada realidad; sin embargo, debido a que la realidad es cambiante y muy dinámica, esas teorías quedarían obsoletas casi de inmediato lo que demandaría una permanente construcción de nuevas teorías sobre los mismos fenómenos.

2.2.2. EL SISTEMA FINANCIERO

El Sistema Financiero es el conjunto de entidades financieras autorizadas conforme a esta, que prestan servicios financieros a la población en general, con el objetivo de financiar actividades de inversión o posibilitar la adquisición de bienes y servicios. Un sistema Financiero tiene como meta la intermediación de un mayor volumen de recursos, de ofrecer mayores y mejores servicios y estar convenientemente preparado para responder a cualquier necesidad del mercado.

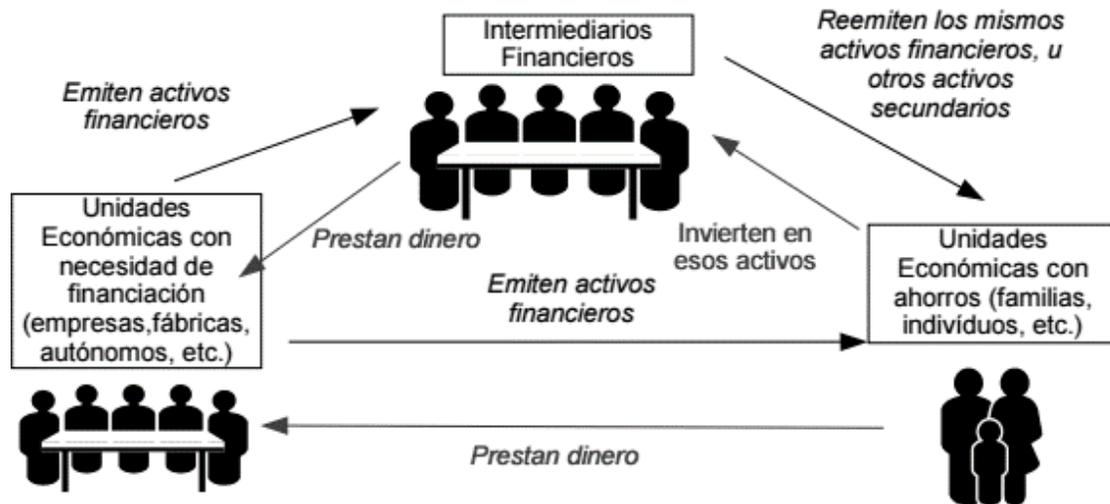
El Sistema Financiero tiene por estructura a las entidades de intermediación financiera y a las entidades de servicios financieros. Las primeras se dividen en

³² Economía de Estado- Instituto Nacional de Estudios de la Revolución Mexicana

³³ Marx y Keynes- Los límites de la Economía Mixta

Entidades Bancarias y no Bancarias y las segundas son las entidades de servicios auxiliares.

Grafico No 1: FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO



Fuente: Memoria del Banco Central de Bolivia

Para resumir, el sistema financiero lo forman:

- Las instituciones (autoridades monetarias y financieras entre ellas)
- Activos financieros que se generan.
- Los mercados en que operan.

De tal forma que los activos que se generan son comprados y vendidos por este conjunto de instituciones e intermediarios en los mercados financieros.

El sistema financiero boliviano se encuentra representado por un conjunto de instituciones que posibilitan el intercambio de fondos, transfiriendo los recursos de agentes económicos con capacidad excedentaria hacia otros deficitarios.

2.2.2.1. COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO

2.2.2.1.1. ACTIVOS FINANCIEROS Y DINERO.

Los activos financieros se representan mediante títulos, que son certificados acreditativos de la deuda contraída con el emisor y de los derechos de su poseedor. Sus características son la liquidez, rentabilidad y riesgo³⁴.

Liquidez: Es la facilidad y rapidez de conversión de activo financiero en monedas y billetes. Estos son los activos de máxima liquidez y en contra están los préstamos a largo plazo (L/P) que son activos financieros de mínima liquidez.

Rentabilidad y Riesgo: Son características que están relacionadas en los activos. A mayor riesgo el accionista exigirá una mayor rentabilidad.

Dinero: En términos financieros, no es solo la circulación fiduciaria (monedas y billetes) son también otros activos de alta liquidez (depósitos en cuenta corriente).

2.2.2.1.2. MERCADOS FINANCIEROS.

Es el lugar, no necesariamente físico, y los procedimientos a través de los cuales se produce el intercambio de activos financieros y se determinan sus precios. Se caracterizan por:

- Amplitud: Un mercado es más amplio cuanto mayor es el volumen de activos que en él se negocian. Si hay muchos inversores en el mercado, se negociarán más activos y por tanto, habrá más amplitud.
- Transparencia: La facilidad de obtener información sobre el mercado.
- Libertad: Determinada por la no existencia de barreras tanto para la compra como para la venta.
- Profundidad: Un mercado es más profundo cuanto mayor es el número de órdenes de compra venta.
- Flexibilidad: Facilidad para la rápida actuación de los agentes ante la aparición de un deseo de compra o venta.

³⁴ Ley 393 de Servicios Financieros

2.2.2.1.3. MEDIADORES E INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Se encargan de poner a los agentes en contacto y de hacer compatibles las necesidades de unos y otros. Esto va a suponer la transformación de activos financieros primarios (emitidos para obtener fondos) en activos secundarios, transforma activos a largo plazo corto plazo.

Los Intermediarios Financieros son instituciones especializadas en la mediación entre las unidades económicas que desean ahorrar o invertir sus fondos y aquellas unidades que quieren tomar fondos prestados. Normalmente se captan fondos a corto plazo (a través de cuentas corrientes, depósitos, etc.) y se ceden a largo plazo (concesión de préstamos, adquisición de acciones, obligaciones, etc.).

Los Mediadores Financieros son entidades que actúan de canalizador del ahorro hacia la inversión. En términos generales, un banco o una caja de ahorros también sería un mediador financiero; no obstante, este apelativo se reserva para determinados intermediarios financieros no bancarios.

2.2.3. FUNCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero engloba mercados, intermediarios, empresas de servicios financieros. La principal misión del sistema es la canalización del ahorro hacia los proyectos de inversión, mediante unos términos de riesgo, rendimiento y vencimiento. Las principales funciones del Sistema Financiero son:

- Propiciar un escenario más eficiente de administrar los riesgos. Las compañías de seguro asumen los riesgos de sus clientes a cambio de una prima periódica. O bien usar productos financieros de cobertura para las fluctuaciones de los mercados.
- Facilitar la compensación y liquidación de pagos.
- Suministrar información. Los particulares a través de las variaciones de tipos de interés de la cotización de su fondo de inversión, etc.
- Reducir los costes de transacción. El sistema financiero, mediante los intermediarios, busca la eficiencia para el movimiento de dinero. No obstante, a partir de la crisis hemos observado que los intermediarios

financieros han aumentado dichos costes para compensar la caída de créditos.

- Crear liquidez. El efectivo en circulación, billetes y monedas de uso legal suponen un 10% de la liquidez total (no todo el dinero que poseen las personas existe físicamente). El resto del dinero lo crean las entidades financieras con la concesión de préstamos y créditos y la disponibilidad de fondos captados a los ahorradores. Por tanto, es necesario exigir a las entidades financieras un máximo de solvencia, esto lo controla la autoridad monetaria.
- Soporte de la política monetaria³⁵. La política monetaria se utiliza fundamentalmente para controlar la inflación. Para la aplicación de los instrumentos de política monetaria, coeficiente de caja (cantidad de dinero liquidado), fluctuación de los tipos de interés (si sube el tipo de interés, bajan los préstamos y baja la liquidez).

2.2.4. MERCADO FINANCIERO

Los mercados financieros son el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios. El sistema no exige, en principio, la existencia de un espacio físico concreto en el que se realizan los intercambios.³⁶

El Mercado Financiero tiene la función de canalizar los ahorros de los agentes superavitarios hacia la inversión productiva para lo cual debe asignar fondos, diversificar el riesgo y supervisar el uso de los recursos concedidos.

2.2.5. INTERMEDIACION FINANCIERA

Es la actividad habitual de captar recursos, bajo cualquier modalidad, para su colocación conjunta con el capital de la entidad financiera, en forma de créditos e inversiones propias del giro.

Las principales operaciones que las entidades de intermediación financiera pueden realizar, de acuerdo con la Ley de Servicios Financieros, son:

³⁵ El Sistema Financiero- Íñigo González Garagorri

³⁶ Informe de Estabilidad Financiera- Banco Central de Bolivia

Operaciones pasivas:

- Recibir depósitos de dinero de personas y empresas.
- Contraer obligaciones con el Banco Central de Bolivia y otras entidades financieras.
- Emitir y colocar bonos.

Operaciones activas:

- Otorgar créditos a personas y empresas
- Invertir en títulos valores
- Realizar giros
- Comprar y vender dólares, euros y otras monedas extranjeras

Operaciones contingentes:

- Operar con tarjetas de crédito
- Emitir boletas de garantía, y otros avales y fianzas bancarias

Operaciones de administración:

- Alquilar cajas de seguridad
- Administrar dinero y otros valores mediante patrimonios autónomos

2.2.6. TIPOS DE ENTIDADES FINANCIERAS.

Para efectos de la Ley de Servicios Financieros, los tipos de entidades financieras son los siguientes:

- *Entidades financieras del Estado o con participación mayoritaria del Estado:*

Banco de Desarrollo Productivo³⁷: Entidad de intermediación financiera bancaria mixta o privada cuyo objetivo es promover, a través del apoyo financiero y técnico, el desarrollo de los sectores productivos de la economía nacional y de los sectores de comercio y servicios complementarios a la actividad productiva.

Banco Público³⁸: Entidad de intermediación financiera bancaria de propiedad mayoritaria del Estado, cuya finalidad es brindar servicios financieros a la administración pública en sus diferentes niveles de gobierno y al público en general, favoreciendo el desarrollo de la actividad económica nacional.

³⁷ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

³⁸ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

Entidad Financiera Pública de Desarrollo³⁹: Las entidades financieras públicas de desarrollo tendrán como objetivo principal, promover a través de apoyo financiero y técnico, el desarrollo de los sectores productivos de la economía de los departamentos, las regiones y los municipios del país.

Entidades de intermediación financiera privadas:

Banco Múltiple: Es una entidad de intermediación financiera bancaria, que se basa en la oferta de los productos, servicios y operaciones autorizadas y disponibles con destino hacia clientes en general, empresas de cualquier tamaño y tipo de actividad económica⁴⁰.

Banco Pyme: Es aquella entidad de intermediación financiera bancaria, que se basa en la oferta de los productos, servicios y operaciones autorizadas y disponibles con especialización en el sector de las pequeñas y medianas empresas, sin restricción para la prestación de los mismos también a la microempresa⁴¹.

Entidades Financieras de Vivienda: Es una sociedad que tiene por objeto prestar servicios de intermediación financiera con especialización en préstamos para la vivienda⁴².

Cooperativas de Ahorro y Crédito: Es aquella entidad de intermediación financiera constituida como sociedad cooperativa de objeto único, autorizada a realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios financieros a sus asociados y al público en general, en el marco de la presente Ley, en el territorio nacional⁴³.

Entidades Financieras del Estado: Entidad de intermediación financiera bancaria de propiedad mayoritaria del Estado, cuya finalidad es brindar servicios financieros a la administración pública en sus diferentes niveles de gobierno y al público en general, favoreciendo el desarrollo de la actividad económica nacional y

³⁹ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴⁰ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴¹ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴² Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴³ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

apoyando principalmente al sector productivo en el marco de las políticas de desarrollo establecidas por el Estado⁴⁴.

Instituciones Financieras de Desarrollo: Es aquella entidad de intermediación financiera, constituida como organización sin fines de lucro, autorizada para realizar intermediación financiera y prestar servicios financieros integrales en el territorio nacional, en el marco de la presente Ley con un enfoque integral que incluye gestión social y contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario y de la micro y pequeña empresa⁴⁵.

2.2.7. MERCADO MICROFINANCIERO

Los Mercados Financieros constituyen la base de cualquier Sistema Financiero.

Un Mercado Financiero puede definirse como un conjunto de mercados en los que los agentes deficitarios de fondos los obtienen de los agentes con superávit. Esta labor puede llevar a cabo, bien sea directamente o bien a través de alguna forma de mediación o intermediación por el Sistema Financiero.

El Mercado Financiero también puede considerarse como un conjunto de mercados en los que tienen lugar las transacciones de Activos Financieros, tanto de carácter primarias como secundarias⁴⁶. Las primeras suponen una conexión directa entre lo real y lo financiero y sus mecanismos de funcionamiento se interrelacionan según los plazos y garantías en cuanto al principal y su rentabilidad real. Las segundas, proporcionan liquidez a los diferentes títulos. Para ello, los mercados secundarios deben funcionar correctamente, dado que a través de ellos se consigue que el proceso de venta de las inversiones llevadas a cabo en activos primarios (desinversión por parte de los ahorradores últimos) se produzca con la menor merma posible en el precio del activo, y menores comisiones y gastos de intermediación.

2.2.7.1. MICROCRÉDITO

Es el crédito a personas con actividades de autoempleo, microempresas y pequeñas unidades económicas, con la aplicación de tecnologías crediticias

⁴⁴ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴⁵ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁴⁶ Las Microfinanzas en Bolivia- Pedro Arriola

especializadas para este tipo de clientes y cuya fuente de repago son los ingresos generados por dichas actividades.

El microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a personas de bajos recursos que carecen de activos, y por tanto de garantías, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales. Sin el microcrédito, muchas personas pobres no descubrirían las capacidades que ellos mismos albergan. Cuando se habla de microcrédito se dan diferentes acepciones.

El microcrédito ha logrado posibilitar el acceso al crédito de sectores que antes se encontraban excluidos y empoderar y capacitar a mujeres y hombres para mejorar su situación familiar y sus condiciones de vida en general⁴⁷. Pasar de la condición de la mera subsistencia a tener confianza de que existirán mejores condiciones para vivir y apoyo en épocas difíciles mediante una red social, es la transformación de vida que muchos de los clientes de microcrédito han experimentado en estos años. Factores como la calidad en la atención del servicio al cliente, con personal especializado, condiciones apropiadas del producto con la presentación de garantías solidarias o sociales, montos del préstamo adecuados, rapidez del servicio y acceso a préstamos futuros, diferencian a las instituciones micro financieras de las entidades de intermediación financiera tradicionales e impulsan a los clientes a solicitar un microcrédito.

Las instituciones de microfinanzas han desarrollado diferentes tecnologías crediticias y trabajan en diversificar los servicios financieros que ofrecen a sus clientes con nuevos sistemas de garantías alternativas, para lo cual han comprendido y aceptado la naturaleza tan diversa de los requerimientos de crédito de su mercado objetivo. Con la finalidad de responder a las necesidades de crédito de sus clientes sin garantía para el acceso a fuentes de financiamiento dadas las restricciones del crédito tradicional.

⁴⁷ El Microcrédito en Bolivia- ASFI

2.2.7.2. MICROFINANZAS

Es la actividad financiera referida a la provisión de microcrédito, servicios de ahorro en pequeña escala y otros servicios financieros adecuados a las necesidades de personas naturales independientes y auto empleadas de bajos ingresos y a microempresas y pequeñas unidades económicas, de manera sostenible.⁴⁸

Los fundamentos de las microfinanzas se refieren al abastecimiento de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a sectores u hogares con bajos ingresos. Dentro de este mercado, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito, que son préstamos pequeños que permiten a las personas, que no poseen las garantías reales exigidas por la banca convencional, iniciar o ampliar su propio emprendimiento y aumentar sus ingresos.

Por otro lado, este tipo de crédito es insuficiente para impulsar el desarrollo económico, pero permite que agentes de bajos recursos adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable.

Dentro de las microfinanzas existen ciertas características particulares que permiten caracterizar este tipo de crédito, tales como:

- **Dispersión del riesgo.** A diferencia de la cartera bancaria, se caracteriza por la división del riesgo en miles de operaciones, por lo que difícilmente se produce una concentración de riesgos en pocos prestatarios.
- **Informalidad del negocio.** La información financiera base, para determinar la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es construida por la propia entidad en función al revelamiento formal de la actividad o negocio del cliente, sin que existan documentos de respaldo (estados financieros auditados, avalúos de inventarios, etc.).
- **Volatilidad del negocio.** El índice de rotación de las operaciones micro crediticias es considerablemente superior al de la banca comercial, por lo que el deterioro de sus carteras puede llegar a ser más acelerado,

⁴⁸ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

pudiendo en periodos de tiempo cortos pasar de una posición solvente a la de alto riesgo, inclusive de quiebra.

- Concentración en clientes con características homogéneas: el negocio de las microfinanzas es, por una parte, masivo en número de prestatarios y de pequeña escala y por otra, involucra operaciones iguales entre sí.
- Descentralización de operaciones. Para la aplicación de las tecnologías crediticias, las entidades micro financieras requieren de estructuras administrativas descentralizadas que cuenten con sistemas de control interno adecuados a los riesgos asumidos.

2.2.8. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Las alternativas de financiamiento actúan como un conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.⁴⁹

El financiamiento se contrata a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

2.2.8.1. TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Se identifica dos tipos de financiamientos, los Financiamientos a Corto Plazo y los de largo plazo.

- **Financiamiento a Corto Plazo.** Son todas aquellas deudas que contrae la empresa cuyo vencimiento es igual o menor a un año, según Gitman este tipo de financiamiento “consta de obligaciones que se esperan venzan en un año o menos”; en el financiamiento a corto plazo podemos encontrar los siguientes tipos de financiamientos:
 - Crédito Comercial: uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible.

⁴⁹ Principios de Administración Financiera, Gitman, Lawrence

- Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- Pagaré: es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite.
- Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- Financiamiento por medio de los Inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.
- **Financiamiento a Largo Plazo.** Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido; en el financiamiento a largo plazo podemos encontrar los siguientes tipos de financiamientos:
 - Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. El que tiene un bono es un acreedor; un accionista es un propietario.

2.2.8.2. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Entre los diferentes mecanismos de financiamiento que existen, se hará énfasis en los siguientes:

- **Crédito:** Es un activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante el cual la EIF, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por su cliente, toda operación de crédito debe estar documentada mediante un contrato.⁵⁰
- **Titularización:** La titularización es un mecanismo de financiamiento que consiste en transformar activos o derechos futuros en valores de

⁵⁰ Recopilación de normas para bancos y entidades financieras ASFI

titularización negociables en el Mercado de Valores, para obtener liquidez en condiciones competitivas en términos de plazo y costos financieros. La Titularización, como mecanismo de financiamiento, permite a una entidad o empresa transformar sus activos o bienes generadores de flujos de ingresos, actuales o futuros, en valores negociables en el Mercado de Valores; posibilitando así la obtención de liquidez en condiciones competitivas de mercado en cuanto a costos financieros.⁵¹

- *Emisión de Bonos:* Es el mecanismo que permite crear y distribuir títulos o valores de una empresa con el fin de obtener recursos financieros. Pueden ser emitidos por una institución pública, privada o por una institución supranacional con el objetivo de obtener fondos directamente de los mercados financieros
- *Leasing:* Operación financiera mediante la cual una persona natural o jurídica compra un activo productivo, pero éste se mantiene como propiedad de la empresa financiera. El bien es entregado al cliente para su utilización por un plazo determinado a cambio de cuotas periódicas por concepto de alquiler y al finalizar el plazo acordado, el cliente puede optar por la compra del bien arrendado en función al valor residual acordado de manera previa. En esta tecnología el activo adquirido se constituye en la garantía.⁵²
- *Factoring:* Es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

⁵¹ Centro de Información BOLSA BOLIVIANA DE VALORES

⁵² Reglamento para la Constitución de las Sociedades de Arrendamiento Financiero, Factoraje y Almacenes Generales de Depósito de filiales de bancos ASFI

2.2.9. RIESGOS INHERENTES A LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACION FINANCIERA

La función primordial de la gestión de riesgos en las entidades es crear una estructura que posibilite que directivos y administradores incorporen en sus decisiones cotidianas, aspectos relacionados al manejo de los riesgos. Cuando una entidad ha desarrollado una cultura de gestión de riesgos, genera una ventaja competitiva frente a las demás; asume riesgos más conscientemente, se anticipa a los cambios adversos, se protege o cubre sus posiciones de eventos inesperados y logra una mejor administración o manejo de los mismos. Por el contrario, una institución que no tiene cultura de riesgos, posiblemente no esté consciente de las pérdidas en que está incurriendo o de las ganancias que está dejando de percibir, por no prestar la debida atención a los riesgos inherentes a sus actividades.

2.2.9.1. TIPOS DE RIESGOS BANCARIOS

Existen varios tipos de riesgos que un participante de la industria de intermediación financiera debe analizar y evaluar⁵³. Tales riesgos reciben diferentes denominaciones y son agrupados, en la práctica y en la teoría, en conjuntos y subconjuntos según características propias, siendo la clasificación más importante la que distingue a los siguientes tipos:

- Riesgo de Crédito
- Riesgo de Mercado
 - Riesgo de Tasa de Interés
 - Riesgo de Tipo de Cambio
- Riesgo de Liquidez
- Riesgo Operativo
- Riesgo Estratégico
- Riesgo Legal
- Riesgo Reputacional

Entre los principales riesgos mencionaremos a los relevantes en esta investigación:

⁵³ Fundamentos de Riesgos Bancarios- Richard Apostolik

- **Riesgo de Crédito.**

Es la probabilidad de que una entidad de intermediación financiera incurra en pérdidas en sus operaciones activas o contingentes, debido al incumplimiento de la contraparte o deudor.⁵⁴

El riesgo crediticio es una de las fuentes más grandes de exposición a posibles pérdidas a la que se enfrentan los inversores y tiene relación con dos elementos, el riesgo de incumplimiento y la percepción del mercado sobre la situación financiera de una empresa, llamado riesgo de disminución de la calificación.

Según la Guía de Riesgos de la ASFI, el riesgo de crédito es la posibilidad de que una EIF incurra en pérdidas debido al incumplimiento del prestatario o de la contraparte, en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.

- **Riesgo Operativo**

Es la posibilidad y probabilidad de que una entidad de intermediación financiera incurra en pérdidas por fraude interno y externo, fallas en las personas, procesos y sistemas, eventos internos de orden estratégico y operativo y otros eventos externos.

Surge de la probabilidad de que sistemas de control de gestión inadecuados, problemas operativos, el incumplimiento de controles internos, el fraude o problemas imprevistos, redunden en pérdidas inesperadas⁵⁵. El riesgo es un componente inherente a la obtención de una ventaja estratégica, y a la imposibilidad de adaptarse a los cambios que se producen en el mercado de servicios financieros.

⁵⁴ Ley de Servicios Financieros, Ley 393

⁵⁵ Guía Integral de Riesgos-ASFI

- **Riesgo de Liquidez**

El riesgo de liquidez consiste en que un banco no pueda cumplir con sus obligaciones al vencimiento como consecuencia de la imposibilidad de liquidar activos o de obtener fondos adecuados.

Este riesgo surge de la insuficiente habilidad que tendría una institución financiera de acomodar sus obligaciones en un momento dado, lo que impediría de manera transitoria cumplir oportunamente sus compromisos. Esto implica que tendrá que convertir activos rápidamente en liquidez para atender situaciones transitorias o acudir al banco central para obtener un apoyo transitorio de liquidez; de lo contrario estas situaciones pueden convertirse en problemas de solvencia.

- **Riesgo de Mercado**

El Riesgo de Mercado tiene la principal característica de realizar operaciones de transformación de plazos, montos e instrumentos para estructurar los servicios de intermediación que brindan a sus clientes y usuarios financieros, entendidos éstos como la posibilidad de incurrir en pérdidas derivadas de movimientos adversos en los factores de mercado como la tasa de interés, el tipo de cambio y otros precios de instrumentos en los que la entidad ha tomado una posición.

El hecho de no administrar los riesgos de mercado, puede provocar que cambios adversos en los factores de mercado causen impactos negativos sobre el margen financiero y sobre el valor del patrimonio de las entidades.

2.2.9.2. GESTION INTEGRAL DE RIESGOS

La gestión integral de riesgos debe ser entendida como un proceso que conlleva una amplia gama de elementos, definiciones y la realización de una serie de actividades por parte de las EIF, con el propósito de hacer frente a los diversos riesgos a los que se exponen las operaciones que realizan. Este proceso debe ser estructurado, consistente y continuo, implementado a través de toda la organización.⁵⁶

⁵⁶ Guía para Gestión de Riesgos- ASFI

El alcance del sistema integral de gestión de riesgos, debe abarcar a todas las instancias de la estructura organizacional de la EIF. Por ello, el carácter sólido del gobierno corporativo constituye un factor clave y fundamental para su efectividad, siendo la Gerencia, previa aprobación del Directorio u órgano equivalente, responsable de ejecutar y operar el sistema de gestión integral de riesgos en la EIF.

La gestión Integral de Riesgos cuenta con etapas que explican su alcance de forma más específica y particular, enfatizado en los riesgos relevantes para esta investigación, es decir, riesgos de crédito, de mercado, liquidez y operativo. Las etapas son:

- **Identificación**

Se entiende por identificación al proceso de caracterización de los riesgos a los cuales está expuesta la EIF. Generalmente, en esta etapa de identificación se construye la matriz de riesgos con los diferentes tipos de riesgo que amenazan a la EIF. Es muy importante que la identificación sea el resultado de un ejercicio participativo de directivos y ejecutivos, así como de los ejecutores de los procesos, desagregando a la organización preferiblemente en los siguientes niveles: área comercial o de negocios (front office), área de riesgos (middle office) y área de registro de la información (back office).

- **Medición**

La etapa de medición comprende el proceso mediante el cual la EIF cuantifica sus niveles de exposición a los riesgos de crédito, de mercado, liquidez y operativo, considerando toda la gama de operaciones que realiza. Abarca también, la medición de la frecuencia e impacto de las pérdidas que podrían ocurrir, como consecuencia de la materialización de los eventos adversos inherentes a cada uno de dichos riesgos, pudiendo distinguirse entre pérdidas esperadas y pérdidas inesperadas atribuibles a cada tipo de riesgo.

- **Monitoreo**

La labor de monitoreo debe involucrar a todas las instancias inmersas en la gestión de riesgos, y debe ser entendida como el establecimiento de procesos de control al interior de la EIF, que ayuden a detectar y corregir rápidamente

deficiencias en las políticas, procesos y procedimientos para gestionar cada uno de los riesgos. El alcance abarca todos los aspectos de la gestión integral de riesgos, considerando el ciclo completo y la naturaleza de los riesgos, así como el volumen, tamaño y complejidad de las operaciones de la EIF.

- **Control**

El control de riesgos se define como el conjunto de actividades que se realizan con la finalidad de disminuir la probabilidad de ocurrencia de un evento, que podría originar pérdidas. La EIF debe establecer mecanismos de control que consideren todos los riesgos a los que se enfrenta.

- **Mitigación**

La etapa de mitigación está constituida por las acciones realizadas o las coberturas implementadas por la EIF, con la finalidad de reducir al mínimo las pérdidas incurridas, una vez materializados los sucesos o eventos adversos motivadores de riesgos.

- **Divulgación**

La última fase del proceso de gestión integral de riesgos, consiste en la distribución de información apropiada, veraz y oportuna, relacionada con la EIF y sus riesgos, tanto al Directorio u órgano equivalente, como a la Gerencia y al personal pertinente. También se hace extensible a interesados externos, tales como: clientes, proveedores, reguladores y accionistas.

2.2.9.3. CALIFICACION DE RIESGOS EN LA BANCA⁵⁷

El proceso de calificación procura lograr una verdadera comunicación entre el emisor y la calificadora, además esta orienta a conocer principalmente los planes del emisor en cuanto al tipo de instrumento, monto, plazo, destino de los recursos recaudados en la colocación de la emisión y demás características no existiendo un único proceso de calificación típico, se puede de manera referencial describir las etapas generales que se sigue durante el mismo:

- a) Análisis de información financiera-económica histórica. De ser posible de los últimos tres a cinco años.

⁵⁷ Procedimiento de calificación de riesgo, ASFI

- b) Visita a las instalaciones. En los casos que por el giro de actividad del negocio se considere prudente.
- c) Validación de las proyecciones realizadas por el emisor.
- d) Reunión de funcionarios del emisor con staff de la calificadora o miembros de su comité de calificación.
- e) Sesión interna del comité de calificación.
- f) Asignación de calificación.
- g) Vigilancia y seguimiento por parte del analista responsable y el comité de calificación.

La calificación de la emisión se revisa formalmente (según lo requieren las normas) cada trimestre, o antes si fuera necesario, conforme a los resultados experimentados. Lo que se pretende es observar si existen desviaciones importantes respecto a las consideraciones iniciales, y de existir, se establece la comunicación con el emisor para aclarar las causas. Si éstas son sólo de carácter temporal, la calificación no se altera y se le ubica bajo mayor observación. Por el contrario, si se considera que la desviación es producto de un cambio fundamental en la posición del emisor, se realiza a la brevedad el cambio en el sentido que se considere prudente. Los resultados conocidos proporcionan en el mejor de los casos, una orientación del posible comportamiento futuro que se puede esperar en el desarrollo de una compañía. Con objeto de fortalecer y mantener actualizadas sus calificaciones, se da gran importancia en los criterios de calificación a los flujos de efectivo esperados.

2.2.9.3.1. INFORMACIÓN REQUERIDA PARA LA CALIFICACIÓN

En todos los casos el propio emisor proporciona la información sobre sus estrategias, políticas, mercados, finanzas, etc. y la calificadora emite su juicio fundamentada en el análisis efectuado de esta información proporcionada por el emisor, así como por otra serie de datos que posee u obtiene de otras fuentes que considera fidedignas, con el objeto de complementar la documentación.⁵⁸

⁵⁸ Evaluación de Riesgo Creditivo- ASFI

Es importante mencionar que la información y cifras que se utilizan en los análisis en ningún caso son auditadas por la calificadora, razón por lo que esta no se hace responsable de errores y omisiones por otros resultados derivados del uso de esta información.

2.2.9.3.2. FACTORES DETERMINANTES DE UNA CALIFICACIÓN

El proceso de calificación de riesgo no se limita al análisis de razones financieras, ni existen generalmente fórmulas o ecuaciones preestablecidas que conduzcan a una determinada calificación. La determinación de una evaluación de riesgo es un asunto de juicio basado en análisis cualitativos y cuantitativos que cambian con el tiempo de acuerdo con el ambiente económico de cada industria o sector y, dentro de cada uno de éstos, varía para cada empresa de acuerdo con su desempeño particular y su propia cultura empresarial, es decir, las administraciones reaccionan a los cambios de forma diversa por lo que su impacto es diferente.

A pesar de que algunos métodos cuantitativos son utilizados para determinar ciertos factores de riesgo, la calificación de riesgo es de naturaleza cualitativa. El uso de los análisis cuantitativos permite llegar al mejor juicio cualitativo posible, toda vez que una calificación de riesgo es una opinión.

- **Análisis cuantitativo**

Este campo contempla un exhaustivo análisis de los estados financieros y de los flujos de caja sobre bases históricas. De éste se desprende una evaluación del éxito obtenido por la administración en la implementación de estrategias anteriores frente a sus competidores, acreedores y la rentabilidad sobre el patrimonio.

El análisis histórico constituye la base sobre la que se evalúan los pronósticos de la compañía, la razonabilidad y validación de los supuestos utilizados permite dar credibilidad a las proyecciones presentadas. No obstante, el comportamiento pasado no se puede tomar como prólogo de lo que será el futuro y, por lo tanto, la proyección futura no está garantizada ni se puede completar hasta no realizar un considerable esfuerzo para estimar las condiciones potenciales de la entidad emisora.

- **Análisis cualitativo**

El análisis cuantitativo debe ser complementado con aspectos cualitativos, con el fin de llegar a una calificación apropiada. Entre los aspectos cualitativos que se consideran y que pueden llegar a influir en la capacidad de pago oportuno de una emisión, están la calidad de la administración; los planes y estrategias; las oportunidades de mercado; la investigación y desarrollo de nuevos productos; los ciclos de vida de productos; los recursos humanos; las políticas de control, la auditoría y los aspectos fiscales.

El proceso de calificación implica una considerable interacción con los funcionarios de las compañías emisoras, con el fin de conocer con mayor profundidad sus fortalezas y debilidades. Existen diversas opciones para alcanzar esta interacción, entre ellas: presentaciones a funcionarios de la calificadora, visitas a las instalaciones de los emisores, entrevistas personales y consultas permanentes para mantener continuidad en el conocimiento y desarrollo de la empresa y de la emisión.

2.2.10. VENTAJA COMPETITIVA⁵⁹

Una ventaja competitiva es el valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o por la provisión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costes. Para Porter, el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona.

2.2.10.1. TIPOS BASICOS DE VENTAJA COMPETITIVA

Liderazgo por costos (bajo costo):

- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.

⁵⁹ Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior, Michael E. Porter

- Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.
- Logrado a menudo a través de economías a escala.

Diferenciación:

- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.
- Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas las áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales.
- Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Ambos tipos de estrategia pueden ser acercados o estrechados más ampliamente, lo cual resulta en la tercera estrategia competitiva viable:

Enfoque:

- Lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos.
- 2 variantes: Enfoque por costos y Enfoque por diferenciación.

CAPITULO III

MARCO NORMATIVO Y REGULATORIO

MARCO INSTITUCIONAL

3.1. BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

El Banco Central de Bolivia es una institución de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propio. En el marco de la política económica del Estado, es función del Banco Central de Bolivia mantener la estabilidad del poder adquisitivo interno de la moneda, para contribuir al desarrollo económico y social.⁶⁰

El año 2006 Bolivia inició una nueva etapa económica y social, que se manifestó en un nuevo enfoque de política económica, incorporando otros actores económicos y sociales, combinando la preservación del equilibrio macroeconómico con los cambios estructurales necesarios para erradicar la pobreza, acelerar el crecimiento y lograr la diversificación económica.

A partir de la aprobación de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia (febrero de 2009), se consolida un nuevo modelo económico plural. El Banco Central de Bolivia (BCB), se encuentra reconocido en la Constitución como institución de derecho público con personalidad jurídica y patrimonio propio. El Estado, a través del Órgano Ejecutivo, determina los objetivos de la política monetaria y cambiaria del país, en coordinación con el BCB.

3.1.1. ATRIBUCIONES DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

En lo fundamental y en el marco de la política económica del Estado, se le otorga las siguientes atribuciones: determinar y ejecutar la política monetaria; ejecutar la política cambiaria; regular el sistema de pagos; autorizar la emisión de la moneda y administrar las Reservas Internacionales. El BCB es parte del Estado Plurinacional y tiene como principal función preservar el poder adquisitivo de la moneda nacional para contribuir al desarrollo económico y social.

⁶⁰ Historia Monetaria de Bolivia- Gabriel Loza, Carmen Loza, Clara López, Esther Ayllón, Gustavo Rodríguez y O. Zegada.

Son atribuciones del Banco Central de Bolivia, en coordinación con la política económica determinada por el Órgano Ejecutivo, además de las señaladas por la ley:

- Determinar y ejecutar la política monetaria.
- Ejecutar la política cambiaria.
- Regular el sistema de pagos.
- Autorizar la emisión de la moneda.
- Administrar las reservas internacionales.

Al tener la responsabilidad de determinar y ejecutar la política monetaria, el Banco Central de Bolivia controla y regula la cantidad de dinero circulante en la economía del país.⁶¹

El Banco Central de Bolivia regula el volumen de crédito interno de acuerdo con su programa monetario. Al efecto, emite, coloca o adquiere títulos valores (letras, bonos, pagarés y otros) y realiza otras operaciones de mercado abierto. Además tiene la facultad para establecer encajes legales de obligatorio cumplimiento por las entidades de intermediación financiera. Los encajes legales son porcentajes de los depósitos totales que las entidades del sistema financiero deben mantener en el BCB como reserva obligatoria.

3.2. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas del Estado Plurinacional de Bolivia es el organismo que se encarga de contribuir a la construcción del Nuevo Modelo Económico Social Comunitario Productivo, basado en la concepción del Vivir Bien, formulando e implementando políticas macroeconómicas que preserven la estabilidad como patrimonio de la población boliviana, y promuevan la equidad económica y social. Por el bien del país.

⁶¹ Banco Central de Bolivia- Institucional

3.2.1. ATRIBUCIONES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

Las atribuciones de la Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, en el marco de las competencias asignadas al nivel central por la Constitución Política del Estado, son las siguientes⁶²:

- Formular las políticas macroeconómicas en el marco del Plan General de Desarrollo Económico y Social.
- Formular, programar, ejecutar, controlar y evaluar las políticas fiscales y financieras.
- Determinar, programar, controlar y evaluar las políticas monetaria y cambiaria en coordinación con el Banco Central de Bolivia.
- Ejercer las facultades de autoridad fiscal y órgano rector de las normas de gestión pública.
- Elaborar el proyecto de Presupuesto General de la Nación, en coordinación con los Órganos y Entidades del Sector Público, en el marco del Plan General de Desarrollo Económico y Social.
- Controlar la ejecución presupuestaria de los Órganos y Entidades del Sector Público, establecidos en la Constitución Política del Estado.
- Asignar los recursos en el marco del PGE y de acuerdo a la disponibilidad del Tesoro General de la Nación.
- Desarrollar e implementar políticas que permitan precautelar la sostenibilidad fiscal, financiera y de endeudamiento de los órganos y entidades públicas.
- Inmovilizar recursos y suspender desembolsos de las cuentas fiscales de los Órganos y Entidades del Sector Público, en caso de incumplimiento de la normativa vigente, de manera preventiva y a requerimiento de la autoridad competente.
- Establecer la política salarial del sector público.
- Formular políticas en materia de intermediación financiera, servicios e instrumentos financieros, valores y seguros.

⁶² DECRETO SUPREMO N° 29894- Artículo 52

- Supervisar, coordinar y armonizar el régimen fiscal y tributario de los diferentes niveles territoriales, en el marco de sus competencias.
- Ejercer las facultades de órgano rector del Sistema Nacional de Tesorería y Crédito Público.
- Elaborar y proponer planes, políticas, estrategias y procedimientos de endeudamiento nacional y subnacional en el marco del Plan Nacional de Endeudamiento – PNE y el Programa Anual de Endeudamiento – PAE.
- Administrar la Deuda Pública Externa e Interna.
- Negociar y contratar financiamiento externo.
- Transmitir y transferir a los órganos y entidades estatales, recursos públicos para la constitución de Fideicomisos, para la implementación de los Programas y Políticas del Gobierno, de conformidad a norma específica.
- Recopilar, procesar y publicar información económica financiera de las entidades del sector público de los diferentes niveles territoriales.
- Registrar el Patrimonio del Estado Plurinacional y administrar los bienes asumidos por el Tesoro General de la Nación.
- En coordinación con el Ministerio del Trabajo, Empleo y Previsión Social, diseñar y proponer políticas en materia de seguridad social de largo plazo.
- Proponer políticas dirigidas a precautelar la sostenibilidad de los ingresos de la Pensión Mínima.
- Administrar el pago de rentas del Sistema de Reparto y la Compensación de Cotizaciones.
- Normar, fiscalizar y controlar a las entidades que otorgan prestaciones y/o realizan actividades de seguridad social de largo plazo.
- Formular procedimientos de gestión y control del costo fiscal del Sistema de Reparto y la Compensación de Cotizaciones.

3.3. REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN POR PARTE DEL ESTADO-ASFI

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero es la encargada indelegable asignada por la Ley 393 de efectuar la regulación, supervisión y

control de las entidades financieras y de preservar la estabilidad del sistema financiero.

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero es una institución de derecho público y de duración indefinida, con personalidad jurídica, patrimonio propio, financiero, legal y técnico, con jurisdicción, competencia, y estructura de alcance nacional, bajo la tuición del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y sujeto a control social.⁶³

La ASFI regula, controla y supervisa los servicios financieros, además de que protege al usuario y vela por la estabilidad del Sistema Financiero en el marco de la Constitución Política del Estado, la presente Ley y los Decretos Supremos Reglamentarios.

3.3.1. FUNCIONES DE LA ASFI

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero cumple las funciones de:

- Promover el acceso universal a los servicios financieros.
- Proteger los derechos del consumidor financiero e investigar denuncias.
- Controlar las comisiones de los bancos.
- Velar por la solvencia del sistema financiero
- Regular y supervisar las actividades del Mercado de Valores, los intermediarios financieros y entidades auxiliares del mismo.
- Establecer comisiones, tarifas y otros cargos.
- Proteger los ahorros colocados en las entidades de financieras autorizadas.
- Asegurar que las entidades financieras proporcionen medios transaccionales financieros eficientes y seguros.
- Controlar el cumplimiento de las políticas y metas de financiamiento establecidas por el Órgano Ejecutivo.

Además, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, en el marco de la regulación y supervisión, tiene como objetivos⁶⁴:

⁶³ Portal Institucional- ASFI

⁶⁴ Portal Institucional- ASFI

- Controlar el financiamiento destinado a satisfacer las necesidades de vivienda de las personas, principalmente la vivienda de interés social para la población de menores ingresos.
- Promover una mayor transparencia de información en el sistema financiero, como un mecanismo que permita a los consumidores financieros de las entidades supervisadas acceder a mejor información sobre tasas de interés, comisiones, gastos y demás condiciones de contratación de servicios financieros que conlleve, a su vez, a una mejor toma de decisiones sobre una base más informada.
- Asegurar la prestación de servicios financieros con atención de calidad.
- Preservar la estabilidad, solvencia y eficiencia del sistema financiero.

3.4. MARCO REGULATORIO

3.4.1. FUNDAMENTOS CONSTITUCIONALES

Durante los últimos años, el Gobierno ha tenido un rol mucho más activo debido a la importancia que ha adquirido la microempresa, en la medida que se incrementaron los servicios financieros y no financieros dirigidos a este sector.

A nivel regulatorio, se creó la nueva Ley de Servicios Financieros que procura una intermediación de recursos financieros segura a los microempresarios. Además, presta su apoyo a la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero para fortalecer a las instituciones no bancarias y una central de riesgos para el sector microempresarial y el mercado microfinanciero en su conjunto⁶⁵.

Dentro del marco jurídico que respalda la investigación propuesta se hace referencia en primera instancia a la Nueva Constitución Política del Estado que en uno de sus articulados menciona que el estado reconoce y prioriza el apoyo a la organización de estructuras asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales. Asimismo, en el marco de las políticas sectoriales, el estado protegerá y fomentará las políticas económicas destinadas al acceso a

⁶⁵ Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia

capacitación técnica, tecnología, a los créditos, a la apertura de mercados y al mejoramiento de procesos productivos.

3.4.2. LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS

El 21 de agosto de 2013, el Presidente del Estado Plurinacional de Bolivia, Evo Morales Ayma, promulgó la nueva Ley de Servicios Financieros en sustitución de la Ley de Bancos y Entidades Financieras. Ésta tiene por objeto regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros; la protección del consumidor financiero; y la participación del Estado como rector del sistema financiero, velando por la universalidad de los servicios financieros y orientando su funcionamiento en apoyo de las políticas de desarrollo económico y social del país.⁶⁶

Esta ley incorpora varios artículos que se hallan estrechamente vinculados a la gestión de prácticas socialmente responsables, que a su vez guardan relación con la función social que deben cumplir los servicios financieros.

La Ley de Servicios Financieros 393 reemplazó a la antigua Ley neoliberal de Bancos 1488, está orientada a beneficiar a los bolivianos y bolivianas que acuden a las entidades financieras.

La nueva norma otorga los siguientes beneficios:

- Las tasas de interés para los sectores Productivo, Vivienda de Interés Social y para los depósitos de las personas son reguladas por el Gobierno Nacional.
- Crea la Defensoría del Consumidor Financiero.
- Establece comisiones máximas que pueden cobrar las Entidades Financieras.
- Elimina la letra chica, estableciendo la revisión y registro de los contratos por parte de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI).
- Establece incentivos al pago oportuno mediante la creación de una Central de Riesgo Positiva denominada "Lista Azul".

⁶⁶ BNB-Responsabilidad Social Empresarial

- Promueve el arrendamiento financiero, a través del cual se puede financiar viviendas y maquinaria, con el pago de cuotas de alquiler, las que cuentan como pago del precio del bien, pudiendo comprar el mismo al final de la operación por el valor residual.
- Protege al prestatario de Vivienda de Interés Social del remate del bien inmueble, en caso de que no pueda pagar el crédito.

3.4.3. REGULACION DE TASAS Y CUPOS DE CREDITO

La Ley 393 de Servicios Financieros establece tasas máximas de interés y niveles mínimos de cartera para créditos productivos⁶⁷.

Las tasas de interés anuales máximas para el crédito destinado al sector productivo, son las que se establecen en el siguiente cuadro en función del tamaño de la unidad productiva⁶⁸:

**CUADRO N° 1:
TASAS DE INTERES MAXIMAS PARA CREDITOS PRODUCTIVOS**

TAMAÑO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	TASA DE INTERES ANUAL MAXIMA
MICRO	11,50%
PEQUEÑA	7%
MEDIANA	6%
GRANDE	6%

Elaboración propia en base a Decreto Supremo 2055

Dentro de la desagregación de la cartera bruta podemos identificar dos grandes grupos, unidades económicas y hogares, dentro de la primera se encuentra el sector empresarial, pyme y microcrédito; como parte del segundo grupo están vivienda y consumo. La cartera por destino de crédito se clasifica en:

⁶⁷ El Efecto de la Regulación de Tasas al Crédito Productivo

⁶⁸ Decreto Supremo 2055

**CUADRO N° 2:
TIPOS DE ACTIVIDADES SUJETAS A CREDITOS**

PRODUCTIVO	Agricultura y ganadería
	Caza, silvicultura y pesca
	Extracción de petróleo crudo y gas natural
	Minerales metálicos y no metálicos
	Industria manufacturera
	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua
	Construcción
	Turismo (**)
	Producción Intelectual
COMERCIO	Ventas por mayor y menor
SERVICIOS PRODUCTIVOS	Hoteles y restaurantes
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
	Servicios inmobiliarios, empresariales
	Servicios de la administración pública
	Servicios sociales, comunales y personales
	Otros servicios

(**) A partir de julio de 2015, con Resolución ASFI/570/2015 de 27.07.2015 se incluyen como crédito productivo, los créditos destinados al sector turismo y a la producción intelectual.

La Nueva Constitución Política del Estado establece que el Estado regulará el sistema financiero con criterios de igualdad de oportunidades, solidaridad, distribución y redistribución equitativa. Bajo este mandato se promulgó la Ley N° 393. La reglamentación concerniente a los niveles mínimos de cartera productiva y las tasas activas máximas se encuentra en los Decretos Supremos 1842 y 2055.

Cupos de Crédito

El otorgamiento de un crédito es una decisión muy importante que debe tomar una entidad financiera que en la mayoría de los casos resulta muy riesgoso. Para evitar estos problemas existe un método en base a la asignación de puntos que

facilita esta decisión y son los cupos de crédito; este método en sí, se convierte en un soporte y garantiza un patrón de medida uniforme.⁶⁹

Las entidades de intermediación financiera fijan parámetros para definir los cupos de crédito y una vez aprobado, el cupo de crédito es asignado a un usuario que cumpla con las condiciones especiales de excelencia de comportamiento de pago del servicio durante un tiempo previamente definido de forma tal que permita mitigar el riesgo crediticio en una colocación de crédito.

El cupo máximo de crédito se lo calcula después de seleccionar una serie de características cuantificables por grados que deben ser comunes a todos los clientes potenciales facilitando el establecimiento de diferencias entre ellos. Después, se estudian las estadísticas de la compañía en cuanto al nivel de créditos de los clientes que estén vigentes.

⁶⁹ Procedimiento para el análisis y colocación de cupos de crédito

CAPITULO IV

MARCO SITUACIONAL

La actividad económica mundial registra mayor fragilidad a la esperada con la materialización de algunos riesgos en determinadas regiones en un contexto de progresiva reducción de los commodities a nivel global, consecuentemente la economía mundial muestra un ritmo de crecimiento bajo del 3.1% por debajo de lo alcanzado en 2014, el crecimiento económico estuvo marcado por la desaceleración de las economías emergentes y en desarrollo, las que perdieron ritmo ante la ralentización de China y los resultados negativos en algunos países de América latina y el caribe. Por su parte, la expansión de países en desarrollo se incrementó levemente el 2015, aunque su desempeño todavía dista del observado de las economías en desarrollos⁷⁰.

4.1. SISTEMA FINANCIERO EN BOLIVIA

El Sistema Financiero Boliviano está conformado por las Entidades de Intermediación Financiera autorizadas por la ASFI, estas entidades a su vez están clasificadas, bajo la Ley 393 de Servicios Financieros, en Bancos Múltiples, Bancos PYME, Entidades Financieras de Vivienda, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Entidades Financieras del Estado, Instituciones Financieras de Desarrollo y Empresas de Servicios Complementarios Financieros.

El Sistema de Intermediación Financiera es un mercado en el que se encuentran los oferentes y los demandantes de dinero a través de instituciones que articulan los dos mercados parciales que existen en su interior: el de los depósitos y el de los créditos, pues deben captar y movilizar los primeros y colocar los segundos, obteniendo por ese servicio un diferencial para cubrir costos y obtener utilidades.

⁷⁰ Memoria 2015, Asoban, asociación de bancos privado de Bolivia

4.1.1. MERCADO FINANCIERO

Los dos mercados financieros más importantes son: el mercado monetario y el mercado de capitales. El mercado financiero es el lugar donde se realizan transacciones financieras en mercados tanto primarios como secundarios. El mercado primario es aquel en el cual se compra y se vende un nuevo título – valor. El mercado secundario es aquel en el cual se intercambian y transan valores ya existentes; los mercados secundarios son importantes para los mercados primarios por cuanto hacen que los instrumentos negociados en estos últimos tengan mayor liquidez⁷¹.

En la estructura del mercado financiero existen dos grandes áreas, una relacionada fundamentalmente con la banca e instituciones financieras similares donde se trabaja generalmente con captaciones a corto plazo. Otra relacionada con el mercado de valores, que, si bien incluye a la banca, es la que se opera con horizontes a más largo plazo y se desarrolla en un mercado primario, secundario y de títulos – valores⁷².

El sistema económico está basado primordialmente en la existencia del mercado, como marco en el que se ofrece y se demandan los productos y en el que se llega a un precio de equilibrio al cual se realiza la transacción.

En el mercado financiero el capital puede colocarse o invertirse a corto plazo o a largo plazo, esta diferencia puede parecer a primera vista un simple detalle pero es causa de una importante distinción en el mercado de capitales: el mercado monetario, en el cual las transacciones se realizan a corto plazo (entre un día y un año); y el propiamente dicho mercado de capitales, en el que las transacciones se realizan a un plazo superior al año. Además, en cada uno de estos mercados existe, a su vez, una segunda y no menos importante clasificación: mercado primario o de suscripción y mercado secundario o de negociación⁷³.

⁷¹ LE ROY y PULSINELLI Moneda y Banca Ed. Mc Graw-Hill/Interamericana S.A., 2da. Edición, Colombia 1993 Pág. 72

⁷² CAMARGO, VICTOR. El Mercado de Valores 1ª edición. Ed Thunupa La Paz - Bolivia 1998 Pág. 15.

⁷³ VALLVE – RIBERA Ma. Ángeles. La Bolsa de Valores Tomado de "Enciclopedia Práctica de Economía". Fascículo No. 30. Barcelona. Ediciones Orbis. 1993 p. 281

Dentro de este mercado ofrecen capital, quienes, habiendo ahorrado previamente, desean colocar sus fondos a cambio de una determinada rentabilidad. Demandan capital en este mercado aquellos que, sabiendo donde invertirlo, creen que pueden ofrecer aquella rentabilidad y conseguir además una ganancia adicional. El mercado de capitales está constituido, pues, básicamente, por ahorradores o inversores que desean colocar su dinero y por demandantes que quieren adquirirlo para realizar un determinado negocio. En este mercado, el precio, en un sentido muy amplio del término, es el tipo de interés.

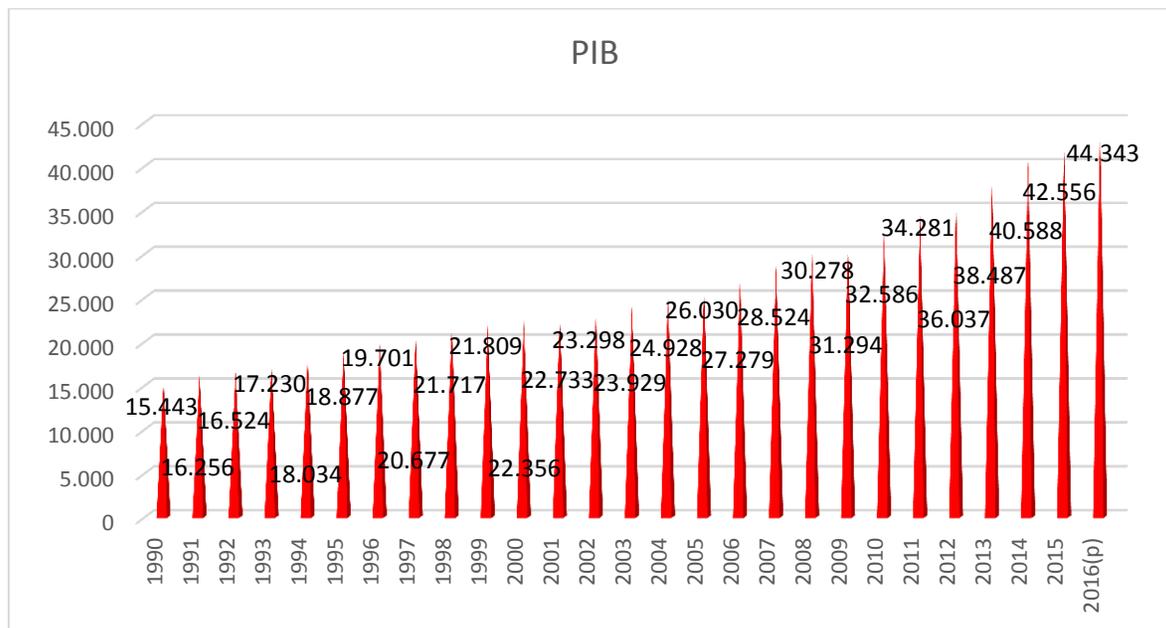
4.1.2. PARTICULARIDADES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Primeramente, para nuestro análisis se describe la evolución del Producto Interno Bruto (PIB), desde 1990 hasta el 2016 en el Estado Plurinacional de Bolivia. Claramente el Producto Interno Bruto tuvo un crecimiento sostenido en el periodo de estudio donde el punto más bajo se registró en 1999 con una tasa del 0.43% mientras que el periodo más alto de esta tasa responde a 6.8% en el 2013, el 2014 la economía boliviana registro una tasa de crecimiento el 5.5% esto constituye una desaceleración del desempeño económico del país en relación a la anterior gestión y el 4.8% en el 2015 también se observa una desaceleración en la economía Boliviana. Estas tasas, aunque son atractivas son sensibles ante shocks de origen externo como las crisis extranjeras tanto financieras como económicas que tiene repercusión sobre todas las economías del mundo.

Se observaron desaceleraciones por zonas, las que respondieron al desplome de precios internacional del petróleo con relación al promedio de los últimos quince años.⁷⁴

⁷⁴ Memoria 2015, Asoban, asociación de bancos privado de Bolivia

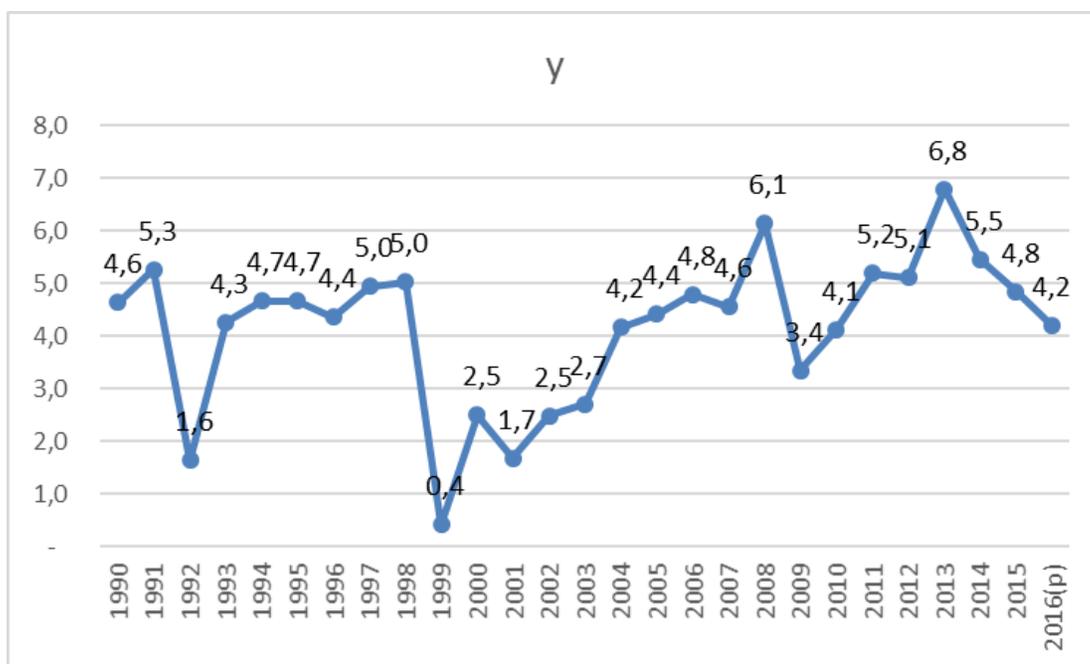
**GRÁFICO Nº 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO
(EXPRESADO EN MILLONES DE Bs)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Desde 2005 hasta el 2016 mediante la denominada nacionalización de los hidrocarburos se obtuvo un mayor ingreso por parte de las regalías de este sector para el Estado, la modificación de contratos y la elevación de los precios internacionales de materias primas muestra un crecimiento significativo de este sector, el 2016 vemos una tasa de crecimiento menor al año anterior, las últimas dos gestiones observamos una disminución en el ritmo del sector hidrocarburos que presento menor incidencia en el crecimiento del producto interno bruto (PIB).

**GRÁFICO Nº 3: TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(EXPRESADO EN %)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

La actividad económica desaceleró por tercer año consecutivo observamos las tasas de crecimiento del producto interno bruto, decrecieron 5,5 %; 4,8% y 4,2% en los años 2014, 2015 y 2016 respectivamente.

4.1.3. COMPORTAMIENTO DE LAS TASAS DE INTERÉS EN BOLIVIA

4.1.3.1. TASA DE INTERÉS ACTIVA

La tasa de interés es el porcentaje que las instituciones bancarias de acuerdo con las condiciones del mercado y las disposiciones de lo banco central, cobran por diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos, son activas porque son recursos a favor de la banca.⁷⁵

La tasa de interés activa, es el porcentaje que cobran las instituciones bancarias a sus acreedores. En la gestión 1990, la tasa de interés activa en moneda extranjera (ME) fue de 10% cifra que muestra una tendencia creciente hasta 1994, y la tasa

⁷⁵ Hernandez Mangones, Gustavo "Diccionario de economía". Primera edición, Colombia 2006, pág. 322

de interés activa en moneda nacional (MN) fue superior al 50% tiene una tendencia decreciente.

En 1995 creció en 17.82% respecto a 1994 (16.15%), disminuyó en 1.67%. En los años posteriores se mantuvo más estable en un rango de 15% a 17%. En 1999 aumento en casi un punto porcentual debido a una ligera elevación de las tasas de interés pasivas, a partir de ese periodo su comportamiento fue decreciendo paulatinamente hasta el 2004.

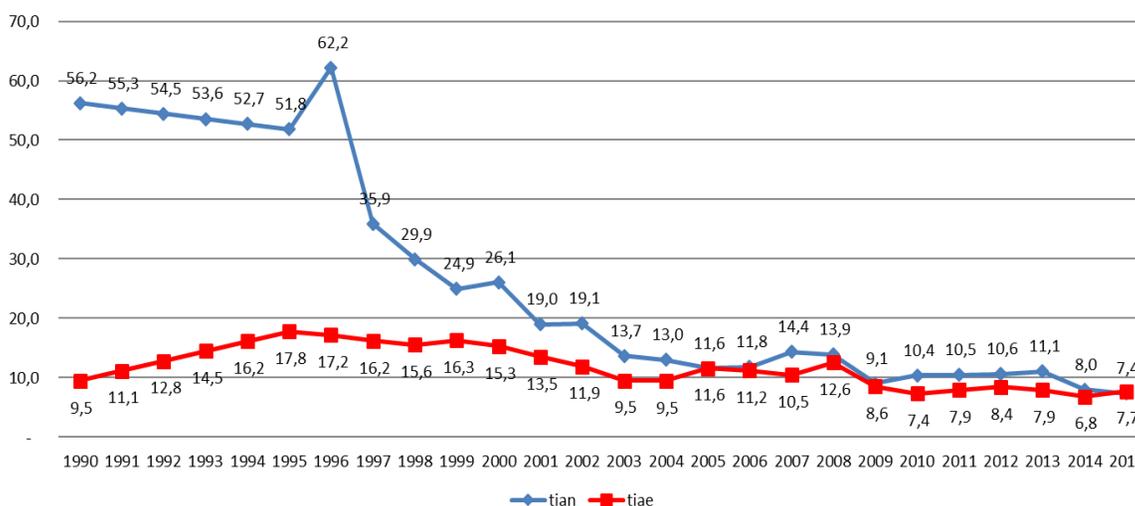
A diciembre del 2000, estas tasas activas efectivas disminuyeron de 16.26% en diciembre de 1999 a 15.29%, esto debido a muchos factores como; la estabilidad de precios y tipo de cambio, el costo más bajo de líneas de financiamiento, la escasa demanda de crédito, después de una excesiva expansión crediticia que llevo a los prestatarios a un sobreendeudamiento.

Al 31 de diciembre del 2001 la tasa efectiva activa promedio registró 13.5%, que resulta el más bajo desde 1990. La razón principal de este comportamiento es dar un incentivo a los agentes económicos para que puedan aumentar la demanda de créditos, tanto para financiar el costo de operaciones, como para ejecutar nuevos proyectos de ampliación y ejecución.

En la gestión 2015 las tasas de interés pasivas en moneda nacional y moneda extranjera del sistema bancario registraron una variación significativa en comparación a 2014. A diciembre de 2015 la tasa de interés pasiva en moneda nacional se encuentra por encima de la tasa de interés en moneda extranjera generando más incentivos para el ahorro en moneda nacional. Si bien la tasa de interés en moneda nacional ha caído respecto a 2014 esta ha sido amortiguada por la aplicación del D.S. No 2055 promulgado el 9 de julio de 2014, donde se establece tasas mínimas para los depósitos a plazo fijo y cajas de ahorro para aquellos montos inferiores a Bs70.000. Las tasas de interés activas en moneda nacional y moneda extranjera se situaron en 7,3% y 7,7% respectivamente a

diciembre de 2015, siendo la tasa activa en moneda extranjera la que aumentó considerablemente. Asimismo, la tasa de interés activa en MN disminuyó, pero con menor intensidad debido a la aplicación de límites máximos en las tasas de interés de créditos de vivienda social y créditos productivos.

GRÁFICO N° 4: TASA DE INTERÉS ACTIVA EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (EXPRESADA EN %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Bolivia (BCB)

En cuanto a las tasas activas en moneda nacional (MN) registró una tendencia decreciente, la misma que guarda correspondencia con el comportamiento de las tasas activas efectivas en moneda extranjera del sistema bancario. Las tasas activas en moneda nacional, en los periodos 1999 y 2000, aumentaron de 24.95% a 26.05%. No ocurriendo lo mismo en la gestión 2001 que registro 16.34%, también una de las más bajas en los últimos diez años. Desde el 2005 hasta el 2010 las tasas de interés se estabilizaron, mostrando un comportamiento relativamente constante, esto se debería a que una buena parte de los ciudadanos se inclinaron en la inversión de bienes e inmuebles para que su dinero obtenga una buena rentabilidad, desde ese periodo hasta el 2015 las tasas de interés decrecieron aún más en algunos casos superior a la del sistema financiero.

En 2014 las tasas de interés activas en moneda nacional registraron importantes descensos, principalmente desde la segunda mitad del año, concordante con la

normativa vigente que establece límites máximos a las tasas de interés para créditos destinados a la vivienda de interés social y al sector productivo.⁷⁶

En este sentido la tasa de interés activa en promedio fueron del 14,7% en moneda nacional y 10,6% en moneda extranjera.

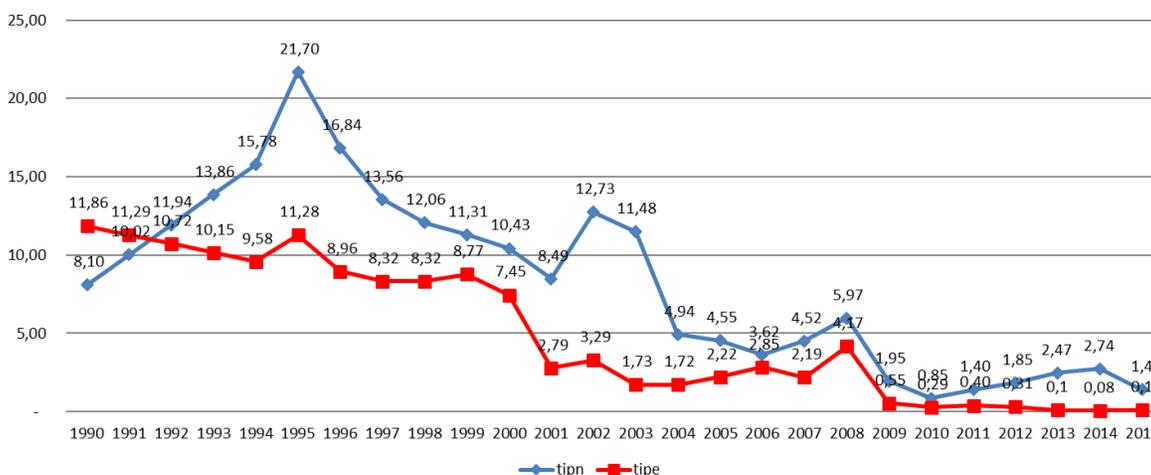
4.1.3.2. TASA DE INTERÉS PASIVA

Es la tasa de interés que pagan las instituciones bancarias a los ahorradores.

“Es la tasa de interés que él, depositante cobra, o sea, lo que el banco o institución financiera para los que realizan depósitos”.⁷⁷

Con respecto a las tasas de interés pasiva del sistema financiero, observamos que en promedio fueron del 5,7% en moneda nacional y del 2,7% en moneda extranjera su comportamiento es decreciente en la primera década de estudio.

GRÁFICO Nº 5: TASA DE INTERÉS PASIVA EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (EXPRESADA EN %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Bolivia (BCB)

Ahora realizamos un análisis descriptivo de los datos. En 1991, la tasa de interés pasiva en moneda extranjera, llegó a 10,6%, la misma que fue disminuyendo hasta la gestión 1994, que fue de 15,8%. Estas disminuciones en las tasas de

⁷⁶ Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. “memoria de la economía boliviana” Bolivia 2014, Pág. 96

⁷⁷ Matemáticas Financieras, Tasa de interés, Nota de Catedra. Dra. Susana Hernández. Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco, Trelew-Ushuala, Pág. 8, 2001

interés han posibilitado que se produzca un proceso de reactivación económica, ya que con niveles cada vez más bajos de las tasas de interés muchos proyectos de inversión se tornan rentables. En 1995 se tuvo una tasa de 21.7%, tasa que posteriormente, decreció sostenidamente hasta ubicarse en 8.5% en diciembre de 2001. Esta gestión estuvo caracterizada por la liquidez imperante en el sistema financiero, motivo por el cual las tasas de interés promedio para depósitos a plazo fijo tuvieron una tendencia decreciente.

Vemos en el gráfico que la tasa pasiva tiene una tendencia decreciente desde el periodo de 1995 se registró la cifra máxima de 21,7 %, hasta disminuir en el periodo 2001 donde se registró la siguiente cifra 8,5 %, observamos que ahora los bancos pagan una menor tasa pasiva a los agentes económicos que depositan su dinero en alguna entidad financiera, ya en los posteriores periodos vemos la misma característica las tasas pasivas continúan bajando, con excepción a algunos periodos donde existe una subida mínima, hasta llegar al 2010 donde se registró una cifra mínima que fue de 0,8 % de tasa pasiva pagada por las entidades financieras.

En los últimos 5 años (2011-2015) observamos que las tasas de interés pasiva en moneda extranjera (ME), son menores al 1% en promedio, y las tasas de interés pasivas en moneda nacional (MN) fueron menores al 4 % en promedio.

Esto se debe a que la orientación expansiva de la política monetaria a fines de 2008 y 2009, indujo a una reducción sustancial de las tasas de los títulos de regulación monetaria, comportamiento que se reflejó en las tasas de intermediación financiera.⁷⁸

Además, en 2014 las tasas pasivas siguieron la orientación de la política monetaria en especial las correspondientes a DPF en moneda nacional, que luego de haberse incrementado, cerraron su gestión en niveles menores que a fines del 2013.⁷⁹

⁷⁸ Banco Centran de Bolivia “Memoria Institucional”. Bolivia 2010. Pág. 61

⁷⁹ Banco Centran de Bolivia “Memoria Institucional”. Bolivia 2010. Pág. 71

4.1.3.3. COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INFLACIÓN

La tasa de inflación es un fenómeno caracterizado por la elevación persistente y sostenida del nivel general de precios. Se considera que hay una situación inflacionaria cuando la demanda, expresada en dinero, es superior a la oferta disponible de bienes. La inflación produce efectos nocivos sobre los ingresos y los egresos fiscales, reduciéndolos en términos reales.⁸⁰

Las principales causas que inducen a la inflación son:

- Inflación de demanda, se presenta cuando la demanda general de bienes se incrementa en relación a la cantidad de bienes producidos, esto genera el aumento de los precios para restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda.
- Inflación de costos, el aumento en los costos de producción (mano de obra, materias primas, impuestos,), también genera el aumento de los precios, puesto que las empresas deben mantener un margen de beneficios.
- Inflación de la moneda, es producida generalmente por parte de los gobiernos, quienes mediante sus instituciones competentes ponen en el mercado excesivas cantidades de dinero.
- La inflación importada, el incremento en el precio de algún bien importado necesario para más de un sector de la economía (caso del petróleo) podría tener un efecto inflacionario.

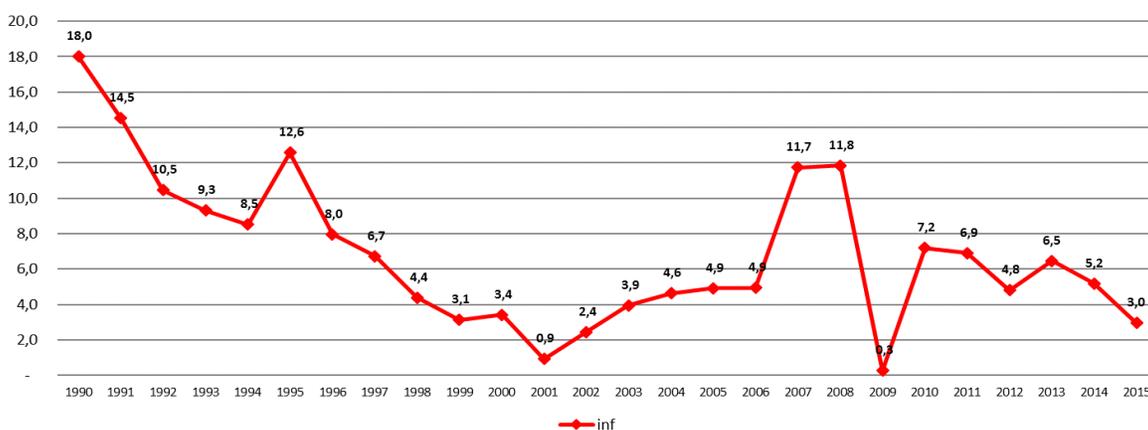
Las consecuencias de la inflación más interesantes para nuestro sector son:

- Aumento en el costo de vida.
- Las inversiones a largo plazo se desalientan, debido a la inseguridad en los precios de los factores productivos en un futuro.
- Los deudores se beneficiarán, puesto que el valor real de las cuotas de los préstamos y tasas de interés caen en situaciones de inflación.
- La moneda local se devalúa, propiciando la preferencia de monedas extranjeras.

⁸⁰ MULTIDIC, Enrique Congrains Martin, Enero-1998 Edición: 1ª Edición Editorial: La Casa Del MULTIDIC

En el caso de la economía Boliviana después del periodo de hiperinflación se experimentó tasas de crecimiento del PIB positivas como reflejo de la estabilidad económica que el país alcanzó luego de una profunda crisis en los primeros años de los 80. Es así que durante la década de los 90, esta tasa se incrementó y se mantuvo estable con una tasa promedio de crecimiento de 3,7, con excepción de 1992 cuando el PIB creció solamente en 1,65%. Esta situación se mantuvo hasta 1998, posteriormente, el PIB registró tasas bajas de crecimiento con cierta recuperación durante los últimos dos años debido básicamente a los efectos de la crisis asiática sobre toda la región (durante la década pasada, América Latina creció en promedio a una tasa de 2.18%⁸¹), que influyó negativamente sobre los precios de las materias primas y agudizó la contracción de la demanda por los bajos ingresos.

**GRÁFICO Nº 6: TASA DE INFLACIÓN
(EXPRESADO EN %)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Los componentes principales de la inflación⁸² están relacionados a los siguientes sectores: alimentos y bebidas, vestidos y calzados, vivienda y transporte-comunicación. Estos sectores experimentaron bajas durante toda la última década, lo que explica la disminución de la inflación durante los últimos años. Desde 1996, los capítulos más inflacionarios han sido transportes, educación y

⁸¹ Dato obtenido en base a los datos publicados por la CEPAL.

⁸² “La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario” Milton Friedman Premio Nobel de Economía (1976)

salud, con tasas anuales promedio de 7.8%, 7,4% y 6,7% respectivamente, y aquellos menos inflacionarios han sido alimentos y bebidas y vestidos y calzados. Desde 1996, en la economía Boliviana se ha observado una mayor inflación en los bienes no transables en comparación con la de los transables. El buen desempeño de la economía entre 1996 y 1998, reflejo del crecimiento de la demanda interna y de la evolución decreciente de los precios internacionales, determinó esta brecha.

La inflación en el nuevo milenio fue creciente y con tendencia creciente hasta el 2005, posteriormente mostro una variación elevada, llegando inclusive al 11,78% en el 2008 para luego descender debido al cambio de año base y la forma de calcular los ponderadores, en el 2010 la inflación fue solo de un dígito al igual que en 2011. La variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) se caracterizó por mantenerse en niveles estables y en un dígito a diciembre de 2015, registrando una variación acumulada de 3,0%, tasa inferior al 5,2% del año previo, situando a Bolivia como el país con menor inflación entre los países de la región. Uno de los factores que incidió en la inflación fue la especulación de alimentos de primera necesidad, que tienen una importante repercusión en la canasta familiar. La inflación de la división de alimentos alcanzó en enero una tasa elevada igual a 1,0%, dicho incremento estuvo asociado principalmente al aumento de precios del tomate, la papa y la carne de pollo, originados por choques de oferta adversos y un aumento estacional de la demanda a finales de la gestión 2014.

En los últimos años la inflación se fue controlando hasta llegar el 2015 a registrar una cifra de 3% de inflación, así minimizando los efectos nocivos que tiene la inflación en el sistema financiero, tanto como para los agentes económicos como para los que prestan los servicios.

4.1.3.4. Obligaciones con el Público

Las obligaciones con el público son junto con las acciones uno de los instrumentos preferidos por muchos ahorradores para sacar partido a su dinero y se define como una operación en la que una entidad financiera custodia el dinero de un

cliente, es decir, guarda su dinero, para que a cambio remunere según el plazo y cantidad al cliente por tener inmovilizado su dinero.

Desde otro punto de vista podríamos definir un depósito como un pequeño préstamo que hace el cliente al banco y por ello el banco paga una rentabilidad al cliente.

El 2011, los depósitos del público cerraron con un saldo de 10,643 millones de dólares estadounidenses, experimentando un incremento de 1,699 millones de dólares estadounidenses, equivalente a 3 veces el crecimiento observado el pasado año, siendo el cuarto trimestre el más representativo con 745 millones de dólares estadounidenses.

El 69.3% del total de los depósitos se concentra en la banca comercial, 21.6% en las entidades especializadas en microfinanzas, 5.1% en las cooperativas de ahorro y crédito y 4.1% en las mutuales de ahorro y préstamo. El período promedio de permanencia de los depósitos a plazo fijo alcanza a 805 días, mientras que los depósitos a plazo fijo (DPF) contratados con plazos igual o mayor a 360 días representan el 80.2% del total de los depósitos en esta modalidad, cuando a finales de la gestión 2006 apenas sobrepasaban el 50%. Esta tendencia, además de evidenciar la confianza del público en la estabilidad del sistema financiero, incide positivamente en la estructura financiera de las entidades, permitiendo contar con recursos a largo plazo para ser canalizados en préstamos de mayor maduración, favoreciendo a las actividades productivas en general.

La preferencia por la moneda nacional de los depositantes se refleja en el incremento de 39% de los depósitos en moneda nacional, que suma 1,897.9 millones de dólares estadounidenses, de los cuales el 40% corresponde al cuarto trimestre; por su parte los depósitos en unidades de fomento a la vivienda (MNUFV) y en moneda extranjera (ME) disminuyeron en 125.3 millones de dólares estadounidenses y 73.6 millones de dólares estadounidenses, respectivamente.

En términos de participación, los depósitos en moneda nacional, incluyendo depósitos en UFV representan el 63.8%, muy por encima del 16.2%, registrado el año 2005.⁸³

**GRÁFICO N° 7: OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO
(EXPRESADO EN MILLONES DE BOLIVIANOS)**

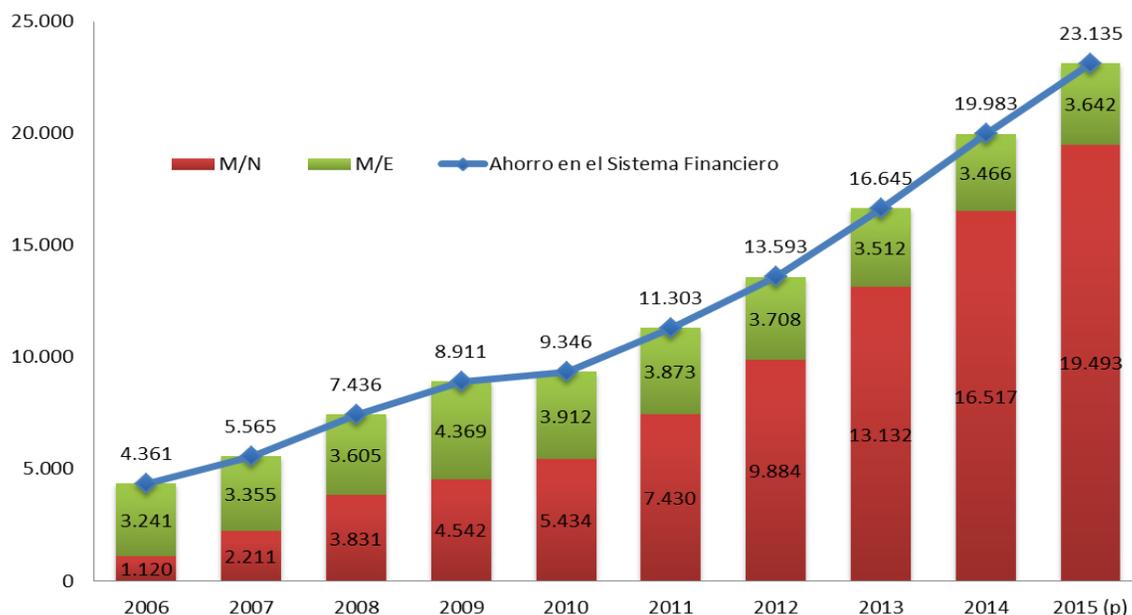


Fuente: Elaboración en base a datos de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI)

En el gráfico anterior se puede ver la evolución de la moneda nacional en el Sistema Financiero, donde se tiene que los puntos más bajos se dan en los años (1999, 2000), donde solo tenían un 5% de participación en los depósitos en el sistema financiero.

⁸³ Evaluación del sistema financiero, 2011, autoridad de supervisión del sistema financiero ASFI

**GRÁFICO Nº 8: ESTRUCTURA DE LOS DEPÓSITOS
(EXPRESADO MILLONES DE \$US)**



Fuente: Elaboración en base a datos del INE

A partir de los años 2007 con las nuevas políticas dentro la economía un ritmo acelerado creciente debido a la mayor utilización de la moneda nacional también se debe a que los precios en la economía se comienzan a poner en bolivianos. Para el año 2013 se ve que del 100% de los depósitos en el sistema financiero, un 77.6% está en moneda nacional esto en cantidad representa un 83676 millón de bolivianos, ahora el sistema financiero se encuentra bolivianizada, dejando solo un deposito en dólares de 22.4%, esto alcanza una cifra de 24154 millones de bolivianos que en dólares alcanza una cifra de 3465 millones de dólares. El incremento de la utilización del boliviano permite a la política monetaria tener mayor control sobre la economía nacional. Y para el año 2015 observamos que continúa creciendo la estructura de depósitos teniendo un total de 19493 (Millones de \$us) de depósitos en moneda nacional y 3642 (Millones de \$us) de depósitos en moneda extranjera

4.1.3.5. Cartera de Créditos

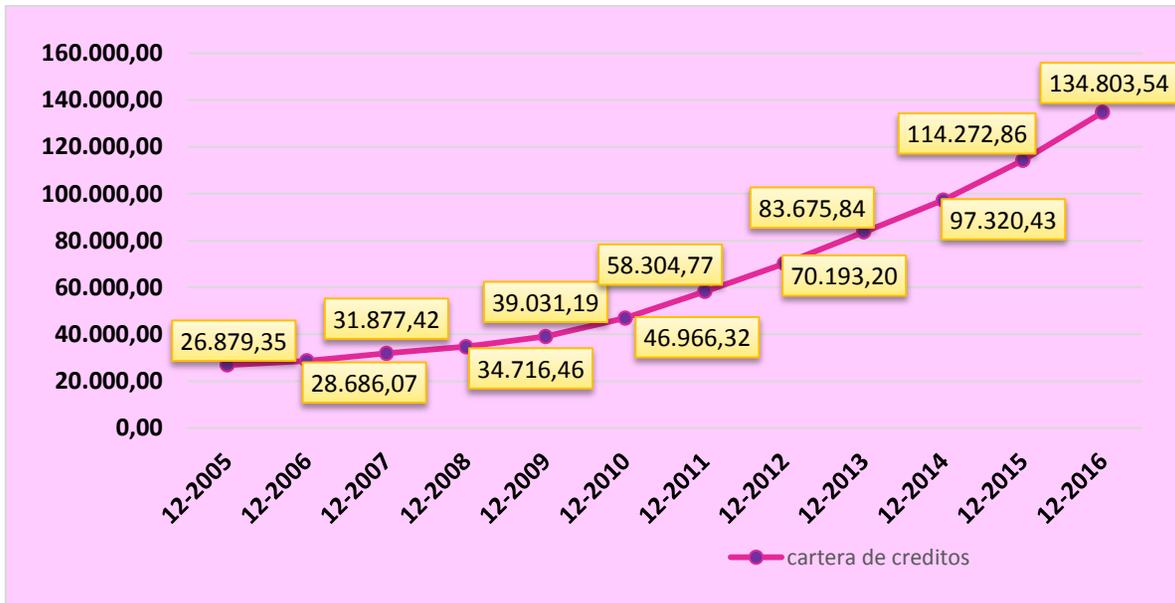
El crédito es todo activo de riesgo, cualquiera sea a modalidad de su instrumentación, mediante la cual la entidad de intermediación financiera, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantizar frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por sus clientes.⁸⁴

La cartera de créditos suma 8,499.2 millones de dólares estadounidenses, originado en un histórico crecimiento de 1,732 millones de dólares estadounidenses, equivalente a 25.6% de incremento porcentual y representa 1.5 veces el crecimiento obtenido en la gestión pasada. El notable crecimiento de la cartera de créditos observado en la presente gestión, demuestra el comportamiento positivo de las actividades económicas en el país, y refleja en cierta medida los resultados de los esfuerzos de las medidas de política económica e incentivos regulatorios establecidos para propiciar condiciones más favorables para impulsar el crédito productivo. El 59.7% del total de la cartera de créditos del sistema de intermediación financiera se concentra en la banca comercial, 29.8% en las entidades especializadas en microfinanzas, 6.1% en las cooperativas de ahorro y crédito y 4.4% en las mutuales de ahorro y préstamo.

Siguiendo la misma tendencia de los depósitos del público, la cartera de créditos en moneda nacional experimentó un incremento relevante equivalente a 2,093.3 millones de dólares estadounidenses, mientras que los préstamos otorgados en moneda extranjera registraron una disminución de 360,5 millones de dólares estadounidenses. La preferencia de los prestatarios por contratar operaciones crediticias en moneda local, verificada en las últimas gestiones, posibilitó un cambio en la composición de la cartera, de 6.6% de participación en el año 2005 a 69.5% del total de la cartera de créditos al cierre de la gestión 2011.

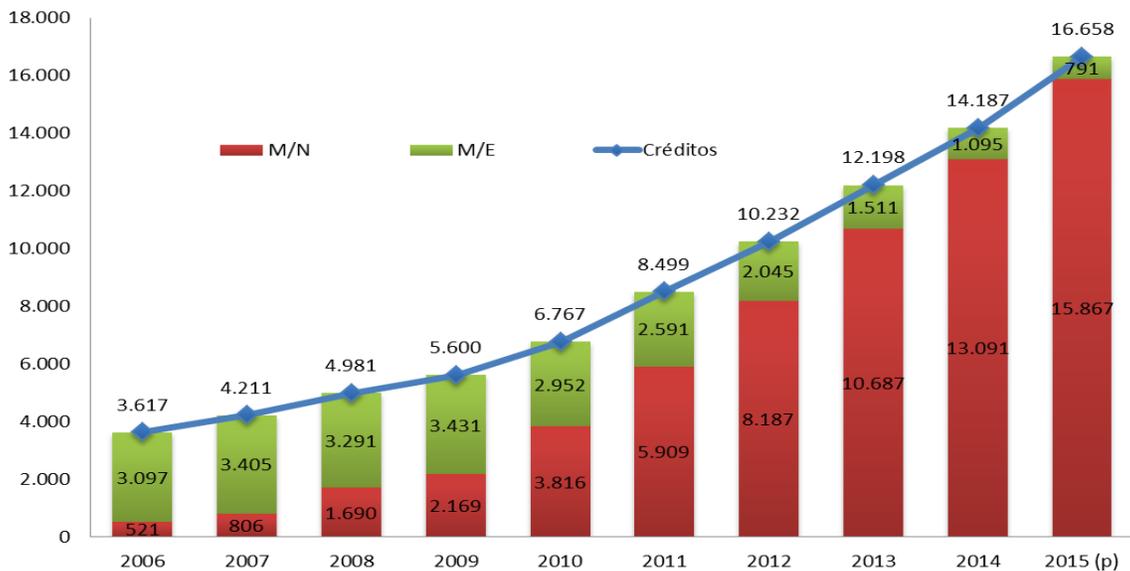
⁸⁴ Ley N° 393, “LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS”, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

**GRÁFICO Nº 9: CARTERA DE CRÉDITOS
(EXPRESADO EN MILLONES DE BOLIVIANOS)**



Fuente: Elaboración en base a datos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

**GRÁFICO Nº 10: ESTRUCTURA DE LOS CRÉDITOS
(EXPRESADA MILLONES DE \$US)**



Fuente: Elaboración en base a datos del INE

La evolución histórica de la utilización de la moneda nacional está constituida por etapas que donde se suscitaron cambios importantes (2006), la política de bolivianización del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y una estabilidad a partir del año 2009 donde los precios en la economía se encontraron en moneda nacional.

Se observa una diferencia muy marcada de lo que es el proceso de bolivianización y también una tendencia creciente sobre la estructura de créditos (millones de \$us) en 2006 se registró solamente 521 (Millones de \$us) de créditos en moneda nacional y 3097 (millones de \$us) de créditos en moneda extranjera desde ese punto se observa la desdolarización y el comienzo de la bolivianización invirtiendo los porcentajes de créditos en moneda nacional, vemos una tendencia creciente, hasta llegar al año 2015 donde se registra el dato de 15867 (millones de \$us) de créditos en moneda nacional más del 95% de los créditos son en moneda nacional vemos una bolivianización cuasi total y 791 (millones de \$us) de créditos en moneda extranjera menos del 5% del total de créditos del sistema financiero.

CAPÍTULO V

MERCADO MICROFINANCIERO

5.1. EVOLUCION HISTORICA DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA

5.1.1. PRIMERA ETAPA (1985-1994): LUCHANDO CONTRA LA POBREZA

Los servicios de microfinanzas, se iniciaron en el Estado Plurinacional de Bolivia durante la segunda mitad de los años ochenta, luego de que erróneas políticas macroeconómicas causaron hiperinflación, disminución de los niveles de reservas internacionales netas y una reducción de los recursos del sistema financiero boliviano.

Como consecuencia, aproximadamente un 70% de los cinco millones de habitantes del Estado Plurinacional de Bolivia estaban viviendo por debajo de la línea de pobreza. El Estado no tenía la capacidad para realizar intermediación financiera. Los bancos regulados atendían solamente al 10% de la elite de la población boliviana, debido a que utilizaban y aplicaban regulaciones inadecuadas para atender y satisfacer las necesidades del micro y los pequeños emprendimientos familiares.

En sus inicios, los servicios de microfinanzas tuvieron objetivos de desarrollo que apuntaron a reducir la pobreza. En consecuencia, se crearon ONG bolivianas con el propósito de promover el desarrollo social y económico, así familias pobres y de bajos ingresos podían acceder a recursos financieros para realizar actividades de auto-empleo. Con el tiempo, muchas ONG concluyeron en que la combinación de desarrollo social con servicios financieros no era eficiente por lo que decidieron especializarse en lo segundo. Debido a que la condonación de préstamos había ocasionado un significativo incumplimiento, llevando a instituciones bancarias gubernamentales a la insolvencia, las ONG tuvieron el desafío de superar, tanto una cultura de crédito subsidiado por debajo de los costos, como también malas prácticas en el manejo de riesgo.

5.1.2. SEGUNDA ETAPA (1995-1999): TRANSICIÓN HACIA LA REGULACIÓN

La segunda fase de las microfinanzas en el Estado Plurinacional de Bolivia se caracterizó por una transición gradual de las ONG a Fondos Financieros Privados regulados de acuerdo al Decreto Supremo No. 24000 emitido por la SBEF en mayo de 1995.

Los donantes internacionales continuaron desempeñando un papel importante colaborando a las Instituciones Financieras de Desarrollo a transformarse en instituciones viables, tales como FIE, EcoFuturo, Fassil, Fondo de la Comunidad (FONDECO) y Fortaleza.

A finales de 1997, cuatro IFD habían completado exitosamente su transición a fondos financieros privados debido a las posibilidades favorables de rentabilidad en una creciente industria y a la necesidad de lograr sostenibilidad financiera en el largo plazo.

Los Fondos Financieros Privados vieron la oportunidad de otorgar servicios de microfinanzas con ahorros de depositantes, en lugar de costosas líneas de crédito financiadas por instituciones de segundo piso y por inversionistas internacionales que tenían fuerte influencia en las decisiones de los directorios de en varias IFD, con el tiempo, los FFP desarrollaron tecnologías eficientes en costo para brindar servicios a clientes meta y adquirieron significativa capacidad en administración financiera.

5.1.3. TERCERA ETAPA (1999-2000): CRECIMIENTO ALTOS RIESGOS EN EL CRÉDITO DE CONSUMO

A finales de los años noventa, el Estado Plurinacional de Bolivia experimentó una tercera etapa de crecimiento de la industria de microfinanzas, cuando instituciones de crédito de consumo comenzaron a superponerse con servicios proporcionados por instituciones microfinancieras.

El préstamo comercial creció rápidamente en áreas urbanas y los créditos de consumo captaron miles de clientes. Desafortunadamente, el enfoque de no intervención del gobierno boliviano falló al no prevenir las consecuencias de la

entrada y salida de proveedores de créditos de consumo en el mercado de las microfinanzas.

Los clientes urbanos aprovecharon la oferta rápida y fácil de crédito de los FFP e IFD para acceder a varios préstamos de diferentes entidades, teniendo uno o más préstamos vigentes al mismo tiempo. En conclusión, puede decirse, que ciertos clientes se prestaron más de lo que podían pagar.

A raíz de esto, grupos de prestatarios deudores se asociaron con la pretensión de lograr la condonación de sus deudas, para alcanzar este objetivo utilizaron mecanismos tales como huelgas de hambre y otras tácticas de presión.

Para controlar la situación, la SBEF emitió en 1999 regulaciones para la colocación del crédito de consumo. Sin embargo, aquellas se emitieron demasiado tarde y no alcanzaron a prevenir el endeudamiento excesivo en varias instituciones financieras, así como para evitar el desmoronamiento del crédito de consumo.

5.1.4. CUARTA ETAPA (2001-2004): CRISIS, CRECIMIENTO URBANO Y CONSOLIDACIÓN

Entre 2001 y 2004, los micronegocios y pequeños negocios experimentaron una reducción en sus ventas, debido a los efectos de las crisis bancaria y financiera de divisas en Argentina y Brasil.

En esta etapa, los FFP lograron un crecimiento excepcional debido a su habilidad para captar depósitos, en gran medida el crecimiento de los FFP se debe al continuo incremento de remesas enviadas a sus familias por trabajadores bolivianos residentes en otros países.

La industria de microfinanzas en el Estado Plurinacional de Bolivia tenía aproximadamente 430 sucursales a finales de 2004, a pesar de las difíciles condiciones económicas, las microfinanzas continuaron su expansión y crecimiento.

5.1.5. QUINTA ETAPA (2005-2007): LA REPARICIÓN DE LA BANCA ESTATAL DE DESARROLLO

La quinta etapa, se caracterizó por la agitación política y social que culminó con la renuncia del Presidente Carlos Mesa. Su sucesor Eduardo Rodríguez, convocó a elecciones generales para diciembre de 2005.

Con la asunción de Evo Morales a la Presidencia de la República, a fines de febrero de 2006, el Gobierno Boliviano adoptó un programa económico de planificación centralizada.

La reaparición de la banca de desarrollo con la creación del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) y la venta de PRODEM-FFP al Banco Nacional de Venezuela fueron dos importantes acontecimientos que causaron gran preocupación e incertidumbre durante esta etapa.

Aunque no pueden medirse todavía las implicaciones económicas para la industria, la creación del BDP fue, en parte, resultado de los compromisos políticos del Gobierno para proporcionar distintos mecanismos financieros a sus partidarios en las áreas rurales del Estado Plurinacional de Bolivia.

Desde el año 2006, el BDP trabajó para establecer un fondo de fideicomiso de aproximadamente 60 millones de Dólares, canalizado a productores a través de dos bancos comerciales (Banco Mercantil Santa Cruz y Banco Unión) y PRODEM-FFP.

Es importante notar, sin embargo, que las tres entidades canalizadoras del fondo llevaron a cabo principalmente funciones de caja y transferencia (y limitadas responsabilidades de evaluación, monitoreo y cobro).

Las microfinanzas bolivianas tienen muchas experiencias que compartir, buenas y malas. Se ha tenido la oportunidad de pasar por etapas muy interesantes que muy pocos sistemas similares han vivido. Si bien en la actualidad se atraviesa por algunas dificultades, principalmente debido a un entorno económico negativo para el desarrollo de cualquier actividad económica, indudablemente las microfinanzas han sido y siguen siendo un éxito en Bolivia, a tal punto que se ha convertido en

un ejemplo a nivel mundial para gobiernos e instituciones de muchos países. Los factores que influyen a este éxito son:

- Varias instituciones privadas que han encarado muy seriamente esta tarea, las cuales son totalmente autosostenibles operando en franca competencia y en condiciones de mercado;
- Altos niveles de cobertura de demanda, por lo menos en los principales centros urbanos y en las zonas rurales con mejores condiciones para la producción, si bien queda como tarea pendiente alcanzar una mayor cobertura en zonas rurales, lo cual se dificulta por la amplia extensión geográfica del país y la alta dispersión demográfica;
- Un mercado dinámico con instituciones permanentemente preocupadas por el desarrollo de productos y perfeccionamiento de las tecnologías financieras utilizadas, así como por ampliar los segmentos de mercado atendidos; y
- Un marco regulatorio que en general es adecuado para el desarrollo de las entidades reguladas de microfinanzas. De esta forma, se podría seguir enumerando otros factores que han contribuido a brindar mayores oportunidades económicas a un sector de la población que ha sido tradicionalmente relegado por el sistema financiero formal, pero creemos que estos son suficientes para tener una idea del porqué del éxito.

5.1.6. COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA

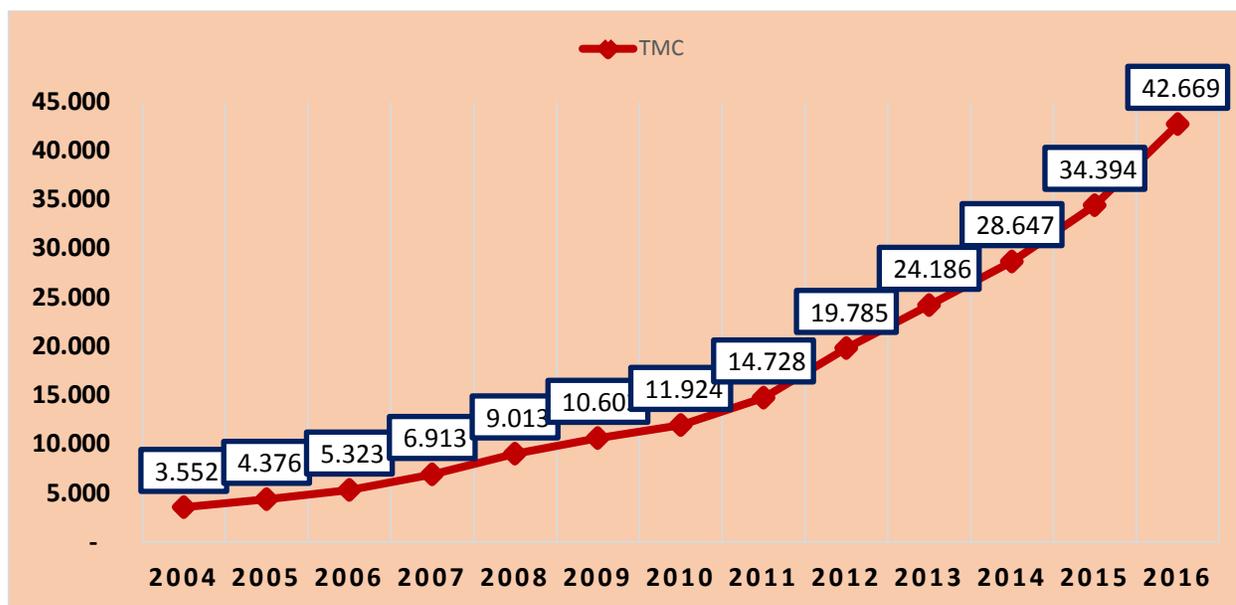
El análisis de los últimos 11 años muestra en los microcréditos una tendencia creciente, registrando cifra en el 2006 de 5.323 miles de bolivianos, el 2012 de 19.785.280 miles de bolivianos, posteriormente se ve un aumento paulatino de la cartera total de microcréditos, hasta registrar 42.669.263 miles de bolivianos en el 2016.

**CUADRO N° 3: COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)**

Años	Microcrédito Individual	Microcrédito Solidario	Microcrédito Banca Comunal	Microcrédito Agropecuario	Total Microcreditos
2004	3.552	-	-	-	3.552
2005	4.376	-	-	-	4.376
2006	5.323	-	-	-	5.323
2007	6.913	-	-	-	6.913
2008	9.013	-	-	-	9.013
2009	10.603	-	-	-	10.603
2010	11.924	0,18	-	-	11.924
2011	14.728	0,45	-	-	14.728
2012	18.727	0,37	-	1.058	19.785
2013	22.281	0,13	-	1.905	24.186
2014	25.791	0,05	-	2.855	28.647
2015	30.322	0,01	-	4.072	34.394
2016	36.120	0,06	784	5.766	42.669

Fuente: Elaboración en base a datos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

GRAFICO No 11: COMPOSICIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN BOLIVIA



Fuente: Elaboración en base a datos de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI)

La estructura de los microcréditos se divide en:

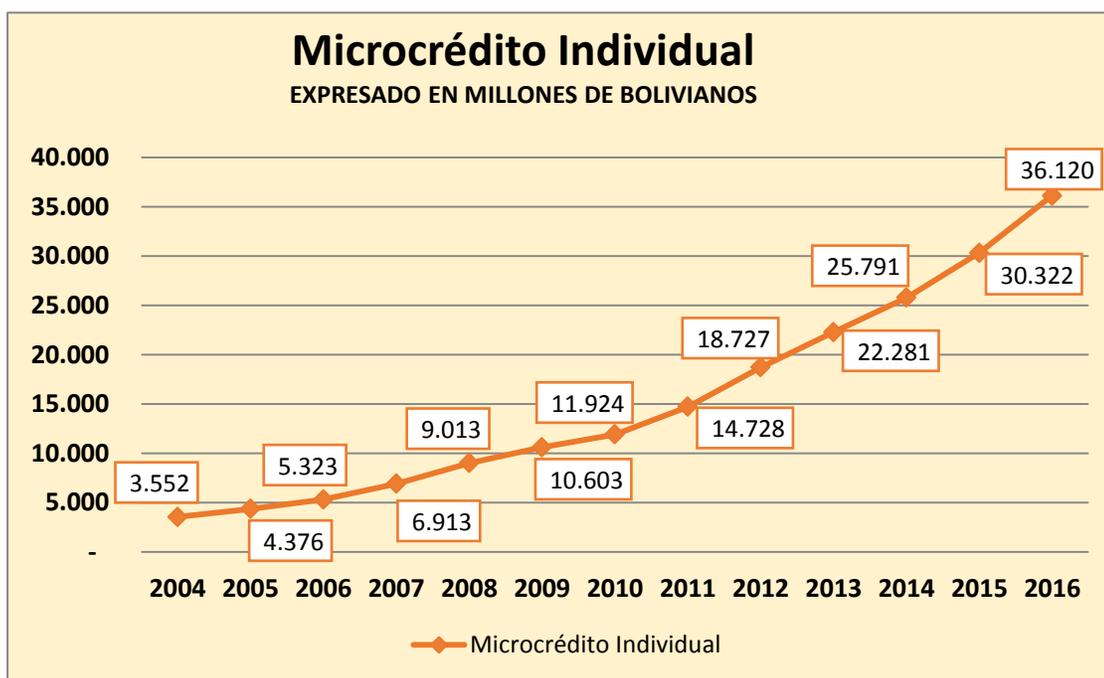
- Microcrédito individual
- Microcrédito solidario
- Microcrédito Banca Comunal
- Microcrédito Agropecuario

5.1.6.1. MICROCRÉDITO INDIVIDUAL

Establecido el Banco de Desarrollo Productivo se crea el producto crediticio “Crédito Productivo Individual (CPI)” como instrumento de financiamiento para actividades productivas desarrolladas por micro y pequeñas unidades productivas. El objetivo principal de este es “dar apoyo financiero mediante créditos en condiciones accesibles a micro y pequeñas unidades productivas generalmente excluidos por el sistema financiero utilizando el crédito como un instrumento para la mejora de sus ingresos” ⁸⁵. Adicionalmente, los objetivos del CPI incluyen generar un impacto social, económico y financiero mediante la generación de nuevos empleos y mejora de los ingresos en micro y pequeños productores; fomentando de la misma manera un mayor número de productores rurales y urbanos.

El microcrédito individual es concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, con garantía o sin garantía.

**GRAFICO N°12 : ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO INDIVIDUAL
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)**



Fuente: Elaboración en base a datos de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI)

⁸⁵ “Resolución de Directorio del 27 de noviembre de 2008”, Banco de Desarrollo Productivo

5.1.6.2. Microcrédito Banca Comunal

El Microcrédito banca comunal sucesivo y escalonado es concedido a una agrupación de personas organizadas en al menos dos grupos solidarios, con garantía mancomunada, solidaria e indivisible. Además del microcrédito se obtienen servicios complementarios con el fin de lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados.

Según Ley N° 393 de Servicios Financieros: “Los servicios Financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población”.

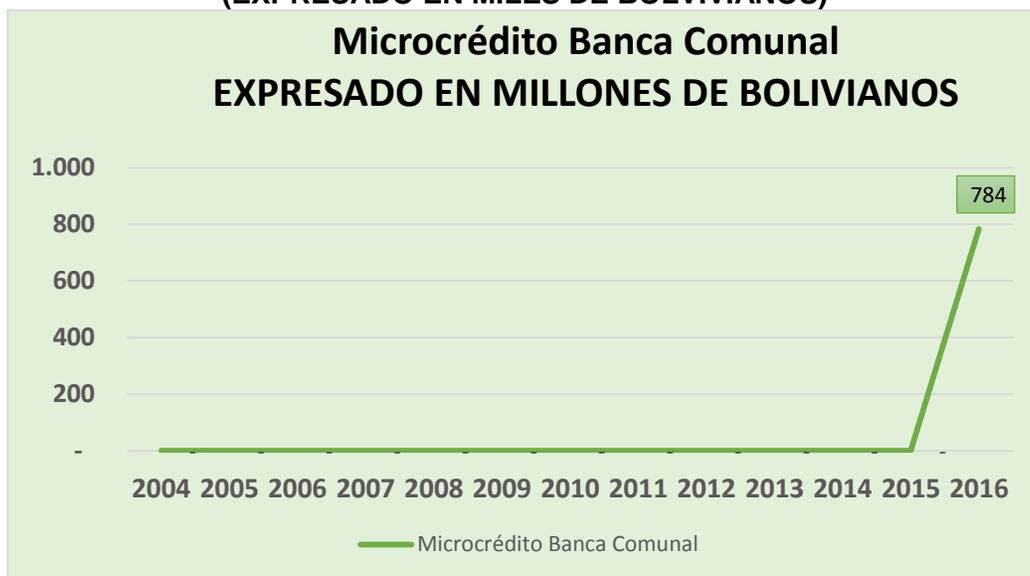
Características de la banca comunal

- Asociados deben conocerse entre sí y pertenecer a la misma área geográfica (zona, barrio o comunidad).
- Realizada bajo la responsabilidad de la EIF mediante la participación de un funcionario de la misma.
- Garantía solidaria, mancomunada e indivisible de todos los asociados.
- Requiere autogestión al interior de la Banca Comunal.
- Requiere de reuniones previas de inducción y reuniones periódicas de carácter obligatorio.
- Promueve el traspaso de los asociados a otro tipo de tecnología crediticia.

La Banca Comunal, más que una alternativa de financiamiento que contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, proporciona herramientas para la toma de decisiones sobre administración de los recursos, y fomenta el ahorro a través de la educación financiera.

Observamos que según las cifras solo se registra un dato de la otorgación del microcrédito comunal que se realizó el año 2016 que fue 783.708 miles de bolivianos.

GRAFICO N°13: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO BANCA COMUNAL (EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)

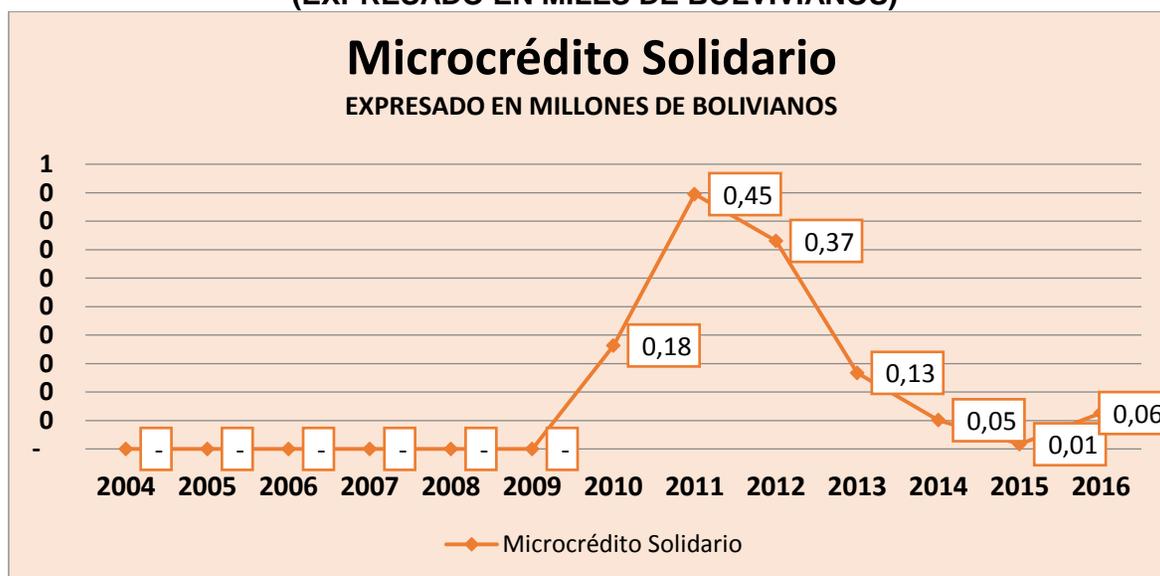


Fuente: Elaboración en base a datos de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI)

5.1.6.3. Microcrédito solidario

Microcrédito concedido a un grupo de prestatarios, conformado por personas naturales, con garantía mancomunada o solidaria.

GRAFICO N°14: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO SOLIDARIO (EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)



Fuente: Elaboración en base a datos de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI)

5.1.6.4. Microcrédito agropecuario

En la línea de Microcrédito Agropecuario se canaliza recursos en bolivianos, en montos que van desde los Bs1.000 a los Bs105.000, con tasas de interés de 12% a 15% anual (tasa fija a 24 meses y tasa variable a partir del mes 25); la forma de pago puede ser, según la capacidad de pago del cliente, bimestral, trimestral, semestral, anual; y personalizado, de acuerdo con el flujo de caja del productor.

Si el crédito se invertirá en capital de operación, los plazos pueden ser hasta 12 meses, para las actividades agrícolas; y hasta 18 meses para las actividades pecuarias. En el caso de que el préstamo se destine a capital de inversión, el plazo puede ser hasta 60 meses. Una de las ventajas para los pequeños productores es que el Fondo de Garantía (Propyme) cubre el 50% de la garantía necesaria para acceder al crédito, mientras que el otro 50% lo debe presentar el prestatario.

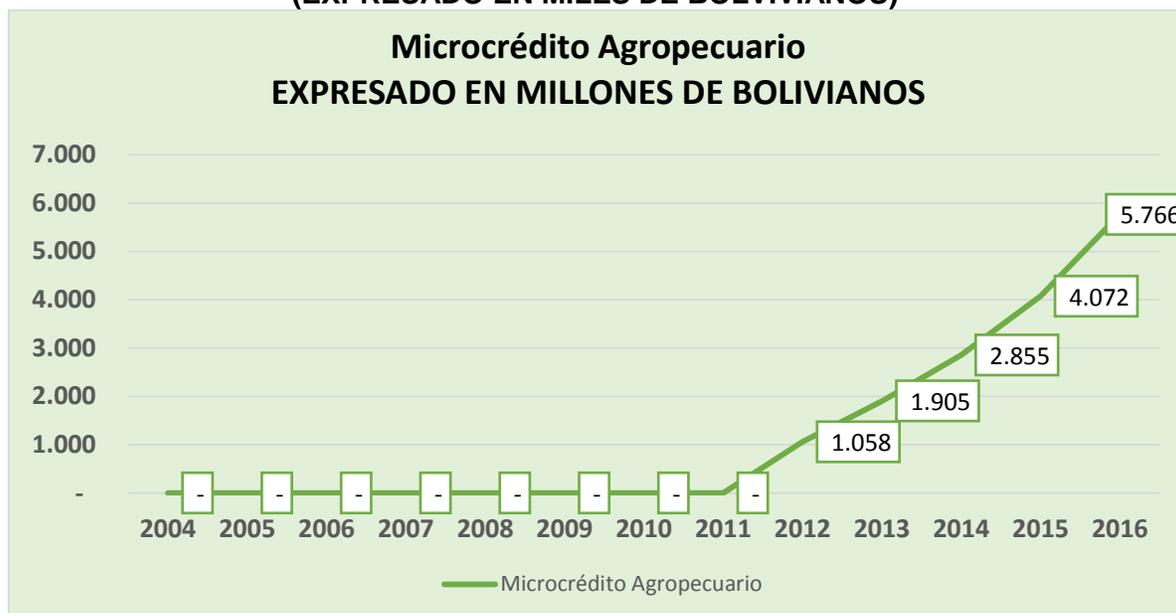
Tomando en cuenta las limitaciones de la realidad rural, el Banco Unión consideró diferentes opciones para la garantía de este 50%, que debe presentar el productor, que va desde las “No Reales”: prendario (ganado semoviente, implementos agrícolas), documentos de custodia (inmueble, vehículo, maquinaria agrícola) y personal; y las “Reales”: prendaria sujeto registro e hipoteca de inmueble y vehículo.

El apoyo estatal al sector también se traduce en la canalización de crédito a través del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) que incluye a sectores como el cañero y el productor de quinua.

A nivel general, el BDP canalizó en los últimos años poco más de USD190 millones para el sector productivo urbano y rural, y crear alrededor de 500.000 nuevas fuentes de empleos temporales y permanentes.

Facilitar el acceso al microcrédito, bajo condiciones accesibles a micro empresarios que desarrollan actividades agrícolas y pecuarias localizadas en áreas rurales y periurbanas de Bolivia.

**GRAFICO N°15: ESTRUCTURA DEL MICROCRÉDITO AGROPECUARIO
(EXPRESADO EN MILES DE BOLIVIANOS)**



Fuente: Elaboración en base a datos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

El microcrédito agropecuario busca facilitar el acceso al microcrédito, bajo condiciones accesibles a micro empresarios que desarrollan actividades agrícolas y pecuarias localizadas en áreas rurales y periurbanas de Bolivia.

Las ventajas de dicho crédito son:

- Crédito rápido y oportuno en bolivianos.
- Las cuotas disminuyen mes a mes.
- Garantías accesibles.
- Tasa más conveniente.

En general las entidades microfinancieras, se desarrollan, bajo la perspectiva de que la movilización social para la finalización de las injusticias en el mundo no es suficiente para la erradicación de la pobreza.

Por ello, la labor de estas instituciones microfinancieras es la de facilitar el acceso al crédito a estas personas que no pueden hacerlo por vía convencional lo que les permite desarrollarse económicamente y salir del círculo vicioso de la pobreza.⁸⁶

⁸⁶ Larrain, Cristian “Banco de Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso”. CEPAL Pág. 22

El mercado de microcréditos de Bolivia muestra un efecto importante sobre el desarrollo económico, el propósito es de contribuir al mejoramiento de las condiciones económicas en zonas urbanas y rurales, se ha innovado la tecnología crediticia para brindar un apoyo a todos los sectores de la economía boliviana.

CAPÍTULO VI

LEASING FINANCIERO

6.1. ANTECEDENTES

Es difícil precisar con exactitud la fecha en la cual nace la actividad que hoy se conoce como arrendamiento, sin embargo, existen indicios de que en Mesopotamia, con el surgimiento de las primeras ciudades hacia el año 4000 a.C. y en Babilonia en 1690 a.C., se rentaban las tierras y herramientas agrícolas, el pago consistía en parte de la cosecha; los fenicios que vivían del comercio y que tenían importantes puertos basaron parte de su desarrollo en el arrendamiento de embarcaciones dedicadas a dicha tierra.

El arrendamiento Financiero surge a principios de la década de los cincuenta en Estados Unidos e Inglaterra, como una solución a las necesidades de las empresas de contar con nuevos mecanismos que les permitiera adquirir activos fijos, impulsando con ello su crecimiento y desarrollo, sin sacrificar su liquidez y solvencia, así como otras restricciones que se tendrían, en caso de contratar otra clase de crédito.

En los inicios de los años sesenta, se otorgó la autorización a los bancos de los Estados Unidos para incorporarse al negocio del arrendamiento Financiero y en 1970, su intervención se incrementó al obtener permiso para formar grupos financieros que contaban entre sus filas a una arrendadora.

En la actualidad la figura de arrendamiento Financiero se ha convertido en una de las principales fuentes de financiamiento de tipo externo, por ejemplo en Estados Unidos en los años recientes, más del 30% de las inversiones en bienes de capital se han financiado por medio de este esquema, la Asociación Americana de Arrendamiento de equipo indica que cerca al 80% de las empresas de aquel país emplean en la actualidad el arrendamiento, en cifras se estima que dicha actividad está por encima de los 100 000 millones de dólares anuales; en Canadá y en Japón los activos fijos se financian a través del arrendamiento en 9% y 8%

respectivamente; en los países Europeos se han creado importantes empresas de arrendamiento, que por medio de sucursales situadas alrededor del mundo controlan un alto porcentaje de las operaciones concernientes a la adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo; en países como Japón cerca de 600 compañías integran la industria arrendadora, con 26 años de experiencia.

En Latinoamérica el arrendamiento financiero ha evolucionado ampliamente durante los últimos años

6.2. CONCEPTO DEL LEASING FINANCIERO

El leasing o Arrendamiento Financiero es una operación por medio de la cual una persona denominada arrendador, otorga el uso o goce de un bien tangible a otra persona denominada arrendatario, esta se compromete mediante la firma de un contrato a realizar pagos periódicos que se integran por los intereses y la amortización de capital, en otras palabras, el arrendatario adquiere el derecho de utilizar el bien inmueble, maquinaria o equipo, en su beneficio y la renta que cubre sirve para pagar el costo del activo fijo, el costo del capital, los gastos de operación y el margen de utilidad que deberá obtener el arrendador.⁸⁷

Al final del plazo pactado por medio de un pago simbólico, el arrendatario se convierte en el dueño del bien, ya que hasta antes de ese momento el propietario legal del activo es el arrendador. En caso de no desear adquirir el bien objeto del contrato, el arrendatario podrá optar por alguna de las otras alternativas inscritas en las disposiciones fiscales vigentes.

Cabe destacar que aun cuando el bien es propiedad de la arrendadora y que es esta quien cubre el monto de la inversión al inicio de la operación, el que realiza la negociación con el proveedor, en cuanto a las características del activo fijo, condiciones técnicas, precio, descuentos, etc., es el arrendatario.

6.3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL LEASING

La principal función del contrato de Leasing no es ceder el uso de un bien (mueble o inmueble) como pasaría en un contrato de alquiler, sino financiar su explotación.

⁸⁷ Arrendamiento Financiero- Carlos Siu Villanueva, Ernestina Huerta Rios, Luis Marquet Venegas.

Por ello, el Leasing es una alternativa al contrato de préstamo de dinero o a otros contratos de financiación.

Durante toda la vida del contrato, la entidad de Leasing (arrendador financiero) mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato, sin embargo, no se hace responsable de los vicios que puedan aquejar a la cosa arrendadas, pues es el arrendatario financiero (el usuario) quien corre con los deterioros y la pérdida del dicho bien.

Frente al incumplimiento del cliente en el pago de las rentas, la entidad de Leasing puede ejercer acciones declarativas o ejecutivas (si cuenta con un título de esta naturaleza para ejercitar su derecho). Además, puede resolver el contrato e instar al juez, a través de un corto procedimiento procesal, la recuperación del bien objeto del contrato. Todo ello sin perjuicio de que el cliente haga valer otras pretensiones relativas al contrato de Leasing en el procedimiento declarativo que corresponda.

Como norma general, el contrato lleva aparejada una cláusula por la cual el cliente está obligado a soportar las inspecciones que sobre el bien desee hacer el propietario del mismo (entidad arrendadora de Leasing), e igualmente, el cliente está obligado a pagar a su costa un seguro al que le obliga la entidad de Leasing.

6.3.1. Ventajas del leasing

- Por su naturaleza, los requisitos y procesos son más sencillos que en el crédito tradicional.
- Se conserva el derecho de elegir el equipo y al proveedor, así como la negociación de precio y entrega.
- El Leasing permite dar una respuesta rápida a las nuevas oportunidades de inversión, menor tiempo en trámites y sin hipotecas.
- No se necesita destinar obligatoriamente bienes u otros mecanismos para garantizar la operación.
- Al ser una compra, generalmente al contado, el cliente puede demandar mejores condiciones de venta al proveedor.

- La totalidad de la cuota de Leasing se considera un gasto, disminuyendo la base tributaria de la empresa.
- Flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada cliente.
- Las operaciones de Leasing no son consideradas operaciones de riesgo comercial a nivel bancario ya que se encuentran automáticamente respaldadas por un activo.
- Permite flexibilizar y agilizar la actuación tecnológica de los equipos ya que, al hacerse obsoletos o al verse desgastados por su uso, pueden ser remplazados inmediatamente por otros equipos adquiridos mediante un nuevo arrendamiento.

6.3.2. Desventajas del leasing

- La tasa de interés es alta ya que la fuente de fondeo de las arrendadoras son los bancos; pagare y las obligaciones, en otra palabras, el crédito no es de primera instancia.
- La cuota mensual se ajusta de acuerdo al incremento o decremento que tenga la tasa base, por tanto, al ser índices de coincidencia dicha tasa base y la tasa de inflación, en una economía con incertidumbre, puede ocasionar que los intereses aumenten de un momento a otro afectando los flujos de efectivo considerablemente, ocasionando problemas de liquidez y solvencia.
- Mayor costo financiero.
- No es posible adquirir la propiedad del activo hasta tanto no termina el contrato de arrendamiento financiero.
- Plazo de arrendamiento igual a la vida contable del bien.

CUADRO N° 4: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Levantamiento del problema de la garantía. • Financiamiento de mediano y largo plazo. • Formas de pago ajustadas a las necesidades del flujo de caja. • Menores costos de transacción. • Mejoramiento de Precios y condiciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevados costos por informalidad impositiva. • Requerimientos mayores de seguimiento y mantenimiento. • Idiosincrasia sobre la propiedad.

Fuente: Elaboración propia con información relacionada al Leasing

CUADRO N° 5: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LA ARRENDADORA

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Menor prima de riesgo. • Mejor control sobre los recursos desembolsados. • Costos de transacción bajos. • Regulaciones menos restringidas. • Tasas finales más atractivas y convenientes para los microempresarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de capacitación más intensos. • Desarrollo de nuevas habilidades. • Mayor logística y trabajo con terceros actores.

Fuente: Elaboración propia con información relacionada al Leasing

6.4. MODALIDADES DEL LEASING

6.4.1. LEASEBACK

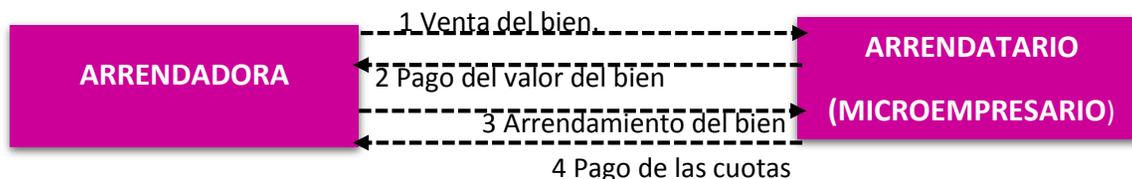
También denominado retro-leasing. El Leaseback es una fórmula de financiamiento que tiene parte del arrendamiento financiero, compuesto por dos fases: en la primera, el microempresario que precisa liquidez vende a la entidad microfinanciera un determinado bien, una vez que la entidad microfinanciera es propietaria del bien, paga al microempresario una suma determinada por el concepto de la venta, estos recursos obligatoriamente será reinyectados en el proceso productivo (como capital de operaciones, por ejemplo), seguidamente, la

entidad microfinanciera entrega el mismo bien al microempresario, bajo un contrato de leasing, con la correspondiente opción de “recompra” al final del contrato.

De esta forma el arrendatario puede monetizar un bien y seguir haciendo uso del mismo, a cambio de unas cuotas de alquiler y una opción de recompra.

En este acuerdo, se formalizan dos contratos al mismo tiempo, por un lado está el de compraventa y por otro el de leasing. Como se precia en el siguiente cuadro:

GRAFICO N° 15: ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL LEASBACK



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A MICROLEASING DE ANED

6.4.2. LEASING FINANCIERO

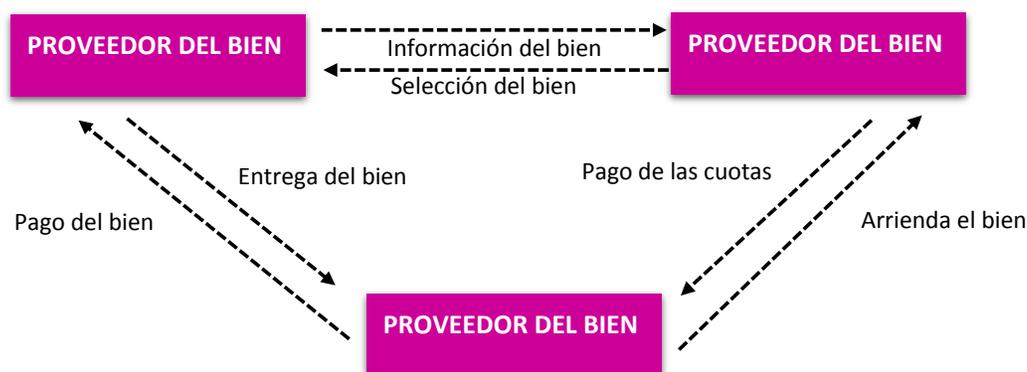
En los términos más sencillos, es definido como un alquiler con opción de compra. El leasing financiero generalmente es llamado “full-paymentlease” (leasing de pago completo) debido a que en los pagos por arriendo durante el periodo del contrato, usualmente se amortiza el valor total del equipo incluido un costo financiero.

El valor residual es típicamente fijado entre 1% y 5% del valor de original del bien (nominal). El arrendatario asume el costo de obsolescencia y mantenimiento del bien y está obligado forzosamente, a continuar arrendando el equipo hasta el final del periodo convenido.

El plazo es fijado en función de la esperanza vida económica bien, suele ser una operación a mediano plazo, entre 2 y 5 años, y a más largo plazo, en el caso de bienes muebles con mayor grado de tecnificación y duración.

En este tipo de leasing intervienen tres figuras: el proveedor, el arrendatario y la arrendadora.

GRÁFICO N° 16: ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL LEASING FINANCIERO



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A MICROLEASING DE ANED

El denominado leasing operativo, que para algún sector de la doctrina constituye la forma primitiva del leasing, es una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación. Por lo general, este tipo de contratos vienen acompañados de una serie de servicios, tales como mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.

6.4.3. PARTES ESENCIALES DEL LEASING⁸⁸

La formalización de una operación de leasing se lleva a cabo mediante la firma de un contrato entre las partes, en el cual quedan estipulados diferentes elementos, éstos son:

- **El arrendatario o locatario.** Es la persona natural o jurídica que toma en “arriendo” bienes previamente seleccionados por este, que deberán contribuir al proceso productivo de su negocio o actividad empresarial.

⁸⁸ El Microleasing: Una nueva alternativa financiera para el desarrollo del pequeño agricultor rural y la microempresa- ANED Asociación Ecuménica de Desarrollo

Como norma general, debe tener los suficientes conocimientos para el manejo de dichos bienes y desarrollar una actividad económica rentable.

- **La arrendadora.** Constituida por la entidad financiera que presta el servicio de arrendamiento financiero, la cual actúa mediante un contrato como enlace, entre el arrendatario y el proveedor. Esta será la propietaria del bien cuyo derecho de dominio conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra.
- **Los bienes.** Que pueden darse en arriendo, pueden ser tanto bienes muebles como inmuebles. En términos prácticos, la propiedad del bien no es lo más importante en la operación de leasing, como sí lo es la capacidad del bien para generar un producto (flujo de caja), por esta razón no se consideran objeto de leasing los bienes de consumo o la simple tenencia de bienes de producción con fines especulativos.
- **Las cuotas de arrendamiento.** Son convenidas entre las partes previa firma del contrato, el pago de dichas cuotas le da derecho al arrendatario a la utilización del bien en las actividades propias de su empresa. Para la arrendadora, el pago de dichas cuotas representa la recuperación de la inversión que realizó en la compra del bien, más una ganancia por concepto del servicio. La periodicidad de los pagos dependerá en gran medida de los períodos de utilización del bien arrendado, la cual, a su vez, depende de los ciclos productivos. Estas son fijadas según el flujo de caja del cliente. La estructuración de las cuotas de arrendamiento puede darse de diversas formas las cuales toman diferentes nombres: Crecientes, saltadas, estacionales, etc.
- **El plazo:** Acordado entre las partes al inicio del contrato, el cual no debe exceder las 2/3 partes del tiempo de vida útil del bien arrendado. Dentro del sector micro empresarial y las características de los equipos que demandan, estos plazos pueden oscilar entre 2 y 7 años.
- **La opción de compra:** Es una alternativa que debe existir en el contrato de leasing y que por lo tanto se determina desde el comienzo, sin ésta, la operación no tendría sentido y sería un simple alquiler. El arrendatario al

finalizar el tiempo pactado del contrato y una vez que canceló todas sus cuotas de arriendo, puede optar por: adquirir el bien por su valor residual, devolverlo, o firmar un nuevo contrato de arrendamiento según la modalidad de operación utilizada.

6.4.4. CICLO DE VIDA DE UNA OPERACIÓN DE LEASING FINANCIERO

- El futuro arrendatario solicita información a la arrendadora, esta le provee de todos los detalles de requisitos, documentación necesaria y datos financieros de importancia.
- El arrendatario busca, cotiza, se informa y compara las diferentes ofertas tecnológicas del equipo que requiere de los diferentes proveedores del mercado.
- El arrendatario evalúa toda la información técnica y financiera y toma la decisión de aplicar a la solicitud de leasing a la arrendadora.
- El arrendatario elige el proveedor y equipo en base a sus necesidades técnicas, el proveedor seleccionado emite una pro-forma detallando las características mínimas del equipo.
- El arrendatario agrupa toda la información requerida por el arrendador para presentar su solicitud. La arrendadora inicia su proceso normal de evaluación de la solicitud, generalmente con visitas en el lugar de trabajo del arrendatario, revisión del equipo objeto de la solicitud y análisis técnico/financieros en oficina. Algunos aspectos como por ejemplo los financieros, pueden ser modificados para ajustar los términos financieros a la realidad de económica del arrendatario (negociación de los términos contractuales).
- Una vez concluido el proceso de evaluación, la arrendadora toma la decisión de financiar o no la operación bajo sus esquemas e instancias de aprobación autorizados.
- La arrendadora elabora el contrato de leasing con los términos aprobados, para su posterior firma con el arrendatario y registro del contrato en las instancias legales pertinentes.

- El arrendatario paga/deposita la primera cuota por concepto de alquiler adelantado, para posteriormente recibir de la arrendadora una factura como constancia de su pago.
- La arrendadora inicial el proceso de solicitud y compra el bien seleccionado del proveedor elegido por el arrendatario, según los términos del contrato. Acuerda con el proveedor los detalles de la forma y lugar de entrega del bien. La arrendadora realiza el registro del bien en las entidades pertinentes si existen.
- El proveedor entrega el bien al arrendatario, generalmente formalizando en un documento que firma el arrendatario para luego ser entregado a la arrendadora, como constancia de entrega. La arrendadora informa a la empresa aseguradora para la cobertura del equipo arrendado, según los detalles técnicos proporcionado por el proveedor.
- Según los términos contratados y servicios adquiridos, el proveedor realiza el normal mantenimiento y supervisión del estado técnico del equipo en el lugar de trabajo del arrendatario o en un lugar preestablecido. Informará a la arrendadora sobre estas visitas y mantenimientos realizados al equipo si es requerido.
- La arrendadora realizará visitas de seguimiento económico y técnico al arrendatario, con la periodicidad que se requiera. En caso de hallarse problemas la arrendadora estaría en el derecho de rescindir el contrato y solicitar la entrega del bien arrendado, sin perjuicio de iniciar los procesos legales correspondientes.
- La arrendadora notificará al arrendatario sobre la proximidad o el vencimiento de cuotas de arrendamiento o solicitar la terminación del contrato en caso de ser necesario.
- Periódicamente y con la frecuencia establecida en el contrato, el arrendador pagará a la arrendadora sus cuotas por concepto de alquiler del equipo. La arrendadora entregará una factura por concepto de alquiler del bien objeto del contrato de arrendamiento.

- Una vez cancelada todas las cuotas pactadas y vencido el plazo del contrato, el arrendatario deberá entregar el bien arrendado o ejercer la opción de compra.
- En caso de tomar la opción de compra, el arrendatario pagará a la arrendadora el valor residual pactado. La arrendadora registrará la transferencia de propiedad hacia el arrendatario en las instancias pertinentes y emitirá una factura por concepto de venta del bien arrendado.

6.4.5. TRATAMIENTO CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO⁸⁹

Para una adecuada interpretación de la parte contable, a continuación se incluye el tratamiento contable para el arrendador y arrendatario.

6.4.5.1. EN ESTADOS FINANCIEROS DEL ARRENDADOR

Un arrendamiento de capital debe exponerse en los estados financieros de arrendador mediante el registro de una cuenta por cobrar, equivalente al valor total del contrato (Valor justo). Además deberán reconocerse los ingresos diferidos correspondientes, durante el tiempo de vigencia del contrato de arrendamiento regularizado periódicamente.

6.4.5.2. EN ESTADOS FINANCIEROS DEL ARRENDATARIO

Al transferirse sustancialmente los riesgos y beneficios, un arrendamiento de capital debe exponerse en los estados financieros del arrendatario al inicio del arrendamiento mediante el registro de una cuenta de activo sujeta a depreciación y su contrapartida, una cuenta de pasivo por el valor total del contrato (Valor justo). Si bien realmente el contrato de arrendamiento no otorga al arrendatario la propiedad de activo arrendado, en el caso del arrendamiento financiero, la sustancia y realidad financiera es que el arrendatario recibe los beneficios económicos por la utilización del bien arrendado durante la mayor parte de su vida útil a cambio de obligarse a pagar, por ese derecho, una cantidad similar a su valor justo más costos incidentales necesarios.

⁸⁹ Norma Contable 10 de Bolivia- Tratamiento Contable del Arrendamiento

6.4.6. TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL LEASING⁹⁰

6.4.6.1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Los intereses generados por operaciones de arrendamiento financiero de bienes muebles realizadas por las empresas de arrendamiento financiero y entidades de intermediación financiera no se consideran dentro del objeto del Impuesto al Valor Agregado. Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes usados de capital para pequeños emprendimientos productivos estarán exentas del Impuesto al Valor Agregado conforme a reglamentación a ser emitida. Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes inmuebles no son objeto del Impuesto al Valor Agregado.

6.4.6.2. IMPUESTO SOBRE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS

El arrendador financiero contabilizará como ingreso la parte de la cuota de arrendamiento financiero correspondiente a los intereses generados por la operación, para propósito del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, consiguientemente, los bienes objeto de arrendamiento financiero no son depreciables para ninguna de las partes contratantes. El arrendatario financiero podrá deducir como gasto el valor total de las cuotas pagadas durante el plazo del contrato de arrendamiento financiero, así como los gastos que demande el mantenimiento, reparación, y seguro de los bienes objeto de arrendamiento financiero, para fines de determinación del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas.

6.4.6.3. IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES EN EL RETROARRENDAMIENTO FINANCIERO

En todos los casos en que se realice una operación de retroarrendamiento financiero productivo, la primera transferencia estará exenta del Impuesto a las Transacciones.

Las operaciones de leasing financiero en Bolivia disponen de un tratamiento impositivo diferente al tratamiento de las operaciones crediticias tradicionales. Los siguientes cuadros resumen los aspectos centrales del marco tributario:

⁹⁰ Ley de Servicios Financieros- capítulo 2 Arrendamiento Financiero

**CUADRO N °6:
IMPUESTO A LAS OPERACIONES DE LEASING EN BOLIVIA.**

IMPUESTO Y SUJETOS.	HECHO GENERADOR	BASE IMPONIBLE	PARA EL ARRENDADOR	PARA EL ARRENDATARIO
IVA (13%) Impuesto al Valor Agregado. Realicen operaciones de arrendamiento Financiero con bienes muebles.	En el momento del vencimiento de cada cuota y en el pago final del saldo del precio o valor residual del bien al formalizar la opción de compra.	La base imponible del impuesto está conformada por el valor total de cada cuota, incluido el costo financiero incorporado en dicha cuota. En caso de ejercerse la opción de compra, dicha operación recibirá el tratamiento común de las operaciones de compra-venta sobre la base del valor residual del bien pactado en el respectivo contrato.	Requerimiento de emisión de Factura. • El pago del Impuesto se lo realiza, cada fin de mes. • Se realiza un neteo entre el Crédito fiscal y el débito fiscal a fin de determinar el pago del impuesto, a fin de cuantificar el valor agregado. • Es permitido la apropiación total del crédito fiscal en las operaciones de compra de bienes para dar en arriendo, pago de primas de seguros y otros que estén relacionados con la actividad gravada.	La totalidad de la cuotas de Arrendamiento y el valor residual son gastos deducibles para el impuesto a las utilidades
IT (3%) o IMT Todas las personas naturales o jurídicas que perciban un ingreso bruto	Queda perfeccionado en el momento del pago de las cuotas de arrendamiento y con el pago final del saldo del precio, cuando el Arrendatario ejerce la opción de compra.	La base imponible estará dada por el valor total de cada cuota menos el capital financiado contenido en la misma. Cuando se ejerza la opción de compra, la base imponible estará dada por el monto de la Transferencia o valor residual del bien, recibiendo dicha operación el tratamiento común de las operaciones de compra-venta según la naturaleza del bien.	Debe ser cancelado Mensualmente. • Es un impuesto directo el cual puede ser utilizado como pago a cuenta del impuesto a las Utilidades. • La base del impuesto la constituye también el impuesto al valor agregado	Ningún uso.

Fuente: Elaboración propia en base a ANED

6.4.7. CONSIDERACIÓN IMPORTANTES PARA EL IMPUESTO LAS UTILIDADES (25%)

6.4.7.1. Para el Arrendatario

Son costos deducibles, el valor total de las cuotas pagadas por operaciones de arrendamiento financiero sobre bienes productores de rentas sujetas al impuesto, así como los gastos que demande el mantenimiento y reparación de los bienes indicados, siempre que en el contrato respectivo se hubiera pactado que dichos gastos corren por cuenta del arrendatario.

6.4.7.2. Para el Arrendador

Los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero son depreciables para fines impositivos solo por el arrendador.

Dichos valores son considerados como gastos deducibles a fin de calcular la base imponible del impuesto a las utilidades.

CAPITULO VII

MARCO PRÁCTICO

7.1. PLANTEAMIENTO

Con la finalidad de demostrar las bondades del Leasing Financiero, se realiza una comparación con dos variables u opciones, estas son; compra mediante un préstamo y compra mediante el Leasing Financiero.

Para poder conocer las ventajas y desventajas (tanto cualitativas como cuantitativas) que ofrecen cada una de las opciones de financiamiento antes mencionadas, se explicaran a continuación y posteriormente se hará un análisis comparativo, utilizando para ello un caso hipotético.

7.2. OPCIÓN 1: CRÉDITO BANCARIO

Un crédito o contrato de crédito es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, el deudor, se compromete a devolver la cantidad solicitada (además del pago de los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera) en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo.

Del concepto del crédito surgen los elementos que lo integran:

- El capital o suma prestada
- El plazo para su devolución y la forma de amortizarlo
- El precio de la operación, vale decir el interés y las comisiones

La garantía ofrecida por el cliente, en rigor, no está implícito en la definición, como los tres elementos anteriores, sin embargo es fundamental en la operación crediticia

Por el plazo de cancelación y tenemos créditos a corto, mediano y largo plazo, en el plazo se refleja en buena medida la naturaleza de la operación, el plazo es el tiempo que media entre la entrega del bien y su devolución. La confianza es la creencia de que el bien será reembolsado en el término convenido.

Todo préstamo exige una garantía, la cual puede ser: Hipotecaria, fiduciaria y prendaria.

- Créditos con Garantía Hipotecaria; las hipotecas constituyen realmente la modalidad más corriente de financiamiento para las necesidades de largo plazo. Dicha garantía es un bien raíz, el cual se avalúa por la institución que otorgará el crédito (generalmente van desde el 50 hasta el 80%).
- Créditos con Garantía Fiduciaria; estos consisten en el respaldo que otorga con su prestigio una persona individual, o bien, el aval de una tercera.
- Créditos con Garantía Prendaria; la garantía se constituye un bien mueble, acciones, activos fijos, etc. Los bancos otorgan un porcentaje de financiamiento sobre el avalúo que se haga de la garantía prendaria. También representa garantía el producto terminado, a través de compañías almacenadoras.

Cuando un crédito se aplica a mejoras o a renovación de material se habla de un crédito de transformación y cuando un crédito no tiene un destino determinado o es para pago de impuestos o pago de deudas, se trata de un crédito financiero.

Por su actividad beneficiada distinguimos el crédito al comercio; al sector agropecuario, a la industria con sus numerosos sectores: a la minería; a profesionales y a consultorías, construcción, sector financiero, etc.

Acceder a este tipo de apoyo económico tiene varias ventajas, algunas de estas:

- Permiten financiar la compra de bienes (vehículo o inmueble), desarrollo de proyectos y también prestamos de libre inversión para aquellas personas que no cuentan con este activo en el momento.
- Los bancos o cualquier entidad financiera que realizan este tipo de transacción, es de suma importancia la situación financiera actual de la persona que solicita el crédito, ya que la entidad financiera realiza el estudio y analiza la capacidad de endeudamiento que tiene la persona que adquirirá el compromiso.
- Algunas entidades los tiempos de aprobación y desembolso son rápidos. La adquisición de un crédito bancario es sencilla, siempre y cuando tenga

todos los requisitos que solicita la entidad y su data crédito sea excelente como anteriormente se menciona.

- Algunas entidades tienen intereses bajos. Esta ventaja se puede aprovechar si de verdad necesitas dinero en un plazo a corto de tiempo.
- Son ideales para microempresas. Los pequeños y medianos emprendedores encontrarán en estos créditos un gran impulso para iniciar con un capital o respaldo económico.
- Están al alcance de muchas personas, no solo trabajadores, sino amas de casa, gente de la tercera edad y jóvenes profesionistas, siempre y cuando tengan como justificar sus ingresos para poder pagar las cuotas acordadas en ambas partes.

Desventajas de un crédito

- Una de las principales desventajas es que al adquirir un crédito resulta más caro que pagar en efectivo. ya que al precio de compra se le agregan intereses y otros cargos.
- Las entidades financieras son estrictas con sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de una persona o la empresa.
- Algunos préstamos incluyen una multa por pago anticipado, evitando que el cliente pague la cuenta antes de tiempo sin incurrir en un costo adicional. Hay un número de limitaciones para estas transacciones. El crédito es a veces necesario para pedir prestado el dinero y la entidad tiene estipulaciones sobre cómo puede utilizarse el dinero, para eso se debe aclarar qué tipo de crédito deseas adquirir.
- Tomar prestado dinero en exceso puede conducir a la disminución del flujo de efectivo y los pagos pueden incluso superar a los ingresos, en algunos casos. Esto es porque muchos pagos del préstamo se limitan a un determinado porcentaje de los ingresos del prestatario.

7.3. OPCIÓN 2: LEASING FINANCIERO

El Leasing Financiero es una alternativa para la adquisición de equipo. En el Leasing Financiero, el microempresario (u otro arrendatario) especifica a la Entidad Microfinanciera el equipo deseado y el vendedor a quien debería comprarse el equipo.

La entidad microfinanciera compra este equipo que el arrendatario utiliza durante un período de tiempo especificado, a cambio de pagos de cuotas periódicas (por ejemplo, mensuales) durante la vigencia del arrendamiento.

El Leasing Financiero, en la forma como el término se utiliza aquí, debe tener tres características clave:

- El Leasing Financiero, a veces llamado arrendamiento de reembolso total, requiere que el arrendatario amortice todos o prácticamente todos los costos de adquisición original del arrendador (por lo general de 95% a 100%) y también pague intereses.
- El Leasing Financiero da al arrendatario el derecho a comprar el equipo al final del período del arrendamiento por una suma especificada previamente, llamada el valor residual, que para los arrendamientos financieros se fija como un monto nominal, generalmente el saldo pendiente o un precio simbólico como \$1.
- El Leasing Financiero es no cancelable, es decir, el arrendamiento no puede cancelarse sin el consentimiento de la entidad microfinanciera u otro arrendador. El arrendamiento financiero, sin embargo, puede ser prepagable.

La distinción que se hace en este último punto es la siguiente. Si bien la característica de no cancelable significa que el arrendatario (cliente) no puede sencillamente dejar de pagar los pagos mensuales y devolver el equipo en mitad del período del arrendamiento, la característica de prepagable le permite al cliente pagar totalmente el arrendamiento con anticipación y adquirir la propiedad del equipo. Debido a que el arrendamiento financiero es un medio para adquirir

equipo, el arrendatario asume el riesgo de obsolescencia y depreciación del equipo.

Por lo general, los arrendatarios también asumen los costos de seguro, mantenimiento y reparación del equipo.

Ventajas del leasing:

- Incrementa las posibilidades de acceso al financiamiento de activos sobre todo para las MYPE que tienen restricciones de acceso al financiamiento a través de fuentes y mecanismos tradicionales, esto por no contar con los colaterales que estos mecanismos exigen.
- Levantamiento del problema de la garantía.
- Menor prima de riesgo, el retener el título de la propiedad hasta el ejercicio de la opción de compra permite al arrendador tener una fuerte seguridad ante el problema de no pago.
- Incrementa la disponibilidad total de capital, ya que ahora el arrendatario puede utilizar sus fondos propios en capital de trabajo y el ingreso adicional generado por el activo en arriendo puede destinarse a cubrir la cuota de arrendamiento, así como a incrementar la generación de valor a la empresa.
- El arrendatario puede escoger el activo a ser arrendado.
- El arrendatario puede beneficiarse de los beneficios fiscales que emergen de recibir las facturas por cada pago de sus cuotas periódicas (crédito fiscal IVA), al poder deducirse las mismas en el cálculo del Impuesto a las Utilidades de las Empresas.
- Esta ventaja podría estimular a las Microempresas informales a formalizar su actividad mediante la obtención de su Número de Inscripción Tributaria (NIT).

Desventajas del leasing:

- Elevados costos por informalidad impositiva, muchos microempresarios que no disponen de una formalidad tributaria no se benefician de los escudos y beneficios tributarios del leasing.
- Requerimientos mayores de seguimiento y mantenimiento.
- Para la empresa arrendadora procesos de capacitación más intensos.

7.4. ANÁLISIS DEL CRÉDITO LEASING FINANCIERO, VS CRÉDITO BANCARIO

Una vez analizadas las ventajas y desventajas cualitativas de las dos opciones a ser estudiadas, ahora para la demostración de la hipótesis, se analizara un caso netamente empírico – académico

7.5. CASOS PRÁCTICOS

Con la finalidad de demostrar las bondades del Leasing Financiero, se trabajó con dos casos comparativos, estas son; compra mediante un préstamo y compra mediante el Leasing Financiero

CUADRO N° 7: DATOS INICIALES

Activo	Porcentaje de la Aplicación	Valor
Valor del Activo		80000
Amortización de capital	33,33%	
Intereses sobre saldos	25%	
Vida Útil del bien		10
Ahorro		50000
valor residual (VR)	10%	8000

7.5.1. OPCIÓN 1: COMPRA MEDIANTE UN PRÉSTAMO BANCARIO

CUADRO NO 8: TABLA DE AMORTIZACIONES

Años	Amortización	Interés (%)	capital	flujo de efectivo
0			80000	
1	26667	20000	53333,4	46667
2	26667	13333,34	26666,7	40000
3	26667	6666,68	0,1	33333

CUADRO NO 9: OPERACIONES

Amortización	= Capital * 0,33333 (%)
Interés	= Capital * 0,25 (%)
Capital	= Capital – Amortización
Flujo de Efectivo	= Amortización + Interés ⁹¹

En el cuadro anterior se determinó la amortización de capital en un 33,33% y el cálculo de intereses del 25% sobre saldos (capital menos cuota anual) durante los tres años. Con base en los valores mostrados se calcularán las salidas de flujos de efectivo y la utilidad neta que se obtendrán al aplicar esta alternativa, las cuales se muestran a continuación:

**CUADRO N° 10: UTILIDAD Y FLUJOS DE EFECTIVO
OPCIÓN 1: COMPRA MEDIANTE UN PRÉSTAMO**

Años	Ahorro	Cuota Inicial	Depreciación del 10%	Interés (25%)	Beneficios	Escudo Fiscal	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo
1	50000	46667	8000	20000	22000	6600	15400	73267
2	50000	40000	8000	13333,34	28666,66	8599,998	20066,662	61933
3	50000	33333	8000	6666,68	35333,32	10599,996	24733,324	50600
4	50000		8000		42000	12600	29400	12600
5	50000		8000		42000	12600	29400	12600
6	50000		8000		42000	12600	29400	12600
7	50000		8000		42000	12600	29400	12600
8	50000		8000		42000	12600	29400	12600
9	50000		8000		42000	12600	29400	12600
10	58000		8000		50000	15000	35000	15000
Sumatoria	508000	119999,94	80000	40000,02	387999,98	116399,994	271599,986	276399,954

⁹¹ Para nuestro análisis esta será la cuota anual que utilizaremos en las opciones

CUADRO N° 11: OPERACIONES

Beneficio	=ahorro – (depreciación + intereses)
Escudo fiscal	=beneficio * 0,3 (%)
Utilidad neta	Beneficio – escudo fiscal
Valor residual	= 8000

El flujo de efectivo representa a los egresos, los cuales se tendrán que realizar durante toda la vida útil de la maquinaria

7.5.2. OPCIÓN 2: COMPRA MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO

El Leasing Financiero se calcula con base a una cuota anual establecida por la empresa arrendante siendo para este caso de 45331,9. Para determinar esta cuota el arrendante utiliza intereses.⁹² Por este motivo las rentas son las mismas desde el inicio del contrato hasta que se ejerce la opción de compra

CUADRO N° 12: CÁLCULO DE LA CUOTA ANUAL

Cuota anual (función pago)	= Pago (tasa: Nper;(-Va); VR
Tasa	=0,3333
Numero de periodos	3
Valor actual	80 000
Valor Residual	3 000

Es importante aclarar que ésta tasa de interés es fija, es decir que, aunque el mercado cambie el tipo de interés no cambiará para el arrendamiento Leasing, ya que dicha tasa de interés se convino desde el principio de la negociación, asimismo es necesario aclarar que los gastos contractuales se pagan al inicio del arrendamiento por lo tanto en el cuadro siguiente se observa que la cuota del primer año es mayor a la de los siguientes por \$us1.300 que es el valor de los gastos contractuales. En el siguiente cuadro se desglosan los flujos de efectivo y

⁹² Intereses de forma directa sobre la base de un tipo de recargo horizontal, el cual se calcula utilizando como base el capital original.

las utilidades obtenidas, utilizando el Leasing Financiero para la adquisición del activo.

**CUADRO N° 13: UTILIDAD Y FLUJOS DE EFECTIVO
OPCIÓN 2: COMPRA MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO**

Años	Ahorro	Cuota Anual	Depreciación (10%)	Beneficios	Escudo Fiscal	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo
1	50000	46631,9		3368,1	1010,4	2357,7	47642,3
2	50000	45331,9		4668,1	1400,4	3267,7	46732,3
3	50000	45331,9		4668,1	1400,4	3267,7	46732,3
4	50000	2400,0	240,0	47360,0	14208,0	33152,0	16608,0
5	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
6	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
7	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
8	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
9	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
10	50000		240,0	49760,0	14928,0	34832,0	14928,0
sumatoria	500000	139695,73	1680,00	358624,27	107587,28	251036,99	247283,01

CUADRO N° 14: OPERACIONES

Depreciación	= valor de compra * 10% (desde el 4 periodo)
Beneficios	= Ahorro – (cuota de arrendamiento + depreciación)
Escudo fiscal	= beneficios * 0,3 (%)
Utilidad neta	= beneficios afectos – escudo fiscal
Flujo de efectivo	=cuota anual + escudo fiscal

El valor del cuarto año corresponde al valor de la opción de compra, cuya depreciación es deducible por diez años más (ya que en los tres primeros años la depreciación fue calculada por el arrendante y registrada en sus estados financieros).

7.5.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para el análisis de resultados, se enfocó especialmente en las utilidades netas y los flujos de efectivos, una vez observadas ambas opciones ahora se realizara una comparación de resultados. Como se aclaró anteriormente hay que tomar en cuenta que cada empresa es diferente, por lo tanto, así son sus necesidades,

siendo este análisis únicamente una base o un esquema para ayudar a decidir, que alternativa utilizar para la adquisición del activo fijo y que no afecte su capital de trabajo y flujo de efectivo. Dicha decisión puede variar dependiendo de la época, la situación económica, aspectos políticos, fiscales y sociales.

Se analizaron las utilidades netas de las dos opciones que adquieren un mismo activo, uno financiado por la opción del leasing financiero que registra una utilidad neta de 251036,99 y con la compra mediante financiamiento bancario se registra 271599,99, se pudo observar que con la opción de leasing financiero las utilidades netas son menores que con la del financiamiento bancario, por otro lado los flujos de efectivos registran para el préstamo bancario 276399,95 y 247283,01 para el leasing financiero, se pudo observar que el leasing financiero registra menores egresos que el préstamo bancario, tomando en cuenta que un proyecto puede generar utilidades, pero si estas no compensan sus flujos de efectivo el proyecto no será factible para la empresa, por lo tanto, deben evaluarse los flujos de efectivo antes de tomar una decisión. Por otro lado, es importante mencionar que el flujo de efectivo del préstamo bancario no incluye otros gastos que el Leasing ya los cobró en las cuotas anuales, estos gastos son de escrituración, traslado, seguro, etc.

Analizando las otras alternativas existentes, se observa que la que ofrece mejores beneficios financieros (ventajas cuantitativas) así como ventajas cualitativas es el Leasing Financiero por las siguientes razones:

- En el préstamo bancario se deriva exclusivamente de la parte correspondiente a los intereses y a la depreciación acumulada del bien.
- En el Leasing Financiero la totalidad de las cuotas de arrendamiento son gastos deducibles fiscalmente, con lo que se ahorra el 30% sobre intereses, capital, depreciación acumulada, etc. Esta ventaja hace posible la depreciación acelerada del bien arrendado y consecuentemente un desplazamiento del pago del impuesto que será más efectivo cuanto más corto sea el plazo de la operación.

7.5.4. INDICADOR DE LA RELACIÓN COSTO – BENEFICIO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

- Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.
- Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.
- Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.
- Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

¿Cómo se debe interpretar el resultado de la relación beneficio costo?

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

Quiere decir, que cualquier relación con resultado debajo de la unidad, significa que el proyecto no genera los ingresos suficientes que soporten los gastos de operación.

Es la relación que resulta de dividir el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de beneficios o ingresos brutos, entre el VAN de los flujos de costos/gastos netos (los gastos netos resultan de deducir a los gastos brutos las depreciaciones y los impuestos).

7.5.5. INDICADOR DEL VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto (VAN) o valor presente, es una herramienta de análisis que se utiliza para actualizar tanto los beneficios como los costos que genera un proyecto para evaluarlo. Este método persigue determinar el valor del dinero en el tiempo, es decir, establece lo que valdría al día de hoy una suma de dinero a recibir o a gastar en el futuro. Para realizar el procedimiento de actualización es necesario obtener el factor de actualización (FA) que es una fracción que oscila entre 0 y 1, que ayuda a determinar el valor actual de una unidad monetaria recibida o gastada en uno o varios años.

Con la siguiente formula se halló el indicador de factor de actualización:

CUADRO N° 15: FACTOR DE ACTUALIZACIÓN

$F. A. = \frac{1}{(1 + i)^n}$	
F.A.	Factor de actualización
I	Tasa de interés
N	Numero de periodos
$F. A. = \frac{1}{(1 + 0,3)^{10-1}}$	

Para determinar la relación Beneficio Costo, se utilizó los beneficios brutos (sin deducirle costos, gastos e impuestos), ya que estos son tomados en el VAN de los costos o flujos de efectivo. Si se tomara en cuenta en ambos se estarían duplicando los gastos.

CUADRO N° 16: BENEFICIOS ACTUALIZADOS

Años	Beneficios	F.A.	Beneficios Actualizados
1	50000	0,76923	38461,54
2	50000	0,59172	29585,80
3	50000	0,45517	22758,31
4	50000	0,35013	17506,39
5	50000	0,26933	13466,45
6	50000	0,20718	10358,81
7	50000	0,15937	7968,32
8	50000	0,12259	6129,47
9	50000	0,09430	4714,98
10	50000	0,07254	3626,91
SUMATORIA	500000		154576,97

7.5.5.1. ACTUALIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO DE LA OPCIÓN 1: MEDIANTE PRÉSTAMO BANCARIO

Se calculó cada flujo de efectivo actualizado del financiamiento: Préstamo bancario determinadas anteriormente, para tal efecto se utilizará el mismo factor de actualización del anterior cuadro; los datos que resulten de aplicar dicho factor servirán para efectuar una evaluación de las formas de financiamiento.

CUADRO NO 17: FLUJO DE EFECTIVOS ACTUALIZADOS DE LA OPCIÓN 1 DE PRÉSTAMOS BANCARIO

Años	Flujo de Efectivo	F.A.	Flujo de Efectivo Actualizado
1	73267	0,76923	56358,95
2	61933	0,59172	36646,93
3	50600	0,45517	23031,40
4	12600	0,35013	4411,61
5	12600	0,26933	3393,55
6	12600	0,20718	2610,42
7	12600	0,15937	2008,02
8	12600	0,12259	1544,63
9	12600	0,09430	1188,17
10	15000	0,07254	1088,07
SUMATORIA	276399,954		132281,76

Se puede observar que los flujos de efectivo del préstamo bancario registran en la sumatoria 276399,954, el cual al transcurrir diez años y aplicando el factor de actualización registra 132281,76.

7.5.5.2. ACTUALIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO DE LA OPCIÓN 2: MEDIANTE EL LEASING FINANCIERO

CUADRO NO 18: FLUJO DE EFECTIVOS ACTUALIZADOS DE LA OPCIÓN 2 DE LEASING FINANCIERO

Años	Flujo de Efectivo	F.A.	Flujo de Efectivo Actualizado
1	47642,3	0,76923	36647,95
2	46732,3	0,59172	27652,27
3	46732,3	0,45517	21270,98
4	16608,0	0,35013	5814,92
5	14928,0	0,26933	4020,54
6	14928,0	0,20718	3092,73
7	14928,0	0,15937	2379,02
8	14928,0	0,12259	1830,02
9	14928,0	0,09430	1407,70
10	14928,0	0,07254	1082,85
SUMATORIA	301376,26		105198,98

Se observa que los flujos de efectivo del préstamo mediante el leasing financiero registran en la sumatoria 301376,26, el cual al transcurrir diez años y aplicando el factor de actualización registra 105198,98

7.5.6. RESULTADOS DE LA RELACIÓN DE BENEFICIO – COSTO DEL LEASING FINANCIERO VS CRÉDITO BANCARIO

Es la relación que resulta de dividir el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de beneficios o ingresos brutos, entre el VAN de los flujos de costos/gastos netos (los gastos netos resultan de deducir a los gastos brutos las depreciaciones y los impuestos).

La fórmula, para obtener la R B/C:

$$R \frac{C}{B} = \frac{VAN \text{ Ingresos Brutos}}{VAN \frac{\text{Costos}}{\text{Gastos Netos}}}$$

La aplicación de este método servirá para confirmar que la obtención del activo a través del Leasing es conveniente.

Como se mencionó anteriormente, la relación Beneficio/Costo resulta de dividir el VAN de los flujos de beneficios brutos, entre el VAN de los flujos de costos netos. A continuación, se explica que datos se tomarán para aplicar la fórmula:

- Para el VAN de los costos netos: Se utilizarán los flujos de efectivo de las alternativas de financiamiento detalladas anteriormente. Es importante aclarar que los flujos de efectivo son Netos porque ya se les dedujo la depreciación.
- Para el VAN de los flujos de ingresos brutos: Con relación a los beneficios o ingresos brutos se utilizarán los beneficios que se esperan obtener con el ahorro de materia prima, gastos de fabricación y mano de obra mostrados anteriormente.

CUADRO NO 19: INDICADOR DE LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Opciones	VAN ingresos	VAN egresos	Indicador costo - beneficio
Financiamiento Bancario	154576,975	132281,76	1,168543387
Financiamiento Leasing	154576,975	105198,98	1,469377118

Una vez realizada la relación costo – beneficio se observa que las dos alternativas son viables y convenientes ya que las dos opciones una de financiamiento bancario y financiamiento mediante el leasing financiero registraron 1,168543387 y 1,469377118 respectivamente, y son cifras mayores a la unidad en términos económicos las dos opciones son factibles.

Sin embargo, al momento de la toma de decisiones de cómo financiar una maquinaria o equipo, se debe optar con aquel indicador más alto que sea mayor a la unidad, en este caso es la del financiamiento mediante el leasing financiero que registro 1,47, en contraposición del financiamiento del crédito bancario que fue 1,17, se debe que tomar en cuenta también las ventajas del leasing financiero que realmente son muy favorecedoras para aquellos que optan por esta modalidad de financiamiento.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES

En este capítulo se desarrollan propuestas y conclusiones personales que se plantean, que deben enmarcarse dentro de los objetivos y fines del estudio.

- El Leasing Financiero es uno de los mecanismos crediticios más apropiados para asegurar a los actores del sector microfinanciero un “crédito” que les permita resolver de manera directa y práctica, (plazos, formas de pago, tasas de interés), la carencia de capital de inversión, herramientas o maquinarias, que contribuyan a la producción de diversos artículos y al desarrollo del mercado microfinanciero generando ventajas competitivas y control del riesgos de financiamiento.
- El Leasing Financiero es una buena alternativa de financiamiento para el mercado microfinanciero Boliviano debido a que responde a las necesidades de desarrollo económico, además es uno de los mecanismos crediticios más apropiados para asegurar a los actores del mercado microfinanciero un crédito que resuelva de manera directa y práctica un problema evidente como es la carencia de herramientas o máquinas, con mejores condiciones contractuales adecuadas a los ciclos productivos (plazos, formas de pago, tasas de interés), que contribuyan a la producción de diversos artículos para el consumo interno o la exportación.
- Además de que esta alternativa de financiamiento reduce de manera importante los riesgos en las Entidades de Intermediación Financiera y genera ventajas competitivas relevantes, no se requiere de garantías, cuyas tasas de interés son similares a los préstamos y genera mejores beneficios tributarios, como el escudo fiscal.

- Uno de los obstáculos para acceder al financiamiento del Mercado Microfinanciero es la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos, así como la falta de información para llegar a este, además, es evidente que en los inicios de las actividades productivas no se ven las ganancias inmediatamente, por lo tanto es muy difícil comenzar a pagar a las entidades financieras y más aún con los altos costos de crédito y es ahí donde nace las nuevas alternativas y formas de financiamiento con más ventajas que los créditos; y una nueva forma de financiamiento es el leasing financiero como propuesta a esta demanda insatisfecha de los agentes económicos y sobre todo del sector microfinanciero.
- En cuanto a las operaciones de arrendamiento financiero o Leasing, las mismas se enmarcan en el sistema financiero como una fórmula de financiación alternativa y complementaria disponible para empresas y profesionales en sus adquisiciones de bienes de inversión. Esta opción o alternativa, tiene las características de ser un producto ofrecido por alguna de las instituciones financieras, tales como Bisa, que trabaja alrededor de 15 años en el rubro, o quizás algunas entidades financieras formales como ser Banco Nacional de Bolivia, o el Banco Fortaleza, quienes presentan servicios de Leasing.

La principal contingencia a la cual se enfrenta esta propuesta de alternativa, es justamente la de política bancaria, es decir que las instituciones financieras bancarias, quienes también manejan dentro de su cartera este sistema de operaciones de arrendamiento, como vemos el arrendamiento bancario o leasing bancario no es una alternativa muy desarrollada y conocida por parte de los demandantes de créditos.

- Según el análisis que la relación costo beneficio el leasing financiero es la opción más accesible y viable al momento de optar por un crédito y además genera ventajas competitivas como ser:

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
 - Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
 - Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
 - Permite conservar las condiciones de venta al contado
- El Leasing Financiero permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga la financiación del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

8.2. Recomendaciones

- Debido a que la alternativa de leasing financiero u operativo no son conocidas y todavía son alternativas poco desarrolladas por las entidades bancarias y no bancarias, es un buen nicho de mercado que debería expandirse como nueva alternativa y así satisfacer la demanda insatisfecha generada.
- La recomendación de carácter social, es invitar a pensar que instituciones bancarias con excepción a BNB leasing, Fortaleza leasing y Bisa Leasing que deberían tener muy en claro este aspecto, ya que requisitos como el de la garantía de un bien inmueble, los acerca mucho más a cumplir con una función privada, teniendo un comportamiento que no les corresponde, ya que el objetivo central es el de facilitar los procesos en cuanto a la necesidad de satisfacer los créditos, por parte de los sectores productivos de Bolivia , por lo tanto un carácter social, principalmente se preocupa por mejorar los niveles de desarrollo de una población objetivo en particular, concretando la mejoría en la calidad de vida de estos, dejando de lado el criterio del beneficio económico, como principal punto de consideración y

así que se deberían ampliar las alternativas de crédito por el lado de la oferta.

- Esta investigación recomienda desarrollar alternativas de financiamiento especializadas en atender las demandas del mercado microfinanciero, para desarrollar mejores niveles de calidad de vida, como es el Microleasing. Las Instituciones Financieras del país llevan todavía de manera precaria el desarrollo de nuevos instrumentos que tengan como objetivo el fin social impulsando el desarrollo productivo, disminuyendo la pobreza, etc.
- Debido a la falta de coordinación en políticas económicas, sociales y financieras por parte del gobierno, se recomienda que debería existir una mayor coordinación entre las políticas que realiza el gobierno a favor de la microempresa, para poder favorecer de forma más efectiva y eficiente a la microempresa, el objetivo final debe ser el crecimiento y potenciamiento de la microempresa claro está sin descuidar la seguridad financiera.

BIBLIOGRAFIA

- Instituto Nacional de Estadística–Encuesta a la Micro y pequeñas empresas
- Primer periódico virtual- HOY BOLIVIA
- Financiamiento del Desarrollo-CEPAL
- The Economist- Unidad de Inteligencia 2007
- Las microfinanzas reguladas en Bolivia - Herbert Muller
- Financiamiento del Desarrollo-CEPAL
- El Microleasing: Una nueva alternativa financiera para el pequeño productor campesino-ANED
- Sampieri Hernández, Roberto. Fernández Callao, Baptista Lucio, Pilar. “Metodología de la Investigación”.
- Tamayo y Tamayo M. (Pág. 35), Proceso de Investigación Científica
- Tipos de Investigación, Frank Morales
- Historia del Pensamiento Económico-Manuel Fernández López
- Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo- CEPAL
- El Estructuralismo Latinoamericano- Octavio Rodríguez
- Introducción a la Economía- Antonio Barros de Castro, Carlos Francisco Lessa
- Perspectivas del Institucionalismo y Neoinstitucionalismo -José Guadalupe Vargas Hernández
- El neoinstitucionalismo de Douglass C. North: una exposición crítica.
- Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA, Pag. 17.
- Xavier Freixas (Universitat Pompeu Fabra), Jean- Charles Rochet (Université des Sciences Sociales de Toulouse), (1997) “¿Por qué existe los intermediarios financieros?”. ECONOMIA BANCARIA.
- La Economía de Libre Mercado Andrew Schotter
- Economía de Estado- Instituto Nacional de Estudios de la Revolución Mexicana

- Marx y Keynes- Los límites de la Economía Mixta
- Ley de Servicios Financieros, Ley 393
- El Sistema Financiero- Íñigo González Garagorri
- Informe de Estabilidad Financiera- Banco Central de Bolivia
- Las Microfinanzas en Bolivia- Pedro Arriola
- El Microcrédito en Bolivia- ASFI
- Principios de Administración Financiera, Gitman, Lawrence
- Recopilación de normas para bancos y entidades financieras ASFI
- Centro de Información BOLSA BOLIVIANA DE VALORES
- Reglamento para la Constitución de las Sociedades de Arrendamiento Financiero, Factoraje y Almacenes Generales de Depósito de filiales de bancos ASFI
- Fundamentos de Riesgos Bancarios- Richard Apostolik
- Guía para Gestión de Riesgos- ASFI
- Procedimiento de calificación de riesgo, ASFI
- Evaluación de Riesgo Creditivo- ASFI
- Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior, Michael E. Porter
- Historia Monetaria de Bolivia- Gabriel Loza, Carmen Loza, Clara López, Esther Ayllón, Gustavo Rodríguez y O. Zegada.
- Banco Central de Bolivia- Institucional
- DECRETO SUPREMO N° 29894- Artículo 52
- Portal Institucional- ASFI
- Basilea, la Crisis Financiera y la Institucionalidad Regulatoria.
- La Regulación Bancaria de Basilea- Andrés Gonzales, Ricardo Solís
- Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia
- BNB-Responsabilidad Social Empresarial
- El Efecto de la Regulación de Tasas al Crédito Productivo- Omar Velasco
- Decreto Supremo 2055
- Memoria 2015, Asoban, asociación de bancos privado de Bolivia

- Hernandez Mangones, Gustavo “Diccionario de economía”. Primera edición, Colombia 2006, pág. 322
- Ministerio de Economía y Finanzas Publicas. “Memoria de la Economía Boliviana” Bolivia 2014, Pág. 96
- Matemáticas Financieras, Tasa de interés, Nota de Catedra. Dra. Susana Hernández. Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco, Trelew-Ushuala, Pág. 8, 2001
- Banco Centran de Bolivia “Memoria Institucional”. Bolivia 2010. Pág. 61
- MULTIDIC, Enrique Congrains Martin, Enero-1998 Edición: 1ª Edición Editorial: La Casa Del MULTIDIC
- “La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario” Milton Friedman Premio Nobel de Economía (1976)
- Evaluación del sistema financiero,2011, autoridad de supervisión del sistema financiero ASFI
- Ley N° 393, “LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS”, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas
- “Resolución de Directorio del 27 de noviembre de 2008”, Banco de Desarrollo Productivo
- Larrain, Cristian “Banco de Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso”. CEPAL Pág. 22
- GRINBLATT, TITMAN, Mercados financieros y estrategia empresarial, España, McGraw-Hill, 2da Edición, Pág. 28
- El Microleasing: Una nueva alternativa financiera para el desarrollo del pequeño agricultor rural y la microempresa- ANED Asociación Ecuménica de Desarrollo
- GRINBLATT, TITMAN, Mercados financieros y estrategia empresarial, España, McGraw-Hill, 2da Edición, Pág. 28

ANEXOS

ANEXO 1

TABLA DE DEPRECIACION DE ACTIVO FIJO
Según D.S. 24051

BIENES DE USO	Vida Util	Coefficiente
Edificaciones	40 años	2.50%
Muebles y enseres de oficina	10 años	10.00%
Maquinaria en general	8 años	12.50%
Equipos e instalaciones	8 años	12.50%
Barcos y lanchas en general	10 años	10.00%
Vehículos automotores	5 años	20.00%
Aviones	5 años	20.00%
Maquinaria para la construcción	5 años	20.00%
Maquinaria agrícola	4 años	25.00%
Animales de trabajo	4 años	25.00%
Herramientas en general	4 años	25.00%
Reproductores y hembras pedigree o puros por cruza	8 años	12.50%
Equipos de computación	4 años	25.00%
Canales de regadío y pozos	20 años	5.00%
Estanques, bañaderos y abrevaderos	10 años	10.00%
Alambrados, tranqueras y vallas	10 años	10.00%
Viviendas para el personal	20 años	5.00%
Muebles y enseres en las viviendas para el personal	10 años	10.00%
Silos, almacenes y galpones	20 años	5.00%
Tinglados y cobertizos de madera	5 años	20.00%
Tinglados y cobertizos de metal	10 años	10.00%
Instalaciones de electrificación y Telefonía rural	10 años	10.00%
Caminos interiores	10 años	10.00%
Caña de azúcar	5 años	20.00%
Vides	8 años	12.50%
Frutales	10 años	10.00%
Otras plantaciones	Según experiencia del contribuyente.	
Pozos Petroleros	5 años	20.00%
Líneas de Recolección de la industria Petrolera.	5 años	20.00%
Equipos de campo de la industria Petrolera	8 años	12.50%
Plantas de Procesamiento de Industria Petrolera	8 años	12.50%
Ductos de la industria petrolera	10 años	10.00%

ANEXO 2

LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS 393 CAPÍTULO II DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Artículo 132. (CUOTAS Y PAGOS ANTICIPADOS).

El monto, la periodicidad de cada pago así como la moneda en la cual deberá ser cancelado serán determinados convencionalmente por las partes.

El contrato de arrendamiento financiero podrá establecer que los pagos se realicen en cuotas fijas o variables. En su caso, la cuota incorporará y diferenciará los gastos en que se hubiere incurrido como consecuencia del contrato de arrendamiento financiero.

El contrato de arrendamiento financiero deberá establecer la forma y condiciones en las cuáles el arrendatario financiero podrá efectuar pagos anticipados de las cuotas y de otros compromisos adquiridos en la operación de arrendamiento financiero.

Artículo 141. (RECUPERACIÓN DE BIENES INMUEBLES).

En el caso de que el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero fuese una cosa inmueble, el incumplimiento de las obligaciones del arrendatario financiero exigibles por efecto de la resolución estipulada en el Artículo precedente, tendrá los siguientes efectos: a) La mora se constituirá de manera automática, sin necesidad de declaración extrajudicial o judicial previa alguna y en caso de que los bienes no le hubiesen sido restituidos de conformidad con el Inciso b del Artículo precedente, el arrendador financiero podrá demandar judicialmente en la vía ejecutiva, la restitución de los bienes otorgados en arrendamiento financiero, con la sola presentación del contrato de arrendamiento financiero debidamente inscrito y la nota diligenciada notarialmente mediante la cual comunicó al arrendatario financiero la resolución del contrato por efecto del incumplimiento de sus obligaciones, conforme a lo establecido en el Artículo anterior. Dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la presentación de la demanda de restitución, el juez deberá correr traslado de la misma al arrendatario financiero, quien tendrá cinco (5) días para probar documentalmente el cumplimiento de la obligación extrañada.

b) En caso de que transcurra este plazo sin que el arrendatario financiero presente los documentos pertinentes que a juicio del juez prueben que el pago ha sido realizado, el juez debe disponer la restitución inmueble sin más trámite y su entrega física al arrendador financiero, ordenando para el efecto el desapoderamiento del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero y estableciendo en dicho actuado el allanamiento del domicilio, la apertura de cerraduras y todos los actos similares de empleo de la fuerza pública y la asistencia policial, con la habilitación de los días y horas que fueran inhábiles, siempre bajo los límites de las previsiones constitucionales, cuya ejecución deberá

encomendarse a la Policía y/o a cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar donde se encuentre el bien. Toda apelación o recurso ulterior que pueda interponer el arrendatario financiero será en el efecto devolutivo.

c) El proceso de desalojo aplicable a los casos de arrendamiento civil o simple inquilinato establecido por el Código de Procedimiento Civil no es procedente en los casos de arrendamiento financiero de bienes inmuebles.

d) El presente proceso de restitución de bienes inmuebles otorgados en arrendamiento financiero no se contrapone y es sin perjuicio de cualquier otro procedimiento de ejecución que el arrendador financiero inicie a objeto de exigir el pago de cualquier suma bajo el contrato de arrendamiento financiero.

Artículo 142. (RECUPERACIÓN DE BIENES MUEBLES).

I. En el caso de que el objeto del contrato de arrendamiento financiero fuesen cosas muebles, el incumplimiento de las obligaciones del arrendatario financiero exigibles por efecto de la resolución estipulada en el Artículo 140 de la presente Ley, tendrá los siguientes efectos:

a) La mora se constituirá de manera automática, sin necesidad de declaración extrajudicial o judicial previa alguna y en caso de que éstos no le hubiesen sido restituidos de conformidad con el Inciso b del Artículo 140 de la presente Ley, el arrendador financiero podrá demandar judicialmente, en la vía ejecutiva la inmediata restitución de los bienes otorgados en arrendamiento financiero, y el pago de la mora crediticia, compuesta por el saldo deudor hasta el momento de producirse la restitución de los bienes, intereses, intereses penales y gastos financieros pactados, devengados hasta la fecha de pago efectiva, más costas, con la sola presentación del contrato de arrendamiento financiero debidamente inscrito y la nota de resolución del contrato diligenciada notarialmente.

b) Dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la presentación de la demanda de restitución, el juez deberá disponer la restitución de los bienes sin más trámite y su entrega física al arrendador financiero, ordenando para el efecto el secuestro de los mismos. Toda apelación o recurso ulterior que pueda interponer el arrendatario financiero será en el efecto devolutivo.

c) Igualmente, en la misma resolución judicial, el juez competente ordenará el secuestro de los bienes muebles objeto del arrendamiento financiero, contemplando desde su emisión, el allanamiento de domicilios, la apertura de cerraduras y todos los actos similares de empleo de la fuerza pública y la asistencia policial, con la habilitación de los días y horas que fueran inhábiles, siempre bajo los límites de las previsiones constitucionales, cuya ejecución deberá encomendarse a la policía y/o a cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar donde se encuentren los bienes.

d) Emitida la orden del juez competente, el arrendador financiero se dirigirá con la misma a la policía y/o cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar, debiendo éstos ejecutar la orden de secuestro dentro de las seis (6) horas de recibida la misma.

e) Los bienes recuperados bajo el procedimiento detallado en los incisos anteriores deben ser entregados al arrendador financiero dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a su recuperación. II. La cobranza judicial de la mora crediticia proseguirá su curso conforme al Código de Procedimiento Civil.

Artículo 143. (COBRO DE MONTOS EN MORA).

Producido el desapoderamiento o secuestro de los bienes dados en arrendamiento financiero, el arrendador financiero puede reclamar por la vía ejecutiva el pago del saldo deudor hasta el momento de producirse la restitución de los bienes, intereses, intereses penales y gastos financieros pactados devengados hasta la fecha de pago efectivo, más costas, para tal efecto, el contrato de arrendamiento financiero constituye título ejecutivo suficiente con fuerza de ejecución, conforme a lo establecido en el Artículo 487 del Código de Procedimiento Civil.

Artículo 144. (COBRO DE DAÑOS Y PERJUICIOS).

El arrendador financiero podrá reclamar por la vía pertinente los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal del bien como consecuencia de dolo, culpa o negligencia del arrendatario financiero, y otras pérdidas que pudieran presentarse.

Artículo 145. (PROHIBICIONES).

I. Los bienes objeto de arrendamiento financiero no podrán ser cedidos en garantía ni sujetos de ninguna medida precautoria durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero.

II. Las empresas de arrendamiento financiero y las entidades de intermediación financiera no podrán mantener inventarios de bienes que puedan ser otorgados en arrendamiento financiero. No se considerarán inventarios los bienes que, habiendo sido dados en arrendamiento financiero, hubiesen sido recuperados por el arrendador financiero o recibidos en recuperación o adjudicados y estuviesen en su poder.

ANEXO 3

Limitaciones y riesgos del leasing.

Limitaciones.

- Realidad impositiva. Dada la informalidad, cultura de evasión, impuestos sobre impuestos en Bolivia, las operaciones de leasing son complicadas para atender a un mayor número de cliente informales (Ej. Sector Campesino)
- Pobre Oferta Privada al sector rural. La empresa privada en Bolivia se ha concentrado en el mercado urbano dado que ha mostrado una relativa capacidad de compra, dejando de lado amplios sectores rurales desinformados y poco atendidos, encerrando el desarrollo agropecuario a tecnologías obsoletas. Reducido conocimiento de aseguradoras sobre mercado de equipos y realidad microempresarial. Lo que provoca la exigencia de costos adicionales para contratar el servicio o primas de riesgos muy elevadas por una falta de valoración real de los riesgos rurales.
- Pobre conocimiento de la modalidad en diferentes niveles. Lo que ha provocado costos de transacción en capacitar a jueces, abogados, clientes implicando un desarrollo lento.

Riesgos de la operación y su administración

- Calce Financiero. Requerido para manejar los plazos, tasa y frecuencia de pagos acordadas en los contratos de arrendamiento, es solucionable a través de una adecuada programación/Gestión financiera
- Impositivos. Ocasionado ante posibles cambios de alícuotas o tasas impositivas (Política tributaria), es posible cubrirla vía cobertura contractual
- Propiedad de activos. Provocados por requerimientos legales sobre la tenencia de bienes, nuevos impuestos a la propiedad, es posible cubrirla vía cobertura contractual.
- Mal cálculo de la vida útil (Valor residual). Puede ser controlado vía el desarrollo de habilidades en personal de la arrendadora y/o alianzas con proveedores, universidades u ONG de asistencia técnica.
- Accidentes industriales. Contra el personal del arrendatario, lo que podría implicar la incapacidad de poder servir a la deuda. Es aconsejable la búsqueda de seguro para equipos complejos y de alto riesgo de manipulación.