

MANFREDO AÑEZ JUSTINIANO

Manual de Servicios Financieros

Primera
Edicion

SANTA CRUZ DE LA SIERRA BOLIVIA

Introducción

El sector Servicios Financieros, corresponde a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través del dinero.

Las actividades que incluye este sector son principalmente:

1. Bancos e Instituciones Financieras: Bancos Nacionales, Extranjeros, Representaciones.
2. Oferta y Contratación de seguros: Cías de Seguros generales, de Vida, de crédito, Corredores.
3. Administradoras de Fondos: Generales, de Pensiones, Mutuos, para la Vivienda, de Inversión.
4. Mercado de valores: Bolsas de Comercio y de Valores, Corredores.
5. Otros Servicios Financieros: Factoring, Leasing, Casas de Cambio.

Servicios de Apoyo: Administradoras de Tarjetas de Crédito, Clasificadoras de Riesgo, Sociedades de Cobranza, Asesoría y Consultoría Financiera.

CONTENIDO

CAPITULO I. La Banca

1. Historia de los Bancos
2. Empresa Bancaria
 - a. El Sistema Financiero
 - b. Objetivo del Sistema Financiero Nacional
 - c. Que es un banco
 - d. Como Opera un banco
 - e. Esquema
3. Tipos de Bancos de Banco
 - a. Banco de Segundo Piso
 - b. Banco Comercial
 - c. Banco Central de Bolivia
 - d. Bancos de fomento - NAFIBO
 - e. Banco Mundial
4. Spread Bancario
5. Estructura organizacional de un Banco
 - a. Cajeros
 - I. Objetivo
 - II. Principal función
 - b. Plataforma o Front Office
 - I. Objetivo
 - II. Principal Función
 - c. Back Office
 - d. Departamento de Créditos
 - e. Departamento de Riesgos Crediticio
 - f. Departamento de Seguimiento y Calificación
 - g. Departamento de Operaciones
 - h. Departamento Legal
 - i. Departamento de Informática y soporte técnico
 - Departamento de Recuperaciones o Cobranzas
 - j. Departamento de Administración de Crédito y Cartera
 - k. Departamento de Comercio Exterior
 - l. Departamento de Recursos Humanos
 - m. Departamento de Finanzas y tesorería
 - n. Departamento de Contabilidad
 - o. Departamento de Organización y Métodos
 - p. Unidad de Investigaciones Financieras UIF
 - q. Departamento de administración
6. La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

7. Ley de Bancos y Entidades Financieras
8. Normativa y Regulaciones de las Entidades Financieras
9. Bancos, Fondos Financieros, Cooperativas y Entidades Financieras Autorizadas para operar en Bolivia

CAPITULO II Productos y Servicios bancarios

1. Definición de Préstamo y Crédito

- a. Definición de préstamo
- b. Tipos de Crédito
- c. Prestamos de Consumo
- d. Préstamo Hipotecario
- e. Préstamo comercial
- f. Objeto de los Créditos
 - I. De inversión
 - II. Capital de Trabajo
 - III. Compra de Cartera de Otro Banco
 - IV. Reestructuración o reprogramación de pagos

2. Línea de Crédito

- a. Rotativa
- b. No rotativa

3. Margen de Crédito

4. La Cuenta Corriente

- a. Definición
- b. Apertura
- c. Uso

5. Cajeros Automáticos

6. La Caja de Ahorro o Libreta de Ahorro

- a. Definición
- b. Apertura
- c. Uso

7. El Deposito a Plazo Fijo o DPF

- a. Concepto y característica
- b. Partes intervinientes
- c. Clases de DPF
- d. Contenido
- e. Vencimiento y formas de liquidación
- f. Pignoración
- g. Tasas
- h. Consideraciones
- i. Modelos

8. Tarjetas de crédito y debito

- a. Concepto de tarjetas de crédito

- b. Partes intervinientes
- c. Tramites de obtención
- d. Tipos de tarjetas
 - 1) VISA
 - 2) MASTER CARD
- e. Uso, operación y liquidación al usuario
- f. Adhesión de establecimientos, requisitos y liquidación de sus ventas

9. El Cheque

- a. Concepto
- b. Partes intervinientes
- c. Contenido
- d. Requisitos
- e. Plazo
- f. Endoso
- g. Protesto
- h. Cheques corrientes
- i. Cheque cruzado
- j. Cheque de gerencia
- k. Cheque certificado
- l. Cheque para abono en cuenta
- m. Cheque de ventanilla
- n. Modelos

10. Letra de Cambio

- a. Concepto
- b. Protesto de una letra de cambio
- c. Contenido
- d. Plazo y forma de pago
- e. Endoso de la letra de cambio
- f. Renovacion
- g. Costos
- h. Descuento de la letra de Cambio
- i. El código Civil
- j. Modelos

11. Cambios de moneda y transferencias bancarias al exterior y nacionales

12. Transferencia de fondos vía sistema ACH (electrónicamente entre bancos)

13. Banca a distancia o internet (home bank)

14. Banca telefónica

15. Carta de Crédito o crédito documentario

- a. Definición
- b. Partes intervinientes
- c. Clases de Crédito Documentario
- d. La enmienda
- e. Plazo y forma de pago
- f. Documentación normalmente requerida

- g. Costos
 - h. Esquema o desarrollo de una carta de crédito
 - i. Modelo
16. Boleta de Garantías
- a. Definición
 - b. Tipos o Usos de Boletas de Garantías
 - c. Plazo y renovación
 - d. Costos
 - e. Consideraciones
 - f. Modelo de Boletas
17. Avaluos y Fianzas bancarias
18. Carta de Crédito Stand By
19. Bono de Prenda
- a. Concepto
 - b. Contenido y Característica
 - c. Ventajas de su uso
 - d. Proceso de tramitación
 - e. Costo
 - f. Modelo
20. Preguntas más frecuentes

CAPITULO III Como solicitar un Crédito

1. Requisitos para personas y empresas
- a. Formularios
 - b. Documentos personales
 - c. Documentos de respaldo de ingresos
 - d. Referencias personales y comerciales
 - e. Avaluó de la garantía
 - f. Relaciones de garantías versus préstamo
 - g. Documentos de propiedad de la garantía
 - h. Garantes Personales
2. Porque y Cuando solicitar un Crédito
3. Recomendaciones antes de solicitar un crédito
4. Hipoteca o prenda de las garantías
- a. Gastos en Derechos Reales
 - b. Gastos en Plan Regulador y Catastro
 - c. Gastos en Fundempresa
5. Funciones del Oficial o Asesor de Créditos
- a. Administración de cartera de clientes
 - b. Mercadeo de clientes
 - c. Colocación de Créditos
 - d. Captación de recursos
 - e. Atención al cliente

CAPITULO IV Operativa de aprobación de un crédito paso a paso

1. Recabar información del cliente
 - a. Respaldo de ingresos y egresos
 - b. Respaldo de garantías
 - c. En caso de empresas la personería jurídica completa
2. Análisis del crédito y capacidad de pago
 - a. Elaboración de informes de presentación y recomendación del crédito
 - b. Proyecciones estimadas de capacidad de pago
3. Aprobación o Negación del Departamento e Riesgos
4. Aprobación de Comité de Créditos
5. Aprobación del Directorio o según niveles
6. Elaboración de Contrato en el departamento legal
7. Firma ante el Notario y registro de garantías
8. Desembolso o abono del préstamo en su respectiva cuenta del mismo banco

CAPITULO V Otros Instrumentos Financieros

1. Definición de instrumentos Financieros e importancia
2. Factoring o Factoraje
 - a. Definición
 - b. Características
 - c. Beneficios y desventajas
3. Leasing o Arrendamiento Financiero
 - a. Definición
 - b. Características
 - c. Tipos de Leasing Financiero
 - d. Leasing Operativo
 - e. Beneficios y desventajas
4. Renting
5. Confirming
6. Forfaiting
7. Warrant
 - a. Bono de Prenda
 - b. Comisiones y Formularios
 - c. Administración del Warrant
8. SAFIS (Fondos de Inversión)
 - a. Fondos de Inversión Abiertos
 - b. Fondos de Inversión Cerrados
9. Bolsa de Valores
 - a. Definición
 - b. Principal Función
 - c. Acceso y tramitación

- d. Títulos valores negociables
- e. Emisión de Bonos
- f. Emisión de Pagares
- g. Prospectos
- h. Calificadora de Riesgo

CAPITULO VI la Tasa de interés

1. Definición
 - a. Tasa de Interés Nominal
 - b. Tasa de Interés efectiva
 - c. Tasa de Referencia
 - d. Tasa Libor
 - e. Tasa Pasiva
 - f. Tasa Activa
2. Normativa de la SIBEF respecto de la tasa de interés

CAPITULO VII Comisiones bancarias

1. Definición
2. Normativa de la SIBEF respecto de las comisiones
3. Transacciones sujetas a comisión bancaria

CAPITULO VIII Seguros

1. Definición de Póliza de Seguros
2. Compañías de Seguros
3. Reaseguros
4. Corredor de Seguros o Broker
5. Tipos de Seguros
6. Seguros aplicables a los créditos
 - a. Seguro de desgravamen
 - b. Seguro de los bienes en Garantía
7. Endoso o subrogación de la póliza de seguros
8. Coberturas
9. Quien paga los gastos del seguro
10. Plazo de vigencia
11. Por que se debe contar con Seguro al momento de contratar un crédito

CAPITULO IX Garantías reales y quirografarias

1. Que es una Garantía
2. Clases de Garantía

- a. Hipotecarias
 - b. Prendarias
 - c. Personales o quirografarias
 - d. Warrant o prendarias
 - e. Avaluos Comerciales
 - f. Contragarantías
3. Registros Públicos de las garantías
 4. Ejecución de las garantías

CAPITULO X Quejas y reclamos (SARC)

1. Que es el SARC
2. Quién puede y por qué se puede reclamar
3. Reclamar ante las entidades
4. Derechos del usuario bancario

CAPITULO XI Unidad de Investigaciones Financieras (UIF)

1. Definición
2. Principales Funciones
3. Lavado de Dinero
4. Ley Patriota de USA

CAPITULO XII Central de Información de Riesgos (CIR)

1. Qué es la Central de Información de Riesgos (CIR) y sus objetivos
2. Cómo funciona
3. Calificación de Créditos según normativa de la SIBEF de Bolivia

CAPITULO XIII La Calificación de Créditos

1. Definición
2. Variables de afectabilidad
3. Como afecta a los Bancos y a clientes
4. Forma de Calificación
5. Nomenclatura de Calificación

CAPITULO XIV El Plan de Pagos

1. Definición e importancia
2. Tipo de plan de Pagos
 - Plan de Pagos sistema Francés o de Cuotas Fijas
 - Plan de Pagos Sistema Alemán o de cuotas Variables
 - Ejemplos

CAPITULO XV Impuestos Aplicables a los Servicios Bancarios

1. Impuesto IVA
2. Impuestos a las Transacciones Financieras
3. Impuestos IT

CAPITULO XVI Entidades Financieras No Bancarias

1. Cooperativas de Ahorro y crédito
2. Mutuales
3. Fondos Financieros Privados
4. Entidades de Arrendamiento Financiero
5. Entidades de Administración de Fondos de Inversión
6. Información General de las instituciones bancarias nacionales

CAPITULO XVII Calificadoras de Riesgos y Calificación de Riesgos a los Bancos

1. Calificación de riesgos
2. Calificadoras de riesgos
3. Nomenclatura, Significado o interpretación
4. Principales indicadores de salud de un banco o institución Financiera

CAPITULO XVIII Ejecución de una Obligación

1. Principales causas o motivos de una ejecución
2. Procesos legales
3. Adjudicación de los bienes
4. Dación en pago
5. Remate de las garantías por parte de la entidad

CAPITULO XIX Basilea

CAPITULO XX Fraudes y Robos Bancarios

CAPITULO XXI Superintendencias y Asociaciones Institucionales

Bibliografía

Colaboración y cooperación

CONFIDENCIAL

CAPITULO 1

El Sistema Financiero

1. El sistema Financiero

El sistema Financiero Nacional es un conjunto de entidades financieras autorizadas por la superintendencia de bancos, que cumplen el rol de intermediarios entre la oferta y demanda de recursos monetarios. El sistema financiero es el canalizador del excedente de las unidades excedentarias de liquidez monetaria hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria a través de los intermediarios financieros.

El Sistema Financiero abarca a: los mercados financieros, los instrumentos financieros y las instituciones financieras. Todos los cuales interactúan bajo normas o reglas establecidas por organismos reguladores especializados.

Los instrumentos financieros, que se transan en los mercados financieros, están constituidos por los activos financieros que pueden ser directos (básicamente créditos bancarios) e indirectos (básicamente valores), según la forma de intermediación a que se vinculan.

Para entender las diferentes formas de intermediación, tómese el caso muy común de las empresas que necesitan financiar sus proyectos o actividades; tienen dos vías para hacerlo: una a través del crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra a través del mercado de valores (intermediación directa).

Mercado de Intermediación Indirecta: Como su nombre lo dice, es aquel mercado donde participa un intermediario (comúnmente el sector bancario, incluyendo banca comercial asociada y la privada, que dan préstamos a corto plazo), captando recursos del público y luego los coloca en forma de préstamo, cobrando al segundo una tasa de interés predeterminada. De este modo, el oferente de capital y el demandante se vinculan indirectamente a través del intermediario.

Los créditos que coloca un banco representan su principal activo, que en virtud del proceso descrito son de naturaleza indirecta. También suele clasificarse como intermediario indirecto a los vehículos de inversión colectiva, tales como los fondos de inversión y los fondos de pensiones, en virtud de que las personas acceden indirectamente al mercado a través de estos vehículos.

Mercado de Intermediación Directa: cuando las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, entonces pueden recurrir a emitir valores (ejemplo: acciones u obligaciones) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes no son otros que los

inversionistas que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir

2. Función del Sistema Financiero

Existe un acuerdo más o menos generalizado, en señalar que una función esencial de todo sistema financiero consiste en garantizar una eficaz asignación de los recursos financieros. Esto significa que el sistema financiero ha de proporcionar al sistema económico los recursos financieros que éste precisa, apropiados no sólo en su volumen o cuantía, sino también en su naturaleza, plazos y costes.

Una segunda función Básica es contribuir al logro de la estabilidad monetaria y financiera, y permitir, a través de su estructura, el desarrollo de una política monetaria activa por parte de la autoridad monetaria (Bancos Centrales)

3. Instituciones Financieras

La expresión "institución financiera" es genérica y comprende a toda empresa que habitualmente se dedica a prestar fondos o a conceder créditos, sea que lo haga con sus propios fondos o con fondos recibidos de terceros, esto último cuando está expresamente facultada por la ley para ello.

Clarificación de las instituciones financieras:

LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	
MERCADOS FINANCIEROS	MERCADO DE BONOS
	MERCADO DE ACCIONES
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	BANCOS
	FONDOS DE INVERSIÓN

4. Objetivo del Sistema Financiero Nacional

En la medida que exista en flujo de captaciones masivo, creciente, transparente y que el sistema sea más sólido y solvente, su desenvolvimiento se dará en condiciones de seguridad y confianza. En este sentido sus principales objetivos son:

- Estimular la Captación del ahorro interno
- Orientar la colocación de los recursos en sectores productivos
- Asegurar la utilización sistemática y racional de los recursos
- Promover el crecimiento de las entidades financieras
- Mejorar la calidad de vida de la sociedad
- Crecimiento del aparato productivo y de las empresas

El sistema financiero es el medio en el cual se realizan los movimientos de recursos financieros entre aquellos agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros. Estos movimientos de recursos se efectúan a través de un conjunto orgánico de instituciones que generan, administran y canalizan los recursos del ahorro a la inversión.

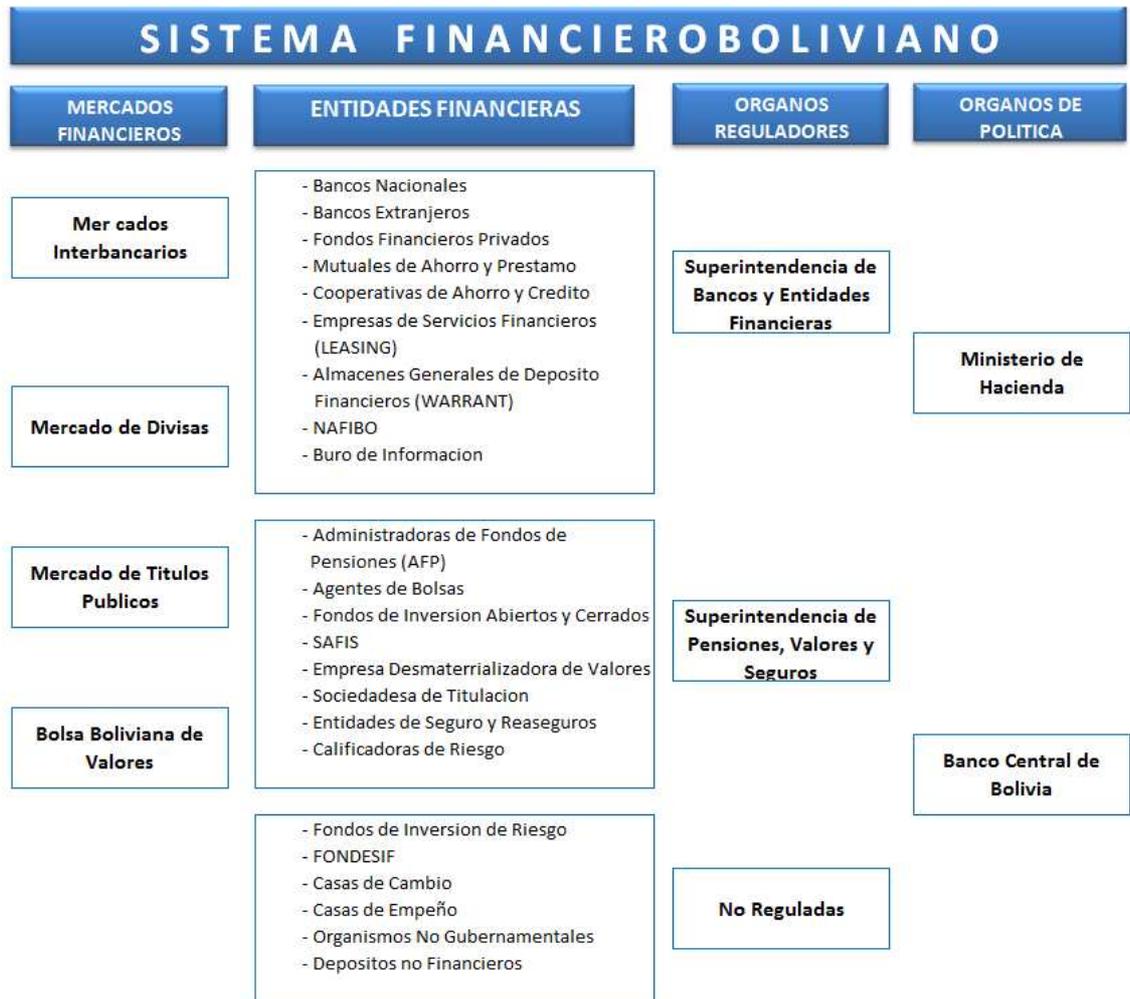
Esta movilización de recursos se realiza a través del Sistema Financiero Indirecto o de Intermediación Financiera y/o del Sistema Financiero Directo o Mercado de Valores.

En el Sistema financiero Indirecto, o de Intermediación Financiera, los recursos se canalizan a través de instituciones financieras bancarias y no bancarias, tales como bancos, comerciales, empresas de seguros, empresas de reaseguros, mutuales de ahorro y préstamo para vivienda, cooperativas de ahorro y crédito, financieras y otras, caracterizadas por captar el ahorro, asumir el riesgo de la rentabilidad pactada con el cliente (normalmente rentabilidad es fijas) y canalizar tales fondos de acuerdo a sus prioridades, sin ninguna participación del ahorrista.

El Sistema Financiero Directo, o Mercado de Valores, canaliza los recursos superavitarios hacia los deficitarios a través de la emisión de valores, recurriendo a los intermediarios con que cuenta este sistema tales como las Bolsas, los Agentes de Bolsa, las Cajas de Valores, los Fondos Mutuos y otras entidades, estableciéndose una relación directa entre el agente superavitario y el deficitario, a través de la decisión del primero de dónde colocar sus recursos.

Los agentes participantes en ambos segmentos del sistema financiero no son independientes entre sí; por el contrario, es común encontrar intermediarios del sistema financiero indirecto que participan activamente en el sistema directo y viceversa. Así mismo, entidades que en algún momento son colocadores de recursos, en otras oportunidades actúan como demandantes de ellos, tanto en un mercado como en el otro, o en ambos, mostrando de esta manera que ambos sistemas no son excluyentes ni competitivos, sino que pueden ser complementarios.

Los sistemas formales de la Intermediación Financiera y del Mercado de Valores, con todos los intermediarios que lo componen se halla regulado y controlado por los organismos estatales nacionales y sectoriales, cuya misión primordial es fijar las normas que deben cumplirse por parte de cada uno de los intermediarios del sistema, a fin de precautelar el uso y destino del ahorro o de los superávit sectoriales e institucionales, que constituyen el motor del sistema financiero. Ver grafica



5. Intermediación Financiera

Se entiende por intermediación financiera el servicio que se hace para contactar a los poseedores de recursos financieros (Dinero, bienes de capital, captación de recursos, etc.) con aquellas personas físicas o jurídicas que necesitan dichos recursos (prestamos) para utilizarlos y generar utilidades.

El Sistema de Intermediación Financiera es clave en el desarrollo económico del país dada la diversidad de servicios que proporciona, siendo la intermediación financiera, es decir, la captación y asignación de recursos una de sus más importantes funciones. En ese sentido, cabe resaltar, en una **primera instancia** los beneficios para los usuarios:

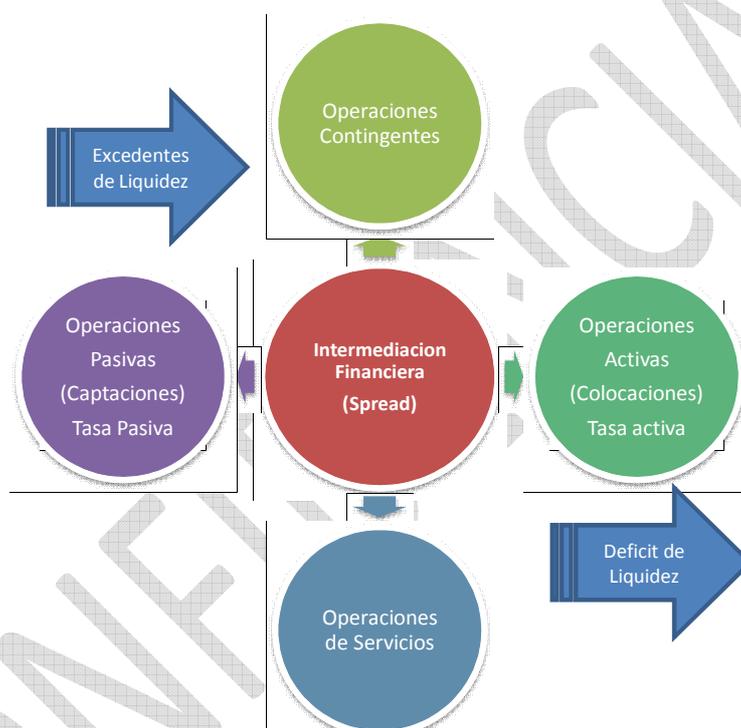
Desde el punto de vista del ahorrista:

- Obtiene una remuneración al sacrificar el consumo presente;
- Dependiendo de los tipos de ahorro y los plazos que utilice, logra obtener un adecuado equilibrio entre rentabilidad, riesgo y liquidez;

- Recibe servicios adicionales que facilitan los medios de pago.

Desde el punto de vista del prestatario:

- Las unidades económicas obtienen recursos financieros, tanto para capital de inversión como para capital de operaciones;
- Las personas naturales, a través del sistema financiero, pueden financiar la adquisición, construcción, refacción, remodelación de su vivienda o la compra de bienes y servicios de consumo.



En una **segunda instancia** y desde la óptica de la economía como un todo, el Sistema de Intermediación Financiera permite reducir los costos de la movilización de fondos, entre agentes que tienen superávit de recursos y traspasarlos a aquellos que presentan necesidades de capital y así apoyar al desarrollo de la economía. Esta mayor movilización de recursos podría generar el incremento del ahorro y por ende de la inversión real en la economía, lo cual incidiría favorablemente en el crecimiento económico. El Sistema de Intermediación Financiera permite también una mejor asignación de los recursos del país. En efecto, a través del análisis de riesgo que realiza cada una de las entidades de intermediación financiera al momento de evaluar las solicitudes de crédito, desplaza recursos a proyectos, actividades y sectores que tengan mayores retornos ajustados a su nivel de riesgo, de esta manera, se logra aprovechar las mejores oportunidades de inversión. Esto significa que con igual cantidad de recursos (capital, trabajo, tierra) el país logra una mayor producción, dicho en términos técnicos: la relación marginal

producto/capital mejora, lo cual propiciaría un crecimiento económico con mayor aceleración. El negocio de intermediación financiera difiere en muchos aspectos a la administración de empresas de otros sectores económicos por varias razones, entre ellas, el alto nivel de apalancamiento con el que gestionan su negocio. El financiamiento obtenido por las entidades de intermediación financiera, en gran parte es captado del público. A su vez, un porcentaje significativo de los ahorristas no disponen de los conocimientos financieros suficientes para analizar el riesgo, generándose asimetrías en la información que son mitigadas, en gran medida, con la labor que realiza el Organismo Fiscalizador.¹

6. EL Banco

Un banco es una organización financiera cuya principal función es la Intermediación Financiera. Esto se entiende como el proceso mediante el cual obtienen (captan) fondos del público mediante diferentes tipos de depósito (productos pasivos) para realizar operaciones de crédito a través de varias clases de operación (productos activos) según las necesidades del solicitante.

En otras palabras, los bancos concentran los depósitos de la población y según las políticas propias y las regulaciones de los organismos, proceden a colocarlos o prestarlos a aquellos miembros de la comunidad que lo necesitan para invertir en sus negocios o para aumentar su patrimonio personal.

Para llevar a cabo este proceso, los bancos tradicionales por lo general, poseen la siguiente estructura:

Canales de distribución para el proceso de ventas y de post venta: una red de Sucursales y Agencias para atender a la mayoría del público, bancas especializadas para aquellos segmentos que estratégicamente define como claves o potenciales, un Call Center o Centro de Atención Telefónica y una página de Internet para desarrollar el Home Banking.

Un área centralizada en dónde se concentran las funciones de Recursos Humanos, Contraloría y Auditoría, Contabilidad, Seguridad, Tesorería, Mercadeo, Etc.

7. Funciones de un Banco

- Captación del ahorro.
- Encauzamiento de la inversión.

El instrumento básico con que operan los bancos lo constituye el crédito bancario, que permite poner en manos de los inversores los recursos ahorrados captados por el banco, siendo además ser capaces de crear dinero mediante el proceso de generar depósitos derivados. Otra función importante de los bancos la constituye la denominada intermediación financiera, administración de capitales, valores, etc.

¹ Editorial SBEF

8. La banca y su importancia

La importancia de la banca es primordial para el desarrollo de la economía, ya que su principal función es suministrar fondos a empresas públicas, privadas y personas naturales que los necesitan para poder cumplir con los compromisos de pagos contraídos con los proveedores, bienes y servicios.

La economía es una componente, que se refleja en crecimiento o decrecimiento y lo cual a su vez afecta de manera importante el desenvolvimiento de la banca y específicamente lo relacionado a los depósitos y créditos. La banca está en la obligación de proteger el dinero de sus depositantes, siendo esta la razón principal por la que tienen que cuidar el destino de los recursos depositados por sus clientes.

El gran reto de la banca, en la medida que los indicadores de la economía continúen mejorando, es la canalización de una mayor cantidad de recursos para financiamiento del sector privado. Uno de estos financiamientos importantes y gran dinamizador de la economía son los créditos hipotecarios.

Hoy en día uno de los grandes problemas para el desarrollo de nuestro país en los últimos años ha sido las altas tasas de interés para los créditos bancarios.

Cabe indicar que los créditos son indispensables para un crecimiento económico. El crédito es una herramienta para combatir la pobreza.

Ayuda al desarrollo de los habitantes del país: ya que así estos pueden lograr construcción de su vivienda o la instalación de su negocio propio aumentando de cierta manera sus ingresos y contribuyendo al desarrollo económico y social del país

9. Historia del banco

Nace en las Repúblicas aristocráticas italianas, Venecia, Génova, Florencia, a mediados del siglo XII con la finalidad de prestar servicios de depósito. Al multiplicarse los bancos, se amplían sus operaciones, agregan la emisión de certificados, antecedentes de nuestros actuales billetes.

Juan Fugger fue el iniciador en Alemania de una familia de banqueros y comerciantes que unió su destino empresarial a la corona. Se constituyó en el prestamista de Carlos V. Desde Italiana prominencia comercial y bancaria pasó a Holanda y al norte de Europa.

En 1605 se fundó el Banco de Amsterdam, el primer banco moderno que no tuvo como todos los bancos italianos carácter de sociedad familiar personal. Integrado por comerciantes a causa de su ubicación geográfica, de su ciudad y su puerto, fue un factor de primer orden para la economía de Holanda y Alemania.

El Banco de Inglaterra se fundó en 1694, como consecuencia de sus préstamos el gobierno consignó el derecho a emitir billetes.

A. Administración bancaria

Las actividades de los bancos dan origen a las operaciones bancarias, que estas se clasifican en fundamentales y accesorias. La actividad bancaria es doble: intermedia y directa, de la cual la más importante es la intermediaria.

Decimos que la actividad intermediaria, aquella actividad o acción que realizan los bancos para captar recursos disponibles en el mercado para dedicarlos con fines de inversión o de consumo. Estos recursos captados en el mercado para dedicarlos con fines de inversión o de consumo. Estos recursos captados en el mercado pueden ser internos o externos, dependiendo de la procedencia de los mismos.

Los principales recursos internos son los depósitos bancarios, y los principales recursos externos son aquellos provenientes de los mercados de capitales exteriores.

Mediante la actividad directa los bancos intervienen los fondos provenientes de su capital y reservas.

Las operaciones fundamentales que realiza la banca se clasifican en activas y pasivas:

- **Operaciones Pasivas (Captación de Recursos)**

Las operaciones pasivas son aquellas que el banco realiza para conseguir recursos (dinero) esencialmente del público ahorrador, inversionista, por lo que se convierte en deudor de las personas que se lo depositan. En otras palabras constituye en una obligación del banco hacia con el público.

En resumen son depósitos del público con los que trabaja el banco, y con la excepción de los depósitos a la vista, por los restantes tiene que cubrir a los depositantes e inversionistas determinando el tipo de interés que representa su costo financiero

- **Operaciones Activas (Colocación de recursos)**

Estas son aquellas que efectúan los bancos al invertir el dinero que recibió de terceras personas, poniéndolo en condiciones de producir, y por lo cual se constituye en acreedor de las personas a quienes se los proporciona.

En resumen se trata de la intermediación más importante que lleva a cabo el banco, al recibir por una parte los recursos de su clientela y efectuar por otra la inversión productiva de dichos recursos (Préstamos)

- **Operaciones Contingentes**

Los bancos están autorizados a realizar las siguientes operaciones contingentes

- Otorgar avales, fianzas y otras garantías
- Abrir, avisar, confirmar y negociar cartas de créditos
- Operar con tarjetas de crédito
- Operaciones de factoraje

- **Operaciones de Servicios**

Estas son:

- Realizar giros y emitir órdenes de pago exigibles en el país o en exterior
- Realizar operaciones de cambio y compra venta de monedas
- Compra y vender por cuenta propia documentos mercantiles
- Alquilar cajas de seguridad
- Colocación y venta de cheques viajeros

10. Instrumentos del Sistema Bancario

- **El cobro de intereses** es el pago de los deudores o cuentahabientes por un interés a un préstamo.
- **Recibir dinero de ahorradores.** Como sabemos la mayor parte del dinero de los bancos viene por los depósitos de los ahorradores.
- **El encaje legal** es un depósito que los bancos tenían la obligación de entregar al banco central para que éste pudiera asegurara la existencia de fondos en efectivo a los bancos comerciantes, de tal manera que estos últimos pudieran enfrentar, cuando se necesitara, el retiro de grandes volúmenes de efectivo por parte de los cuentahabientes.

El coeficiente de caja indica qué porcentaje del dinero de un banco debe ser guardado en reservas líquidas, o sea, sin poder usarlo para invertir o hacer préstamos.

También se le conoce como encaje bancario, coeficiente legal de reservas, y coeficiente de reservas.

Los bancos no guardan el dinero depositado en ellos, ya que mantener los fondos inmovilizados en sus instalaciones no es rentable, por ello todo banco toma todo el dinero depositado y lo intenta invertir, bien mediante créditos, invirtiendo en valores (bolsa) o en deuda (bonos).

Evidentemente, un banco no puede invertir todos los depósitos que los ahorradores le entregan, ya que ello podría producir fallos de liquidez o

quiebras de las instituciones; para impedir estas situaciones (entre otros motivos) la normativa dictada por el banco central les obliga a mantener un porcentaje de los depósitos en su poder.

El coeficiente de caja (c) es igual al porcentaje entre los activos del sistema bancario o reservas (ACSB) y los depósitos entregados por los ahorradores al banco (D).

$$C = ACSB / D$$

El coeficiente de caja (c) es uno de los parámetros de política monetaria que usan los bancos centrales para controlar la cantidad de dinero del mercado. La manipulación se puede hacer de dos formas:

- Si se aumenta, los bancos tendrán que guardar más dinero, y por tanto habrá menos en circulación. Es una política restrictiva.
- Si se reduce, los bancos pueden prestar más. Según los monetaristas, habrá más empresarios que tomen un préstamo para hacer una inversión, por tanto sirve como política expansiva de la economía.

El DS 27338 establecer el régimen de remuneración del encaje legal que las entidades financieras autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, deben constituir como proporción de los depósitos del público.

La finalidad de las reservas es garantizar la solvencia a corto plazo de los bancos (evitar la quiebra del sistema bancario, como los crack del 29 o el corralito de Argentina) e impedir la multiplicación de los fondos de un modo descontrolado.

- **Coeficiente de Adecuación patrimonial²**

Un medidor resumido que indica si el Patrimonio de una entidad muestra un mínimo de seguridad para hacer frente a los riesgos inherentes a la intermediación de recursos.

El Marco de Adecuación Patrimonial comprende un conjunto de conceptos que hacen a la solvencia de las entidades de intermediación financiera. Entre los más importantes, se pueden mencionar los siguientes:

1. Capital mínimo requerido para la apertura de instituciones financieras o capital de arranque.
2. Capital primario o lo que se conoce como aporte real y efectivo de los socios.

² ASOBAN

3. Capital secundario o aquel proveniente de registraciones contables, basadas en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, que no son aportes reales.
4. Ponderaciones de riesgo asignados a los activos o porcentajes que reflejan el riesgo de cada inversión, posesión o propiedad que tienen las instituciones de intermediación financiera.
5. Independencia de capitales en el ámbito del funcionamiento y operación de la banca internacional o medidas que imposibiliten la tendencia a registrar en forma doble un mismo capital en distintos países por parte de una entidad financiera internacional.

Ejemplo:

- ✓ Caja \$us. 10.- Porcentaje de riesgo 0%, resultando 0
- ✓ Inversiones DPF \$us. 50.- Porcentaje de riesgo 0%, resultando 0
- ✓ Cartera Vigente \$us. 900.- Porcentaje de riesgo 20%, resultando 180
- ✓ Cartera Vencida \$us. 100.- Porcentaje de riesgo 100%, resultando 100
- ✓ Cartera en Ejec. \$us. 20.- Porcentaje de riesgo 100%, resultando 20
- ✓ Activos Fijos \$us. 80.- Porcentaje de riesgo 100%, resultando 80
- ✓ Activo total es \$us. 1.160.- Ponderación total de Activos de riesgo 380

En contrapartida, el "Banco" tiene dos tipos de deudas: El Pasivo (deuda con terceros) y el Patrimonio (Deuda con los propietarios), que para completar el ejemplo lo cuantificaremos en:

Depósitos Público \$us. 1.120.-

Patrimonio \$us. 40.-

Con lo que, por una parte, obtenemos la igualdad contable de:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Activo igual pasivo más patrimonio:

$$1.160 = 1.120 + 40.$$

Y por otra, siguiendo una supuesta norma que señala que el patrimonio (de los socios) debe ser igual o mayor al 10% de la ponderación de activos por su riesgo, tendremos que el total de los activos, ponderados por su riesgo alcanzan a Bs 380, al que aplicando el **Coficiente Mínimo de Adecuación Patrimonial del 10%** nos da como resultado Bs 38.

Con lo que concluimos, que el Banco del caso estaría "adecuado" en patrimonio con un CAP mayor al requerido **40>38**.

- **La oferta de dinero** es un instrumento básico –también lo es de la política económica- y es lo que un gobierno ejerce sobre el control de la creación de créditos y de dinero por el sistema bancario, a través de su sistema de finanzas.

11. Rentabilidad de un banco

- **Margen de Intermediación**

Sabiendo que los bancos pagan una cantidad de dinero a las personas u organizaciones que depositan sus recursos en el banco (**intereses de captación**) y que cobran dinero por dar préstamos a quienes los soliciten (**intereses de colocación**), cabe preguntarse de dónde obtiene un banco sus ganancias, la respuesta es que los tipos de interés de colocación, en la mayoría de los países, son **más altos que los intereses de captación**; de manera que los bancos cobran más por dar recursos que lo que pagan por captarlos. A la diferencia entre la tasa de interés de colocación y la de captación se le denomina margen de intermediación. Los bancos, por lo tanto, obtienen más ganancias cuanto más grande sea el margen de intermediación.

Concebido el negocio bancario, como una actividad encaminada a la obtención de lucro, el objetivo rentabilidad puede considerarse como el primer objetivo, siendo la liquidez y la seguridad dos condicionantes del primero. Teniendo en cuenta las características del negocio bancario basadas en la confianza y que supone que la financiación de las inversiones, provienen de recursos ajenos conduce a la siguiente afirmación:

El tipo de interés de las operaciones activas, tiene que ser mayor que el tipo de interés de las operaciones pasivas

Como conclusión final, con el objetivo rentabilidad, se persigue la obtención de un beneficio mediante la adecuada inversión en activos rentables, y suficiente para cubrir el coste de capital y la consecución de un remanente en volumen conveniente, y que será imprescindible que :

$$Ti Op Activas > Ti Op. Pasivas$$

- **Prestación de Servicios**

1.- En la actualidad, el cambio en las necesidades de las empresas, familias e instituciones, ha reconducido la actividad bancaria orientándola a los servicios, **que se convierten en su principal fuente de ingresos** por la reducción de margen de intermediación, reducción más acusada cuanto más maduro es el sistema financiero de un país y cuanto más bajos son los tipos de interés. Los medios de pago (tarjetas, cheques, transferencias), garantizar el buen fin del

comercio internacional entre las partes, asegurando la solvencia en importación-exportación, intermediación en mercados financieros y operaciones con grandes empresas e instituciones públicas, marcan el enfoque de la banca como empresas de servicios financieros universales. Mención aparte merecen las importantes participaciones empresariales de la gran banca, otra gran fuente de negocio y poder para estas instituciones, llegando a formar poderosos grupos multinacionales con intereses en las más diversas áreas.

2.- Dependiendo de las leyes de los países, los bancos pueden cumplir funciones adicionales a las antes mencionadas; por ejemplo negociar acciones, bonos del gobierno, monedas de otros países, etc. Cuando estas actividades las realiza un solo banco se denomina banca universal o banca múltiple. Igualmente, estas actividades pueden ser realizadas de manera separada por bancos especializados en una o más actividades en particular. Esto se denomina banca especializada.

12. Tipos de Bancos

- **Banca Comercial (Privados)**

Los bancos comerciales son los más abundantes. Su actividad se centra en la captación de depósitos de personas físicas y jurídicas, la prestación de servicios de pagos y cobros, la concesión de créditos y la financiación del comercio nacional e internacional. Estas actividades básicas se complementan con las de comercio de divisas por cuenta propia y de clientes, así como en el comercio de valores, también por cuenta propia y/o de clientes. En Bolivia están autorizados a operar los siguientes bancos:

1. Banco Mercantil Santa Cruz SA
2. Banco Nacional de Bolivia SA
3. Banco Unión SA
4. Banco BISA SA
5. Banco Económico SA
6. Banco Solidario SA (BancoSol)
7. Banco Ganadero SA
8. Banco de Crédito de Bolivia SA
9. Banco de la Nación Argentina
10. Citibank NA - Sucursal Bolivia
11. Banco do Brasil SA
12. Banco Los Andes Procredit SA

- **Bancos Centrales**

Son las casas bancarias de categoría superior que autorizan el funcionamiento de entidades crediticias, las supervisan y controlan. El Banco Central es la autoridad monetaria por excelencia en cualquier país que tenga desarrollado su

sistema financiero. Es una institución casi siempre estatal que tiene la función y la obligación de dirigir la política monetaria del gobierno.

- **Banca Privada y banca personal**

Este sector de actividad bancaria es el menor de los cinco y el de más rápido crecimiento. Los términos banca personal y banca privada suelen aplicarse a la gama de servicios bancarios dirigidos a clientes individuales de patrimonios elevados, y que normalmente incluyen la asignación de un asesor, o gestor, especialmente dedicado al cliente. Este asesor establece el perfil de inversión de su cliente, y le plantea inversiones que encajen en el mismo, al tiempo que realiza un seguimiento continuo de la cartera.

- **Bancos de Segundo Piso (Desarrollo)**

Entidad financiera que canaliza sus operaciones de financiamiento a empresas a través de créditos a bancos que sirven de intermediarios con el cliente final.

- **Bancos de Inversión**

Esta actividad la desarrollan Sociedades de Valores y Bolsa en los mercados más desarrollados y se define con el término banca de inversión por asimilación con el inglés "investment banking". Estas Sociedades de Valores (que se llaman en inglés tradicionalmente "investment banks") están especializadas en colocar emisiones de deuda o de acciones entre el público, adquiriéndolas en firme al emisor a un precio de "mayorista" y distribuyéndolas después a precios de "minorista".

13. Prohibiciones y Limitaciones

- **Art. 43** Las entidades financieras bancarias, podrán realizar inversiones en el exterior para la constitución de bancos, sucursales o agencias; dichas inversiones no excederán el 40% de su patrimonio.
- **Art. 44** Una entidad bancarias no podrá conceder o mantener crédito a un prestatario o grupo de prestatario, vinculado o no, por mas de 20% de su patrimonio neto, se exceptúan los prestamos subordinados, en favor de las entidades con deficiencia patrimonial hasta el 40% de su patrimonio neto, con autorización expresa de la superintendencia de bancos
- **Art.45** Una entidad bancaria podrá conceder créditos a un prestatario o grupo de prestatario hasta el 5% de su patrimonio, salvo que los créditos estén debidamente garantizados según reglamentación. Estos créditos no podrán dos veces el patrimonio de la entidad bancaria

En ningún caso, el riesgo de la entidad excederá el patrimonio neto del prestatario

- **Art.46** El total de los créditos otorgados a prestatarios o grupo de prestatarios vinculados a una entidad financiera bancaria, no podrá exceder el patrimonio neto a la entidad financiera bancaria
- **Art. 47** En todo momento las entidades financieras bancarias deberán mantener un patrimonio neto equivalente, a por lo menos, el ocho por ciento (8%) del total de sus activos o contingentes, ponderados en función a sus riesgos. El coeficiente de ponderación serán determinados, con aviso previo del banco Central de Bolivia, mediante reglamento de la superintendencia, que no podrá ser modificado en un plazo de por lo menos 5 años
- **Art. 48**

CONFIDENCIAL

CAPITULO 2

CONFIDENCIAL

Órganos de Política Monetaria

1. Banco Central de Bolivia

El 20 de julio de 1928 constituye la fecha fundacional de lo que hoy es el Banco Central de Bolivia.

En ese entonces, la Ley 632 del gobierno del Presidente Hernando Siles determinó la creación del Banco Central de la Nación Boliviana

Funciones del Banco Central de Bolivia:

o **Política monetaria**

El Banco Central de Bolivia tiene la función de ejecutar la política monetaria y regular la cantidad de dinero y el volumen del crédito de acuerdo con su programa monetario. Al efecto, podrá emitir, colocar y adquirir títulos valores y realizar otras operaciones de mercado abierto.

El BCB está autorizado por Ley a establecer encajes legales de obligatorio cumplimiento por los Bancos y entidades de intermediación financiera. Su composición, cuantía, forma de cálculo, características y remuneración son establecidas por el Directorio del BCB, por mayoría absoluta de votos.

El control y la supervisión del encaje legal corresponden a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

• **Emisión de billetes y monedas**

El BCB ejerce en forma exclusiva e indelegable la función de emitir la unidad monetaria de Bolivia, que es el boliviano, en forma de billetes y monedas metálicas. El boliviano está en vigencia desde 1986.

Los billetes y monedas que emite el BCB son medios de pago del curso legal: es decir válidos en todo el territorio de la República. Tienen las denominaciones, dimensiones, diseños y colores dispuestos y publicados por su Directorio.

Los Billetes deben llevar las firmas del Presidente y del Gerente General del BCB y el número de serie en ambas mitades de los mismos.

Para la impresión de billetes y la acuñación de monedas, incluidas las que se emiten con fines conmemorativos o numismáticos, el BCB contrata empresas dentro las normas generales de contratación de bienes y servicios para el Estado.

El BCB, los bancos comerciales y toda institución de intermediación financiera están obligados a canjear billetes deteriorados o mutilados,

siempre que éstos conserven claramente sus dos firmas y un número de serie.

- **Administrar el Sistema de Pagos**

El sistema de pagos comprende todas aquellas transacciones que se realizan utilizando dinero en efectivo, cheques, títulos valor, tarjetas magnéticas y transferencias electrónicas de bajo y alto valor.

Las operaciones del sistema de pagos van desde aquellas transacciones al menudeo o cara a cara, que usualmente utilizan dinero en efectivo por tratarse de montos no muy altos, hasta aquellas de mucho valor realizadas electrónicamente entre bancos, que normalmente tienen que ver con elevados montos de dinero.

- **Administrar las Reservas Internacionales**

El BCB se encarga de controlar y fortalecer las Reservas Internacionales de manera que permitan el normal funcionamiento de los pagos internacionales de Bolivia.

El BCB está facultado para administrar y manejar sus Reservas Internacionales de la manera que considere más apropiada para el cumplimiento de su objetivo y de sus funciones y para su adecuado resguardo y seguridad.

- **Definir el Régimen Cambiario**

El BCB establece el régimen cambiario y ejecuta la política cambiaria, normando la conversión del Boliviano en relación a las monedas de otros países y los procedimientos para determinar los tipos de cambio de la moneda nacional. Estos últimos se publican diariamente.

El BCB está facultado para normar las operaciones financieras con el extranjero, realizadas por personas o entidades públicas y privadas.

El BCB lleva el registro de la deuda externa pública y privada.

- **Funciones con relación al Sector Público**

Aunque es un pensamiento generalizado, el BCB no otorga créditos al Sector Público ni contrae obligaciones a favor del mismo. Excepcionalmente puede hacerlo a favor del Tesoro Nacional, con voto favorable de dos tercios de los miembros presentes en reunión de su Directorio, pero sólo en los siguientes casos:

- a) Cuando debe atender necesidades impostergables derivadas de calamidades públicas, conmoción interna o internacional, declaradas como tales mediante Decreto Supremo.
- b) Cuando debe atender necesidades transitorias de liquidez, dentro de los límites del programa monetario.
- c) Estas operaciones pueden realizarse a través de títulos valores negociables de deuda pública emitidos por el Tesoro Nacional con un plazo máximo de un año.

- **Agente Financiero del Gobierno**

Las entidades del Sector Público no Financiero realizan sus operaciones con el BCB por intermedio del Tesoro Nacional.

Como agente financiero del Gobierno, el BCB tiene las siguientes funciones:

- a. Presta servicios relacionados con la contratación de créditos externos.
- b. Actúa en todo lo que tiene que ver con la deuda pública externa.
- c. Recibe del Estado valores en custodia, estableciendo condiciones propias. A su vez, puede delegar esta función a otros bancos y entidades del sistema financiero.
- d. Realiza, por cuenta del Estado, aportes de capital a los organismos financieros internacionales, previo depósito de estos fondos en el BCB.
- e. Participa en la emisión, colocación y administración de títulos de deuda pública.
- f. Realiza operaciones de fideicomiso y de administración.
- g. Contrata, mediante mecanismos competitivos, entidades autorizadas del sistema financiero para la prestación de servicios financieros a solicitud y por cuenta de instituciones del Sector Público.
- h. Realiza otras actividades y operaciones que pudieran ser solicitadas por el Gobierno, siempre y cuando sean compatibles con el objeto y naturaleza del BCB.
- i. Participa en toda renegociación y conversión de la deuda pública externa.
- j. Otras que fueran necesarias para cumplir con su función de Agente Financiero del Gobierno.

- **Funciones con relación al Sistema Financiero**

Están sometidas a la competencia normativa del BCB todas las entidades del sistema de intermediación financiera y servicios financieros, cuyo funcionamiento esté autorizado por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

a. Atender necesidades de liquidez

Para atender necesidades de liquidez, en casos debidamente justificados y calificados por su Directorio, por mayoría absoluta de votos, el BCB podrá conceder a los bancos y entidades de intermediación financiera créditos por plazos de noventa días, renovables. Los límites de estos créditos y sus garantías serán establecidos por el Directorio del BCB, por mayoría absoluta.

Para considerar las solicitudes de estos créditos, el BCB efectuará consultas no vinculantes a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

b. Reservas líquidas

El BCB es depositario de las reservas líquidas destinadas a cubrir el encaje legal y atender el sistema de pagos y otras operaciones con el BCB de las entidades de intermediación financiera sujetas a la autorización y control de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. El BCB podrá delegar la custodia de estos depósitos a la misma y otras entidades financieras, de acuerdo a reglamento.

c. Otras operaciones con los bancos y entidades de intermediación financiera

- Recibir depósitos a la vista y a plazo en moneda nacional y extranjera.
- Crear y administrar líneas de crédito en el marco del sistema de compensación de pagos internacionales.
- Aceptar la custodia de valores.
- Comprar, descontar o garantizar activos, capitalizar acreencias, disponer de las acciones resultantes y realizar cesiones de crédito al contado o a plazo, con fines de preservación de un sistema de intermediación estable y competitivo.
- Subrogarse total o parcialmente los derechos de los depositantes de entidades de intermediación financiera, adquiriendo estos derechos al contado o a plazo, en casos debidamente calificados por su Directorio.
- Otras operaciones que sean compatibles con el objeto del BCB.

2. Ministerio de Hacienda de Bolivia

El Ministerio de Hacienda se fundó el 19 de junio de 1826 mediante Ley Reglamentaria Provisional. En el transcurso de su vida institucional, éste portafolio de Estado sufrió varios cambios de nombre: Ministerio de Hacienda, Finanzas Públicas, Ministerio de Finanzas y otros.

Posteriormente con la reestructuración del Poder Ejecutivo, mediante Ley de Ministerios N° 1493, de fecha 17 septiembre de 1993 y Decreto Supremo N° 23660 del 12 de octubre de 1993 (Reglamento de la Ley de Ministerios), el Ministerio de Finanzas pasó a conformar el Ministerio de Hacienda y Desarrollo Económico. En fecha 24 de noviembre de 1994, mediante Decreto Presidencial N° 23897 se separan las funciones de Hacienda de las de Desarrollo Económico, conformándose de ésta manera dos ministerios, el de Hacienda y el de Desarrollo Económico.

Actualmente, mediante Ley 3351 de fecha 21 de Febrero de 2006 de Organización del Poder Ejecutivo (LOPE), D.S. 28631 de fecha 09 de marzo de 2006 Reglamentario a la LOPE, se establecen las actuales competencias y funciones del Ministerio de Hacienda.

3. Funciones

A. Formular, ejecutar y controlar las políticas presupuestaria, tributaria, de tesorería y contaduría, de crédito público, de inversión pública y financiamiento externo. Coordinar las políticas monetaria, bancaria y crediticia con el Banco Central de Bolivia.

B. Suscribir los convenios de financiamiento externo y de cooperación económica y financiera internacional.

C. Elaborar el proyecto del Presupuesto General de la Nación así como la Cuenta de Gasto e inversión con la participación de los demás Ministros, para su presentación al Poder Legislativo y controlar su ejecución.

D. Administrar el pago de pensiones de largo plazo del sistema de reparto.

CAPITULO 3

CONFIDENCIAL

Órganos Fiscalizadores del Sistema Financiero

I. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SIBEF)

a. Definición

La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras es el ente regulador que tiene "los fines y objetivos de hacer cumplir las leyes, decretos y normas reglamentarias relativas al Sistema Financiero, velar por la estabilidad y solvencia de las entidades que lo integran y precautelar el manejo de los ahorros y depósitos del público, controlando el desarrollo de una adecuada asignación de recursos crediticios a los diferentes sectores de la actividad económica del país."

b. Historia

La SBEF fue creada el 11 de julio de 1928 por recomendación de la misión Kemmerer, en sustitución de lo que fuera la Inspección General de Bancos en el siglo pasado.

Su creación se dio en forma paralela a la promulgación de la Ley General de Bancos y sus deberes, funciones y atribuciones estaban determinados en la Ley 608 que, con las limitaciones impuestas por la época, le encargaron:

- Hacer cumplir las leyes y decretos reglamentarios a las entidades bancarias.
- Vigilar e intervenir en la emisión e incineración de billetes de bancos
- Vigilar e intervenir en la emisión, sorteo e incineración de letras hipotecarias emitidas por las entidades bancarias hipotecarias.

Sin embargo, la Ley de Bancos le daba algunas otras funciones que ampliaban el ámbito de su competencia, para permitirle una eficaz supervisión del sistema bancario y un mejor resguardo del interés público.

Si bien cumplía con las obligaciones que le imponía el ordenamiento legal vigente, el trabajo de la Superintendencia de Bancos se mantuvo estático en circunstancias en las que el sistema financiero no era muy grande.

Producto de la época y las condiciones imperantes, durante las décadas 50 y 60, la SBEF vivió una seria discontinuidad en su trabajo, principalmente en la estabilidad del personal jerárquico y se vió, en muchos casos en contra de la propia Ley, sometida discrecionalmente a posiciones inferiores y subordinadas.

Desde 1988, año en que comenzó la reestructuración de la SBEF y su consolidación como ente regulador y fiscalizador del sistema financiero, la institución ha cursado por tres progresivas etapas hasta la actualidad.

La primera etapa, de 1988 hasta 1990, fue de afirmación de la entidad, con los objetivos citados anteriormente, con el concepto de ingresar en una fase de modernidad que, acorde con las exigencias de los tiempos, cumpliera los objetivos trazados por el ordenamiento legal.

Los principales logros de esta etapa, en la que el mismo país sufría una serie de transformaciones de distintos órdenes, se destaca especialmente, la adecuación de las entidades supervisadas para responder a una entidad fiscalizadora autónoma, con una organización actualizada y dotada de sistemas modernos y técnicas renovadas de inspección y control.

La segunda etapa, situada cronológicamente entre 1990 y 1993, comenzó con la puesta en vigencia de la Ley SAFCO a partir del 20 de julio de 1990, que marcó importantes pautas para el funcionamiento de la SBEF y concluyó con la aprobación y promulgación de la nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras No. 1488 de 14 de abril de 1993, que otorgó responsabilidades y obligaciones adicionales para la entidad.

Esta puede considerarse la fase de fortalecimiento de la SBEF, que a partir de la Ley SAFCO cuenta con un claro ámbito de acción, despejando todas las interrogantes que tenían las entidades financieras en general y marcando además una fase de acercamiento institucional, basado en el ordenamiento y acatamiento de las mismas ante un organismo consolidado, más fuerte y eficiente.

La Ley SAFCO, que regula los sistemas de administración y control de recursos del Estado, reafirmó y amplió las facultades de la SBEF como órgano rector del sistema de control de toda captación de recursos del público y de intermediación financiera del país, incluyendo al Banco Central de Bolivia.

Este instrumento legal facultó además a la entidad a incorporar al ámbito de su competencia a otras personas entidades que realicen operaciones financieras, existentes o por crearse, cuando razones de política monetaria o crediticia así lo justifiquen. En esta segunda fase se consolidaron los sistemas de control y vigilancia, se desarrollaron normas y reglamentos para el control de las entidades supervisadas y se establecieron métodos modernos de análisis y evaluación para las actividades más importantes de la intermediación financiera.

La tercera etapa se inició en 1993 y llega hasta el presente. Empieza a partir de la promulgación de la nueva Ley 1488, de Bancos y Entidades Financieras, que estableció un nuevo marco jurídico para la supervisión y el control del sistema financiero nacional.

La Ley de Bancos y Entidades Financieras N°1488 cambió el enfoque de supervisión priorizando el control de las actividades de intermediación financiera y servicios auxiliares sobre toda sociedad, corporación o empresa que efectúe dichas actividades, independientemente de su diferenciación sea por la naturaleza jurídica, constitución o estructura.

Estableció, entre otros, que: los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito, las mutuales de ahorro y crédito para la vivienda, las empresas de leasing, factoring y reporto, los almacenes generales de depósito, así como las empresas de seguro y

los agentes de bolsa, sean supervisados en razón de las actividades u operaciones que realizan.

Dispuso también que todas las entidades del sistema financiero estén sometidas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras con un carácter prudencial que supone una supervisión in-situ (campo) y la vigilancia externa (gabinete) para conocer, en forma anticipada las potenciales pérdidas y buscar la oportuna cobertura de las mismas.

Partiendo de este importante hito y en cuanto corresponde al rol de la SBEF, se han efectuado modificaciones a la Ley N°1488, según se expone a continuación.

En fecha 31 de octubre de 1995 se dicta la Ley del Banco Central de Bolivia N°1670 que introduce modificaciones a la Ley de Bancos y Entidades Financieras. Asimismo, mediante la Ley de Pensiones N° 1732 de 29 de noviembre de 1996, se establecen modificaciones, constituyendo la principal, la facultad de intervención otorgada a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

La Ley N° 1768 de modificaciones al Código Penal de 10 de marzo de 1997 y el Decreto Supremo N° 24771 de 31 de julio de 1997, crean y reglamentan las funciones de la Unidad de Investigaciones Financieras como entidad desconcentrada de la SBEF.

El 15 de junio de 1998 se dicta la Ley de Propiedad y Crédito Popular N° 1864, que entre otros aspectos crea el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP), instancia encargada de aprobar las normas de regulación y de coordinar entre la SBEF, SPVS, BCB y Viceministerio de Asuntos Financieros. Adicionalmente, esta ley faculta a la SBEF a disponer el cambio de propiedad y administración de la entidad que presente deficiencia patrimonial, o ponga en grave riesgo los depósitos del público y su viabilidad, por deficiente administración y/o controles internos.

El 14 de mayo de 1999 se promulga la Ley Modificatoria de Disposiciones Legales del Sistema Financiero N° 1977, que entre otras disposiciones, complementa la Ley N° 1864 citada precedentemente, con disposiciones para la intervención y venta forzosa de una entidad financiera en funcionamiento.

El 3 de abril del 2000 se promulga la Ley de Reactivación Económica que modifica la Ley de Bancos y Entidades Financieras en los artículos 38°, 58°, 86° y 90° y, el 4 de mayo del 2001 se promulga la Ley FERE N° 2196 que deroga el Artículo 80° de la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

Finalmente, el 20.12.01 se ha emitido la Ley N°2297 que modifica la Ley de Bancos y Entidades Financieras estableciendo, entre variadas e importantes modificaciones, medidas prudenciales relacionadas con el ámbito de aplicación de la Ley; con reglas de entrada y de evaluación de fundadores y futuros accionistas de nuevas entidades; con disposiciones para los aumentos de capital y la fijación del capital mínimo; con la responsabilidad y sanciones a los actores que tienen que

ver con la propiedad y gestión de una entidad financiera; con el papel del control interno en las entidades financieras y otras relacionadas con el marco operacional de dichas entidades. Adicionalmente, dispone nuevas atribuciones que la SBEF debe cumplir, entre las cuales se remarca la de disponer la regularización obligatoria y la intervención de las entidades de intermediación financiera; así como la atribución de dirigir las investigaciones de legitimación de ganancias ilícitas y suscribir convenios con organismos internacionales con funciones análogas.

El 17 de agosto del presente año se publica el DS N°26772 como norma reglamentaria a la Ley de Organización del Poder Ejecutivo, esta norma crea el Ministerio sin Cartera Responsable de Servicios Financieros con el cual la SBEF debe coordinar la adecuación de las políticas institucionales y normas legales del sistema financiero.

El desenvolvimiento de la SBEF se circunscribe en los límites de las atribuciones y obligaciones, definidas por las disposiciones legales citadas precedentemente y su Estatuto Orgánico aprobado mediante DS N° 22203 de 26 de mayo de 1989.

Dentro el mismo marco temporal, y en cuanto corresponde al mercado de intermediación financiera, la SBEF ha encarado la creación de los fondos financieros privados, a partir de la promulgación del Decreto Supremo 24000, del 12 de mayo de 1995, con el objetivo central de canalizar recursos al financiamiento de las actividades de pequeños y micro-empresarios del sector productivo y comercial y también otorgar créditos a personas naturales para la adquisición de bienes no perecederos.

Con esta figura legal, prevista en la Ley de Bancos y reglamentada en el referido decreto, se ha logrado la concepción y el diseño de un nuevo tipo de intermediario capaz de atender eficientemente al segmento de los pequeños y micro prestatarios bolivianos. Es así que la SBEF ha emitido la Resolución SB/071/96, que reglamenta los requisitos necesarios para la constitución y funcionamiento de los fondos financieros privados.

Más adelante, siempre con el afán de lograr mayor eficiencia en el control y supervisión del sistema financiero, la SBEF trabajó durante la gestión de 1996 en la reglamentación de las cooperativas de ahorro y crédito, buscando compatibilizar las normas que regulan el funcionamiento de las sociedades cooperativas de ahorro y crédito, principalmente en el ámbito de intermediación financieras.

El trabajo de la SBEF fue acogido por el Gobierno Nacional que emitió el D.S 24439, el 13 de diciembre de 1996 con dos objetivos fundacionales: Fortalecer a las cooperativas de ahorro y crédito a través de mecanismos que promuevan su solvencia y liquidez, además de una prudente administración y delimitación del ámbito de los organismos estatales de promoción, regulación y control del sector cooperativo y del sector financiero.

Con el objeto de proveer al mercado, especialmente de microcrédito, con mayor información para la toma de decisiones crediticias, se han emitido varias disposiciones entre las cuales destaca el reglamento para la constitución y funcionamiento de Burós de Información Crediticia, con el propósito de que proporcionen información que permita identificar adecuadamente al deudor y su nivel de endeudamiento, mejorando así la transparencia del mercado.

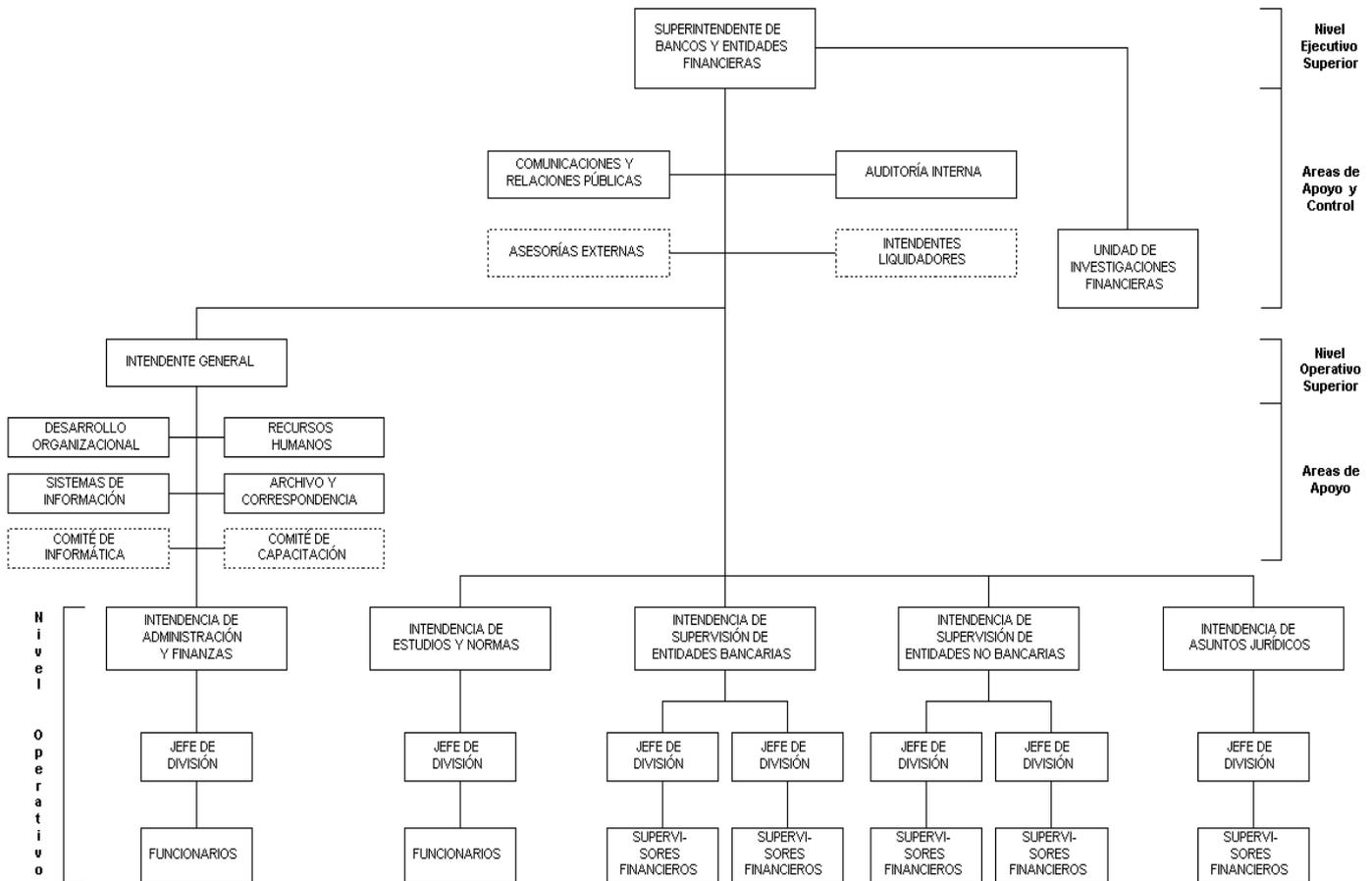
También se destacan las modificaciones al Reglamento de Tasas de Interés, dichas modificaciones incrementan la transparencia mediante información suficiente y necesaria entregada a los clientes por las entidades financieras, cuyas explicaciones deben ser incluidas en los respectivos contratos. También se ha actualizado el Reglamento de Depósitos a Plazo Fijo adecuándose a las disposiciones que en materia de encaje legal dictó el BCB, que en materia tributaria dispuso la Ley 2297 y a las modernas prácticas bancarias. Por otra parte, el Manual de Cuentas para Bancos y Entidades Financieras fue modificado de acuerdo con las disposiciones de la Ley N°2196 de 4.05.01, los Decretos Supremos N°26195 de 24.05.01, N°26288 de 22.08.01 y N°26390 de 8.11.01 acompañando oportunamente las disposiciones de gobierno además de facilitar el registro contable en las entidades de intermediación financiera.

c. Objetivos

Mantener la confianza del público en el sistema financiero, a través de regulación y supervisión orientadas a lograr el funcionamiento transparente, eficiente y solvente de entidades financieras que garanticen:

- La protección de los ahorros del público;
- Los derechos de consumidores financieros; y,
- La prestación de servicios de óptima calidad.

d. Organigrama



II. Superintendencia de Pensiones Valores y Seguros (SIPVS)

La Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros (SPVS) es el organismo que controla, regula y fiscaliza a los sectores financieros no bancarios dedicados a las actividades de las tres áreas que están bajo su jurisdicción, velando por la transparencia de los mercados y educando a los agentes económicos.

La SPVS fue creada por la Ley de Propiedad y Crédito Popular el 15 de Junio de 1998, como parte de un proceso administrativo nacional. Sus actividades están regidas por las leyes de Pensiones, del Mercado de Valores, Seguros y Propiedad y Crédito Popular.

La Ley de Propiedad y Crédito Popular (PCP) fusionó en una sola superintendencia a tres superintendencias anteriormente existentes para cada uno de los mercados, debido a que las actividades de estos tres sectores están íntimamente ligadas. Ello hacía necesario que tanto las normas, los mecanismos de supervisión y los sistemas que los rigen sean adecuadamente coordinados entre sí.

Mercados Regulados

- Mercado de Pensiones
- Mercado de Seguros

- Mercado de Valores

II. Organigrama

CONFIDENCIAL

CAPITULO 4

CONFIDENCIAL

Productos y Servicios bancarios

Si bien existen reglas en el país para el funcionamiento de las entidades financieras, y éstas a la vez cuentan con normas internas de atención al cliente, es necesario que haya un sistema de reclamos bien establecido.

La falta de una ley del consumidor en el país, que duerme en ‘sueño de los justos’ en el Parlamento, imposibilita que los usuarios y las entidades bancarias puedan tener una visión clara sobre sus derechos y obligaciones.

Ahora si bien hay normas que establecen algunas reglas para la relación entre clientes y entidades financieras, se hace necesario contar con una norma que legisle las reglas de juego entre ambos.

Ante ese panorama, **sugiere que se debe tener una legislación que defina bien esos productos bancarios y los derechos de los usuarios en estos productos bancarios.**

“Ahí observamos, no sólo en Bolivia, sino en toda Latinoamérica, el déficit de definición de los productos y servicios bancarios y financieros de una manera correcta, de manera que se reconozca los derechos de los usuarios y no esté al arbitrio de las entidades”.

Si bien existen reglas en el país para el funcionamiento de las entidades financieras, y éstas a la vez cuentan con normas internas de atención al cliente, es necesario que haya un sistema de reclamos bien establecido, normativizado por las leyes y regulaciones, que no sean una cosa voluntaria de los bancos, aseguradoras, las instituciones financieras o los servicios de interés generales, como agua, electricidad entre otros.

En este apartado identificaremos algunos de los productos y servicios bancarios que nos pueden ser útiles para nuestra actividad y definiremos ventajas y desventajas. No olvidemos que los bancos, cajas y otras entidades financieras en la mayoría de casos son empresas privadas con ánimo de lucro y nos recomendarán lo que más favorezca a sus cuentas anuales. Distinguir realmente la utilidad de un producto o servicio para un negocio es nuestra tarea. No tenemos que quedarnos con lo que nos recomienda el director o el gerente comercial del banco o lo que nos recomienda un vecino, amigo o familiar. Nosotros seremos los principales beneficiados.

1. Matriz de productos y servicios bancarios y no bancarios en las instituciones financieras

A continuación se detalla cada servicio ofertado por el sistema financiero según el tipo de institución:

MATRIZ DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL SISTEMA FINANCIERO

Productos y Servicios	Bancos	Cooperativas de ahorro y Crédito	FFP	Mutuales	Arrendamiento Financiero	Almacenes Generales
aperturar Cuentas Corrientes	SI	NO	NO	NO	NO	NO
aperturar Cajas de Ahorro	SI	SI	SI	SI	NO	NO
emitir Deposito a Plazo Fijo	SI	SI	SI	SI	NO	NO
Lineas de Credito	SI	SI	SI	NO	NO	NO
Conceder prestamos comerciales	SI	SI	SI	SI	NO	NO
Conceder prestamos hipotecarios - vivienda	SI	SI	SI	SI	NO	NO
Conceder prestamos consumo	SI	SI	SI	NO	NO	NO
Conceder prestamos microcredito	SI	SI	SI	SI	NO	NO
Emitir Boletas de Garantia	SI	NO	SI	NO	NO	NO
aperturar Cartas de Credito	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Avales y Fianzas	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Realizar Giros internacionales	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Recibir remesas (giros) del exterior	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Cheques viajeros	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Cobranzas	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Cheques corrientes	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Otorgar Tarjetas de Credito	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Otorgar Tarjetas de Debito	SI	SI	SI	SI	NO	NO
por en servicio de Cajeros automaticos	SI	SI	SI	SI	NO	NO
Descuento de letras de cambio	SI	SI	SI	NO	NO	NO
Compra venta de Moneda naciona y extranjera	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Pagos de Servicios Basicos	SI	SI	SI	SI	SI	NO
Compra venta de CEDEIM	SI	NO	NO	NO	NO	NO
realizar operaciones de arrendamiento financiero	SI	NO	NO	NO	SI	NO
realizar operaciones de factoring	NO	NO	NO	NO	NO	NO
emitir bonos de prenda	NO	NO	NO	NO	NO	SI
Conceder Sobregiro o avances en cuenta	SI	NO	NO	NO	NO	NO
Home Banking	SI	SI	SI	SI	SI	NO

2. La Cuenta Corriente

Código de Comercio Art.

a. Definición

Consiste en una cuenta por la cual el cliente puede disponer en cualquier momento y sin aviso previo de sus fondos. De este modo, (generalmente) el banco no reconoce el pago de intereses, aunque está permitido el pago de los mismos sobre los saldos acreedores (saldos a favor del cliente).

Lo que caracteriza esta operación es el servicio de caja que brinda el banco, por el cual cobra comisiones.

El modo más común de operar con esta cuenta es a través del libramiento de cheques contra los fondos previamente depositados, salvo que se cuente con un acuerdo para girar en descubierto, es decir el banco le presta los fondos de los cheques emitidos por un tiempo y suma de dinero pactado con anterioridad.

Por otra parte, el titular de la cuenta puede extraer en efectivo, con cheque, tarjeta de débito y transferencias.

Por este tipo de operaciones, lo normal es que la cuenta corriente sea de uso comercial, en tanto menos atractiva para los particulares, dado su costo.

Asimismo, las alternativas para depositar dinero en estas cuentas es mediante, depósitos en efectivo (por cajero automático o ventanilla), transferencias, cheques de terceros.

b. Ventajas y beneficios

- Realizar retiros y depósitos en bolivianos o dólares indistintamente de la moneda asignada a la cuenta.
- Solicitar giros y cobros de cheques
- La chequera de la Cuenta Corriente entregada no indica la plaza de giro por lo que se pueden girar o cobrar cheques en cualquiera de nuestras oficinas.
- Transferencia de Fondos en forma instantánea
- Transferencia de fondos en bolivianos y dólares entre cuentas y a las cuentas de terceros en el banco en forma instantánea.

c. Apertura de una cuenta corriente

Los requisitos de apertura de una cuenta corriente son muy sencillos, y depende si corresponde a empresa o personas, según corresponda pueden ser:

- Carta de solicitud de apertura de cuenta corriente
- Llenado de formularios según corresponda y requisitos de cada institución
- Documento de identidad de la persona, para el caso de empresa se requerirá NIT de la empresa
- Se requiere un mínimo de depósito en cuenta corriente al momento de la apertura.
- Para el caso de empresas se deberá presentar documentos que acrediten la personería de la empresa, ya sea esta SRL, Sociedad Anónima o Mixta.

d. Clausura y Habilitación de Cuentas Corrientes

- A. **Por que se clausura una cuenta corriente:** Porque la cuenta corriente contra la que has girado un cheque no tenía los fondos suficientes.
- B. **Efectos que conllevan la clausura de una cuenta corriente:** Cuando giras un cheque sin fondos o con fondos insuficientes, en el momento de su cobro, éste

será rechazado por el banco y se procederá al cierre de todas tus cuentas corrientes que mantengas en el sistema financiero. A partir de ese momento no podrás realizar ningún retiro ni depósito de dinero en las mismas, ni podrás abrir ninguna otra cuenta hasta que las cuentas clausuradas sean rehabilitadas.

La información correspondiente a las cuentas clausuradas es almacenada en una base de datos que administra la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), siendo responsabilidad de las entidades financieras reportar dicha información con oportunidad y exactitud. En caso de errores en los reportes, éstos deberán ser corregidos y rectificadas por la entidad financiera.

C. Como Habilitar la cuenta corriente clausurada:

1) Solicitar por escrito la rehabilitación de la cuenta.

En el escrito debe constar tu nombre completo, cédula de identidad, el Registro Único Nacional o Certificado de Inscripción al Padrón Nacional de Contribuyentes en el que se consigne el Número de Identificación Tributaria.

2) Adjuntar el cheque/s rechazado/s.

- En caso de pérdida del (los) cheque (s) deberá presentar el recibo o recibos de pago en el que conste que has cancelado el importe del cheque rechazado con reconocimiento de firmas ante notario de Fe Pública.
- Si tampoco tienes el recibo, tendrás que presentar una orden judicial en la que conste tu declaración ante el juez de haber cumplido con la obligación, siendo esta instancia la que instruya mediante una orden judicial la rehabilitación.

3) Presentar el acta de garantía.

Esta acta es un documento mediante el cual tu como girador te comprometes a no incurrir en el giro de cheques sin fondos y tu garante, a su vez, se compromete a asumir la responsabilidad civil y los daños y perjuicios que pudieren ocasionarse por el mal manejo de tus cuentas corrientes en el futuro. Dicho garante debe ser aceptado por el banco, ser titular de una cuneta corriente en cualquier banco y no figurar en los registros de cuentas clausuradas de la SBEF.

4) Pagar un cargo por la rehabilitación de la cuenta.

El cargo será calculado en función a la reincidencia en el giro de cheque al descubierto, aplicando un porcentaje al importe del cheque rechazado, según la siguiente tabla:

Periodo Trámite Factor en %

- CLAUSURA 1RA VEZ 3.5
- CLAUSURA 2DA VEZ 4.0
- CLAUSURA 3RA VEZ 4.5
- CLAUSURA 4TA VEZ Y SUBSIGUIENTES 5.0

El cargo por la rehabilitación de la cuenta no podrá ser menor a \$us.-30 ni mayor a \$us.- 300, para personas naturales ni ser menor a \$us.-50 ni mayor a \$us.- 500 para personas jurídicas. Independientemente del cargo por la rehabilitación, deberán pagarse \$us. 5 por cada cheque rechazado adicional. Todos los cargos deben ser depositados en la Cuenta Corriente N° 4030002702 del Banco Mercantil S.A. (Superintendencia de Bancos – Rehabilitación Cuentas Corrientes).

e. Retención de fondos

La retención de Fondos se la realiza mediante una orden judicial, producto de un proceso judicial iniciado en contra del cliente. Estos procesos pueden ser, por ejemplo:

- Laboral
- Impositivos
- Juicio de orden penal
- Juicio de orden comercial

La entidad debe indicar al cliente el motivo de la instrucción de la retención de fondos, que generalmente es por orden del Juez. Una vez que el cliente solucione el motivo por el que el Juez ordenó la retención de fondos, se enviará a la SBEF, mediante orden judicial, la solicitud de levantamiento de la retención de fondos.

La SBEF no tiene facultad para instruir la retención o levantamiento de fondos, esto se realiza por orden judicial.

3. La Caja de Ahorro o Libreta de Ahorro

Código de Comercio Art. 1362

- **Definición**
- **Apertura**
- **Uso**

4. El Depósito a Plazo Fijo o DPF

Código de Comercio Art. 1383

a. Concepto y característica

El depósito a plazo fijo es un certificado con vencimiento fijo, emitido por un banco comercial y que evidencia la constancia de que el depositante entrega al banco una determinada suma de dinero en moneda nacional o extranjera, que es restituida una vez transcurrido el plazo convenido, con la sola presentación del título

El depósito a plazo fijo se caracteriza porque devenga intereses al depositante, efectuando el pago de los mismos al plazo vencido.

b. Partes intervinientes

Las partes intervinientes son dos o más beneficiarios:

- Depositante: pueden ser dos o más beneficiarios del monto depositado
- Banco depositario: es la institución financiera que recibe el depósito y paga interés de acuerdo a la tasa convenida previamente. El banco en cuestión documenta la operación mediante la expedición de un certificado de depósito a plazo fijo, nominado o al portador

c. Clases de DPF

Los Depósitos a Plazo Fijo pueden constituirse en moneda nacional, en moneda extranjera ya sea en Dólares o Euros

d. Contenido

El Depósito a plazo fijo debe contener el siguiente detalle:

- Nombre del Depósito
- Mención de ser Depósito a Plazo Fijo
- Número referencial del Documento
- Lugar y Fecha de Expedición
- Tipo de moneda y monto, expresado numeral y literalmente
- Nombre del depositante
- Tasa de interés pactada anual
- Plazo y fecha de vencimiento
- Firma y sello de los personeros autorizados del banco depositante
- Sello de seguridad resaltando en cifras la cantidad del depósito

e. Vencimiento y formas de liquidación

Tal como lo indica el mismo nombre del documento el plazo de vencimiento es FIJO, pactándose a 30, 60, 90 o mayor plazo, según el acuerdo al que se haya llegado entre el banco y el cliente

La liquidación del DPF puede hacerse de la siguiente forma:

- Retiro de intereses devengados al vencimiento con la renovación del capital por un nuevo periodo
- Retiro total al vencimiento del capital los intereses devengados
- Capitalización de intereses, es decir, que los intereses ganados al vencimiento no se retiren sino que sumen al capital original, incrementando de esta manera el monto del mismo

Un DPF mayor a 360 días tienen un tratamiento diferente y no puede ser cancelado con anticipación por el cliente

f. Pignoración

La pignoración está establecida en el Código Civil, sin embargo, en embargo en la práctica bancaria admite la aplicación de pignorar el documento de depósito como garantía adicional de una operación crediticia, o simplemente transfiriendo a una tercera persona.

Se instrumenta anotando al reverso del documento

g. Tasas

h. Consideraciones

OPERACIONES ACTIVAS (COLOCACION DE RECURSOS)

1. Tarjetas de crédito

a. Concepto de tarjetas de crédito

Una tarjeta de crédito es una tarjeta de plástico con una banda magnética, a veces un microchip, y un número en relieve que sirve para hacer compras y pagarlas en fechas posteriores. Por su capacidad de realizar pagos se les llama también dinero plástico o dinero de plástico.

Entre las más conocidas del mercado están: **Visa, American Express, MasterCard y Diners Club, entre otras.**

Los usuarios tienen límites con respecto a la cantidad que pueden cargar, pero no se les requiere que paguen la cantidad total cada mes. En lugar de esto, el saldo (o "revolvente") acumula interés, y sólo se debe hacer un pago mínimo. Se cobran intereses sobre el saldo pendiente.

La mayor ventaja es la flexibilidad que le da al usuario, quien puede pagar sus saldos por completo cada mes o puede pagar en parte. La tarjeta establece el pago mínimo y determina los cargos de financiamiento para el saldo pendiente. Las tarjetas de crédito también se pueden usar en los cajeros automáticos o en un banco para servirse de un adelanto de efectivo aunque, a diferencia de las tarjetas de débito, se cobra un interés.

b. Ventajas y desventajas de su uso

La mayoría de las opiniones de las personas coinciden o están de acuerdo con el siguiente resumen de ventajas y desventajas:

- Que no es necesario trasladarse de un lugar a otro, con dinero en efectivo encima, evitando una serie de inconvenientes: Robos, que en un descuido alguien "nos robe la cartera y por consiguiente, nos quedemos sin nada de dinero".
- Que si tenemos el dinero en bancos, debemos ir a retirar fondos de nuestra cuenta, ocasionando así pérdida de tiempo, solicitud de permisos en los centros de trabajos (por coincidir nuestro horario con el horario del banco), etc.

Desventajas:

- Hay clientes que no calculan sus límites. Esto no es problema para el consorcio o tarjeta representante, porque están establecidas de antemano las consecuencias. Se les cobra unos intereses adicionales a su cuenta.
- Los establecimientos comerciales afirman que el sistema de tarjetas de crédito. Les evita el crédito o fiado, de manera directa entre el establecimiento y el cliente.
- Los comerciantes o dueños de establecimientos, renuncian a un %, que pasa a ser un beneficio del consorcio. Según sus opiniones, de ser su preferencia dentro de las operaciones comerciales, la venta directa, es decir, pago inmediato representa para ellos una entrada del circulante a su establecimiento.
- La aceptación de ese %, tiene su punto bueno y es que el sistema de crédito, por medio de su representante, es quien responde al pago de la

factura, lo que evitará la acumulación de cuentas incobrables o dinero en la calle. Así, al renunciar a una parte o % que estaría a su favor o a su ganancia.

c. Tramites de obtención o requisitos

La obtención de una tarjeta de créditos es muy simple dependiendo de la entidad bancaria, entre los requisitos están:

- Llenado de formularios exigidos por el banco con datos personales y de sus garantes cuando corresponda
- Fotocopia del documento de identidad vigente del titular y garante
- Respaldo de los ingresos declarados, mismos que serán la base de análisis para la capacidad de pago y limite de la tarjeta de créditos. En estos casos la boleta de pago de sueldo y certificado de trabajo, de igual manera algunos bancos exigen la presentación del último extracto de la AFP si corresponde
- Por otro lado se debe firma un contrato entre partes, en el cual se especifican claramente las condiciones de su uso.
- A la firma del documento, la entidad debe entregar al cliente un cartón plástico

d. Tipos de tarjetas de Crédito

- **VISA**

Visa es una marca de tarjeta de crédito y débito que funciona a nivel mundial. Es operada por Visa International Service Association, con sede en San Francisco, California (EEUU). Es un joint venture de 21.000 instituciones financieras que ofrecen productos Visa.



Visa es una de las marcas de pago líderes del mundo. Las tarjetas Visa generan un volumen de ventas superior a 2,6 billones de Euros (casi 3 billones de dólares) anuales. En Europa hay más de 282 millones de tarjetas de crédito, débito y de empresas Visa. En los 12 meses hasta fin de marzo de 2005 esas tarjetas se

utilizaron para realizar compras y retiradas de efectivo por un volumen total de casi un billón de Euros. Visa es una de las marcas de pago líderes en el mundo, con más de 1.200 millones de tarjetas, que generan un volumen de ventas superior a 2,8 billones de Euros (casi 3,4 billones de dólares) anuales. Posee un nivel de aceptación inigualable que abarca comercios en más de 150 países. Es una asociación que desempeña un papel primordial en la industria mundial de los medios de pago, desarrollando productos y tecnologías innovadoras que benefician tanto a sus 21.000 entidades financieras miembro, como a los titulares de tarjetas de crédito.

- **MASTER CARD**

MasterCard International es hoy en día una corporación mundial que incluye MasterCard, Cirrus y Maestro. MasterCard presta servicios financieros en más de 210 países y pone especial atención en sus campañas publicitarias, ubicándose cómo una de las tarjetas más reconocidas mundialmente. En lo que respecta a tarjetas, MasterCard distingue sus mercado entre tarjetas personales y tarjetas para negocios: Tarjetas Personales: MasterCard ofrece distintas opciones de pago, en forma de tarjetas de crédito, débito o tarjeta prepaga. En general Mastercard ofrece tarjetas de crédito de utilidades similares en todo el mundo.

- **AMERICAN EXPRESS**

American Express es una empresa global dedicada a la prestación de servicios financieros. Fue fundada en 1850 en New York, ciudad en la que actualmente funciona su sede central. La empresa presenta diversos servicios financieros, como una amplia gama de seguros opcionales (del auto, hogar, etc) o servicios y productos útiles para viajeros (paquetes turísticos, travelers checks, etc.) siendo las tarjetas de crédito American Express el fuerte y principal servicio ofrecido por la empresa. American Express dispone de dos tipos de tarjeta ofrecidos: las de compra y las de crédito. Las tarjetas de compra American Express son un recurso útil para controlar los gastos, la empresa ofrece tres tipos de tarjeta de compras: Platinum Card, Gold Card y American Express. Cada tarjeta ofrece variados beneficios, siendo la Platinum Card la más completa y la American Express la más económica.

e. Consejos para el buen uso de una tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es una de las invenciones más populares de los últimos tiempos; propiciando, al menos, dos beneficios claves: Una gran ayuda a los consumidores como mecanismo de pago y, a su vez, es un gran impulso de nuestra economía.

Pero, también las tarjetas de crédito se han explotado de manera incorrecta, convirtiéndose, varias veces, en la principal fuente de deuda para muchos consumidores. Por eso, para aprovechar los verdaderos beneficios de las tarjetas

de crédito, los consumidores tendrían que estar bien informados sobre el uso apropiado de las tarjetas de crédito.

1. Pagar las cuotas pendientes en su fecha

El no cumplir con las cuotas pendientes de pago sólo causará que la deuda se incremente inmensurablemente, pues las tasas de interés de la tarjeta de crédito están consideradas entre las más altas comparándolas con otros tipos de deudas.

2. Transferir los saldos de una tarjeta de crédito con alto interés a otra tarjetas de crédito con un interés menor

Si los intereses de la tarjeta de crédito son demasiado altos, usted debería cambiarse a otras tarjetas de crédito que ofrezcan incluso 0 % de interés por introducción. De esta manera, se puede pagar la deuda de la tarjeta de crédito gradualmente sin incurrir en intereses adicionales.

3. Cancelar las tarjetas de crédito con alto interés

Transcurrido un tiempo se debe evaluar la tasa de interés de cada tarjeta de crédito que se tenga y cancelar aquellas que nos carguen demasiado interés, aún si nos ofrecen un excelente programa de recompensas, pues al final, las recompensas obtenidas no compararán con los intereses adicionales incurridos.

4. Tener cuidado con el límite del crédito

Como por lo general el límite del crédito puede ser 2 o 3 veces mayor que nuestro ingreso mensual, puede ser muy fácil gastar demasiado. Así, uno debe tener mucho cuidado de no cargar a la cuenta más de lo que realmente se puede pagar.

5. Comprobar sus declaraciones de pago

Contrariamente a lo que uno cree, los bancos y las empresas de crédito pueden cometer errores con sus declaraciones de pago. Por ello, es mejor tener el hábito de comprobar los gastos que uno ha realizado con su tarjeta de crédito antes de efectuar el pago.

6. Efectuar pagos automáticos

Por ejemplo, si uno acostumbra realizar compras en determinadas tiendas, se puede solicitar al banco que realice un pago automático, así nos aseguramos de siempre pagar a tiempo. Luego, se debe comprobar las declaraciones de pago y reclamar si se encuentra alguna discrepancia.

7. Si vas ojear vitrinas no llesves la tarjeta de crédito

¿Realiza compras por impulso? Si uno ya sabe que ante las vitrinas sufre un frenesí por comprar, es aconsejable no portar las tarjetas de crédito. En todo caso, el portar efectivo, es un buen método para evitar las compras por impulso.

8. Ser consciente de sus derechos

Los consumidores tenemos derechos. Por ejemplo, si uno ha comprado algo que resulta ser defectuoso, se tiene el derecho de exigir un reembolso o hacer una denuncia a la autoridad estatal competente.

9. No portar varias tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito nos ofrecen muchas comodidades, pero muchos se han endeudado en todas sus tarjetas de crédito, por el simple hecho de llevarlas en la cartera. Por lo tanto, el truco consiste en portar sólo la tarjeta de crédito que se necesita y, si es posible, cancelar el resto de las tarjetas. De esta manera, se evita gastar más de lo que realmente se puede pagar.

10. Protegerse del robo de identidad

Proteger su información personal y evitar el robo o clonado de su tarjeta de crédito es responsabilidad de cada uno. Así, por ejemplo, al realizar compras en línea, hay que asegurarse de que la contraparte es legítima antes de brindar cualquier información de la tarjeta de crédito.

2. Tarjetas de Débito

- **Definición**

Con la Tarjeta de Débito, las transacciones sólo se realizan si hay dinero en la cuenta.

Se entiende por "tarjeta de débito", cualquier tarjeta que permita hacer pagos a partir de dinero que una persona tenga en una cuenta corriente bancaria, una cuenta de ahorro a la vista u otra cuenta a la vista.

Con esto se diferencia de la tarjeta de crédito, ya que mientras en la de débito la transacción se realiza sólo si hay dinero en la cuenta, en la de crédito, la transacción se lleva a efecto gracias a que el emisor de la tarjeta le presta el dinero al dueño de la tarjeta.

Este tipo de tarjetas puede ser usado en comercios o empresas de servicios que cuenten con dispositivos electrónicos que permitan capturar en línea dichas transacciones. Al pagar de esa manera, los montos correspondientes son restados en forma inmediata de la cuenta del dueño o titular de la Tarjeta y son sumados a la cuenta de quien se está pagando.

Para que este pago pueda ocurrir, se deben cumplir dos condiciones: que la transacción sea autorizada a través de las validaciones de seguridad del sistema y que existan fondos suficientes para hacer el pago.

Se le llama "tarjeta" debido a que consiste en un dispositivo de plástico intransferible, del tamaño de una tarjeta de visita, con el logotipo y nombre del banco, un número de identificación, el nombre del titular, la fecha de vencimiento de la misma (expresadas con mes y año) y que cuenta con una banda magnética en la que se almacena información con la identificación de su dueño y otros datos relacionados.

En el mercado nacional cada banco ha emitido tarjetas de débito las que simultáneamente sirven para retirar fondos o hacer otro tipo de operaciones en los cajeros automáticos.

- **Funcionamiento**

La tarjeta de débito puede estar ligada a una cuenta corriente, cuenta de ahorro o cuenta a la vista, desde la cual se obtienen los dineros utilizados.

Para hacer una compra con tarjeta de débito, se debe presentar la tarjeta en el comercio. Allí se debe pasar la tarjeta por el dispositivo electrónico y aceptar el monto que se indique, el cual corresponde a la compra que se realiza; luego debe ingresar una clave con lo que se acepta el cargo. Sin embargo, éste sólo se hará si existen los fondos en la cuenta del dueño de la tarjeta. De acuerdo a las normas, los pagos hechos de esta forma no pueden ser anulados.

Finalmente el comprador recibe un comprobante de pago el cual ser guardado para compararlo más tarde con el Estado de Cuenta que se le entregará y hacer los reclamos correspondientes en el caso de que se detecten cobros que no correspondan.

Una vez terminada esa transacción, los montos se toman de la cuenta de quién paga y se suman a la cuenta de quién sea el beneficiario del pago.

3. El Cheque

Código de Comercio Art. 600

a. Concepto

El Cheque es una orden de pago a la vista, porque el pago de su importe debe hacerse inmediatamente, contra presentación del cheque; girado en un banco, en el cual el girador tiene fondos depositados a su orden en cuenta corriente bancaria o autorizado (Art. 606 del Código de Comercio)

b. Contenido del Cheque

- El numero impreso. En su defecto, la clave o signo de identificación o caracteres magnéticos
- Lugar y fecha de su expedición
- Orden incondicional de pagar a la vista, una determinada suma de dinero
- Nombre y domicilio del banco girado
- La indicación de si es a la orden de determinada persona o al portador
- **Firma autógrafa del girador**

c. Partes intervinientes

- EL Firmante, girador o librador; es el que emite el cheque
- El banco girado o librado, es el que paga el cheque en dinero efectivo, contra el cual se libra el cheque
- El Beneficiario o tenedor es la persona que cobra un cheque. El endosado, es cuando el endosante o los endosantes transfieren el cheque mediante endoso.

d. Requisitos

e. Vigencias o valides

f. Endoso

g. Protesto

h. Cheques corrientes

i. Cheque cruzado

j. Cheque de gerencia

k. Cheque certificado

l. Cheque para abono en cuenta

m. Cheque de ventanilla

n. Modelos

4. Letra de Cambio

Código de Comercio Art. 541

a. Concepto

b. Protesto de una letra de cambio

c. Contenido

d. Plazo y forma de pago

e. Endoso de la letra de cambio

- f. Renovación
- g. Costos
- h. Descuento de la letra de Cambio
- i. El código Civil
- j. Modelos

5. EL Crédito

El crédito es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago).

Cuando el crédito es de consumo, éste permite disponer de una cantidad de dinero para la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios.

Ahora bien, no cualquier persona puede tener acceso a un crédito bancario. Para ello debe cumplir con ciertos requisitos, siendo los principales contar con antecedentes comerciales y crediticios adecuados y demostrar ingresos actuales y posteriores que le permitan atender de manera adecuada la deuda que va a contraer.

A. Clases de Crédito

1) Según su origen:

- **Créditos Comerciales**

Monto de dinero que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de Capital de Trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años).

- **Créditos Hipotecarios y Vivienda**

Crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).

- **Créditos de Consumo**

Monto de dinero que otorga el Banco a personas para la adquisición de bienes o pago de servicios, y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años).

- **Créditos contra emisión de deuda publica**

Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir una deuda pública.

- **Créditos internacionales**

Son los que concede un gobierno a otro o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de créditos que concede el Banco Mundial.

2) Según su destino:

- De Producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias, transporte de las distintas actividades económicas
- De Consumo: para facilitar la adquisición de bienes personales
- Hipotecarios: destinados a la compra de bienes inmuebles

3) Según su plazo:

- A corto y mediano plazo: otorgados por bancos a proveedores de materia prima para la producción de consumo
- Largo plazo: para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinaria, etc.

4) Según su Garantía:

- Personal: Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales
- Real (Hipotecaria)
- Prendaria: cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor

B. Recomendaciones antes de endeudarse

Exploremos pues, una serie de circunstancias en donde en términos generales se puede endeudar:

- Endéudese solamente si tiene flujo de caja positivo, es decir, sus ingresos superan sus egresos. Pregunte bien a su banco la cantidad de pago mensual aproximado que le generará su deuda, y cuide que todos sus pagos en deuda no sobrepasen el 30 % o 40 % de sus ingresos netos (dependiendo de si usted es conservador o no), yo particularmente prefiero no exceder del 30%.

Recuerde apartar 10 % de ese porcentaje escogido para cuando haya variaciones de tasas de interés; e igualmente, no olvide guardar dos (2) o tres (3) salarios como fondo de reserva en una cuenta o instrumento de ahorros (en lo personal yo guardaría tres (3), ANTES DE COMENZAR A ENDEUDARSE. La mayoría de las restantes circunstancias por las cuales usted puede endeudarse se subordinan a que usted haya hecho lo que se especifica en este punto.

- Escuche programas de opinión donde entrevisten a economistas de renombre, muchas veces ellos dan consejos acerca de que debe hacer la gente a corto y mediano plazo desde el punto de vista económico.
- Lea las señales del mercado. Aunque esto no es una ley completamente exacta tiende a dar resultados satisfactorios y de por sí, interesantes. Cuando usted vea muchos comerciales en la televisión o avisos de prensa, de bancos ofreciendo créditos a tasa fija por los primeros 12, 24 o 36 meses, es porque ellos estiman ó prevén que las tasas de interés van bajar. Y por el contrario, cuando los bancos estén ofreciendo instrumentos de plazo fijo es porque estiman que las tasas de interés van a subir. Ya por aquí tiene una guía un tanto aproximada que esperar del futuro en cuanto a las tasas de interés.
- Endéudese a corto o mediano plazo, cuando usted estime que las tasas de interés para crédito estarán por debajo de la inflación esperada para ese mismo año.
- Endéudese para adquirir activos. Si usted puede comprar un activo a través de deuda (supongamos un inmueble) y este le generará por ejemplo un pago de 500 \$ mensuales, pero le retribuirá mas de 500 \$, supongamos 700 \$ por concepto de ingresos por alquileres, entonces, esa inversión le estará generando ingresos o flujos de caja neto de 200 \$. Este resultado es suficiente para saber que esta inversión por deuda es buena.
- La vida y la salud no tienen precio, si usted ó algún miembro de su familia tiene una emergencia médica, y lamentablemente no cuenta con una póliza de seguro ni con dinero en efectivo, no le queda más remedio que utilizar sus tarjetas de crédito (sobre todo si desea que la persona que sufre la emergencia sea atendida en una clínica privada). Por eso es que siempre es bueno, contar con una póliza de seguros personales y para sus bienes (en especial para los vehículos).
- Endéudese si usted trabaja en una empresa o compañía que ofrezca tasas de interés preferenciales para sus empleados.
- Endéudese si usted tiene control sobre sí mismo y sobre sus finanzas. Esta es la premisa más importante de todas y usted debe ser muy responsable a la hora de tomar alguna decisión de endeudamiento. Si en verdad y con mucha conciencia, usted tiene control sobre sí mismo y sobre sus finanzas, prepárese a tener y disfrutar los bienes y servicios con los que siempre soñó. Edúquese al

respecto, lea acerca del tema, no se quede sólo con este libro y busque otros, escuche y lea a los economistas en los programas de opinión y en la prensa. Trate de entender y aprender, hágase un experto, obtenga un criterio amplio acerca de las finanzas y haga las cosas con conciencia. La mala fama que tienen las deudas provienen de las personas que decidieron navegar en estas aguas turbias sin haber estado preparadas para ellas.

6. Línea de Crédito

a. Rotativa

La línea de crédito es una modalidad en la cual se tiene un fijado, aprobado y contratado entre la entidad financiera y el cliente en el cual se estipula que el uso puede ser rotativo en un determinado tiempo de plazo previamente pactado. Es decir a medida que se van retirando fondos dentro de esta línea, también se va generando saldo a medida que se va amortizando, lo cual hace útil para el manejo tanto de capital de operaciones como de inversión.

Este tipo de operaciones por lo general se lo aprueba para capital de operaciones y tiene un plazo de vigencia al final del cual se opta por renovar dicha línea de créditos o cancelarla en su totalidad

b. No rotativa

La línea de créditos no rotativa es una modalidad similar a la rotativa, con la restricción de que el uso no puede volver a utilizarse, mismo que se haya amortizado. Esta modalidad por lo general aplica para proyectos de inversión, en el cual se solicita fondos parcialmente a efectos de llevar a cabo ciertos proyectos de inversión, construcciones y obras civiles por ejemplo.

7. Facilidad Crediticia

Esta modalidad es muy empleada en otros países del mundo y se refiere a trabajar con sus clientes con un límite de Riesgo de Crédito previamente analizado y aprobado por el banco para un determinado cliente o grupo económico. Esta modalidad no necesita contrato entre partes, se refiere a un compromiso verbal entre la institución y el cliente, el cual puede en un determinado tiempo y plazo usar estos fondos según la condición que el banco hubiese aprobado. En algunas situaciones puede ser rotativo en otras no. Esto en cierta forma permite a los bancos ser mas eficientes con sus clientes a efectos de atender sus necesidades con mayor prontitud y eficiencia.

8. Fideicomiso

Código de Comercio Art. 1409

a. Definición

Fideicomiso, viene de la palabra "fideicommissum", del Latín "fides" que significa fe y "commissus" que significa comisión. Contrato en virtud del cual una persona llamada fideicomitente transmite bienes de su propiedad a otra persona llamada fiduciaria para que esta administre los bienes en beneficio del beneficiario llamado fideicomisario. Cabe señalar que al momento de la creación del fideicomiso ninguna de las partes es propietaria del bien objeto del fideicomiso.

El fideicomiso es un contrato por el cual una persona destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria

El fideicomiso es un negocio jurídico por el cual una persona llamada fideicomitente, transmite bienes a otra llamada fiduciario, con fines específicos y en beneficio de un tercero llamado fideicomisario.

Fideicomiso es la transmisión de uno o más bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, a una persona natural o persona jurídica llamada fiduciario, para que sean administrados o invertidos de acuerdo con un contrato, a favor del propio fideicomitente o de un tercero, llamado beneficiario. Su origen puede hallarse en la fiducia (derecho romano)

b. Partes

- El fiduciante o fideicomitente, que es la parte que transfiere a otros bienes determinados. Tiene que poseer el dominio pleno de los bienes dados en fideicomiso.
- El fiduciario, que es la parte a quien se transfieren los bienes, y que está obligada a administrarlos con la prudencia y diligencia propias del buen hombre de negocios (administrar lo ajeno como propio), que actúa sobre la base de la confianza depositada en él. Puede ser cualquier persona física o jurídica.
- El beneficiario, que es la persona en cuyo beneficio se ha instituido el fideicomiso, sin ser el destinatario final de los bienes. Pueden ser una o varias personas físicas o jurídicas.
- El fideicomisario, que es el destinatario final de los bienes. Normalmente, el beneficiario y el fideicomisario son una misma persona. Pero puede ocurrir que no sea la misma persona, puede ser un tercero, o el propio fiduciante.

9. Transferencia de fondos vía sistema ACH (electrónicamente entre bancos)

a. Definición

El Automatic Clearing House (ACH) es un servicio de compensación de ordenes de pagos y ordenes de cargos, al que están conectados, mediante la red interbancaria, las entidades de intermediación autorizadas por la Superintendencia de Bancos denominadas entidad autorizada y el Banco Central de Bolivia. Todas las transacciones se inician desde un ordenante, que puede ser una persona natural o jurídica, pública o privada, que instruye a su banco realizar una transferencia electrónica de pago o de cargo de fondos de su cuenta a otra cuenta en otro banco, o viceversa mediante un mensaje electrónico

10. Banca electronica

Las finanzas mueven al mundo. De igual manera las finanzas deben moverse al ritmo que el mundo y la sociedad actual lo demande. En un mercado cuyos movimientos son cada vez más rápidos, es la tecnología lo que permite que las instituciones financieras tengan una aceleración cada vez mayor.

La banca ha experimentado cambios estructurales en los últimos años gracias a la tecnología, comenzando por la implantación de sistemas de operación transaccionales y siguiendo el desarrollo de interfaces automáticas, la integración de datos y sistemas y la implementación de tecnología de utilidad tanto para la banca como para el cliente. La instalación de cajeros automáticos dio la pauta para la automatización de procesos y procedimientos. Actualmente la banca electrónica se vislumbra en México como una realidad cercana.

Hoy en día los clientes pueden ver en línea su saldo en cuentas bancarias así como las transacciones realizadas casi en tiempo real. Además pueden realizar transferencias entre diferentes números de cuentas. En un futuro próximo la banca extenderá probablemente sus servicios ofreciendo servicios automatizados y personalizados en el área de inversión.

a. Definición

Banca online o Banca en línea es la banca a la que se puede acceder mediante Internet. Pueden ser entidades con sucursales físicas o que sólo operan por Internet

b. Ventajas

- Menores costes para el banco que pueden o deben repercutir en el cliente.
- La comodidad de operar desde casa.

c. Transacciones u operaciones que se pueden realizar

- Transferencias entre cuentas propias y a terceras personas
- Solicitud de chequeras

- Pago de préstamos
- Solicitud de préstamo
- Extractos de cuentas corrientes
- Pago de Planillas de sueldos

11. Cajeros Automáticos

Un cajero automático es una máquina expendedora usada para extraer dinero utilizando una tarjeta magnética (tarjeta de crédito por ejemplo), sin necesidad de personal del banco. Es también conocido como ATM por sus iniciales en inglés Automated Teller Machine).

Una lista de operaciones posibles sería:

- Actualización de la libreta de ahorros.
- Obtención de contraseñas olvidadas de banca online o telefónica.
- Compra de entradas.
- Recarga de tarjeta telefónica o bono de transporte.
- Recarga de tarjeta monedero.
- Ingreso de dinero en la cuenta mediante un sobre, normalmente proporcionado por el propio cajero, en el que introduce el dinero en billetes o un cheque.
- Recarga del teléfono móvil prepago.
- Obtención del listado del uso del bono transporte.
- Enviar remesas de dinero al extranjero.
- Retiro de dinero en efectivo de la cuenta bancaria o tarjeta de crédito
- El uso del cajero automático supone un ahorro para el banco, porque ahorra en personal que no tiene que atender a los cliente para ofrecer servicios básicos.

a. Como usar un Cajero Automático, recomendaciones

Para operar en el cajero, el usuario deberá tener una tarjeta y una clave para usarla. Al entregarle la tarjeta al cliente, el banco le dará una clave, y el cliente deberá cambiarla en su primera operación con ella. Esta clave es absolutamente confidencial y nadie está autorizado a solicitársela al titular.

Los servicios prestados por los cajeros automáticos son los siguientes:

- Extracciones y depósitos en cuenta corriente, caja de ahorro común y especial y cuentas de crédito.
- Consultas sobre los saldos de dichas cuentas.
- Transferencias de fondos entre las mismas cuentas.
- Pago de servicios públicos y similares.

- Orden de emisión y extracción de depósitos a plazo fijo.
- Todo otro servicio bancario que sea posible sin la intervención de personas, dependan o no del banco.

Si el cliente desea extraer efectivo, deberá seleccionar el tipo de cuenta de la que hará la extracción, y el monto. El cajero le ofrecerá la posibilidad de recibir un ticket por la operación.

Si la tarjeta del cliente es extraviada, robada o retenida, hay que dar aviso lo antes posible a la red a la que pertenezca. Si está deteriorada, hay que pedir una nueva al banco emisor.

El titular de la tarjeta debe adoptar los siguientes recaudos:

- Solicitar al personal del banco toda la información que estimen necesaria acerca del uso de los cajeros automáticos al momento de acceder por primera vez al servicio o ante cualquier duda que se les presente posteriormente.
- Cambiar el código de identificación o de acceso o clave o contraseña personal ("password", "PIN") asignada por la entidad, por uno que el usuario seleccione, el que no debería ser su dirección personal ni su fecha de nacimiento u otro número que pueda obtenerse fácilmente de documentos que se guarden en el mismo lugar que su tarjeta.
- No divulgar el número de clave personal ni escribirlo en la tarjeta magnética provista o en un papel que se guarde con ella, ya que dicho código es la llave de ingreso al sistema y por ende a sus cuentas.
- No digitar la clave personal en presencia de personas ajenas, aun cuando pretendan ayudarlo, ni facilitar la tarjeta magnética a terceros, ya que ella es de uso personal.
- Guardar la tarjeta magnética en un lugar seguro y verificar periódicamente su existencia.
- No utilizar los cajeros automáticos cuando se encuentren mensajes o situaciones de operación anormales.
- Al realizar una operación de depósito, asegurarse de introducir el sobre que contenga el efectivo o cheques conjuntamente con el primer comprobante emitido por el cajero durante el proceso de esa transacción, en la ranura específica para esa función, y retirar el comprobante que la máquina entregue al finalizar la operación, el que le servirá para un eventual reclamo posterior.
- No olvidar retirar la tarjeta magnética al finalizar las operaciones.
- Si el cajero le retiene la tarjeta o no emite el comprobante correspondiente, comunicar de inmediato esa situación al banco con el que se opera y al banco administrador del cajero automático.
- En el caso de pérdida o robo de su tarjeta, denunciar de inmediato esta situación al banco que la otorgo.
- En el caso de extracciones cuando existieren diferencias entre el comprobante emitido por el cajero y el importe efectivamente retirado,

comunicar esa circunstancia a los bancos en el que se efectuó lo operación y administrador del sistema, a efectos de solucionar el problema.

12. Caja Fuerte (Caja de seguridad)

13. Banca Movil

Con M-Banking, cualquier persona con un teléfono celular podría tener acceso a una amplia gama de servicios financieros seguros, de alta calidad y bajo costo.

Se estima que apenas un 35 por ciento de los latinoamericanos adultos tienen cuenta bancaria. La falta de acceso a servicios financieros limita las oportunidades económicas de la población, e implica alto costo e inseguridad para todas las transacciones financieras, ya que ellas deben realizarse en efectivo). Además, reduce la capacidad de dar apoyo monetario a familiares que viven lejos.

La provisión de servicios financieros a través de la telefonía móvil (m-banking o servicios financieros móviles) ha demostrado ser una tecnología transformacional para aumentar el acceso a servicios financieros en la población no bancarizada en todo el mundo.

Con m-Banking, cualquier persona con un teléfono celular potencialmente podría tener acceso a servicios financieros a un costo relativamente bajo.

En América Latina y el Caribe, donde el 70% de la población adulta tiene teléfonos celulares, la implementación de soluciones de m-Banking abriría la posibilidad a la mayoría de los hogares de acceder a una amplia gama de servicios financieros seguros, de alta calidad y bajo costo. Pero los servicios de m-Banking, que se están poniendo en marcha a un ritmo acelerado en otras partes del mundo en desarrollo, están apenas disponibles en América Latina y el Caribe³

Es un nuevo servicio con el que se puede realizar operaciones bancarias desde un teléfono celular a través de mensajería SMS desde cualquier lugar. Estos Servicios son:

- Consultar saldos de tus cuentas, movimientos, vencimientos, tipos de cambio y cuotas de créditos.
- Realizar transferencias entre cuentas propias, de terceros y a otros bancos.
- Recibir información, como avisos de remesas o vencimientos.
- Ahorrar tiempo y dinero de la manera más cómoda para tí.
- Acceso las 24 horas, los 365 días al año.

³ BID

- La afiliación electrónica es rápida y sencilla.

14. Procedimiento y medidas de seguridad

Normalmente se opera registrándose con los datos del cliente y una clave o un certificado electrónico. Otras medidas de seguridad son:

- Usar la conexión cifrada con cifrado fuerte, para el caso de que pueda haber un sniffer. Ver SSL y TLS.
- Guardar la contraseña en un lugar seguro o, mucho mejor, memorizarla y destruirla.
- Normalmente hay algún método para recuperarla si se olvida: se puede solicitar en el cajero, vía telefónica o en la misma web se puede solicitar el envío a casa.
- Tras su envío a casa, además se puede obligar a solicitar su activación por otro medio, como el teléfono. Esto minimiza los peligros de que se intercepte el correo.
- Si la clave es interceptada y utilizada sin que el usuario se entere, es el banco sobre quien recae la responsabilidad.
- Para la activación se pueden solicitar algunos datos de seguridad, para disminuir aún más los riesgos.
- Los navegadores pueden almacenar información del formulario de login en la web de la banca online. Si existe riesgo de que se pueda ver esta información (por ejemplo, si no es el ordenador de casa) hay que evitar que el navegador almacene estos datos, sobre todo la clave.
- Además puede ser conveniente que no guarde las cookies del banco, ya que si el servidor las reconoce, puede rellenar ciertos datos del formulario automáticamente.
- Además de la clave se suele usar otra clave llamada firma que es necesaria para realizar movimientos de dinero. La medidas de seguridad sobre la firma deberán ser aun mayores.
- Si no utilizamos un ordenador de confianza, puede tener instalado un programa que capture la teclas pulsadas del teclado. Como medida de seguridad adicional, se puede introducir la contraseña pulsando unos botones mediante el ratón. Es más difícil averiguar el número pulsado a partir de la posición del ratón y más aún si los botones cambian de posición cada vez que se solicita autenticación.

15. Cámara de compensación

Ley 1670 del BCB y la Ley 1488 (Texto Ordenado) de Bancos y Entidades Financieras

a. Objeto

La cámara de compensación tiene por objeto el procesamiento automático y centralizado de la compensación y liquidación de instrumentos de pago mediante el uso de redes de telecomunicación

b. Antecedentes y creación

Conforme a lo establecido en la Resolución de Directorio del Banco Central de Bolivia N° 138/2003(Reglamento de Cámaras de Compensación y Servicio de Compensación y Liquidación), la Asociación de Bancos Privados de Bolivia - ASOBAN, con el propósito de continuar prestando el servicio de Cámaras de Compensación a sus asociados, ha constituido una Empresa de Servicios

La ACCL S.A. cuenta con licencia de funcionamiento otorgada por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia en fecha 29 de octubre de 2004. Esta entidad administra la Cámara de Compensación y Liquidación a partir del 10 de noviembre de 2004 en las ciudades de La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, Oruro, Tarija, Sucre, Potosí y Trinidad.

La composición accionaria de la ACCL S.A. corresponde en un 92% a ASOBAN y un 8% a los bancos fundadores, sin embargo, se prevé que todos los bancos sean accionistas de la empresa.

La ACCL S.A. cuenta con un directorio cuya directiva está compuesta por el Presidente, el Vicepresidente y el Secretario de Actas. La responsabilidad administrativa y operativa se encuentra a cargo de un Jefe Nacional de Cámara y Jefes Regionales.

Los procesos técnicos se caracterizan por ser automatizados y electrónicos, utilizando tecnología de última generación. El envío de información, en el caso de la cámara de cheques, incluye la transmisión electrónica de imágenes de los cheques, lo cual brinda seguridad y modernidad a la operativa de la misma, colocando a la ACCL S.A. a la vanguardia de este tipo de actividades.

16. Sistema Integrado de Gestión y Modernización Administrativa (SIGMA)

El SIGMA, fue aprobado mediante Decreto Supremo N° 25875 de fecha 18 de agosto de 2000, para su implantación obligatoria en todas las entidades del sector público, previstas en el artículo 3 de la ley 1178, en forma de prueba de septiembre a diciembre del 2000 y oficialmente a partir del 2 de enero del 2001 hasta la fecha.

La aprobación del Sistema se complementó con el Decreto Supremo N° 26455 de 19 de diciembre de 2001, en el que se estableció las responsabilidades del uso y administración de información que se genera y transmite a través de los sistemas informáticos en el marco del SIGMA. Asimismo, amplió el ámbito de aplicación del

Decreto Supremo N° 25875 a las unidades administrativas de los Poderes Legislativo y Judicial, previstas en el Artículo 4° de la Ley N° 1178.

Objetivos del SIGMA

- Gestión de recursos en un marco de absoluta transparencia
- Generación de información útil, oportuna y confiable
- Promover economía, eficiencia y efectividad de la gestión pública
- Interrelacionar de los sistemas de administración financiera con los sistemas de control interno y externo
- Interacción con los Sistemas de Planificación e Inversión Pública mediante la Programación de Operaciones y el Presupuesto, y envía información sobre resultados de gestión al Sistema de Seguimiento de Resultados SISER

17. Operaciones de Comercio Exterior

a. Carta de Crédito o crédito documentario

Código De Comercio Art. 1407

- **Definición**

La carta de crédito es un convenio en virtud del cual un banco actuando por cuenta propia o petición de un cliente y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro banco a efectuar dicho pago, contra la presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo limite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

- **Carta de Crédito Stand By.**

Una carta de crédito Stand-By es un instrumento flexible que puede ser utilizado para garantizar diferentes clases de contratos, en el cual si el solicitante no cumple con el trabajo o servicio que se ha comprometido el banco garantiza el pago. Dicho instrumento se rige bajos reglas internacionales (ISP98) y es comúnmente aceptado en cualquier país para garantizar un contrato.

A diferencia de la carta de crédito comercial que básicamente es un mecanismo de pago, **una carta de crédito Stand by es una especie de garantía bancaria** que se utiliza para cubrir obligaciones financieras por falta de pago. El banco emite una carta de crédito Stand by que retiene el vendedor que, a su vez, proporciona al cliente condiciones de cuenta abierta. Si el pago se lleva a cabo de acuerdo con las condiciones

estipuladas por el vendedor, la carta de crédito no se emite. Sin embargo, si el cliente no puede efectuar el pago, el vendedor presenta una letra de cambio con copias de las facturas al banco para efectuar los pagos, y demás documentos necesarios. La carta de crédito stand by generalmente caduca después de doce meses.

Adelanto a cuenta contra carta de crédito: Un Adelanto a cuenta contra carta de crédito funciona de la misma manera que las cartas de crédito respaldadas con la excepción de que el banco o la entidad financiera emiten dinero en efectivo a los proveedores en lugar de emitir otra carta de crédito.

- **Carta de Crédito Doméstica.**

Es un instrumento o modalidad de pago a ser utilizada para atender una obligación producto de una transacción comercial dentro del territorio nacional, siendo éste un compromiso asumido por un Banco, actuando por cuenta del Comprador (Ordenante) o en su propio nombre, de pagar al beneficiario el importe indicado en los instrumentos de giro y/o documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito

- **Back to Back.**

Es aquella carta que se establece garantizada por otra de características similares, teniendo el beneficiario de la primera y ordenante del nuevo crédito la posibilidad de rebajar su monto y cobrar la diferencia entre ambas, mediante la sustitución de las facturas comerciales.

- **Carta de Crédito Rotativa.**

El crédito rotativo puede ser de uso periódico, es decir, que se regenera automáticamente en su valor original cada cierto lapso (mensual, trimestral, etc.) dentro del plazo de validez, tal como debe indicarse en el crédito original. Puede a su vez ser, acumulativo o no acumulativo. En el primer caso, el ordenante desea que los despachos no efectuados en un determinado periodo puedan realizarse en el siguiente lapso o en otros posteriores. En el segundo caso, el ordenante desea, que en caso del beneficiario no embarque la mercancía en un determinado se le prohíba despacharla en el siguiente lapso o en periodos posteriores

- **Crédito con Cláusula Roja.**

Son aquellos en los cuales se autoriza al beneficiario a recibir anticipos a cuenta del crédito mediante la entrega de un simple recibo por el importe del mismo.

- **Crédito con Cláusula Verde.**

De funcionamiento similar al anterior, pero en este caso los anticipos efectuados al beneficiario en función del crédito son por lo general por mercancías ya adquiridas y que por falta de transporte no han podido ser despachadas. es costumbre en este tipo de crédito condicionar el pago de los anticipos a la entrega por parte del beneficiario de un certificado de depósito donde conste que la mercancía se encuentra lista para embarque y a disposición del ordenante.

- **Carta de Crédito con Cláusula Transferible.**

Es aquel en el cual el primer beneficiario puede transferir el monto parcial o total de la carta , a favor de uno o de varios beneficiarios.

- **Carta de Crédito convenio ALADI.**

Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), organismo de integración económica intergubernamental de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Reemplaza la Alalc.

Las operaciones de Transferencias y Cartas de Crédito bajo el Convenio ALADI sólo se realizarán con los Bancos Centrales de los países miembros del convenio, los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

- **Convenio de Pagos Recíprocos**

Es un Convenio suscrito por doce bancos centrales, a través del cual se cursan y compensan entre ellos, durante períodos de cuatro meses, los pagos derivados del comercio de los países miembros, de bienes originarios y de servicios efectuados por personas residentes, de modo que al final de cada cuatrimestre sólo se transfiere o recibe, según resulte deficitario o superavitario, el saldo global del banco central de cada país con el resto

- **Cobranzas del exterior**

Es el proceso mediante el cual el exportador, presenta documentos comerciales o financieros directamente o por intermedio de un banco extranjero, para la obtención del pago o aceptación de un giro. Las Cobranzas Documentarias están regidas Internacionalmente por la Reglas y Usos Uniformes para Cobranzas Documentarias CCI 522.

Características

El Banco se convierte en custodio de los documentos que el exportador le encomienda para ser presentados al importador y al Banco Corresponsal que actúe como intermediario.

b. INCOTERM

Los Términos internacionales de comercio (en inglés Incoterms o International COmmercial TErms) son una serie de términos internacionales de comercio usados en todo el mundo. También se pueden definir como normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones y las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan prácticas modernas de transporte. Son muy similares a la Convención sobre Contratos para la venta internacional de Mercancías de las Naciones Unidas (en inglés U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods).

La Cámara Internacional de Comercio (ICC) es quien se ha encargado desde 1936 de su elaboración y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentado el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2000, plasmados en la Publicación 560 de la ICC.

Los INCOTERMS se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

E) EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F) FCA, FAS y FOB

El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C) CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D) DAF, DES, DEQ, DDU y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Los términos se Definen de la siguiente manera:

- EXW. Ex Works (lugar determinado): el vendedor hace la mercancía disponible en sus premisas.
- **Grupo F – Transporte principal no pagado:**

- FCA. Free Carrier (lugar determinado): el vendedor cede la mercancía, lista para ser exportada, a la empresa transportista (determinada por el comprador) en el lugar acordado. Este termino es valido para todo tipo de transporte incluyendo transporte por aire, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.
- FAS. Free Alongside Ship (puerto determinado): el vendedor debe suministrar la mercancía junto al barco en el puerto acordado. El vendedor debe ocuparse de los tramites para el transporte; esto cambio en la versión del 2000 de los Incoterms. Solo es aplicable para transporte marítimo.
- FOB. Free On Board (puerto determinado): el vendedor debe cargar la mercancía en el barco determinado por el comprador; costes y riesgos se dividen en el rail del barco. El vendedor debe ocuparse de los trámites de exportación. Solo es aplicable para transporte marítimo.
- **Grupo C – Transporte principal pagado:**
 - CFR. Cost and Freight (puerto determinado): el vendedor se hace cargo de los costes de transporte para traer la mercancía al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento que la mercancía pasa el rail del barco. Solo es aplicable para transporte marítimo.
 - CIF. Cost, Insurance and Freight (puerto determinado): exactamente el mismo que CFR excepto porque el comprador ha de organizar y pagar el seguro al comprador. Solo es aplicable para transporte marítimo.
 - CPT. Carriage Paid To (destino determinado): es el equivalente general/en containers/multimodal de CFR. El vendedor paga por el transporte al punto de destino acordado, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías se transfieren al primer transportista.
 - CIP. Carriage and Insurance Paid to (destino determinado): es el equivalente general/en containers/multimodal de CIF. El vendedor paga por el transporte y el seguro hasta el punto de destino, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías son transferidas al primer transportista.
 - CTO. Container Terminal Order.
- **Grupo D - Llegada:**
 - DAF. Delivered At Frontier (lugar determinado)
 - DES. Delivered Ex Ship (puerto determinado)
 - DEQ. Delivered Ex Quay (puerto determinado)
 - DDU. Delivered Duty Unpaid (destino determinado)
 - DDP. Delivered Duty Paid (destino determinado)

c. Partes intervinientes en una carta de crédito**1.- Ordenante:**

Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador,

2.- Banco Emisor:

Banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

3.- Banco Avisador o notificador:

Banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al Beneficiario de la apertura del crédito.

4.- Beneficiario el Crédito:

Persona a cuyo favor se emite el crédito y quien puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipulados.

5.- Banco Confirmador:

Cuando así lo solicite el ordenante y se indique en el crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario. Ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida crédito documentario que sea confirmado.

6.- Banco reembolsador o Pagador:

Banco que se recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador o banco mediante el cual el exportador negocia los documentos (Banco Negociador).

d. La enmienda

Una enmienda es realizar uno o varios cambios a la carta de créditos originalmente abierta, esta situación puede suscitarse por diversos factores:

- Cambio en el plazo de envío
- Ampliación del plazo de entrega
- Cambio en algunos ítems de la mercadería
- Cambio en la forma de pago

Para estos casos el banco necesita emitir una nueva instrucción con los nuevos datos corregidos o modificados al banco del exterior. Para ello, necesitará de una instrucción expresa de su cliente en la cual se detalle todos los aspectos. Esta operaciones tiene un costo, misma que depende de cada institución financiera.

e. Discrepancias

Una discrepancia pueden darse cuando la instrucción emitida por un banco no coinciden con la entregada por el exportador, vale decir que existen diferencias que pueden ser fácilmente aceptadas y que no ponen en riesgo la importación. Estos pueden ser:

- Descripción en otro idioma y no en el originalmente instruido
- En el nombre del proveedor se omitió una letra

En estos casos el banco emite una instrucción al banco aceptando la discrepancia, previa instrucción expresa de su cliente.

f. Tipos de Carta de Créditos

- **Revocables:** Son aquellas que pueden ser modificadas o canceladas en cualquier momento, sin el consentimiento previo de todas las partes.
- **Irrevocables:** Son las que no pueden ser modificadas, canceladas u alteradas en forma alguna, sin la conformidad de todas las partes que intervienen en la transacción.
- **Viajero:** Son las expedidas por comerciantes y Bancos para facilitar el beneficiario de las mismas la disponibilidad de dinero, particularmente en el exterior, cuando se va de viaje.
- **Confirmadas:** Son aquellas en las cuales un banco de la plaza del beneficiario asume el compromiso de pagar los giros presentados en utilización de la misma, sin recurso, es decir que asume un compromiso distinto al ya adquirido por el banco Emisor. En otras palabras se constituye en solidario y principal pagador del compromiso asumido por el Banco Emisor.
- **No Confirmadas:** Son aquellas en las cuales el compromiso de pago es asumido por el Banco emisor, por tanto no implica obligación de pago inmediato por parte del banco notificador y/o confirmador.

g. Plazos y forma de pago

- **A la Vista:** Son aquellas pagaderas a sus beneficiarios a la presentación de toda la documentación requerida en su texto.
- **Con Aceptación:** Son aquellas pagaderas a los beneficiarios contra letras de cambio libradas a un plazo cierto, es decir, a días vista, a tantos días fecha, a fecha fija.
- **Mixtas:** Son una combinación de las dos anteriores, es decir que son pagaderas una parte en efectivo y otra parte contra aceptación de una letra de cambio.
- **Pago Diferido:** A veces el importador aprovecha la carta de crédito para obtener términos de financiamientos que le permita recibir la mercancía y revenderla en su país. Para esto establece en la solicitud términos de pagos diferidos. Se puede hacer con cede a un tercero el producto de la carta de crédito y éste (normalmente el banco comercial) a su vez, abre una nueva carta de crédito con el beneficiario como tomador y a favor de un tercer suplidor.

h. Documentación normalmente requerida

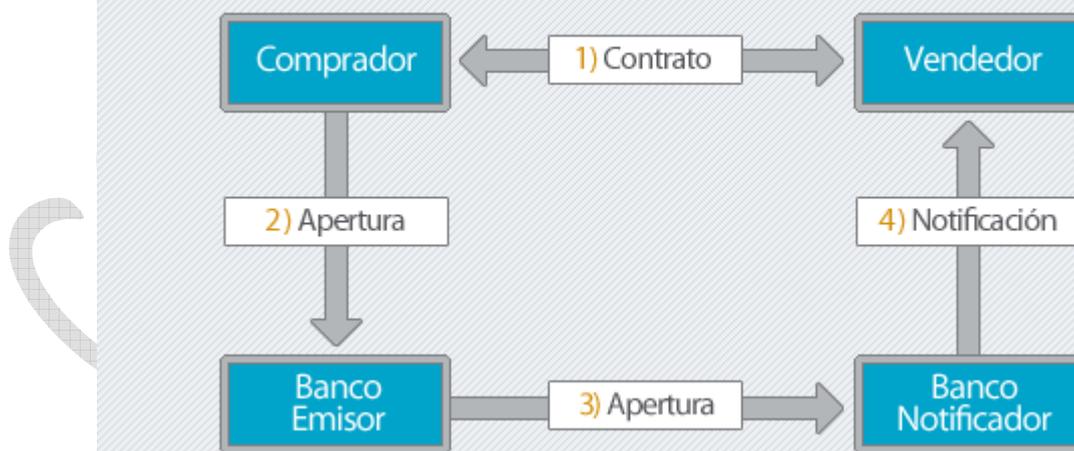
- Conocimiento de embarque marítimo
- Guía aérea
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Lista de precios
- Certificado de análisis
- Certificado de Seguro
- Puntos de Salida y destino
- Fecha de vencimiento de la carta de crédito.
- Descripción de la mercancía
- Tipo de carta de crédito (Irrevocable, Confirmada, etc).
- Tipos de embarques (Parciales (permitidos o no permitidos)
- Cobertura de Seguros.
- Formas de pago
- Instrucciones especiales

i. Costos de emisión

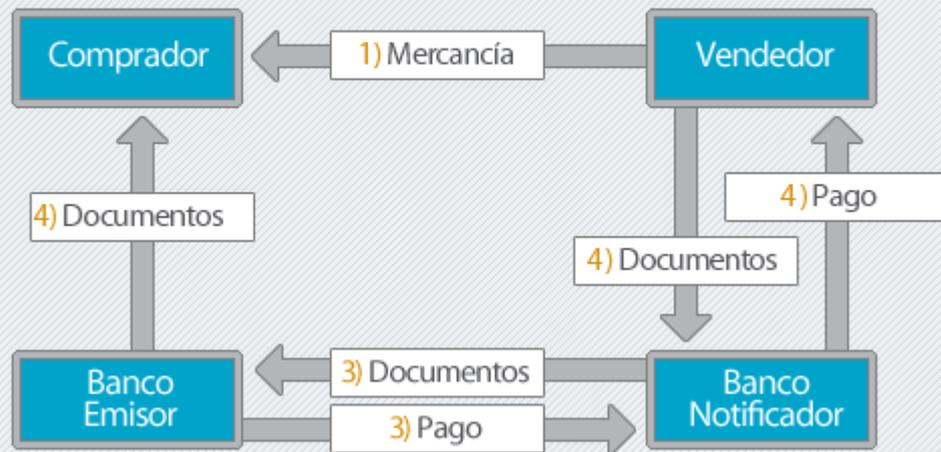
j. Circuito y Esquema o desarrollo de una carta de crédito

1. El exportador y el comprador cierran el contrato de compra venta indicando en el mismo "forma de pago: carta de crédito"
2. El comprador acude a un banco y solicita la apertura o emisión de una carta de crédito a favor de su proveedor
3. El banco emisor solicita a un banco intermediario que avise y/o confirme su crédito
4. El banco avisador/Confirmador remite el crédito al beneficiario
5. El exportador envía la mercadería al comprador
6. El exportador presenta los documentos de embarque solicitados al banco avisador/Confirmador
7. El banco avisador/confirmador revisa los documentos y paga, acepta o negocia los temimos del crédito
8. El banco avisador/confirmador remite los documentos al banco emisor
9. El banco emisor revisa los documentos y reembolsa al banco intermediario
10. El banco emisor adeuda al comprador según acuerdo
11. El banco emisor entrega los documentos al comprador
12. El comprador presenta el juego de documentos a la aduana general para retirar su mercadería y proceder con el respectivo pago de impuestos.

Carta de Crédito - Apertura



Carta de Crédito - Utilización



k. Porque optar por una carta de crédito al momento de decidir una compra:

La compra venta internacional (entre residentes de países diferentes) hace que este tipo de operaciones lleguen a ser mas complicadas que las operaciones internas de un mismo país, principalmente debido a:

- El tiempo que la mercadería está viajando
- Posibles percances en el viaje
- Formalidades aduaneras
- La regulaciones específicas del comercio exterior y los controles de cambio
- La separación por fronteras y con sistemas legales diferentes entre comprador y vendedor
- Desconocimiento mutuo

En consecuencia, lo que se requiere en este tipo de transacciones es un instrumento seguro que proteja los intereses de las partes implicadas. El comprador necesita saber que paga por la mercadería solicitada y el vendedor que recibirá el pago de la mercadería enviada.

l. Ventas para el comprador y para el vendedor

Para el comprador

- El comprador confirma su solvencia, ya que su banco esta informando que es merecedor de crédito por el total de la

operación y en consecuencia puede obtener mejores condiciones de pago

- Seguridad que la mercancía suministrada será la realmente solicitada según el pedido. Debe tenerse en cuenta sin embargo que los bancos pagarán por los documentos conformes, con independencia de que la mercadería recibida sea o no la solicitada
- La mercadería será servida conforme las condiciones acordadas entre el comprador y vendedor

Para el vendedor

- El comprador ha confirmado su solvencia para la operación, lo cual representa una mayor garantía para el vendedor
- Es el banco emisor quien establece el compromiso de pago en la forma determinada en la carta de crédito
- El comprador, bajo ningún pretexto, retener el pago
- Los pagos dentro del marco del crédito se efectúan por lo general con mayor rapidez

m. Aspectos Legales de una Carta de Crédito

El marco jurídico de los créditos documentarios deriva de la reglamentación internacional emitida por la **Cámara de Comercio Internacional ("ICC")**, organización empresarial a nivel mundial encargada de establecer las normas que rigen el intercambio de bienes a nivel internacional, a efectos de lo cual ha emitido los "Usos y reglas uniformes relativos a los Créditos Documentarios."

La Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa

Su Principal actividad es crear instrumentos que faciliten el comercio y las inversiones internacionales destacan la Corte Internacional de Arbitraje, la recopilación y actualización de usos comerciales internacionales (Incoterms, Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentarios, etc.) y la elaboración de reglas y códigos de conducta sobre muchos aspectos de la actividad empresarial internacional (Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenido, Código de prácticas legales en publicidad, Código de buenas prácticas para la elaboración de estudios de mercado, Reglas contra la extorsión y el cohecho en las transacciones internacionales, Guía para el comercio electrónico, etc.).

n. El SWIFT

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), es decir, Sociedad para las Comunicaciones Financieras Interbancarias Internacionales) es una organización que tiene a cargo una red internacional de comunicaciones financieras entre bancos y otras entidades financieras. En diciembre de 2005 tenía enlazadas más de 7.700 entidades financieras en 204 países y se estima que transmite mensajes con órdenes de pago promediando en 2001 más de seis mil millones de dólares estadounidenses por día. En el año 2005 cerca de dos mil trescientos millones de mensajes fueron transmitidos.

SWIFT es una Sociedad Cooperativa bajo legislación belga, propiedad de sus propios miembros con oficinas alrededor de todo el mundo. La oficina central se encuentra en La Hulpe cerca de Bruselas

SWIFT se fundó en Bruselas en 1973, apoyado por 239 bancos en 15 países. Ayudó a establecer un lenguaje en común para las transacciones financieras, un sistema de proceso de datos compartidos y una red de telecomunicaciones mundial. Los procedimientos de operación fundamentales, reglas para definir responsabilidades, etc. fueron establecidos en 1975 y el primer mensaje SWIFT se envió en 1977.

18. Boleta de Garantías

Código de Comercio Art. 1447

a. Definición

La Boleta de Garantía o Fianza bancaria es un documento emitido por una institución bancaria para garantizar una transacción comercial hasta un valor y plazo determinado.

b. Usos de Boletas de Garantías

La boleta puede tener los siguientes objetos:

- a) **Seriedad de Propuesta:** Para asegurar la seriedad de una persona o empresa una licitación o convocatoria a propuestas, que se refieren a aprovisionamiento de insumos, repuestos, materias primas, etc. Ejecución de obras civiles en general, proyectos de construcción, prestación de servicios, consultoría y otro tipo de servicio
- b) **Cumplimiento de contrato:** implica el fiel y estricto cumplimiento de las cláusulas condiciones establecidas en el contrato suscrito entre el licitante y el proponente

- c) **Buena ejecución de Obra:** se refiere principalmente a las obras civiles o cualquier otro tipo de construcción y su objeto es garantizar que la obra sea realizada en buena forma y siguiendo las especificaciones establecidas por el licitante
- d) **Correcta inversión de anticipo:** se la emite con el fin de que el proponente garantice el uso correcto de los fondos recibidos por el solicitante, en calidad de anticipo por los trabajadores a ejecutar
- e) **Cumplimiento de pago:** Garantiza los pagos diferidos de impuestos al estado como son: derechos de aduana, impuestos a la renta y otros

c. Plazo y renovación

La Boleta bancaria, en la práctica bancaria se acostumbra a emitir por periodos fijos que van de 15 a 360 días, no obstante de que no hay prohibición para que este plazo pueda extenderse por un mayor plazo. Una vez vencido el plazo estipulado en la boleta, caduca su validez y carece de efecto para exigir cualquier responsabilidad en el caso de incumplimiento. Si embargo, puede renovarse por un periodo de tiempo adicional

d. Costos

e. Consideraciones

f. Modelo de Boleta

19. Avales y Fianzas bancarias

20. Bono de Prenda

Código de Comercio Art. 689

- a. Concepto
- b. Contenido y Característica
- c. Ventajas de su uso
- d. Proceso de tramitación
- e. Costo
- f. Modelo

21. Otros productos y servicios financieros bancarios

a. Recojo y transporte de dinero

b. Mesa de Dinero

Las primeras mesas de dinero surgieron en la década de los años sesenta y fueron instaladas por las sociedades financieras y luego por los bancos. En esta época, la mayor parte de los instrumentos financieros se canalizaban hacia el inversor que deseaba realizar operaciones por más de noventa días; las mesas de dinero se convirtieron en una alternativa de corto plazo, satisfaciendo las necesidades de un mercado que estaba totalmente desatendido. La aparición de las mesas de dinero impulsó el desarrollo del mercado monetario, al aumentar la eficiencia del traspaso de fondos de los agentes económicos deficitarios y aquellos que poseían excedentes, tanto públicos como privados.

- Las Mesas de Dinero constituyen mecanismos de intermediación financiera que tienen por objetivo principal la captación de fondos de personas naturales o jurídicas que tengan exceso de liquidez a corto plazo para colocarlos en empresas que requieran de dichos recursos en el mismo lapso. En otros términos las Mesas de Dinero reciben recursos de instituciones con excedentes transitorios de liquidez para ofrecerlos a quienes tengan insuficiencias momentáneas de fondos.
- Una Mesa de Dinero simplemente, es un centro de intermediación de fondos. Se llama así, porque generalmente quienes trabajan allí lo hacen con varios teléfonos, para contactar y recibir llamadas de clientes.

- Las Mesas de Dinero le ofrecen a entidades jurídicas y personas naturales la oportunidad de invertir, por plazos cortos, en un instrumento.

c. Call Center

Definición

Un centro de atención de llamadas (o call center en inglés; en inglés británico, call centre) es un área donde agentes o ejecutivos de call center, especialmente entrenados realizan llamadas (llamadas salientes o en inglés, outbound) o reciben llamadas (llamadas entrantes o inbound) llamadas desde y/o hacia: clientes (externos o internos), socios comerciales, compañías asociadas u otros.

Un Contact Center (centro de contacto) es una oficina centralizada usada con el propósito de recibir y transmitir un amplio volumen de llamados y pedidos a través del teléfono, los cuales se pueden realizar por canales adicionales al teléfono, tales como fax, e-mail, chat, mensajes de texto y mensajes multimedia entre otros.

El Call Center puede ser operado independientemente o puede estar interconectado con otros centros, generalmente conectados a una corporación computarizada.

Cada vez es mayor la implementación de nuevos y mejores portales de voz e información que se vinculan al desarrollo de nuevas tecnologías, favoreciendo la integración de todos los canales comunicacionales del consumidor; mediante la implementación de tecnología CTI (Computer Telephony Integration)

La mayoría de las más reconocidas e importantes empresas usan los Centros de Contacto para interactuar con sus clientes, ya sean empresas de servicio público, firmas de pedidos por catálogo, atención al cliente y soportes operativos varios con relación a empresas de software y hardware. Muchos comercios utilizan los Centros de Contacto incluso para el desarrollo de sus funciones internas a través de los mismos, incluyendo mesas de ayuda y soporte de ventas.

Funciones del operador Call Center

d. Atención VIP

VIP es un modelo de atención personalizada y especial a un cliente, en respuesta a su excelente reciprocidad con la institución. Esta puede ser, buen manejo de cuentas, cumplimiento de pagos, volumen de operación, etc.

VIP son unas siglas que significan "Persona Muy Importante", procedentes del inglés **Very Important Person**. La expresión que empezó a usarse entre 1940 y 1945, se emplea en diversos ámbitos para designar a personajes - políticos destacados, famosos, empresarios...- asistentes a un evento que requieren una atención o protección especial; la persona con consideración VIP en determinada situación, tiene acceso a zonas reservadas como la sala VIP de algunos aeropuertos (o en otros lugares públicos y privados) donde el VIP aguarda la llegada de su avión. Está extendido el uso de los "pases o entradas VIP" de carácter gratuito y con frecuencia utilizados en discotecas, conciertos y otras actividades (por ejemplo presentaciones de productos o inauguración de nuevos establecimientos).

En foros públicos, se aplica a usuarios que por su trayectoria de ayuda y colaboración, son reconocidos como Miembros VIP.

Un peldaño por encima del VIP en el estatus social, estaría el VVIP, Very Very Important Person.

e. **Compra de CEDEIMS**

Definición

Con el objetivo de no exportar impuestos, mediante Ley N° 1489 "Desarrollo y Tratamiento impositivo a las Exportaciones" de 16 de abril de 1993, y Ley N° 1963 de 19 de marzo de 1999, se establece que los exportadores de mercancías y servicios, recibirán la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles pagados sobre los insumos incorporados en las mercancías de exportación, considerando la incidencia real de éstos en los costos y gastos de producción, dentro las prácticas admitidas en el comercio exterior, basadas en el principio de la "neutralidad impositiva".

El CEDEIM es un título valor transferible por simple endoso, con vigencia indefinida. Es un valor emitido por la Dirección General de Impuestos, sin fecha de vencimiento por devolución impositiva NOCREF es emitido por el Tesorero General de la Nación, con fecha de vencimientos, por devolución Impositiva.

Su utilización de parte del tenedor final será para el pago de tributos cuya recaudación estén a cargo de la Aduana nacional o el Servicio Nacional de Impuestos Internos, es decir, aranceles de importación y/o impuestos internos, cualquiera de ellos.

Los impuestos y aranceles son devueltos a través del Certificado de Devolución Impositiva, CEDEIM, el cual se constituye en el mecanismo legal para la devolución de impuestos a los exportadores.

Los mismos pueden ser descontados o transados en la Bolsa de Valores.

El Banco compra estos valores a los exportadores y los comercializa con las empresas inscritas en GRACO que se benefician con el ahorro generado en el pago de sus Impuestos (IVA, IT, IUE, importación). Estos títulos valores, son negociados a una tasa de descuento que es variable según las condiciones del mercado.

f. Compra de divisas (Dólares Americanos)

CONFIDENCIAL

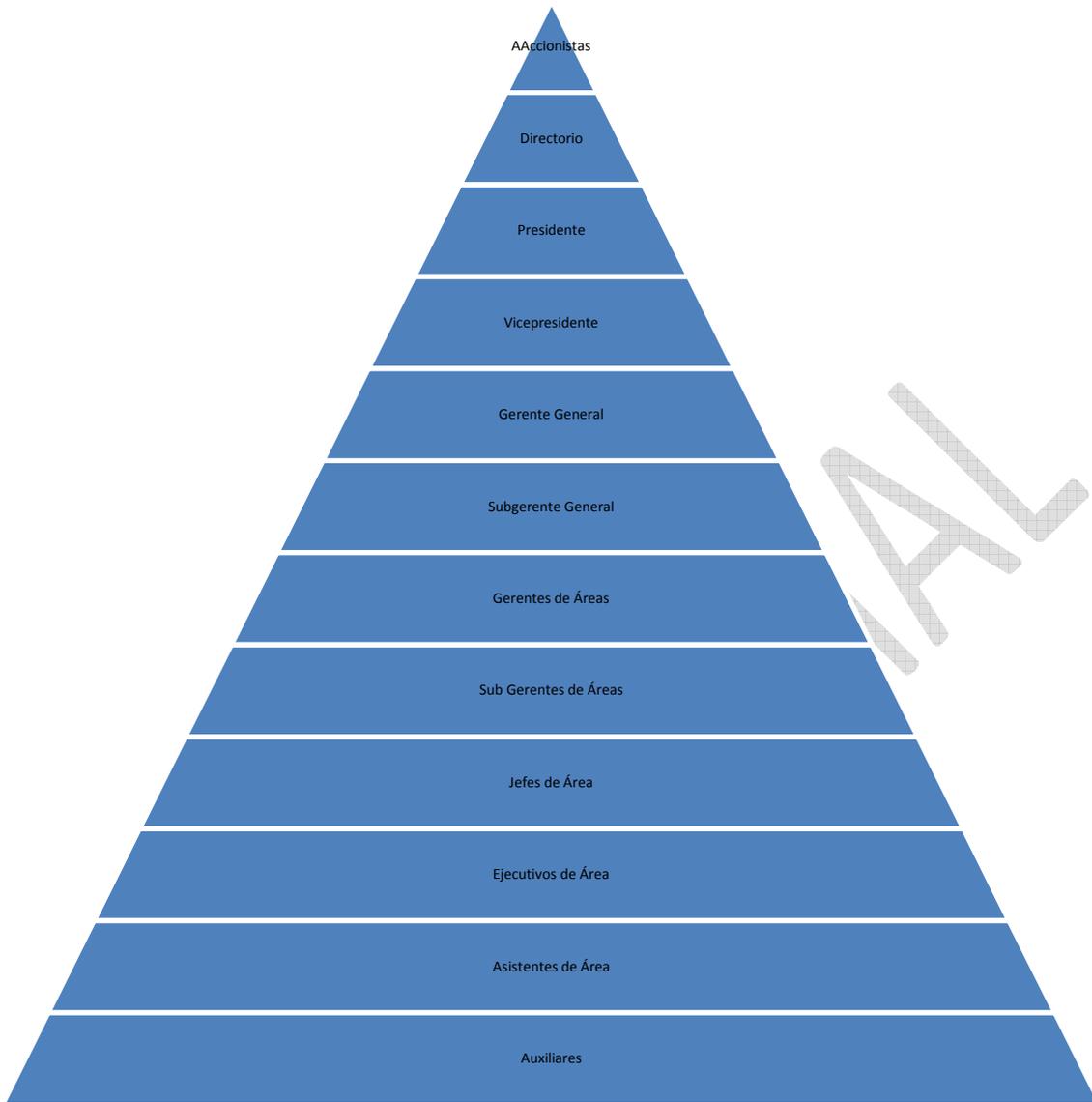
CONFIDENCIAL

CAPITULO 5

Constitución y Estructura Organizacional de un Banco

1. Estructura Jurídica
2. Organizadores
3. Inhabilitados para organizar un banco
4. Requisitos
5. Publicación de solicitud
6. Periodo de evaluacion
7. Niveles Jerárquicos

A continuación una pirámide en la cual se muestra los niveles jerárquicos en una estructura bancaria:



8. Estructura organizacional de un Banco

- a. Accionistas
- b. Directorio
- c. Presidente

d. Vicepresidente

e. Gerencia General

f. Subgerencia General

g. Departamento de Operaciones

Funciones :

- Coordinación y dirección de los distintos departamentos de los Servicios Centrales.
- Establecer funciones y responsabilidades en dicho departamento.
- Controlar y normalizar el trabajo establecido en dicho departamento.
- Sugiere ideas para mejorar la atención al cliente.
- Se encarga de mejorar continuamente el servicio que se ofrece, de manera que se satisfagan las necesidades de los clientes.
- Realiza encuestas de satisfacción tanto a los clientes como a los empleados.
- Se encarga de gestionar las quejas y reclamaciones de los clientes.
- Establece controles para la evaluación de la Atención al Cliente.
- Crea programas y mecanismos que diferencian al banco de la competencia.
- Valorar la consecución de objetivos de cara al establecimiento de salarios.
- Formar al personal en un mejor trato y servicio al cliente.
- Atender las reclamaciones de los clientes.

A. Front Office (Plataforma de Servicio al cliente)

B. Back Office

Un back office (trastienda de la oficina) es la parte de las empresas donde tienen lugar las tareas destinadas a gestionar la propia empresa y con las cuales el cliente no necesita contacto directo. Por ejemplo: el departamento de informática y comunicaciones que hace que funcionen los ordenadores, redes y teléfonos, el departamento de recursos humanos, el de contabilidad, etc.

El término se construye a partir del concepto de que la oficina visible es el departamento de ventas y clientes y en la trastienda es donde se fabrica, diseña y gestiona la actividad.

Conocido también como sistemas de apoyo al negocio donde back office corresponde a "**todo lo que no está frente al cliente**".

En Finanzas se refiere a las actividades contables, financieras y administrativas generadas por la confirmación escrita de una operación negociada por los agentes del "front office" de una sociedad bursátil.

Se utiliza el término para el área de la empresa que realiza tareas de segunda línea, es decir que recibe gestiones después de un escalamiento. En diversas empresas se trata de un área especializada de facturación, envío de documentación, procesamiento de gestiones, etc.

h. Departamento de Créditos

El departamento de Créditos es la unidad encargada de colocar los recursos al público, mediante operaciones de crédito en sus diferentes objetos

i. Departamento de Riesgos Crediticio

Funciones :

- Análisis y supervisión de las operaciones de activo.
- Visto bueno y conformidad a dichas operaciones.
- Evaluación de los clientes privados (empresas y particulares) o públicos.
- Formación y consejo a los comerciales sobre las operaciones de activo más arriesgadas.

Este departamento debe perseguir los siguientes objetivos:

- Que los riesgos de Crédito de la institución financiera se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma.
- Formación del personal en análisis de crédito que permita dar solidez al momento de emitir un criterio.

La principal función de los departamentos y/o áreas de riesgos crediticio es determinar el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos tanto cualitativos como cuantitativos que en conjunto

permitirá tener una mejor visión sobre el cliente y la capacidad para poder pagar dicho crédito.

Objetivos y funciones del área o departamento de riesgos:

- Mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo.
- Mantener al personal con capacitación constante sobre las tendencias de las economías en el país y tener constante capacitación en el tema de finanzas y decisiones financieras
- Crear sistemas estándares de evaluación de créditos
- Realizar estudios de segmento
- Detectar aquellos créditos con riesgo superior a lo normal para hacerles seguimiento más minucioso.
- Preparar un sin número de análisis para futuros ejecutivos de cuentas
- Realizar estudios sectoriales
- Contar con información bibliográfica al alcance para posibles consultas, además de estar al tanto y al día de las publicaciones de la prensa en lo que se refiere al movimiento macroeconómico y las tendencias políticas y monetarias

j. Departamento de Seguimiento y Calificación

k. Departamento Legal

La misión principal del Departamento Legal es proveer de asesoría jurídica al Banco en los temas legales de interés de la institución. Desempeña una función activa en todas las actividades de la institución, incluyendo la preparación y ejecución de los programas de financiamiento de las operaciones del sector público y privado, las operaciones de asistencia técnica y los programas de empresariado social, los convenios de co-financiamiento, las operaciones de empréstitos, y en asuntos relacionados con el personal y otros temas administrativos.

El Departamento Legal participa, asimismo, en la conceptualización e implantación de las nuevas iniciativas que el Banco emprenda en la región como, por ejemplo, la preparación de una propuesta de marco legal para combatir la corrupción o la iniciación de actividades para la lucha contra el lavado de activos. El Departamento Legal coopera con los departamentos y oficinas independientes del Banco, proveyendo asesoría jurídica en la formulación y redacción de nuevas políticas, reglamentos y procedimientos para servir mejor a la institución y a los países miembros.

l. Departamento de Auditoría Interna

Funciones :

- Realiza inspecciones físicas en la red para comprobar que se cumplen las normas.
- Vigilar la correcta formación de los asientos contables.
- Evita el posible fraude o estafas, tanto de clientes como de empleados.
- Evitar la entrada de dinero negro.

m. Departamento de Informática y soporte técnico

Funciones :

- Elaborar sistemas operativos de operaciones bancarias.
- Establecer sistemas informáticos de valoración del riesgo.
- Crear bases de datos de clientes, tanto de los nuestros como de los de la competencia, y obtener información sobre ésta.
- Controlar electrónicamente los cajeros de la entidad.

n. Departamento de Recuperaciones o Cobranzas

o. Departamento de Administración de Crédito y Cartera

p. Departamento de Comercio Exterior

q. Departamento de Recursos Humanos

- Debe conocer las nuevas técnicas de la normativa laboral, tanto desde el punto de vista teórico como de su aplicación práctica en el banco.
- Tareas de reclutamiento, selección, contratación, recepción y puesta a punto inicial de los trabajadores.
- Seleccionar y promocionar al personal, con la correspondiente adecuación de las personas a los puestos más adecuados.
- Función formativa. Debe preocuparse de que existan buenos programas de formación, a todos los niveles y para todos los puestos, y con el olfato suficiente para saber que quien trabaja en el banco debe tener la adecuada motivación, de la que se derivará un buen rendimiento laboral. Planificación, puesta en marcha y evaluación de las actividades formativas dirigidas personalmente a los trabajadores según su necesidad.
- Función distributiva. Retribución a los trabajadores. Planificación de la política de salarios, el sistema de evaluación de personas y puestos, la materialización del pago a las personas, liquidación de cargas fiscales,... y la negociación de las condiciones salariales con los representantes de los trabajadores.
- Ser flexibles, pero a la vez duros, en las relaciones, que deben guardar equilibrio, tanto con la dirección y accionistas, como con los trabajadores, el comité de empresa y los sindicatos.
- Función sanitaria. Preocupación por la seguridad en el empleo. Mejorando la organización en el trabajo, redundará en un menor riesgo de enfermedad y accidente.
 - Determinar la ubicación geográfica-funcional de los empleados.
 - Determinar las necesidades de personal.
 - Determinar las características para los puestos solicitados.
 - Establecer sistemas de información sobre los empleados.
 - Planificación y valoración de puestos de trabajo.
 - Despidos, prejubilaciones.
 - Asuntos disciplinarios graves.
 - Elaborar Plan de Carrera.
 - Evaluación del desempeño.
 - Rediseño de puestos.
 - Servicios a los empleados (préstamos en condiciones especiales).
 - Asuntos disciplinarios leves.
 - Formación de los empleados.
 - Selección del personal a contratar. Realización de pruebas de tipo psicológico y entrevistas.

- Elaboración del Plan de Acogida.
- Motivación, satisfacción del empleado.
- Control del estrés de la plantilla.

r. Departamento de Finanzas y tesorería

s. Departamento de Contabilidad

Funciones :

- Participa en la elaboración del presupuesto de ingresos y gastos, junto con la dirección.
- Realiza y aprueba el pago de honorarios, impuestos, mantenimiento, renta y demás gastos relacionados con la actividad del banco.
- Lleva la contabilidad financiera y se encarga de emitir la información correspondiente.
- Llevanza de la contabilidad
- Informa a presidencia sobre los resultados.
- Busca la contabilización de las operaciones de la forma más ventajosa fiscalmente para el banco.

t. Departamento de Organización y Métodos

u. Unidad de Investigaciones Financieras UIF

v. Departamento de administración

CAPITULO 6

Análisis de Crédito a empresas

1. Antecedentes generales del crédito

En el proceso de crédito en estudio se señala que en la fase de análisis de créditos se deben entregar todos los antecedentes referentes a la elegibilidad del cliente como potencial sujeto de créditos. Para ello se requieren tres sub etapas; a saber: obtención de información relevante, evaluación del crédito y decisión del monto del crédito que eventualmente se otorgue.

La obtención de información pertinente de la empresa solicitante constituye una de las principales tareas del ejecutivo bancario a cargo de una operación. Esta información debe estar constituida por aquella definida en la política de créditos como básica e intermedia. La información básica se puede redefinir como constituida por antecedentes generales anteriores al análisis del crédito propiamente tal. Sin embargo, la información intermedia representa una complejidad mayor, ya que no sólo se enmarca en la recolección de datos, sino, además, el ejecutivo debe construir aquella información no existente, pero determinante en la elegibilidad de la operación.

Es claro que esta etapa del proceso de créditos se fundamenta en la información que entregue la empresa solicitante y en la propia que posea el banco. Sin embargo, el prestatario nunca contará con toda la información relevante; las razones que explicarían esto se refieren a que las firmas tratan de mantener en reserva algún tipo de información de carácter estratégico, o bien no cuentan con los datos requeridos por el banco.

Asimismo, tanto la empresa como el intermediador financiero no conocen la evolución que presentarán algunas variables económicas que afectan al desarrollo de la empresa. Esta falta de información, asociada a la incertidumbre acerca del comportamiento de variables incontrolables por parte del banco y del potencial sujeto de créditos, agrega una cuota más de riesgo a las operaciones financieras.

Lo anterior obliga a que las instituciones crediticias deban analizar sus posibles colocaciones conforme a un esquema altamente dinámico y creativo. El carácter dinámico dice relación con la agilidad y versatilidad que requiere esta etapa de estudio del crédito, en que las operaciones de colocación deben ser rápidamente cuantificadas en su nivel de riesgo, pero, a la vez, estas evaluaciones deben ser muy confiables. Por su parte, la creatividad de esta fase se refiere a que, dado que los ejecutivos no cuentan con el ciento por ciento de la información para el análisis de un crédito, ellos deben recurrir a sus conocimientos logrados a través de la experiencia laboral y académica para superar esta falencia. Asimismo, la complejidad de las empresas y las nuevas técnicas de estudio de las firmas exigen la creatividad en esta etapa.

La falta de información referente a la empresa solicitante del créditos, junto a la incertidumbre en la evolución de algunas variables micro- y macroeconómicas que afectan directamente al comportamiento financiero de las firma en cuestión, determina que en la evaluación de un créditos sólo se pueda lograr una buena apreciación de la futura capacidad de pago del cliente, en que la conclusión que entrega este informe no sea un elemento de juicio definitorio, sino, por el contrario, constituya sólo una de las herramientas para la concesión de créditos.

Por cierto, gran parte de los intermediadores financieros poseen sus propias metodología de análisis de créditos, pero no son ampliamente compartidas por todos y cada uno de los ejecutivos del banco. Con el fin de sistematizar el proceso de análisis de créditos, a lo largo de este capítulo se discutirán las principales variables financieras, de gestión administrativa, tecnológicas y de mercado, tanto cualitativo como cuantitativo, que es posible distinguir en los procesos señalados, estructurados de la siguiente manera:

- Obtención de información relevante;
- Evaluación de la capacidad de pago;
- Decisión del monto de créditos por otorgar.

La información relevante está constituida por todos los datos de carácter básico, definidos por la política de créditos y aquéllos logrados en la etapa de mercado objetivo, más los datos particulares del análisis del crédito, los cuales se refieren a la recolección y construcción de información que permita estudiar el comportamiento histórico y esperado de la empresa en relación con sus obligaciones financieras y comerciales en general. Estos antecedentes deben contener consideraciones cualitativas y cuantitativas de la gestión financiera, comercial, administrativa y productiva de la empresa en estudio.

Una vez reunidos los antecedentes cualitativos y cuantitativos indicados en el párrafo anterior, el ejecutivo bancario debe estudiar si la firma será capaz de hacer frente a la nueva obligación financiera que está asumiendo, a partir de la generación propia del negocio en que se aplicarán los recursos. Además, debido a la falta de información que siempre habrá de influir en las operaciones crediticias, aunada a los cambios no esperados en las variables micro- y macroeconómicas no controlables por el banco y la empresa, se analizarán las fuentes de pago que constituyen opciones de alternativa respecto a la generación propia del negocio objeto del crédito.

El análisis de la capacidad de pago entregará los elementos de juicio técnico y económico que faciliten la decisión de otorgar o no el crédito; además,

dicho estudio indica cuál ha de ser el monto del crédito y los resguardos que debe exigir el banco para cursar la operación. Con estos antecedentes, más otros de carácter netamente institucional del banco, el comité de créditos fijará el monto del préstamo y las exigencias que permitan que la operación esté avalada.

El fin último del análisis de créditos es entregar una conclusión referente a la capacidad de pago del sujeto de créditos en estudio, basada en los aspectos cualitativos y cuantitativos que sustentan dicha determinación. El ejecutivo debe entregar una recomendación respecto a la elegibilidad de la operación, montos por otorgar, garantías que exigir, etcétera. Cabe recordar, por último, que ésta es sólo una recomendación, no una decisión final.

2. Historia mundial del análisis del crédito

A lo largo de toda la evolución del riesgo crediticio y desde sus inicios el concepto de análisis y criterios utilizados han sido los siguientes: desde principios de 1930 la herramienta clave de análisis ha sido el balance. A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultados, lo que más importaban eran las utilidades de la empresa. Desde 1952 hasta nuestros tiempos el criterio utilizado ha sido el flujo de caja. Se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.

3. Departamentos de Riesgo Crediticio

Este departamento debe perseguir los siguientes objetivos: que los riesgos de la institución financiera se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma; formación del personal en análisis de crédito permite dar solidez al momento de emitir un criterio.

La principal función de los departamentos y/o áreas de riesgos crediticio es determinar el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos tanto cualitativos como cuantitativos que en conjunto permitirá tener una mejor visión sobre el cliente y la capacidad para poder pagar dicho crédito.

4. Objetivos y funciones del área o departamento de Riesgo Crediticio

- mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo.

- Es muy importante mantener al personal con capacitación constante sobre las tendencias de las economías en el país y tener constante capacitación en el tema de finanzas y decisiones financieras
- Es importante que los departamentos de tener a mano estudios de mercado y estudios sectoriales.
- Crear sistemas estándares de evaluación de créditos
- Realizar estudios de segmento
- Detectar aquellos créditos con riesgos superior a lo normal para hacerles seguimiento mas minucioso
- Preparar un sin numero de análisis para futuros ejecutivos de cuentas
- Realizar estudios sectoriales
- Contar con información bibliográfica al alcance para posibles consultas, además de estar al tanto y al día de las publicaciones de la prensa en lo que se refiere al movimiento macroeconómico y las tendencias políticas y monetarias

14. Clasificación de los créditos

Los créditos se pueden clasificar de acuerdo a los siguientes puntos:

- Créditos para grandes y medianas empresas (Corporativos)
- Pequeñas empresas y comercio (Créditos PYME)
- Crédito de personas (créditos de consumo)

Sin embargo es necesario recalcar que es análisis deberá realizarse de acuerdo a cada caso específicamente,

15. Análisis De Créditos

I. Obtención de información relevante

Estos antecedentes se han comenzado a construir a partir de las primeras reuniones entre las partes interesadas, en las sub etapas pertenecientes a la definición y búsqueda de empresas del mercado objetivo de las colocaciones del banco. En el transcurso de ellas se habrá determinado si realmente es que la empresa cumplía con los requisitos mínimos exigidos por la definición de mercado objetivo dada por la gerencia superior.

Los principales aspectos de la información de carácter básico se exponen en los apartados que siguen.

- a. Destino y monto del crédito.**
- b. Fuente de pago y estructura**
- c. Información financiera**
- d. Información de mercado**
- e. Información de la gestión administrativa**

- f. Información de la gestión productiva
- g. Determinación de la capacidad de pago

II. Aspectos necesarios en la evaluación de un crédito

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cuantitativos
- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones
- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.
- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración
- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito

A. Contacto con el Cliente

Una vez definido el mercado objetivo, se deben efectuar las primeras reuniones formales, las que han de basarse en algunos factores que se deben considerar previamente al contacto con el cliente.

El cliente nuevo o antiguo deberá tener una buena integridad. En términos operacionales esto significa que debe cumplir los siguientes requisitos:

- No tener protestos sin aclarar; es decir, en caso de haber girado cheques sin tener fondos disponibles, haber cubierto y aclarado la situación.
- No tener más de dos protestos aclarados por año en los dos últimos años.
- No tener deudas vencidas (consideradas como impagas en el plazo estipulado, pero por cancelar) y/o vendidas (deuda vencida traspasada a otro acreedor a un valor menor que el de carátula), ni directas (en que el deudor directo es la empresa solicitante) o indirectas (en que la empresa haya avalado la operación que benefició a un tercero).
- No tener castigos en el sistema; es decir, que en los registros estadísticos de todo el sistema financiero la empresa solicitante no posea créditos estimados como improbables de pago en su totalidad.

En caso de clientes potenciales, sería conveniente tener algunas referencias de personas de confianza para el banco que conozcan a esa empresa; por ejemplo, proveedores o clientes, distribuidores, etcétera.

Antigüedad de las empresas en el rubro como elemento de decisión

En el caso de empresas nuevas, no se operará con aquellas que lleven menos de dos años en el rubro, en razón de las dos consideraciones que siguen.

- Existe una mayor probabilidad de quiebra cuando una empresa está recién comenzando, por falta de experiencia en la administración, por falta de conocimiento del mercado, por encontrarse ante imprevistos no considerados, por no tener clientela causativa, etcétera.

- Asimismo, la experiencia de nuestro banco demuestra que, aproximadamente, de tres proyectos que se inician, sólo uno llega a buen término.

Para el caso de empresas antiguas, se debe distinguir dos situaciones, cliente nuevo para el banco y antiguo. Con los clientes nuevos se deberá ser más exigente que con los antiguos, ya que no los conocemos con profundidad y, por consiguiente, no nos han demostrado su comportamiento.

Se deberá utilizar un criterio de "poco a poco"; incluso si se le debiera otorgar un crédito de X, es recomendable inicialmente partir con menos, salvo que estas consideraciones entorpezcan las relaciones comerciales con el cliente.

Por su parte, en el caso de los clientes antiguos, mientras más tiempo hayan operado con el banco, mayor será el esmero en darles un mejor servicio, en la medida en que siempre hayan tenido un buen comportamiento con el banco y el sistema financiero.

Elementos de juicio según el tipo de constitución de sociedad y de propiedad accionaria de la empresa solicitante

Las empresas fiscales deberán ser prioridad en nuestra casa matriz, salvo las entidades públicas establecidas en provincias o regiones, que pueden ser abordadas por sucursales.⁴ Con estas empresas y a pesar de que pueden presentar una mala situación financiera- se puede operar, ya que tienen facilidad de acceso al crédito a través del presupuesto del sector público. Lo anterior le otorga la calidad de empresas con una buena capacidad de pago.

Una situación similar a la anterior se produce con las multinacionales, por lo que se tratará de incentivar los negocios con ellas, previa comprobación de

los antecedentes de la matriz a través de la Gerencia División Internacional y Finanzas.

En términos generales, las empresas holding no deberán ser consideradas como sujeto de crédito, principalmente debido a que su estructura administrativa obliga a estudiar todas las empresas que las componen, lo que es muy costoso para el banco y, además, una vez cursada la operación, el destino final de los recursos otorgados se desconoce.

B. Solicitud de crédito

Una vez establecido el contacto con el cliente y presentada una solicitud de crédito, es vital tener en claro el destino del crédito y el plan de pago propuesto por el interesado. Sobre la base de lo (y como ejemplo), no es recomendable otorgar créditos a 30 días con prórrogas interminables, ya que no se sabe dónde se están aplicando los recursos entregados. Respecto al empleo de los recursos, el ejecutivo debe saber cuál será el destino final de los fondos prestados.

El crédito no se puede otorgar para aplicarlo a fines especulativos, poco legítimos, que dañen la imagen corporativa del banco, etcétera. Asimismo, no han de ser destinados a pagar deudas con otros bancos, excepto en caso de ser necesario para el proyecto y siempre que la posición del banco no sea desfavorable en comparación con la del acreedor previo. Una opción para solucionar esta situación se relaciona con mejorar las garantías constituidas al realizar la operación de compra de cartera.

El ejecutivo debe analizar operaciones en que el destino señalado por el cliente sea terminal, y no puente para que los fondos se apliquen en otra empresa u otro proyecto de más riesgo para el banco. Para identificar el destino final de un crédito, el ejecutivo requiere conocer la empresa y tener sólidos conocimientos económicos y experiencia.

Finalmente, la gerencia superior recomienda que en lo posible los créditos concedidos sean para financiar problemas de capital de trabajo estacional de empresas productivas.

Aspectos usuales de una solicitud de crédito

1. Aumento de Activo Circulante
2. Aumento de Activos Fijos
3. Gastos
4. Disminución de pasivos

C. Visita a empresas

La información necesaria se deberá obtener mediante una visita a la empresa. El objetivo es el de comprobar, por una parte, que la empresa está operando y, por otra, la existencia y calidad de los activos que declara. Además, permitirá recopilar antecedentes que den una visión más acabada de la situación actual y perspectivas de la empresa (administración, productos, mercado, etcétera).

Adicionalmente, mediante estas visitas la relación comercial entre el cliente y banco, por intermedio ejecutivo, se torna más fluida y, a la vez, más sincera. La relación de confianza permite que la información de gestión y financiera que requiere el banco para determinar el riesgo de la operación sea fidedigna.

D. Disponibilidad de información para evaluar un crédito

- Información de otros clientes del mismo sector
- Información de proveedores
- Información de consumidores
- Información de acreedores
- Bases de datos de los bancos, etc.

E. Análisis del crédito – Aspectos cualitativos

Se refieren a todos los datos que no tienen respaldo numérico pero sí de información fidedigna y de juicios de valor claramente sustentados en la experiencia o en la teoría económica. Para responder estas interrogantes, el ejecutivo bancario deber contar con información pertinente, además del criterio formado mediante la experiencia y el estudio. Existe un gran número de aspectos de carácter no cuantificable que requieren ser resueltos. Sin embargo, desde el punto de vista bancario es conveniente distinguir entre antecedentes de mercado, de administración de la empresa, técnicos y financieros.

En el análisis del mercado se estudian las principales variables que explican el comportamiento económico de los ingresos operacionales de la empresa, en un contexto histórico y proyectado. Para abordar este análisis se puede subdividir en mercado consumidor, mercado competidor, mercado distribuidor y mercado proveedor.

A continuación se detallan las preguntas de análisis para cada rubro de mercado:

a. Mercado consumidor

- ¿Quiénes y cuántos son los compradores?
- ¿Quién tiene el mayor poder de negociación, los consumidores o el productor?
- ¿La tendencia en la demanda es creciente, decreciente o estable?
- ¿Cuál es la principal variable económica que explica el comportamiento del consumidor?

- ¿Presenta estacionalidad la demanda de los productos de la empresa?
- ¿Cuál es la política comercial de la empresa en cuestión?

b. Mercado competidor

- ¿Quiénes son los competidores actuales y potenciales?
- ¿En qué posición financiera se encuentran los competidores? ¿Existe sobre capacidad productiva instalada en la industria'?
- ¿Existen productos sustitutos y/o complementos de importancia para la industria como un todo?
- ¿Hay barreras de entrada o salida a la industria que sean relevantes para los competidores potenciales?

c. Mercado distribuidor

- ¿La estrategia de distribución que emplea la empresa es la óptima con relación a la competencia'?
- ¿Tiene la empresa poder de negociación frente a los distribuidores?
- ¿Cuál es la política de compra de los distribuidores?

d. Mercado proveedor

- ¿Se prevé que la empresa contará con abastecimiento de largo plazo?
- ¿Cuál es el poder de negociación de la empresa frente a los proveedores?
- ¿Cuál es la principal variable económica que determina el comportamiento de los proveedores?
- ¿Se prevé la incorporación de nuevos proveedores?
- ¿Existen empresas competidoras que se integren verticalmente hacia atrás, es decir, empresas que compren a algún proveedor'?

e. Administración de la empresa

Para abordar este aspecto, el ejecutivo debe analizar por separado las características socioeconómicas de los dueños de la empresa y de la administración del negocio propiamente tal.

Este estudio debe concluir con una definición clara de la honestidad y moralidad de los dueños, a través de las siguientes preguntas:

- ¿Son personas honorables y serias en sus relaciones comerciales?
- ¿Son empresarios capaces de continuar con el negocio?
- ¿Cuál es el horizonte relevante para la toma de decisiones de los dueños?
- ¿Están los ejecutivos de la empresa capacitados para dirigirla ante los cambios en el entorno que se prevén?
- ¿Tienen los altos ejecutivos de la empresa la suficiente flexibilidad para adaptarse a los cambios en el mercado?

- ¿Los trabajadores están satisfechos con su carga laboral y compensación pecuniaria?

f. Antecedentes técnicos

En este estudio se deben encontrar elementos de juicio en torno a la capacidad productiva y tipo de tecnología que posee la empresa con relación a la competencia. Para este propósito, dicho informe debe responder a las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es la capacidad instalada con que cuenta?
- ¿Presenta capacidad ociosa? Si es así, ¿esta es voluntaria o forzada?
- ¿Cuál es el nivel tecnológico que posee la empresa en relación con la competencia?

Cabe señalar que la lista de preguntas entregada puede fácilmente ampliarse, en todos y cada uno de los ítems anotados. Sin embargo, si los informes cualitativos contienen los antecedentes que permitan lograr respuesta a las interrogantes planteadas, se está acotando en gran medida el nivel de riesgo que involucra una operación.

- Se debe considerar las variables macroeconómicas que afectan a un país, tales como políticas de incentivo a importaciones o exportaciones, políticas tributarias, costo del dinero, movimiento de capital de Entes Capitalistas, política monetaria, precios internacionales, conflictos internacionales, inflación, crecimiento económico mediterraneidad de un país, pobreza y subdesarrollo, dependencia de otros países, desarrollo social de un país, huelgas sindicales o problemas sociales, etc.
- Otras de las variables de mucha importancia es el análisis del sector de la empresa, variable como vulnerabilidad del sector, desarrollo, F.O.D.A., dependencia de otros sectores, estancamiento por diferentes razones, poco incentivo del gobierno, poco interés por parte de inversionista, fuerte inversión inicial, etc.
- De preferencia se debe analizar balances de las tres últimas gestiones
- Balance con antigüedad no mayor a 6 meses
- Calificación de la auditoria, hay que tener en cuenta que no todos los auditores califican
- Los comentarios deben ser de fondo y no de forma, deben permitirnos identificar las causas y dar respuestas sobre el rubro
- Los comentarios del balances deben responder a los por que?
- Deben analizarse los balances consolidados en caso de Grupos Económicos manteniendo cuidado de consolidar cada una de las cuentas.

F. ANALISIS F.O.D.A.

El Análisis FODA o Análisis DAFO (SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, en inglés) es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado y de las características internas de la misma, a efectos de determinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; las debilidades y fortalezas son internas a la empresa; las amenazas y oportunidades son externas, y se presentan en su entorno. Durante la etapa de planificación estratégica y a partir del análisis FODA se debe poder contestar cada una de las siguientes preguntas:

- 1) ¿Cómo se puede aprovechar cada fortaleza?
- 2) ¿Cómo se puede explotar cada oportunidad?
- 3) ¿Cómo se puede detener cada debilidad?
- 4) ¿Cómo se puede defender de cada amenaza?

El objetivo del análisis FODA es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis y la estrategia genérica a emplear por la misma que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

El análisis consta de cuatro pasos:

- Análisis Externo (También conocido como "Modelo de las cinco fuerzas de Porter")
- Análisis Interno
- Confección de la matriz FODA
- Determinación de la estrategia a emplear

Matriz FODA

Análisis FODA	Fortalezas	Debilidades
Análisis Interno	Capacidades distintas Ventajas naturales Recursos superiores	Recursos y capacidades escasas Resistencia al cambio Problemas de motivación del personal
	Oportunidades	Amenazas
Análisis Externo	Nuevas tecnologías Debilitamiento de competidores Posicionamiento estratégico	Altos riesgos - Cambios en el entorno

ANÁLISIS FODA



G. Análisis del crédito – Aspectos cuantitativos

A.El Análisis Económico Financiero

Consideraciones de importancia:

- Depuración de datos (Ej. Cuentas por cobrar incobrables se debe eliminar contra el patrimonio, lo mismo si existe un activo sobrevaluado, cuentas corrientes socios debe eliminarse contra patrimonio, etc.)
- Sector al que pertenece la empresa
- Descripción y detalle de cada una de las partidas del balance
- Forma de contabilización de las cuentas
- Valorización
- Política de administración
- Evolución tendencias, etc. (mientras mayor sea el monto mayor será la importancia de análisis)
- Solicitar preferentemente balance auditado por una auditora confiable
- Cerciorarse de que el balance que se está analizando tenga la firma de la persona responsable del balance.

Técnicas de Análisis:

Las técnicas de análisis más usadas son:

- **Análisis Vertical:** Convierte las cuentas del estado financiero de un periodo en porcentajes para comparar un periodo contable
- **Análisis Horizontal:** consiste en el seguimiento de las tasas de crecimiento de cuentas individuales de un periodo a otro, actuando como una indexación implícita que es útil en países con ambientes inflacionarios altos.
- **Análisis de Razones Financieras:** Técnica universalmente aceptadas que se enfocan en las relaciones entre cuentas en los estados financieros. Estas técnicas constituyen la base para la mayoría de los análisis financieros efectuados por los bancos.
- **Análisis de Generación operativa / No Operativa:** detalla los flujos de fondos de un periodo a otro en fuentes operativas y no operativas y usos de los fondos para detectar movimiento de fondos.
- **Proyección Financiera:** técnica para aprovechar los estados financieros básicos utilizando hipótesis basadas en análisis de tendencias y expectativas específicas. Las proyecciones financieras se efectúan para anticipar las necesidades futuras de fondos y medir la solvencia futura esperada y las capacidades de generación de caja.
- **Presupuesto de Flujo de Caja:** técnica utilizada para mediar anticipadamente las necesidades de caja y el tiempo en que estas se presentarán, centrándose solamente en los movimientos de caja de periodos de tiempo más cortos. Esto es específicamente útil para medir necesidades de caja y capacidad de pago por periodos

a. Análisis de las cuentas comerciales por cobrar

- Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores por venta, que proporción y cuál es el respaldo de cada una de ellas en caso de no poder cobrarlas.
- Utilización de Factoring en la cobranza o para tener liquidez inmediata
- Principales deudores
- Grado de concentración que existe en cada uno de ellos
- Comportamiento pasado de esas cuentas
- Porcentaje de incobrabilidad de los últimos meses
- Comparación de la cartera de clientes con otras empresas del mismo sector
- Verificar la contabilización. Podrían no incluir IVA
- Política de administración de las cuentas por cobrar (Beneficios de mantener cuentas por cobrar, intereses vs sus costos por la administración)
- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.

- Políticas de crédito: se refiere a la forma de seleccionar a sus clientes, criterio de evaluación.
- Condiciones de crédito: porcentaje de ventas a crédito, plazo, formas de reajustes de tasas de interés, formas o tipos de documentación, tipos de descuentos por pronto pago, garantías en caso de pedir.
- Políticas de cobranza: de tipo prejudicial, que trato les dan a los clientes con retraso de 30 días o más, que tipo de acciones se toman, forma de cobranza, vía fax, cartas, etc., cobranza judicial, tipos de procedimientos, embargos, etc.
- Evolución y tendencia de las cuentas por cobrar.

b. Análisis del inventario

- Necesario realizar análisis de las partidas que componen el inventario. Materia prima productos en proceso, productos terminados, suministros, repuestos, materias primas en tránsito. Se deberá analizar cada uno de ellos
- En caso de materia prima , esta es importada o nacional, si es local existe problemas de abastecimiento, si es importada el tiempo de aprovisionamiento.
- Obsolescencia de los inventarios, tanto por nueva tecnología como por desgaste
- Tiempo de rotación
- Tienen seguro contra incontinencias
- Deberá realizarse la inspección visual de dicha mercadería.
- Se debe saber la forma de contabilización de los inventarios
- Correcta valorización y la moneda empleada para su contabilización
- Se debe conocer la política de administración de los inventarios: con quienes se abastecen, que tan seguro es, preocupación por tener bajos precios y mejor calidad; cuantos meses de ventas mantienen en materia prima, productos en proceso y productos terminados; cual es la rotación de los inventarios fijada o determinada; estocamiento en épocas del año.
- Áreas involucradas en la administración ya sea el Gte. de Producción Gte. de Marketing, Gte. de Ventas o Finanzas, etc.
- Conocer como se realiza el control de los inventarios en forma manual o computarizada. Tecnología empleada
- Naturaleza y liquidez de los inventarios.
- Características y naturaleza del producto
- Características del mercado
- Canales de distribución
- Analizar la evolución y tendencia

c. Análisis del activo fijo

Descripción de los activos fijos uno por uno para tener conocimiento del tipo de activos fijos que dispone la empresa y si corresponde a su actividad o rubro. El análisis de esta cuenta está ligado a:

- Existencia de la propiedad
- Forma de contabilización de los activos fijos
- Valorización, revalorización, depreciación, desgaste físico y moral
- Política de administración de los activos fijos
- Tecnología y modernización
- Antigüedad de cada uno de los activos
- Mantenimiento periódico que se realizan a cada uno de ellos
- Políticas utilizadas para el buen manejo del activo de la empresa
- Cual la proporción de los activos productivos e improductivos que no generan recursos a la empresa
- Es necesario separar los activo pertenecientes a los socios de la empresa y de la empresa esto para poder tener un análisis más objetivos
- Su evolución y tendencia en las gestiones

d. Obligaciones Bancarias

- Análisis de la composición de las obligaciones bancarias, de largo y corto plazo. Considerando la concentración correcta de obligaciones tanto en el pasivo circulante como en pasivo no circulante
- Análisis de las garantías que respaldan dichos créditos y cual la proporción de garantías ofrecidas versus créditos solicitados
- Análisis de las formas de amortización ya que de esto dependerá como pueda cumplir el cliente ya que no todas las actividades tienen el mismo ciclo operativo(agrícola, comercio, construcción, servicios, etc.)
- Administración de las obligaciones (manual, computarizadas, si existen reportes)
- Tasas de intereses y plazos a los que está pactado cada crédito
- Objetos concretos de cada uno de los pasivos bancarios solicitados y cual el efecto que ha tenido en la empresa
- Análisis del impacto en el balance de la obligación solicitada a banco. Esto es importante porque determinará el endeudamiento de la empresa y cual su estructura de pasivos bancarios
- Quienes son los entes financiadores; instituciones privadas ?, de incentivo ?, de desarrollo ?, etc.

e. Obligaciones Comerciales

- Cuál es la política de otorgaciones de crédito por parte de los proveedores hacia la empresa
- Formas de pago, tasas de interés, comisiones, descuentos (cual la modalidad de pago; letras, avales,

f. Indicadores Financieros

Un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del balance o del estado de resultado (Ganancias y pérdidas).

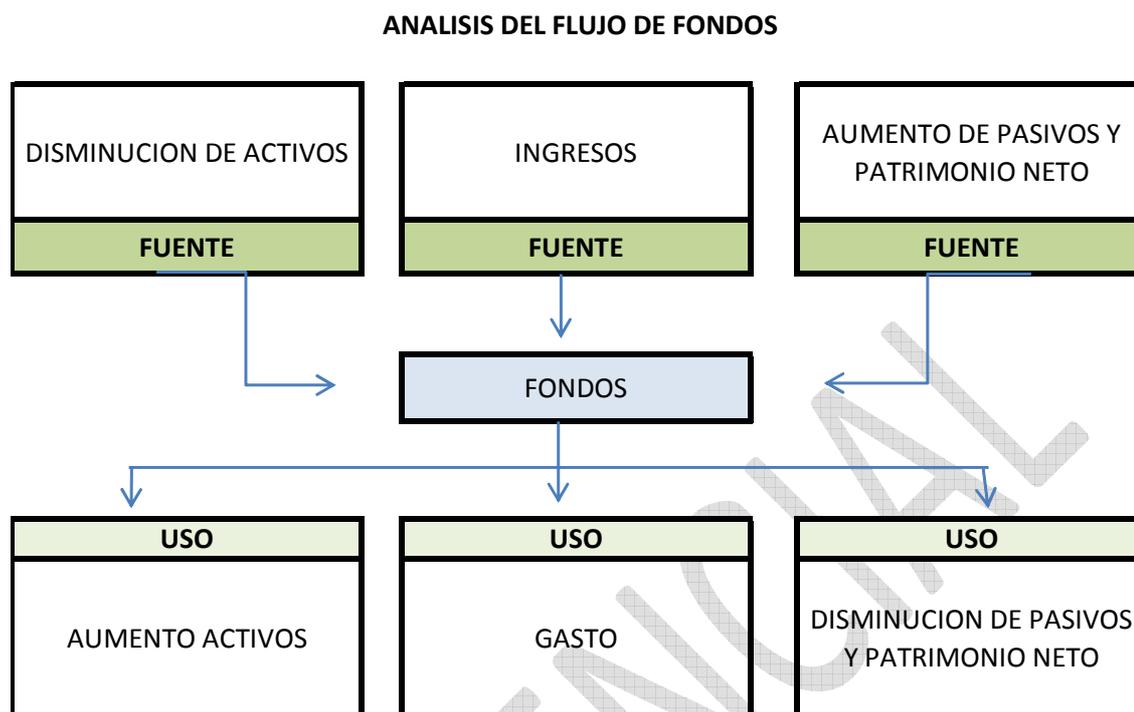
Nombre del Ratio	Formula	Interpretación

Limitaciones De Las Razones Financieras

- Estáticos e históricos no productivos
- Requieren de información complementaria para mejor interpretación
- Calidad y oportunidad
- Contabilidad manipulada
- Métodos contables cambiantes
- Pasivos no reconocidos

B. Análisis de Flujo de Fondos

Este tipo de análisis, tanto para el balance como para el estado de resultados, es extremadamente importante porque se centra en el movimiento de cuentas de un periodo a otropunto 2.7 citibak



C. Negociación y Aprobación de Créditos

Hasta esta etapa del proceso de créditos, según se ha venido exponiendo, la institución financiera no ha adquirido ningún tipo de compromiso que demande modificaciones en sus colocaciones. Las actividades precedentes han estado orientadas a cuantificar el nivel de contingencia que significa al intermediador adquirir el riesgo que presenta una operación. Sin embargo, una vez que se ha cuantificado el nivel de dicho riesgo que posee una colocación para el banco, se debe analizar la conveniencia de efectuarla o no.

En esta etapa es donde el banco debe tratar de lograr un equilibrio perfecto entre riesgo adquirido y utilidad económica esperada de la colocación. En efecto, la institución financiera, basada en su política de créditos, debe velar por los intereses económicos que la rigen, y por lo tanto, al igual que todo empresario, está frente al dilema de cuáles créditos más riesgosos pueden soportar mayores tasas de interés en los créditos que lo financian, con lo cual el banco logra un alto spread, aun cuando éste es sólo un análisis anterior a conocer la conducta del cliente frente al servicio de la deuda por contraer. La connotación de ex ante está estructurada en dos instancias a saber: la primera es la definición de exigencias que desea imponer la institución financiera, y la segunda, las que acepta el cliente después de negociar directamente con él. Conforme a las instancias

anteriores, la etapa del proceso de créditos en discusión se puede subdividir en:

- Comité de Créditos: decisión y fijación de monto
- Negociación y paquetes de condiciones.

El comité de créditos se define como la instancia en la cual se discute en primer lugar la deseabilidad de la colocación en términos de dar cumplimiento a la política de créditos, para luego a la luz de los análisis efectuados, definir el monto de créditos por otorgar y las condiciones mínimas que el ejecutivo bancario a cargo de la operación deberá exigir al cliente para que ésta sea atractiva para el banco. Cabe señalar que la información que maneja el comité va más allá de la referente al crédito en particular.

Definidas las características de créditos por parte del comité, el ejecutivo debe lograr a lo menos las condiciones exigidas por el primero; para ello debe negociar con el cliente.

Para el caso de los créditos de fomento, tanto el comité de créditos como el ejecutivo a cargo de la colocación no poseen márgenes de negociación como los señalados, en razón de que los organismos internacionales entregan reglas muy estrictas. Sin embargo, las colocaciones de este tipo también pueden ser sometidas a un proceso de negociación, tendiente a que el banco de fomento o desarrollo exija o suavice algunos tipos de controles no especificados por el organismo internacional, como por ejemplo el número de visitas ex ante y ex post la implementación y puesta en marcha, el tipo y calidad de información que se requerirá en la etapa de la administración del créditos y otro tipo de restricciones de carácter de gestión. Comité de créditos: decisión y fijación de montos

Una vez que se ha llegado a este punto, se debe haber cumplido con todas y cada una de las etapas definidas en el proceso de créditos, el cual estará resumido en el conjunto de información utilizado en el análisis de créditos. Con el informe evacuado luego del análisis de créditos, más información concerniente a la expansión del banco en los diferentes sectores económicos, colocaciones en plazos y monedas y calce entre monedas, plazos y montos entre colocaciones y captaciones, el comité de créditos debe decidir si el negocio propuesto cumple con todas y cada una de las normas de la política crediticia instaurada para una cierta línea de créditos o política global.

Adicionalmente, este comité debe estudiar la conveniencia económica en términos de rentabilidad de la operación misma y su aporte al pool de colocaciones. En efecto, cada operación posee su propio riesgo, pero al combinarse una colocación con otras, el riesgo global de la cartera se puede ver disminuido en comparación con la suma ponderada de ambos casos, y,

por tal motivo, el comité puede exigir una menor rentabilidad directa a una operación. Como ya fue comentado, este comité debe buscar en cada crédito aprobado, que se mantenga un cierto nivel de equilibrio entre el retorno esperado y el riesgo asociado a él; por esta razón, en algunas oportunidades un crédito puede ser de bajo riesgo para el intermediador, pero el retorno que reporta no lo hace atractivo.

El comité cuenta con información completa, consistente en el proyecto solicitante más consideraciones de disponibilidad de recursos; otras colocaciones efectuadas; estructura de pasivos y activos en términos de plazos, tasas, monedas; rentabilidad exigida a la cartera, y nivel de riesgo global. Con todo esto el comité define: monto de créditos factible de otorgarse; plazo del crédito para pagar el capital, o de gracia para no cancelar amortizaciones; tasa de interés; garantías y seguros que constituir, y definición de mecanismos de control sobre el proyecto o colocación.

Cabe señalar que se puede dar el caso en que tanto los montos como los plazos solicitados por el cliente para implementar y desarrollar un proyecto en particular sean diferentes del definido por el comité. Esta situación, se puede explicar por el hecho de que el comité no esté dispuesto a asumir una exposición mayor o bien en consideración de que, a la luz del análisis de la capacidad de pago, el crédito solicitado está sobre o sub cuantificado, o el proyecto no es capaz de cubrir los gastos financieros que se originan por el crédito.

Negociación y paquete de condiciones

Una vez definidas las condiciones de créditos por el comité, se debe tratar de compatibilizarlas con las pretensiones del solicitante. Para ello, el ejecutivo a cargo de la colocación debe negociar con el cliente, a efectos de que el primero logre a lo menos cumplir con las indicaciones del comité. Esta negociación debe interpretarse no como un comportamiento oportunista del intermediario financiero, sino como un apoyo para que la evolución de créditos sea conforme a lo estipulado por ambas partes.

La negociación del paquete de condiciones se verá facilitada o dificultada en la medida en que el poder de negociación del cliente sea menor o mayor. Algunos elementos que mejoran el poder de negociación por parte del intermediador financiero son la rentabilidad y nivel de riesgo de la operación, recursos invertidos en el análisis de créditos, ventaja comparativa en relación con la tasa de interés de créditos con respecto al mercado financiero. Algunos elementos condicionantes que mejoran el poder de negociación por parte del cliente son la posibilidad de operar con otra institución, el contar con un proyecto rentable y de bajo riesgo, que el

proyecto pretenda operar en un mercado de exposición atractivo para las colocaciones del banco, etcétera.

Así es como muchas veces los inversionistas desconocen ciertas herramientas que son empleadas en la evaluación de los proyectos, las cuales señalan conforme a métodos objetivos los requerimientos que realmente necesita el inversionista. La situación anterior es extensiva a los plazos para dar cumplimiento a la obligación que contraerá, periodos de gracia, etcétera. La explicación de estas herramientas y resultados logrados en la etapa de análisis de créditos por parte del ejecutivo al cliente se desarrolla en esta etapa, con lo cual la relación de confianza entre las partes interesadas se acrecienta.

Una vez superados los aspectos referentes a condiciones de créditos, en especial los relativos a garantías por constituir, el ejecutivo debe preparar la documentación legal para el desembolso de créditos. Cabe señalar que dicha documentación es particular de cada línea de créditos, al igual que la visación de ésta; sin embargo, a continuación se entrega una relación de las más frecuentes:

- Pagarés para firmar por el cliente;
- Conformidad de firmas según escritura;
- Identificación legal de los firmantes
- Estados de situación al día de la empresa;
- Garantías constituidas y sus seguros;
- Informe de abogados, sociedad vigente y poderes.

Otro antecedente que debe quedar registrado dice relación con los mecanismos de control por implementar una vez que el proyecto esté en marcha, donde se especifique claramente la responsabilidad monetaria que se genere de ellos. Cabe recordar que una vez proporcionados los fondos, la aplicación de medidas de control es difícil si no están previamente estipuladas. En el caso de créditos de fomento a empresas productivas para el desarrollo de proyectos de investigación aplicados a procesos productivos, los mecanismos de control exigen la entrega de boletas bancarias, las cuales serán ejecutadas por la banca de fomento ante el no cumplimiento de los plazos e informes estipulados en el proyecto aprobado.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 75

CONFIDENCIAL

Políticas de Crédito

La definición de política de crédito empleada en este texto es amplia, compuesta tanto por consideraciones explícitas como implícitas. Son estas últimas las que adquieren mayor importancia en la medida en que el mercado en que opera la institución bancaria evoluciona vertiginosamente. **La agilidad en la toma de decisiones** que debe presentar el ejecutivo bancario en este tipo de mercado es alta, en relación con situaciones más estables; por tal razón, la necesidad de realizar nuevos negocios en forma rápida obliga a que el ejecutivo deba tener totalmente asimiladas dichas medidas de política, para que las decisiones asumidas se ajusten plenamente a aquellas que benefician a la banca en que trabaja. Es más, la resolución que tome algún empleado debería ser la misma que adoptarían sus compañeros de trabajo. De darse dicha situación, se estaría logrando una total coherencia en la gestión del crédito en un ambiente dinámico y cambiante.

También, en virtud del cumplimiento de la política de crédito, se puede determinar el grado de compromiso existente entre los agentes participantes en el proceso de crédito con la institución bancaria. En la medida en que se dé un mayor cumplimiento de la política, mayor será el compromiso de los ejecutivos con el banco, aspecto de suma importancia, en razón del alto nivel de confianza que debe existir entre los subordinados y subalternos de toda organización, pero especialmente en las firmas de giro financiero.

Cabe señalar que el concepto de política de crédito que emplearemos a lo largo del texto y que discutiremos en este capítulo puede ser aplicado a todo tipo de banca, ya sea la banca central tradicional, que opera sólo como ente financiador de proyectos fiscales o de déficit de gastos corrientes, o la banca de fomento y la comercial.

Para la banca central, el contar con una política de crédito permite que sus acciones sean conocidas por todos los agentes económicos, dando al mercado las señales para que los agentes puedan tomar las decisiones correctas. Así, por ejemplo, si se está financiando gasto corriente con recursos del Banco Central, los agentes tendrán esta información, con lo cual se podrían tomar las medidas de conducta acordes con esta situación; de no existir esta transparencia, se puede dar paso a que los agentes especulen respecto a las medidas que adopte el Banco Central, provocando un desajuste mayor en la economía.

Para la banca de fomento, el contar con una política de crédito da paso a lograr una mejor gestión en su rol de fomento del crecimiento del país, ya que los créditos que otorgarán estarán basados en una política global enfocada en aquellos proyectos que permitan que el proceso modernizador del país sea estimulado a través de su gestión directa como ente intermediador financiero y pilar del desarrollo.

Definir la política de crédito de una institución bancaria es una misión difícil; por tal motivo, es la alta dirección de la organización quien debe asumir esta responsabilidad. Por lo general, el comité de crédito es el encargado de esta tarea, y es frecuente que dicho comité esté formado por los gerentes de crédito, comercialización y finanzas, y el gerente general.

Dependiendo de la estructura organizacional y consideraciones externas al banco, el comité de crédito puede estar compuesto por otros gerentes, pero siempre serán los de más alto nivel jerárquico en la tarea de toma de decisiones.

Y a complejidad que reviste la decisión de política de crédito se debe a que se ha de considerar un gran número de elementos, además de ser una de las más importantes determinaciones que debe abordar la alta administración, ya que esta política será la principal herramienta para implementar la estrategia corporativa.

Aun cuando la gama de elementos que deben considerarse en la demisión de la política de créditos es amplísima, metodológicamente ellos se pueden clasificar, en una primera etapa, en elementos externos e internos respecto a la propia institución.

A continuación se señalarán algunos de los elementos que pueden influir en la determinación de la política de crédito de un banco.

1) Elementos externos

Los elementos externos que podrían condicionar la política de crédito de una institución financiera son variados, pero, sobre la base de los propósitos metodológicos del texto se entregará una síntesis de ellos, de la forma que sigue.

a. Marco legal y organismos reguladores

El marco legal que rige a la industria bancaria es uno de los elementos primordiales en la determinación de la política crediticia.

En la mayoría de los países en vías de desarrollo esta industria es altamente regulada. La razón de ello se basa en la fuerte influencia de esta industria en la creación de dinero, con lo cual la banca puede amplificar o anular las medidas monetarias de la autoridad económica. Para controlar la masa monetaria, la autoridad económica fija la reserva legal que deben mantener los bancos por cada peso que es depositado en sus bodegas, en conjunto con la definición del rol y modo de operar del last resort en el sistema bancario.

Entre las definiciones del marco legal que más afectan a la política de crédito se encuentran las de política implícita y explícita del seguro a los depósitos que aplicará la autoridad.

En efecto, la autoridad económica puede optar por otorgar el seguro a los depósitos por sí misma o por privados. Sin embargo, en los países en vías de desarrollo dicho seguro es otorgado por el gobierno. Independientemente de quién conceda el seguro en cuestión, éste puede ser de tasa fija o de tasa variable. En el seguro a los depósitos de tasa fija, el asegurador asegura los depósitos de todos los bancos en un predeterminado porcentaje, independientemente del nivel de riesgo de la cartera de colocaciones del banco. En esta modalidad, la autoridad monetaria se reserva el derecho de aplicar ciertos controles sobre la calidad de los créditos de cada asegurado; así, por ejemplo, en Chile la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras revisa periódicamente las colocaciones de cada institución, con el fin de identificar el nivel de riesgo de éstas, para luego dictaminar sobre las provisiones relativas a probables créditos impagos.

Según la modalidad de tasa variable, cada banco tendrá tasas de cobertura en función del nivel de riesgo de su cartera de colocaciones.

El seguro a los depósitos es una de las variables que se deben tener en cuenta, ya que si el gobierno otorga el 100% sobre los depósitos, el banco podrá pagar por sus depósitos una tasa de interés competitiva y otorgar créditos a proyectos riesgosos, cargando una alta tasa de interés y ganando un amplio spread.

Cabe señalar que la definición del marco legal también puede llegar a restringir el número de instituciones participantes, como también las características financieras de las instituciones al operar como institución financiera; el tipo de productos financieros que puede ofrecer cada institución partícipe del mercado de capitales o tipo de negocios a los que puede acceder; la apertura a inversionistas extranjeros como depositantes o accionistas; las condiciones según las cuales se puede usar a la autoridad monetaria como último prestamista de sistema, vía líneas de redescuento o líneas de encaje o "last resort"; la fijación de tasas de interés máximas a cobrar por las instituciones del mercado de capital en sus diferentes productos, entre otras intervenciones.

Es claro que el conjunto de las regulaciones es lo determinante al momento de evaluar el efecto del marco legal como elemento externo en la definición de la política de crédito.

b. Competencia directa

Las condiciones del mercado en que opera y operará el banco se refieren tanto a consideraciones contingentes como proyectadas y a la actuación de la institución financiera frente a incentivos y amenazas del medio y a las fortalezas y debilidades propias.

Una información que facilita la identificación de la situación externa que enfrenta y podría enfrentar el banco se logra a partir de la identificación, por parte de los altos ejecutivos, de las condiciones actuales y proyectadas del mercado en que está inserta la institución, las cuales, en términos económicos, se pueden caracterizar como:

- mercado competitivo;
- mercado monopólico;
- mercado monopsonio.

Se puede caracterizar un mercado bancario como competitivo en la medida en que él no presente barreras a la entrada tanto a demandantes de fondos como a agentes intermediadores. Es claro que esta definición teórica es difícil de apreciar en la realidad. Sin embargo, en la medida en que el mercado de capitales en que opere la banca sea más desarrollado, con un gran número de agentes demandantes y oferentes, y en él se transen montos altos y en variados instrumentos financieros, es posible esperar que el tipo de condiciones de mercado sea similar a aquél de las definidas por el modelo competitivo. Una forma de detectar este escenario económico consiste en estudiar el spread efectivo¹ que cobra la industria bancaria; si éste es bajo y existe bastante información sobre las instituciones que intervienen en él, podríamos estar en presencia de un mercado con clara tendencia competitiva.

- Se debe cuantificar el real spread cobrado por los bancos, ya que se puede dar el caso en que la diferencia entre la tasa de colocación y captación sea alta, pero los servicios que entregue el banco a sus agentes pueden explicar esta diferencia.

Un mercado monopólico es aquél en el cual existe un solo intermediador financiero,² pero ésta no es condición suficiente: se requiere, además, que el spread que cobra este agente sea alto, en relación con el que se apreciaría en competencia. Lo anterior se refiere a compararlo con una situación normal, como, por ejemplo, sin fuertes economías de escala u otras.

Por último, se puede hablar de un mercado monopsónico cuando existe un único (o varios que actúan como uno solo) demandante de fondos; por ejemplo, en los países en vías de desarrollo, el sector público, mercado en el que se puede apreciar un bajo spread y menor volumen transado, con relación al de competencia .

Cabe señalar que poder caracterizar la industria bancaria es una tarea muy difícil, además que pasar de un modelo de monopolio a uno de competencia significa en la práctica salvar una brecha grande; asimismo, poder identificar claramente un monopolio es sumamente difícil.

Dependiendo de cuál sea la política competitiva que adopte el banco para corto, mediano y largo plazo, así será el tipo de política de crédito que se deberá implementar para ser coherente en su gestión integral. Así, por ejemplo, si el banco desea expandir sus operaciones a través de aumentar sus colocaciones en sus actuales y nuevos clientes, la política de crédito acorde con esta situación será menos conservadora. Por el contrario, si la política comercial indica que se reducirá el riesgo de la cartera de colocaciones, entonces la política de crédito consecuente será conservadora. Las características que presentan una política conservadora y otra menos conservadora se discutirán más adelante.

- En estricto rigor, el concepto económico se refiere a que puede existir más de un intermediador, pero todos ellos operen coludidos, es decir, su conducta económica se basa en acuerdos previamente definidos, con lo cual tienen una conducta igual al caso en que fuese uno solo.

c. Competencia indirecta

La competencia indirecta se refiere a todas las instituciones que tienen un giro de negocio que en un futuro cercano se pueda asimilar a algunos de los negocios desarrollados por la institución en estudio.

En economías en vías de desarrollo, la creación de nuevos negocios, con evolución o crecimiento de los potenciales demandantes de crédito, es común, al igual que la incorporación de nuevas tecnologías. Estos elementos dan paso al surgimiento de competencia indirecta.

Un caso clásico es la competencia indirecta de la banca comercial y la de fomento con empresas en evolución. Por lo general, la banca de fomento no define el momento en que una empresa está en condiciones de acceder al mercado de capitales como un todo, limitando las oportunidades de negocios de la banca comercial, ya que la primera opera con recursos relativamente baratos.

Otro caso interesante es el efecto de la tecnología, en cuanto da paso a la competencia indirecta; por ejemplo, las máquinas de efectivo, o "cash

machines", las cuales representan una competencia indirecta para los cheques o depósitos vista. En efecto, algunas instituciones que no están facultadas para emitir cheques permiten que sus clientes puedan hacer uso de dichas máquinas por medio de tarjetas, lo que representa una disminución del mercado del cheque, pero en menor escala.

Para el caso de créditos a empresas, el fenómeno de la desintermediación financiera ha causado la caída en las utilidades en el negocio tradicional de la banca comercial. Entre los productos de la desintermediación financiera podemos señalar los debentures, bonos de mediano y largo plazo, ADR, emisiones de acciones comunes o preferenciales, bonos subordinados, entre otros. La característica que presentan dichos instrumentos es que permiten que las empresas logren financiamiento para sus operaciones sin la necesidad de recurrir a las instituciones financieras.

Finalmente, una de las fuentes indirectas de financiamiento más importantes para las empresas - y competidor indirecto para la banca comercial- está representada por el crédito de proveedores.

El efecto de la competencia indirecta es similar al de la competencia directa.

Depositantes e inversionistas

Los depositantes e inversionistas son un elemento externo condicionante de la política de crédito. En efecto, ellos constituyen una fuente de financiamiento para el mercado de capitales, y por eso cada institución bancaria debiera estudiar este mercado, con el fin de obtener dichos fondos para lograr el normal nivel de sus operaciones. En la medida en que el sistema bancario sea regulado, los depositantes e inversionistas pueden buscar nuevas alternativas para colocar sus recursos, hecho que ha sido observado en la gran mayoría de los mercados de capitales, fenómeno que se conoce como desintermediación financiera.

Para hacer frente a este factor externo, la administración superior deberá estudiar el comportamiento económico de estos agentes frente al nivel de riesgo de la cartera de colocaciones de la institución financiera, al momento de definir la política de crédito para los diferentes productos del banco.

Demandantes de créditos

Debido a que la política de crédito debe concluir con la definición del nivel de riesgo de la cartera de la institución financiera y de los medios que serán empleados para acotar dicho riesgo, la administración

superior deberá contar con un análisis de las características económicas de los demandantes referentes al nivel de riesgo promedio de la economía y de la reacción de los potenciales demandantes de crédito frente a los mecanismos de evaluación y seguimiento de créditos. En este análisis se deberá estudiar, además, la reacción de los potenciales deudores ante cambios en algunas de las variables fundamentales de la economía. Lo anterior puede ser interpretado como un análisis en nivel macro, siendo el análisis en nivel micro el estudio respecto de las reacciones de algunos potenciales clientes a la introducción de nuevos productos financieros y sus medios de promoción.

Nivel tecnológico

Se refiere a la velocidad con que la institución financiera es capaz de procesar información tendiente a identificar potenciales créditos-problema, tanto en la etapa de evaluación de crédito como de seguimiento.

Elementos internos

Una vez identificadas las características externas al banco y el efecto de ellas en su gestión crediticia, se deben caracterizar las principales variables internas que facultan la operabilidad de las fortalezas y debilidades que posee la institución con respecto a la competencia. Ellas se pueden resumir en los siguientes aspectos:

La posición relativa de la institución bancaria con respecto a la competencia en términos de costos, precios y rentabilidad. Estos parámetros son determinantes para que el banco pueda cuantificar los aspectos económicos de cada producto. En la medida en que el banco conozca los parámetros señalados, podrá tener controlada su gestión financiera y comercial, además de identificar fácilmente la rentabilidad de un nuevo negocio iniciado por alguno de sus ejecutivos y la conveniencia de cerrar otro.

Se debe definir el tipo de información que será exigida a los clientes seleccionados en el mercado meta como potenciales sujetos de crédito. Según cuál sea la política de crédito que defina la alta gerencia, así será el grado de información que se exigirá a los clientes antes de realizar el desembolso de recursos. Estas exigencias pueden ser programas financieros, balances de activos y pasivos, estados de resultado de gestión contable, estados de fuentes y usos de fondos, flujo de caja proyectado, monto y calidad de las garantías por constituir, etcétera. Además, como elemento interno se debe establecer cuál será la profundidad con que estos antecedentes serán estudiados por el banco en cada etapa del proceso de crédito, con el fin de determinar el nivel de riesgo que está asumiendo el banco al cursar la operación.

El grado de estudio a que serán sometidos los clientes, dependerá de la importancia relativa que presenten las diferentes operaciones solicitadas. Estas consideraciones deben estar establecidas en la definición de la política de crédito.

Una vez consideradas las posibles políticas de crédito por adoptar, el comité de crédito deberá contar con el programa de estimación de deudas incobrables que se prevé que se tendrían una vez implementada alguna determinada política.

Es necesario considerar el análisis de los costos y precios de cada producto del banco, ya que si éstos son más bajos que los del resto de la competencia ello podría inducir a que la institución financiera adoptase una política conservadora en materia de créditos. Por el contrario, si los costos y precios de los créditos son altos, el banco podría adoptar una política más liberal. Esto es válido en la medida en que los intermediadores financieros tomen conciencia de los costos de entregar recursos a una operación arriesgada. En efecto, si el banco entrega recursos a proyectos aventurados, en términos de capacidad de pago, el patrimonio del prestatario será el principal aval para las captaciones, por lo que, si el riesgo de incumplimiento de las colocaciones aumenta, entonces la probabilidad de que los accionistas del banco pierdan su inversión es mayor. Sin embargo, en muchos países en vías de desarrollo existe un seguro para los depósitos (captaciones) por parte del banco central o autoridad monetaria; en tal situación, los accionistas del banco corren un menor riesgo de pérdida de su inversión, distorsionando el funcionamiento y transparencia del mercado de capitales.

Los programas de colocaciones y captaciones podrían señalar la necesidad de establecer una política de crédito liberal o conservadora, conforme a los niveles de utilidad o participación de mercado que se pretenda lograr.

Por último, el programa de incobrables permitirá tener una pauta para establecer una política conservadora o liberal, según cuál sea el nivel de créditos incobrables y la capacidad para reducirlos o bien para asumir los que posee la institución. Es claro que para establecer el programa de captaciones y colocaciones y la estimación de incobrables se requiere tener definido el set de información referente a la capacidad de pago del cliente con que contará el banco para analizar el crédito por otorgar.

Elección de la política de crédito de la institución financiera

El tipo de política de créditos a que puede adoptar una institución financiera es amplio, e incluso para cada producto bancario la alta

gerencia puede definir una específica. El tipo de política de crédito puede ser:

- conservadora;
- muy conservadora;
- exageradamente conservadora;
- liberal;
- muy liberal;
- exageradamente liberal.

El porqué una institución financiera utiliza una u otra estará fundamentado en las consideraciones tanto internas como externas ya descritas. Las características que presenta cada una de ellas las discutiremos a continuación.

- A. **Política crediticia conservadora.** Por lo general, este tipo de política postula otorgar créditos a clientes conocidos a través de una dilatada relación comercial; además, estos clientes antiguos deben gozar de una buena reputación con relación al cumplimiento de sus obligaciones de pago. Asimismo, para continuar siendo considerados como sujetos de crédito, el banco puede realizar estimaciones de las condiciones del mercado en que el cliente opera, y si en éstas se prevén cambios el cliente deja de ser considerado como una potencial colocación. Todos los créditos que son otorgados según esta modalidad de política están avalados por algún tipo de garantía.

En vigencia de esta política, es frecuente que ante el primer incumplimiento de pago se le suspenda al cliente el crédito y cualquier relación comercial en el futuro.

Por su parte, a los nuevos clientes se les otorgan créditos, pero previamente se estudia acuciosamente la situación de la empresa en términos históricos y proyectados.

- B. **Política crediticia muy conservadora.** Se mantienen las consideraciones anotadas en el punto anterior, pero, además, se exige garantía hipotecaria o prendaria.

Política exageradamente conservadora. Todas las exigencias anotadas anteriormente son válidas para esta clasificación, pero además de las garantías hipotecarias o prendarias se requiere un depósito en garantía. Estos fondos son depositados en el banco a nombre de los socios, pero estos últimos no los pueden retirar antes de lo acordado, por lo general cuando expira el crédito que dio origen a esta captación.

- C. **Política liberal.** Este tipo de política opera sobre la base de riesgos calculados y dentro de márgenes controlables. En este caso, el banco trata de cuantificar el riesgo que significa cursar cada operación, determinando, previamente, el margen de riesgo total de su cartera de colocaciones que puede asumir en función de las captaciones, incobrables u otros parámetros controlables por el banco. El cálculo del riesgo de la cartera se determina en función de la información del cliente que es procesada en las diferentes etapas que componen la gestión crediticia.
- D. **Política muy liberal.** Se caracteriza por evaluar los créditos en los mismos términos de riesgo de la política anterior, pero la operatoria crediticia es sin márgenes fijados en función de variables controlables; es decir, no se estiman las colocaciones que pasarán a incobrables en relación con elementos endógenos de la operatoria financiera del banco.
- E. **Política exageradamente liberal.** Este tipo de política opera sobre riesgos no calculados y sin márgenes controlables, pero ello no significa que no exista una política, por el contrario, ésta permite que los ejecutivos bancarios operen en forma libre en la toma de decisiones y búsqueda de nuevos negocios.

Se debe señalar que esta política se adopta en casos excepcionales, como por ejemplo cuando la competencia por algún producto bancario es alta, se aplica una política comercial agresiva, etcétera.

Como el lector puede apreciar, la institución financiera puede adoptar diferentes políticas crediticias, dependiendo de las características de los productos bancarios que comercializará y de las condicionantes externas e internas que enfrente. Para ello es determinante que la alta gerencia tenga definidos todos y cada uno de los atributos de sus productos.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 8

CONFIDENCIAL

El Leasing

1. Leasing

a. Definición

En sentido amplio, el leasing es un contrato mediante el cual una parte entrega a la otra un activo para su uso y goce, a cambio de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, el bien se restituye a su propietario o se transfiere al usuario, si éste último decide ejercer una opción de adquisición que, generalmente, se pacta a su favor. La denominación “leasing” es una palabra en inglés, que viene del verbo “to lease” que significa “tomar o dar en arrendamiento”, pero que no recoge de manera suficiente la complejidad del contrato, al ser especial y diferente al simple arriendo; sin embargo, la legislación y doctrina mundial, incluida Colombia, lo ha nominado “leasing”.⁴

2. Clases de Leasing

- El Leasing Financiero es: un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, denominada LA LEASING, entrega a una persona natural o jurídica, denominada EL LOCATARIO, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (CANON) durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.
- El Leasing Operativo es: un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada LA ARRENDADORA, entrega a otra, llamada LA ARRENDATARIA, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica.

a. El Leaseback

También se conoce como retroleasing ó sale and lease back, y es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos para tomarlos en leasing.

3. Diferencias entre Leasing Operativo y Leasing Financiero

La diferencia fundamental consiste en que en el leasing financiero siempre existe una opción de adquisición, pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, mientras que en el operativo sólo se

⁴ FEDELEASING

presenta esta opción excepcionalmente, y de existir, es por el valor comercial del bien (Opción de compra a precio comercial).

En el leasing financiero, la vocación del bien es pasar al patrimonio del locatario, al paso que en el operativo es permanecer en poder del arrendador.

La opción de adquisición en un leasing financiero puede estar determinada en valor en el contrato, o ser determinable siempre y cuando claramente se indique como llegar a su determinación y dicha determinación guarde relación con el valor del bien en el momento en que se inicie el contrato.

La potencial opción de compra en un leasing operativo, como se dijo, se realiza por el valor comercial del bien, entendido éste valor como aquel precio en el mercado de bienes de similares características al objeto del contrato, en un momento determinado y considerando el estado en que se encuentra.

4. Regulación en Bolivia del Arrendamiento Financiero

La Ley de Bancos y Entidades Financiera define el arrendamiento financiero como una actividad de servicios financieros complementarios, dentro de las operaciones activas de las entidades de intermediación financiera, autorizando los actos y operaciones que pueden realizar las empresas de arrendamiento financiero

En este sentido el arrendamiento financiero esta regulado mediante decreto supremo 25959, por el Código de Comercio y Código Civil

a. Características

- I. Es un contrato Bilateral; vale decir, hay obligaciones reciprocas entre las partes contratantes. Se entiende sinalagmático en el sentido de que las obligaciones generadas del mismo actúan las unas como causa de las otras.
- II. Es un contrato Consensual; para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes, y no se requiere solemnidad alguna. No obstante lo anterior, para fines probatorios, la mayoría de los contratos se hacen constar por escrito y en el caso de leasing inmobiliario, no es extraño que, además, se eleve a escritura pública.
- III. Es Oneroso; ambos contratantes persiguen con su celebración un beneficio económico, gravándose cada uno en beneficio del otro.

- IV. Es Conmutativo, puesto que existe un equilibrio entre las prestaciones de las partes. Las ventajas que esperan derivar las partes del contrato pueden ser determinadas desde el mismo momento de celebración del contrato.
- V. Es de tracto sucesivo, porque las obligaciones de las partes se van cumpliendo periódicamente durante la vigencia del contrato. Las obligaciones de las partes se cumplen a cada instante, periódico y continuamente.
- VI. Es un contrato de naturaleza mercantil, dado que se celebra entre comerciantes y sobre bienes susceptibles de producir renta. Inclusive, si el locatario es una persona natural no comerciante, la compañía de leasing como arrendadora siempre es una sociedad comercial, lo que hace incuestionable el que el contrato se rija por las disposiciones de la ley mercantil.
- VII. Es principal; subsiste por sí solo sin necesidad de otro contrato.

5. Clases de Leasing

Existen diversas modalidades de Leasing, todos las cuales se enmarcan en dos tipos fundamentales que son el Leasing Financiero y el Leasing Operativo.

El Leasing Financiero es: un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, denominada LA LEASING, entrega a una persona natural o jurídica, denominada EL LOCATARIO, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (CANON) durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.

El Leasing Operativo es: un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada LA ARRENDADORA, entrega a otra, llamada LA ARRENDATARIA, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica.

El Leaseback: También se conoce como retroleasing ó sale and lease back, y es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos para tomarlos en leasing.

a. Beneficios y desventajas

Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- No se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente, aunque estas operaciones no forman parte del riesgo comercial financiero, a efectos bancarios.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El leasing 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 el financiamiento 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.

Desventajas

- Mayor costo financiero de la deuda con relación al crédito bancario, ya que el cliente debe cancelar un seguro por el bien, el cual no tendría que pagar si el bien se financiara con un préstamo bancario tradicional.
- Se accede a la propiedad del bien, al final del contrato, al ejercer la opción de compra.

6. Compañías de Leasing en Bolivia

CAPITULO 9

La Tasa de interés y Comisiones Bancarias

1. Definición

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada. Por ejemplo, si las tasas de interés fueran la mismas tanto para depósitos en bonos del Estado, cuentas bancarias a largo plazo e inversiones en un nuevo tipo de industria, nadie invertiría en acciones o depositaria en un banco. Tanto la industria como el banco pueden ir a la bancarrota, un país no. Por otra parte, el riesgo de la inversión en una empresa determinada es mayor que el riesgo de un banco. Sigue entonces que la tasa de interés será menor para bonos del Estado que para depósitos a largo plazo en un banco privado, la que a su vez será menor que los posibles intereses ganados en una inversión industrial.

De esta manera, desde el punto de vista del Estado, una tasa de interés alta incentiva el ahorro y una tasa de interés baja incentiva el consumo. Esto permite la intervención estatal a fin de fomentar ya sea el ahorro o la expansión, de acuerdo a objetivos macroeconómicos generales.

2. Factores determinantes del interés

Como con cualquier otro precio en la economía de mercado, los tipos de interés son determinadas por las fuerzas de la oferta y de la demanda, en este caso, de la oferta y la demanda de crédito. Si la oferta de crédito (S) de los prestamistas aumenta con relación a la demanda (D) de los prestatarios, el precio (tipo de interés) tenderá para bajar mientras que los prestamistas compiten para encontrar el uso para sus fondos. Si la demanda aumenta con relación a la oferta, el tipo de interés tenderá para elevarse mientras que los prestatarios compiten por los fondos cada vez más escasos.

- La demanda de préstamos depende de la inflación esperada, la devaluación esperada, la tasa de interés internacional y el déficit fiscal:
- La Oferta de préstamos depende de la inflación esperada, la devaluación esperada, la tasa de interés internacional y el déficit fiscal y del riesgo crediticio:

la tasa de interés de equilibrio saldrá de igualar la Oferta y demanda de Créditos:

3. Spread Bancario

Spread bancario como la diferencia entre la tasa activa y pasiva, dividida entre la tasa pasiva

- Definición del Spread Absoluto = Tasa Activa – Tasa Pasiva.
- Definición del Spread Relativo = (Tasa Activa – Tasa Pasiva) * (100/ Tasas Pasiva)

4. Variables determinantes del spread bancario

Se considerarán dos tipos de riesgo que afectarían la actividad bancaria y, por tanto, los spreads.

- El primero es un riesgo de mercado que afecta a todo el sector bancario (“sistémico”) y se puede descomponer en un riesgo atribuible al país (“riesgo macroeconómico” y “riesgo país”), y otro exclusivamente al sistema bancario; el primero de ellos se relaciona con variables macroeconómicas (emisión, inflación, déficit fiscal, que pueden indicar inestabilidad), y las diferencias entre tasas de interés domésticas e internacionales (tasas d CDs menos LIBOR); el segundo componente puede expresarse a través de la diferencia entre la tasa pasiva y la de títulos públicos (CDs), encaje, y el descalce entre los plazos de captaciones y colocaciones.
- El segundo tipo de riesgo es el atribuible a cada entidad financiera considerada individualmente o a grupos de bancos de características similares (de tamaño o de nicho de mercado). Este se puede expresar a través de los indicadores de pesadez de cartera, (cartera en mora / bruta) , solvencia (patrimonio / activos totales), eficiencia (gastos administrativos / cartera bruta), rentabilidad (resultado neto de la gestión / patrimonio) y liquidez (activos líquidos / pasivos de corto plazo), que son los indicadores CAMEL⁵

5. Reglamento de tasas de interés

La SBEF emitió la Resolución N° 60/2000 de 4 de agosto de 2000, poniendo en vigencia el Reglamento de Tasas de Interés. Las disposiciones principales de este Reglamento instruyen a las entidades usar una única tasa de referencia para las operaciones pactadas a tasa variable, introducir información completa en los contratos referida a la tasa de interés de la operación, usar un método

⁵ UDAPE

uniforme para el cálculo de las tasas efectivas y entregar periódicamente información al cliente. Asimismo, este Reglamento implanta el reporte de las tasas de interés de las operaciones de las entidades supervisoras mediante el sistema de interconexión electrónica existente entre la Superintendencia y las entidades financieras, lo cual permitirá procesar diariamente los datos de las tasas de interés y presentar información con rezago de un día.

Uno de los componentes principales del Reglamento de Tasas de Interés establece las bases para un cálculo homogéneo de la tasa efectiva, tanto pasiva como activa, al incluir fórmulas de cálculo de las tasas efectivas y la introducción del concepto de la tasa efectiva al cliente (TEAC), la misma que debe ser de conocimiento del usuario del servicio financiero, al momento de pactar la operación.

6. Tipos de Interés

El reglamento de tasas de interés contempla las siguientes definiciones:

- a. **Tasa de Interés Nominal o de Pizarra:** es la tasa de interés ofertada al público para operaciones de crédito o depósito, según corresponda, que no considera capitalizaciones o recargo alguno.
- b. **Tasa de interés fija:** es la tasa e interés contractualmente pactada entre la entidad financiera y el cliente, la que no puede ser ajustada en ningún momento, mientras el contrato de la operación financiera se encuentre vigente.
- c. **Tasa de Interés variable:** es la tasa de interés contractualmente pactada entre la entidad financiera y el cliente, la que será ajustada periódicamente en función a las variaciones de la tasa de interés de referencia (Tre).
- d. **Tasa de Referencia (TRE):** Es la tasa de interés efectiva pasiva promedio ponderada de los depósitos a plazo fijo de 91-180 días del sistema bancario, correspondiente a la semana anterior a la fecha de contratación de la operación o de ajuste de la tasa variable, según corresponda. La Tre para cada moneda será publicada por el Banco Central de Bolivia y se considerará vigente la última tasa publicada.

En el caso que una entidad financiera deseara utilizar la tasa internacional como tasa de referencia, esta deberá ser la tasa de interés de un instrumento o mercado financiero extranjero correspondiente al día anterior a la fecha de transacción. Esta tasa necesariamente, deberá contar con cotizaciones diarias y estar disponible en las publicaciones del BCB, así como estar especificada en el contrato de operación.

- e. **Tasa periódica:** es la tasa anual dividida entre el número de periodos inferiores o iguales a 360 días, que la entidad financiera defina para la operación financiera.
- f. **Tasa de interés Activa (TEA):** es el costo total del crédito para el prestatario. Expresado en porcentaje anualizado, que incluye todos los cargos que la entidad financiera cobre al prestatario.
- g. **Tasa efectiva activa al cliente (TEAC):** es al tasad e interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con valor presente de los flujos de servicio del crédito. El cálculo del valor presente considerará la existencia de periodos de tiempo inferiores a un año cuando así lo requiera. En tal caso la TEAC será el resultado de multiplicar la tasa de interés periódica por el número de periodos del año.
- h. **Tasa de interés Efectiva Pasiva (TEP):** es la remuneración total que percibe un depositante, expresada en porcentaje anualizado, incluyendo capitalizaciones y otras remuneraciones.
- i. **Cargo Financiero:** es el costo total del crédito en términos monetarios, incluyendo e interés nominal y cualquier otro cobro relacionado con el préstamo que haga la entidad financiera a un prestatario, sea en beneficio de la propia entidad o de terceros, durante el periodo de vigencia del mismo. No forman parte de este costo financiero, los gastos notariales, los intereses penales y otros gastos adicionales incurridos por el prestatario por concepto de registro de hipotecas y otras garantías que se generen fuera de la entidad.
- j. **Comisión por línea de crédito:** es el costo total para el cliente, de abrir y mantener una línea de crédito.

k. Tasa Libor

LIBOR (London InterBank Offered Rate) es el tipo de interés interbancario que se aplica en el mercado de capitales de Londres.

Es la base de los tipos de préstamo interbancario de Londres definida como el tipo de interés para grandes transacciones interbancarias en el mercado bancario internacional. Es una tasa que fluctúa de acuerdo al estado del mercado y dependiendo del plazo del préstamo y de la moneda contratada.

l. Tasa de interés penal

Decreto Supremo 06497

Hasta 30 días de mora 3% anual, máximo

Mora 31 a 60 días, en total 4%

Mora 61 a 90 días, en total 5%

Mora mayor a 90 días, en total 7%

- 7. Prohibiciones:** las entidades financieras no podrán incluir en sus contratos de préstamo ajustes en la tasas de interés que no sean los resultantes de la aplicación al artículo 4 del reglamento de tasa de interés.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 10

CONFIDENCIAL

Marketing Bancario

1. Antecedentes

Un estudio realizado en Alemania demuestra que la tendencia que siguen las instituciones bancarias en marketing directo les dirige cada vez más hacia el **contacto individual y personalizado con sus clientes**. La mayoría de los bancos dedicará gran parte de su presupuesto de marketing en esta modalidad de comunicación, e Internet cumple un importante papel.

El estudio Branchenkompass Kreditinstitute 2006, un informe anual sobre las tendencias en estrategia e inversión de las instituciones bancarias, afirma que el 56% de los consultados apuesta por la ampliación de su presencia y servicios al cliente en Internet, en forma de buzones electrónicos para el correo dirigido a los clientes, cajas fuertes electrónicas para documentos importantes, módulos de asesoría o aplicaciones multimedia. Además, un 55% está desarrollando su presencia en el canal móvil.

El estudio ha sido realizado por la consultora en gestión y tecnología de la información Steria Mummert Consulting, y se realiza mediante encuesta a los directivos de 100 instituciones bancarias alemanas.⁶

2. Definición de Marketing

El marketing tiene muchas definiciones; según Philip Kotler (considerado padre del marketing) es «el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios». Sin embargo, hay muchas otras definiciones; como la que afirma que el **Marketing es el arte o ciencia de satisfacer las necesidades de los clientes y obtener ganancias al mismo tiempo**.

El marketing involucra estrategias de mercado, de ventas, estudio de mercado, posicionamiento de mercado, etc. Frecuentemente se confunde este término con el de publicidad, siendo ésta última sólo una herramienta de la mercadotecnia.

3. El Marketing en los Intermediarios Financieros⁷

Las instituciones financieras en Bolivia practican lo que se califica banca universal. Es decir pretenden satisfacer todas las posibles necesidades de sus clientes, así la clientela de un banco incluirá a personas particulares, jurídicas, empresarios, comerciantes, mayoristas, minoristas, agricultores, artesanos, etc., atenderán pequeñas, medianas y grandes empresas, atenderán a instituciones del estado como alcaldías, prefecturas, ONG, etc.

⁶ <http://marketingdirecto.com/>

⁷ Manual de Banca Finanzas y Seguros

A. Productos

El departamento de marketing de un banco es el que normalmente se encarga de diseñar los productos que se van a ofrecer a la clientela. Para ello, se deben conocer muy bien las necesidades y gustos de los consumidores (a través del análisis) y deberán estudiar las ofertas que están realizando los competidores

- **Principales elementos de un producto**

En general, cada producto busca satisfacer una necesidad financiera específica de un cliente, como por ejemplo, realizar cobros y pagos en una cuenta corriente, ahorrar en una libreta de ahorro, aperturar un depósito a plazo fijo a una tasa de interés atractiva, endeudarse en préstamos para vivienda, consumo, etc., con tasas competitivas. Tal por ejemplo:

Banco Económico

Cuenta Premium: Incentiva a la apertura de una cuenta corriente o caja de ahorro en Bs y UF. Beneficia con una tasa de interés de hasta el 1% en dólares y hasta 6% en Bs. En DPF a 180 días el interés será del 2%. Por cada \$us 100 en el saldo neto, el cliente podrá participar de un sorteo diario de \$us 1.000. Se hará 22 premiaciones cada mes en todo el país.

Banco Santa Cruz

Cuatro productos: Cuenta con cuatro nuevos productos: Money Market, Caja de Ahorros, Makro Cuenta y Autoexpress, todas en UFV y Bs. Para el primero, la tasa de interés es de 7% anual; desde 3.99% hasta 6.99% anual para clientes de Caja de Ahorro y Makro Cuenta. El interés para el Autoexpress, es de 9.99% anual, fija por un año. La Makrocuenta premia en dinero.

Banco de Crédito de Bolivia

Cuenta Oro: La Cuenta de Ahorro Oro en Bs, ofrece una tasa de interés del 7%, destinada a personas naturales que deseen tener un alto nivel transaccional. El monto de apertura será de 100 \$us u 850 Bs. El cliente administra su cuenta a través de la tarjeta de débito Credimás. Obtiene comodidad al realizar sus operaciones. No tiene premios en dinero.

Banco Bisa

Bisa Gestión: Se trata de una cuenta corriente del país que paga intereses, y además relanzó su caja de ahorro Bisa Activa. Ambos productos pagarán una tasa de interés desde 0,50% hasta del 1,5 %. Al mejorar el cliente su promedio mensual en \$us 500, esta cuenta le recompensa con puntos de interés adicionales. No tiene premios en dinero.

Banco Nacional de Bolivia

BNB Ahorro: Basta contar con un mínimo de 600 bolivianos para abrir una caja de ahorro en el BNB y acceder a una serie de beneficios. Ofrece liquidez inmediata y facilidad en las transacciones diarias. Convertibilidad automática (depósitos en bolivianos o en dólares). Una tasa de interés de hasta 6% anual que protege al ahorrista en bolivianos. No tiene premios en dinero.

Banco Ganadero

Gana y Suma: Una cuenta en caja de ahorro en Bs, UFV y dólares para personas naturales, con premiación en dólares (desde \$us 20 hasta 10.000). Habrá entre 300 a 350 personas beneficiadas por día. Por el equivalente a \$us 100 depositados, el cliente recibe un cartón que permite la entrega del premio al momento. La tasa de interés es desde 0,5% anual.

Banco Mercantil

Cuenta de Ahorros en Bolivianos: No pierde por el tipo de cambio en la compra y venta de dólares. Permite efectuar depósitos y retiros ilimitados sin costo. El cliente no paga el ITF y automáticamente participa en la promoción de sorteos de Bs 3.000 cada día. Sólo se tiene que mantener un saldo de Bs 1.000 o más.

La tasa de interés es del 7% anual.

- **Los productos financieros son intangibles y difíciles de diferenciar**

El principal problema que enfrenta el Departamento de del marketing a la hora de diseñar un producto es que, al tratarse de productos intangibles, es muy difíciles diferenciar a los ojos de los consumidores.

Las diferencias tangibles que pueden percibir los clientes a la hora de utilizar un producto financiero son:

Conveniencia: que normalmente se influencia por la localización de la sucursal habitualmente utilizada y por el número de oficinas y cajeros al servicio del cliente que existe en el territorio nacional. En este caso, el departamento de marketing difícilmente puede influir sobre estas variables.

La calidad del Servicio: factor que está relacionado con la amabilidad en el trato recibido, los conocimientos que hayan demostrado las personas con las que haya tratado el cliente, la puntualidad en el trato y el envío de información y la ausencia de errores. Normalmente estas variables son más fáciles de modificar que la conveniencia y se controlan desde otras áreas de una institución financiera.

- **Elementos tangibles, no financieros**
- **Los productos financieros son fácilmente copiables**

B. Precio

C. Distribución

D. Promoción

E. Publicidad

F. Soporte de Venta

CAPITULO 11

Seguros

1. Breve Reseña del Seguro en Bolivia

La etapa precursora de la historia del seguro en Bolivia se inicia a principios de siglo XX en el año 1903, cuando aseguradores británicos y otros europeos establecieron agencias en Bolivia. Sin embargo, los antecedentes formales nacieron con el Decreto Supremo de 21 de febrero de 1895 con disposiciones sobre el establecimiento de Agencias de Seguro en nuestro país.

La Ley del 27 de Septiembre de 1904, es en rigor, el primer instrumento específico sobre entidades aseguradoras.

La etapa de expansión del mercado nacional, comienza en 1946. Hasta ese año, todas las compañías que operaban el seguro privado en el país eran sucursales de compañías inglesas.

El 29 de Abril de 1946 se emitió la Resolución Suprema N° 1885 que autorizó a “La Compañía Boliviana de Seguros S.A.” a trabajar en el mercado, creándose así la primera compañía constituida en Bolivia.

En el mismo año de 1946, tramitaron posteriormente su autorización de funcionamiento la Compañía Nacional de Seguros Illimani y la agencia de Security Insurance Co. de New Haven (EE.UU.).

El 16 de Abril de 1948, fue fundada en La Paz, la Asociación Boliviana de Aseguradores ABA, y el 23 de Septiembre de 1950 se obtiene el reconocimiento de su personería jurídica mediante Resolución Suprema N° 39977.

Para 1952 ya existían once empresas de seguros, de las cuales dos eran bolivianas, y para 1955 la oferta de seguros había crecido por la participación de un mayor número de compañías nacionales, que en total sumaban 13 compañías de seguros :

- Compañía Boliviana de Seguros
- Bolívar S.A.
- Compañía Nacional Illimani
- Royal Insurance Ltd.
- The Liverpool & London &Globe Insurance Co. Limited
- Norwich Union Fire Insurance Society Limited
- Compañía Popular de Seguros
- The Continental Insurance
- Securiti Insurance Co.
- Sun Insurance Office Limited
- La Neuchateloise
- Guardian Assurance Co. Limited
- Comercial Union Assurance Co. Limited

Entre 1953 y 1978 son autorizadas a funcionar La Mercantil, Bolívar, Andes, Unión, Credinform, Argos, La Oriental, Delta, Americana, La Continental, Andina, 1° de Mayo, American Home, y U.S. Fire, estas dos últimas sucursales extranjeras; y la Cooperativa La Cruceña Ltda. De todas estas compañías, las únicas que continúan operando son Credinform desde 1962 y Cruceña (que ahora es la Compañía de Seguros y Reaseguros Fortaleza S.A.) desde 1978.

En 1975 por Decreto Ley de 3 de octubre de ese año, se crea la Superintendencia Nacional de Seguros y Reaseguros. En 1977 se promulga el Código de Comercio, con un título sobre el “Contrato de Seguro” y otro sobre el “Seguro Marítimo”, más las disposiciones del Código Aeronáutico.

El 2 de junio de 1978, se promulga la Ley de Entidades Aseguradoras (LEA), amparada por el Decreto Ley No. 15516.

En este contexto, al 1° de enero de 1979 la oferta de seguros en Bolivia estaba a cargo de 19 entidades aseguradoras: trece Sociedades Anónimas, cuatro Sucursales Extranjeras, y una Cooperativa.

Finalmente, en fecha 25 de junio de 1998, se emite la Ley de Seguros N° 1883 y en el mismo año se establece la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros como la autoridad reguladora de estos servicios financieros.

La Ley de Seguros reestructuró el mercado con la adecuación de las entidades en sociedades anónimas y entidades de prepago, eliminando las cooperativas. Se establecieron además el margen de solvencia para el cálculo del patrimonio; niveles mínimos de capital para aseguradores, reaseguradores e intermediarios; reservas técnicas y nuevas normas para inversiones.

La Ley 1883 establece tres modalidades de seguros permitidas en las que pueden operar las compañías de seguros en Bolivia: Seguros Generales y de Fianzas, y Seguros de Personas, en base a las cuales, el mercado está compuesto en la actualidad por siete Compañías de Seguros Generales y Fianzas y seis Compañías de Seguros de Persona

2. Definición de Póliza de Seguros

Los Seguros son mecanismos a través del cual reducimos el riesgo de pérdida de un individuo a un grupo. Cada persona asegurada paga una cantidad de dinero para estar asegurado contra una pérdida financiera. Un grupo de individuos (asegurados) pagan cierta cantidad de dinero (prima) a un fondo del cual la compañía de seguros paga las pérdidas (reclamos) y los gastos administrativos.

La póliza de seguro es un contrato legal entre usted y la compañía de seguro. En el contrato aparecen sus derechos y las responsabilidades de la compañía de seguros.

Hay pólizas de seguros que cubren una variedad de riesgos financieros tales como:

- a. **Propiedad:** protege contra pérdidas financieras por daños a la propiedad o a las posesiones. Por lo general, la gente compra este tipo de seguro para proteger su automóvil y su vivienda. El seguro de propiedad lo protege contra pérdidas o daños a su propiedad causadas por fuego, humo, huracanes y vandalismo.
- b. **Riesgos:** protege contra pérdidas financieras sufridas por otras personas y usted es responsable. Esto ocurre si usted es negligente o cuando un contrato la ley o una decisión de la corte requiere que usted pague por las pérdidas de otra persona. Por ejemplo, doctores en medicina y otros profesionales, por lo general tienen este tipo de protección. También, los dueños de automóviles tienen este tipo de protección.
- a. **Salud:** protege contra pérdidas financieras causadas por enfermedad o lesión. Su seguro de salud paga gastos de hospitalización y del doctor en medicina.
- a. **Ingreso:** protege contra la pérdida de ingresos en el futuro. Su patrón puede adquirir dos tipos de seguros de ingreso: desempleo y fondo de seguros del estado ("workers compensation").
- a. **Vida:** protege contra pérdidas financieras causadas por la muerte de la persona asegurada. El seguro de vida le provee una cantidad de dinero a su beneficiario si usted muere.

Los seguros proveen protección contra una variedad de riesgos. Solo usted puede decidir si necesita y debe de usar su dinero para comprar seguros. Usted debe de saber la protección que necesita, las pólizas disponibles, el agente y comprar precios.

3. Compañías de Seguros

Las compañías legalmente autorizadas por la Superintendencia de Pensiones Valores y Seguros son:

- ALIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- BISA SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- LA BOLIVIANA CIACRUZ DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- SEGUROS Y REASEGUROS CREDINFORM INTERNATIONAL S.A
- COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS FORTALEZA S.A.
- SEGUROS ILLIMANI S.A.
- LATINA SEGUROS PATRIMONIALES S.A.
- SEGUROS Y REASEGUROS GENERALES 24 DE SEPTIEMBRE S.A.

- ALIANZA VIDA SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- INTERNATIONAL HEALTH INSURANCE - DANMARK A/S (Sucursal Bolivia)
- NACIONAL VIDA SEGUROS DE PERSONAS S.A.
- SEGUROS PROVIDA S.A.
- LA VITALICIA SEGUROS Y REASEGUROS DE VIDA S.A.
- ZURICH BOLIVIANA SEGUROS PERSONALES S.A.

4. Control Gubernamental y Regulación

La Ley de Seguros Nº 1883, vigente desde junio de 1998, es el instrumento que regula y norma la actividad aseguradora y reaseguradora en Bolivia y determina cuáles son los derechos y deberes de las entidades aseguradoras, estableciendo los principios de “equidad” y “seguridad jurídica”. Entre otras cosas, dicha Ley establece el margen de solvencia para el cálculo del patrimonio; niveles mínimos de capital para aseguradores, reaseguradores e intermediarios; determina reservas técnicas; establece nuevas normas para inversiones; y determina la existencia de dos tipos de compañías: de Seguros Generales y de Seguros de Personas.

La protección de la Superintendencia a los intereses de los asegurados, se refleja en esta Ley que señala que todo asegurado tiene derecho a una información clara, veraz y suficiente sobre los productos y servicios ofertados por los aseguradores.

El Título III (Del Contrato de Seguro) del Libro Tercero (De los Contratos y Obligaciones Comerciales) del Código de Comercio de Bolivia, que data de Enero de 1978, establece las condiciones de contratación del seguro estableciendo sus principales elementos como la póliza y la prima, así como las diferentes clases de seguros. El Título IV de esta norma detalla lo concerniente al Seguro Marítimo.

Existe una amplia gama de reglamentaciones que norma en detalle la actividad del sector asegurador. Todas estas Leyes, Decretos Supremos y Resoluciones Administrativas puede ser consultadas en nuestra página Web, en el menú: “Normativa y Legislación sobre Seguros”.

a. Seguro Obligatorio

Desde el 1° de enero 2001 se halla vigente el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito SOAT, cuya cobertura indisputable otorga 2.300 derechos especiales de giro (DEG), equivalentes a más de \$us. 3.000, destinados a gastos médicos, gastos funerarios, o compensaciones por fallecimiento o incapacidad.

El SOAT, previsto en la Ley de Seguros, no se aplicó de inmediato debido a la necesidad de lograr acuerdos con las partes involucradas, como el sector de transportistas, y el señalamiento de primas fijas o libres con

los aseguradores. Se decidió la libertad de tasas, y la obligatoriedad es efectiva desde el 1 de enero 2001.

b. Control Estatal

La autoridad supervisora es la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros - SPVS -, establecida en el artículo 35 de la Ley de Propiedad y Crédito Popular del 15 de julio de 1998, fusionando las anteriores superintendencias que tenían responsabilidades independientes para varios sectores del mercado de servicios financieros.

5. Canales de Distribución

Los canales tradicionales de distribución son:

Agentes

Algo más de 150 agentes cuentan con licencia bajo regulación de la Superintendencia, la cual toma un examen de aptitud a quienes desean acreditarse. Los agentes tienen la restricción de trabajar sólo con un asegurador y de especializarse en seguros generales o seguros de personas. Los directores y empleados de bancos, compañías de seguros, funcionarios públicos, ajustadores y extranjeros no residentes no pueden actuar como agentes. En términos de reparto del mercado, los agentes juegan un rol disminuído en el sector asegurador; se dice que su participación actualmente está por debajo del 10% del mercado.

Corredores de seguro

Los corredores y ajustadores de seguros se hallan agrupados en la Asociación Boliviana de Servicios Auxiliares para Seguros - ABESAS -. Cuenta con 12 miembros, de los cuales seis son corredores y seis ajustadores.

Treinta corredores están registrados en la Superintendencia. De acuerdo con el artículo 29 de la Ley de Seguros de 1998 deben mantener un capital mínimo pagado no menor a \$us. 25.000.- y desde julio de 1999 deben contar con una póliza vigente de errores y omisiones con un límite de indemnización de \$us. 1.000.000.- La póliza debe estar depositada en la superintendencia. Los corredores controlan justo la mitad de los seguros de ramos generales y han hecho buenos progresos desde que se introdujeron en el mercado en la década de 1970. Al presente los primeros cinco o seis corredores se especializan en negocios empresariales incluyendo los de importantes clientes internacionales. Los otros corredores dependen de pequeñas cuentas comerciales y personales para su ingreso.

Corredores de reaseguro

De acuerdo a la ley de seguros de 1998 los corredores deben establecerse en forma separada para manejar seguros o reaseguros. El capital mínimo pagado para los corredores de reaseguro es de \$us. 50.000.- Los corredores de reaseguro deben contar con una póliza de errores y omisiones por \$us. 2.000.000.-, a diferencia de los corredores de seguros directos a quienes se les exige \$us. 1.000.000.-

Todos los corredores de reaseguro que manejan negocios provenientes de aseguradores bolivianos deben estar registrados en la Superintendencia. A Septiembre de 2008 se hallan registrados 24 corredores de reaseguro.

6. Seguros aplicables a los créditos

a. Seguro de desgravamen o de vida

El seguro de desgravamen es una modalidad de seguro de vida, por el cual el asegurador cubre el riesgo de fallecimiento del deudor asegurado, amparando el pago de un capital determinado al acreedor beneficiario, pagadero en caso de muerte del asegurado durante el plazo de pago de la deuda”.

“En el seguro interviene una compañía de seguros de vida como asegurador; el asegurado que es el deudor de un crédito; el acreedor del crédito que reviste la calidad de beneficiario y recibe el pago del capital asegurado correspondiente al saldo insoluto de la deuda, al último día del mes inmediatamente anterior a la fecha de fallecimiento del asegurado.

b. Seguro de los bienes en Garantía

7. Endoso o subrogación de la póliza de seguros

8. Coberturas

9. Quien paga los gastos del seguro en una operación crediticia

10. Plazo de vigencia de la póliza de seguros

11. Porque se debe contar con Seguro al momento de contratar un crédito

CONFIDENCIAL

CAPITULO 12

CONFIDENCIAL

La Garantía

5. Que es una Garantía

Es el Aseguramiento de una obligación principal, forma de aval bancario instrumentado en documento independiente y carta suscrita por un tercero para garantizar a una entidad financiera el buen fin de una operación de crédito de un cliente y conjunto de bienes y de solvencias que avalan un crédito.

6. Clases de Garantía

a. Garantía Hipotecaria

Garantía constituida mediante una hipoteca. Esta recae sobre bienes inmuebles (casas, departamentos, terrenos) y de bienes muebles sujetos a registro como vehículos, líneas telefónicas, aviones, etc.

b. Garantía (Aval) Bancaria

c. Garantía Mancomunada

Es una garantía intangible basada en el compromiso de todos los componentes del grupo de prestatario de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. En tal caso el sujeto de crédito es el grupo como un todo.

d. Garantía Solidaria

e. Prendarias:

Código De Comercio Art. 878

- **Con desplazamiento:** El contrato de prenda con desplazamiento, se perfecciona por el acuerdo de las partes, pero el acreedor no goza de privilegio emergente del gravamen sino a partir de la entrega de la cosa dada en prenda, al mismo acreedor, o a un tercero designado por las partes
- **Sin desplazamiento:** Puede constituirse prenda conservando el deudor la tenencia de la cosa sobre toda clase de muebles destinados a una explotación económica o que sean resultado de la misma explotación.

f. Garantía Personal

Garantía constituida por la acreditación personal que merece el cliente y garantía con carácter personal: cuando un individuo diferente al deudor garantiza con la totalidad de su patrimonio, la obligación contraída por este último puede ser de dos tipos: 1) Garantía personal, cuando el garante es una persona natural y 2) garantía empresarial cuando el garante es una persona jurídica (empresa)

g. Bono de Prenda

h. Avals Comerciales

Esta garantía la otorga una persona jurídica (empresa) a otra persona, ya sea natural o jurídica. Este está obligado a responder con todos sus bienes habidos y por haber

i. Contragarantías

j. Letras de cambio en caución

k. Semovientes

l. Custodia de documentos

7. El Avalúo

El avalúo es la determinación del valor comercial de un bien muebles o inmueble en dólares, referida a una fecha específica, tomando en cuenta las condiciones físicas de bien, su ubicación, depreciación, uso, los precios del mercado, grado de comerciabilidad o realización, efectuada por un perito valuador debidamente acreditado y autorizado.

8. Índice de afectación del valor comercial para la garantía

9. Registros Públicos de las garantías

10. Ejecución de las garantías

CAPITULO 11

CONFIDENCIAL

Negociación Bancaria⁸

⁸ Juan Manzano-Monís, Director de Tesorería Grupo RTVE

“Con mi banco hasta que la muerte nos separe”

Es la impresión que tenemos muchos de nosotros una vez que entramos en una oficina bancaria. Y esta impresión se ve reforzada por la constitución de una hipoteca en dicha entidad. Nos convertimos en clientes vitalicios de las entidades, lo mismo que cuando pasamos por el altar.

Y lo mismo que en los altares, también nos podemos divorciar de las entidades financieras. El procedimiento es muy simple y la filosofía a poner en práctica es muy sencilla: Yo soy el cliente, este producto no me interesa porque la competencia me lo da en mejores condiciones y lo contrato con él.

En los círculos financieros, los clientes que nos consideramos “cazagangas” se nos denomina subasteros, puesto que cogemos la mejor oferta de la entidad financiera de turno y cuando se acaba nos vamos. Y esa es la filosofía que tenemos que seguir para gestionar nuestras relaciones financieras.

Estudiar qué necesitamos y que no necesitamos, comparar con la oferta en el mercado y por supuesto, negociar condiciones con nuestra oficina. Muchas comisiones que se cobran en las cuentas corrientes pueden eliminarse o reducirse drásticamente con una mera conversación en nuestra oficina. Es un ahorro práctico solucionable con una conversación.

Además, por pedir no se pierde nada y si voy a contratar una cuenta corriente por ejemplo, hay que intentar que nos cobren el mínimo posible de comisiones por ejemplo. La operatoria bancaria hay que entenderla como quién se va de compras; Nosotros somos los clientes y ellos son los que necesitan vender, por lo que un poco de ventaja siempre tenemos.⁹

Negociación Bancaria

Conjunto de estrategias y tácticas dirigidas a obtener de la Banca la financiación y servicios deseados al menor coste posible o bien la mayor rentabilidad para la liquidez de la compañía

1. La persona más adecuada para llevar a cabo esta tarea es el tesorero
2. Valoración a dos niveles:
 - Comparación de condiciones entre los propios bancos de la compañía

⁹ <http://www.ahorrodiario.com/>

- Comparación de las condiciones de la compañía con las que obtienen otras empresas
3. Antes de empezar a negociar, el tesorero debe tener muy clara la situación actual

Procedimiento:

- Fijar el objetivo de la gestión financiera
- Análisis de las necesidades
- Cuantificación
- Valoración de la relación histórica
- Análisis de la capacidad de negociación

Estrategias

- a. Profesionalización de las relaciones banco-empresa
- b. Número de entidades bancarias con las que opera la empresa

Cuanto más bancos menor peso específico en cada uno de ellos consecuentemente peores condiciones

Se debe trabajar con el menor número posible para que la empresa pueda asegurar financiación y servicios (el número oscila entre 3 y 5 entidades)

- c. Tipo de banco que se necesita
- d. Los cuatro grandes
- e. El resto de bancos comerciales
- f. Bancos extranjeros
- g. Cajas de ahorro
- h. Fijación de una cifra determinada de negocio a cada entidad financiera
- i. Elaborar un “paquete” de condiciones que será el que se propondrá a la entidad financiera
- j. Alternativas de negociación
- k. Cuándo se puede negociar
- l. Análisis desde la óptica bancaria
- m. Ficha de condiciones bancarias

Funciones:

- Establecer acuerdos con las entidades financieras
- Determinar el periodo de validez

- Determinar referencia para operaciones no reflejadas en la ficha de condiciones

Contenido:

- Tipos de interés
- Comisiones
- Valoraciones
- Etc.

Vamos a intentar quedarnos con algunas ideas importantes que nos permitan plantearnos algunas cuestiones sobre la forma en que debemos analizar nuestra relación y sobre todo contar con elementos de juicio útiles para valorar nuestra propia forma de hacer las cosas en nuestras empresas a este respecto.

Para ello, es imprescindible tener claros los siguientes puntos que deberán controlarse y conocerse adecuadamente antes de comenzar la negociación con una entidad financiera:

- 1- La negociación bancaria es una función esencial del tesorero de una empresa.
- 2- Estructura y los tipos de bancos existentes
- 3- Qué es lo que debemos negociar con los bancos y para qué sirve lo que negociamos
- 4- Sistemas existentes para identificar y cuantificar adecuadamente los factores de coste que intervienen en el proceso de negociación bancaria
- 5- Estrategia a seguir a la hora de determinar el número ideal de bancos con los que debemos trabajar.
- 6- Información que debemos aportar a los bancos y requisitos nos van a exigir

Por decirlo de alguna forma, la mayor parte de los conocimientos de tesorería adquiridos en nuestra experiencia profesional en una unidad de tesorería, la vamos a necesitar a la hora de negociar con los bancos y este va a ser este uno de los factores mediante los que podremos aportar mayor valor a nuestro puesto y a nuestra empresa.

Es precisamente mediante la negociación bancaria como se termina de definir el flujo operativo de fondos de la empresa, tanto de cobros como de pagos, donde se va a ver la importancia de una correcta gestión de la liquidez de la empresa mediante la adecuada utilización de las previsiones y del presupuesto de tesorería, organizando la obtención de la posición de tesorería de nuestra empresa, y gracias a la que vamos a poder implantar el nivel de centralización o descentralización deseado en nuestra tesorería, y a través de la que vamos a obtener los instrumentos, productos y servicios adecuados para vuestras necesidades.

A la hora de afrontar una negociación con las entidades financieras, debe tenerse en cuenta una serie de principios, consejos o buenas prácticas, que resultan recomendables y recomendadas por los expertos en estas cuestiones que, fundamentalmente, son los siguientes:

- Tratar a la entidad financiera como lo que es, nuestro proveedor de una materia prima necesaria para nuestra actividad, cual es el dinero, y de servicios. Si negociamos el precio del resto de nuestras compras, también debemos negociar la financiación. A fin de cuentas cuando un banco nos presta dinero no asume más riesgo que el de un proveedor que nos vende a plazo. Nosotros somos el cliente, y como sabemos el cliente es siempre lo más importante. A este respecto, la importancia de un cliente para un banco es inversamente proporcional a lo que la lógica podría hacernos creer: cuanto más dinero se le debe al banco, más importantes es el cliente. Es un hecho, que es más complicado cambiar una financiación, que irnos con nuestra liquidez a otra entidad. Existe un proverbio financiero que dice lo siguiente: “Si le debes dinero a un banco, estás preocupado, pero si le debes mucho dinero, el preocupado es el banco” (Paul Getty). Probablemente cualquier entidad financiera estará de acuerdo con esta frase.
- Buscar y encontrar el interlocutor adecuado en cada momento y para cada tipo de operación. No hacerlo, en el mejor de los casos, nos producirá solo una pérdida de tiempo. Normalmente, también de dinero en los casos en que no encontrarla nos impida conseguir una oferta que hubiera sido más competitiva o interesante. Deberemos conocer la estructura y funcionamiento de la entidad financiera a la hora de catalogar a sus clientes. Algunas lo hacen por sectores de actividad, otros por distribución geográfica, otros por volumen de la facturación o tamaño de nuestra empresa, otros por tipos de operaciones a realizar, pero en todo caso, preguntando se llega a Roma. Y cuidado con los cambios de destino del gestor o responsable de nuestra cuenta, sobre todo en aquellas entidades en las que no está claro donde situarnos. Las peleas internas por hacerse con clientes también se producen en los bancos, y esto a veces esto puede venirnos bien. Esto aparte del problema de tener que explicar a un nuevo gestor lo buena que es nuestra empresa y como funciona nuestro negocio para que sea capaz de entenderlo adecuadamente y “vender” el riesgo dentro de su entidad.
- Negociar siempre en términos de paquete, es decir, todos los servicios bancarios que vamos a necesitar en un bloque y de manera conjunta, puesto que es la mejor forma de negociar. En este punto una adecuada previsión de la operativa y volúmenes de financiación y servicios bancarios que vamos a necesitar se convierte en un tema esencial.
- Negociar siempre con más de un banco. Es la única forma de comparar y de ir mejorando nuestras condiciones de financiación y de comisiones. Tener siempre las puertas abiertas a otras propuestas servirá en el peor de los casos,

si no se desea cambiar de entidad, a forzar a vuestro banco a mejorar sus condiciones. En todo caso nunca debemos cerrar las puertas, las relaciones con nuestros actuales bancos pueden empeorar, y muchas veces un banco que no ha sido el más competitivo en otras ocasiones, puede serlo más adelante. En empresas grandes esto se hace de tal forma que no solo se subastan las grandes operaciones de financiación, sino incluso los seguros sociales, o la operativa en bloque a cambio de financiación. No debemos tener reparos, y aunque una relación estable con un banco y un buen conocimiento mutuo siempre es positivo, es un activo para las dos partes, cierta rotación puede ser conveniente.

- Cumplir los compromisos asumidos. Al negociar en bloque la operativa, lo normal es que nos comprometamos a canalizar a través de cada entidad un importe determinado de operativa de cobros, pagos nacionales y extranjeros, seguros sociales, impuestos. A la larga, es mejor cumplir y renegociar después que perder credibilidad ante nuestro banco.

- Nunca ocultar información al banco. Si hay problemas es mejor anticiparse y que se entere por nosotros del problema a que lo haga por otros. A los bancos no les gustan las sorpresas, por principio. Es posible que ante el problema, la entidad financiera aporte soluciones, e incluso aconseje sobre posibles riesgos que no habíamos previsto. Ellos son profesionales y tienen mucha experiencia en situaciones similares y saben que en ocasiones las cosas no suceden como estaban previstas. Utilizar a las entidades financieras como asesores y pedirle soluciones a problemas que se puedan plantear es una buena práctica. Su obligación es ser innovadores y aportar soluciones. El secreto del éxito de la relación con un banco, como en la mayoría de las cosas, está en mantener una buena comunicación, constante, permanente y adecuada, para que entienda nuestros problemas y nos conozca. De la misma forma nosotros deberemos saber hasta qué punto podemos contar con su ayuda y compromiso y cuáles son sus procesos internos de decisión.

- Anticipación, siempre es vital negociar con tiempo, anticipar y prevenir nuestras necesidades futuras. Las prisas son siempre malas consejeras, pero en la negociación bancaria pueden generar más coste, perder ventajas en la negociación e incluso dificultar la obtención de financiación. Y por supuesto darnos más de un disgusto.

- Seguimiento de las negociaciones: fijar fechas concretas para la resolución de solicitudes, de otra forma la anticipación de que antes hablamos dejaría de tener efecto por culpa del retraso de la entidad financiera.

- Escuchar al banco, contarle lo que le tengamos que contar pero dejarle que hable. A este respecto se llegan a dar situaciones muy curiosas, que como poco, permiten ponerse al día de cómo está la competencia, el sector e incluso otras empresas, y todo ello con información de primera mano. Cuando elijamos el tipo o tipos de banco que nos conviene debemos tener presente que la

atención al cliente es fundamental, factor a tener muy en cuenta sobre todo en estos momentos de fusiones en los que por lo general el servicio deja bastante que desear. Esto supone tiempo para nosotros y nuestro tiempo le cuesta dinero a nuestra empresa.

Debemos utilizar entidades que cubran todos los servicios que necesitamos, pero recordando que en ocasiones, cuanto más grande es la entidad financiera con la que negociamos, menos importantes seremos en su cartera global de clientes y probablemente nos tratarán de forma menos individualizada, situación ésta que afortunadamente varias entidades se están replanteando en un intento de prestar siempre un servicio personalizado y a la medida de las necesidades del cliente.

En todo caso, siempre es conveniente mantener relaciones estables con alguna de las grandes entidades, puesto que en muchos casos eso animará a las entidades más pequeñas, pero en ocasiones más competitivas, a establecer una relación con nuestra empresa, ello incluso a costa de recibir un servicio algo más caro.

El primer instrumento que debemos utilizar es la oferta Bancaria.

Se trata un documento que recoge todos los productos que utilizamos con un banco, y contempla los costes y condiciones de cada uno de ellos. Es el primer elemento de control que vamos a utilizar para identificar todos los factores que generan valor al banco y coste para nosotros, y que posteriormente nos servirá para obtener adecuadamente el coste de nuestros recursos y de nuestra operativa bancaria. Nos sirve a modo de inventario de todo lo que hacemos con el banco y, simultáneamente, de documento de comprobación de que hemos contemplado todo lo que debíamos haber negociado.

Las dos siguientes herramientas son el Balance Banco Empresa y la Cuenta de Resultados Banco Empresa, que sirven para cuantificar el coste de los servicios bancarios. Es claro que si no sabemos lo que estamos pagando realmente, vamos a tener pocos elementos de juicio a la hora de negociar con un banco. Por ello, es esencial conocer en todo momento el coste global de nuestra operativa bancaria.

Otro método de cuantificación es la TAYA bancaria, desarrollado por la empresa Tesorería Análisis y Aplicaciones, que es una herramienta que podemos utilizar para, partiendo de los instrumentos anteriores, ver en qué factores de la negociación debemos incidir con mayor intensidad y con qué entidades. También sirve para analizar posibles errores de distribución en nuestra gestión y reparto del negocio bancario entre las distintas entidades.

Todos estos sistemas requieren que tengamos un perfecto control de los costes y comisiones efectivamente cargadas por las entidades financieras y de que se atienden realmente a las condiciones pactadas.

Los tres parten de identificar los flujos que obtiene la entidad financiera con nuestra empresa, y estos podemos dividirlos en tres grupos:

1. Flujos relacionados con la financiación e inversión de excedentes, es decir, intereses y volúmenes.
2. Flujos derivados de la prestación de servicios, esto es, comisiones.
3. Flujos derivados de la fecha valor y el float.

En el capítulo de intereses, podemos destacar los generados por la siguiente operativa:

- Descuento bancario
- Pólizas de Crédito
- Préstamos
- Financiación en divisas
- Intereses por depósitos e inversiones

Entre los servicios que generan comisiones, destacan los enumerados a continuación:

- Remesas al cobro
- Devolución de cheques, letras u otros documentos
- Cobros en divisas
- Pagos en divisas
- Transferencias (entre bancos, vía Banco de España, nóminas)
- Avaes

Y entre aquellas actividades que generan ingresos por valoraciones, destacan las siguientes:

- Cobros:
- Remesas
- Cheques
- Transferencias
- Divisas
- Pagos
- Cheques
- Efectos
- Transferencias
- Seguridad Social
- IRPF
- IVA
- Impuesto de Sociedades

CONFIDENCIAL

CAPITULO 12

CONFIDENCIAL

Protección del Consumidor Financiero

1. Normas a favor de consumidores financieros

a. Constitución Política del Estado

- Habeas Data (Ley de privacidad)

Habeas data es una acción constitucional o legal que tiene cualquier persona que figura en un registro o banco de datos, de acceder a tal registro para conocer qué información existe sobre su persona, y de solicitar la corrección de esa información si le causara algún perjuicio.

Este derecho se fue expandiendo y comenzó a ser reglamentado tanto por leyes de habeas data como por normas de protección de datos personales

A a finales de los años 80 en Bolivia lo tiene en su Constitución desde 2004 (Art. 23 CPE)

b. Código de Comercio

- Normas relativas al pago de cheques
- Anatocismo (Con este término se denomina a la acción de cobrar intereses sobre los intereses derivados de un préstamo, en otras palabras se refiere a lo que comúnmente es conocido como capitalización de los intereses).
- Límites para intereses corrientes y moratorios
- Pagos anticipados de crédito
- Exigencia de pago
- Seguro de desgravamen hipotecario

c. Ley de Bancos y Entidades Financieras

- Art. 42.- Las entidades de intermediación financiera no podrán modificar unilateralmente los términos, tasas de interés y condiciones convenidas en los respectivos contratos. Uso de tasas efectivas en los contratos
- Art. 86.- No podrán proporcionar antecedentes relativos a dichas operaciones sino a su titular, a quien este autorice o persona que lo represente legalmente
- Art. 124.-El procedimiento de solución es aquel destinado a proteger los depósitos del público

d. Reglamentos de la SIBEF

- Prohibir fondos compensatorios o retenciones en créditos
- Modificar unilateralmente las condiciones del contrato
- Horarios de atención al público
- Publicación de tasas en pizarra
- Se prohíbe el cobro de comisiones por mantenimiento de cuenta, cajas de ahorro y cuentas corriente
- Se elimina el cobro de multas o comisiones pro pagos anticipados
- Buen funcionamiento de los cajeros automáticos para garantizar un buen servicio de acuerdo a mejores prácticas de seguridad y calidad (Reglamento de cajeros automáticos)

2. Que es el SARC

El SARC es el servicio de asistencia gratuito que todos los Bancos, Mutuales, Cooperativas Abiertas y Fondos Financieros Privados, deben brindar a sus clientes o usuarios en respuesta a sus reclamos.

Las entidades financieras, están obligadas a atender los reclamos de sus clientes, de acuerdo al Reglamento para el funcionamiento del SARC, de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

El SARC en la SBEF, es un instrumento de control que ejerce la SBEF a las entidades financieras respecto a la atención de reclamos de sus clientes.

La consideración de reclamos dentro del SARC, cuenta con un procedimiento uniforme en todo el sistema financiero

3. Tipos de reclamos posibles

El usuario puede realizar diferentes tipos de reclamos que considere necesarios o que la institución financiera no esta respondiendo a sus expectativas, entre ellas:

- Cobro indebido de comisiones, formularios o tasas extra contratos
- Mala atención de un funcionario de una institución
- Mayor información que considere necesaria y fue atendida oportunamente por la entidad

4. Procedimiento

Los clientes o usuarios pueden presentar sus reclamos ante el SARC de la respectiva entidad financiera en forma escrita o verbal, adjuntando la documentación que consideren necesaria:

- Los reclamos son registrados por los funcionarios de la entidad financiera en el Módulo Informático SARC.
- El cliente o usuario que acceda al SARC, recibirá el comprobante de recepción de su reclamo en el cual se especificará la fecha de respuesta.
- El plazo para la respuesta a un reclamo es de cinco días hábiles, sin embargo, este plazo podrá ser ampliado si el reclamo, por su complejidad, así lo exige.

5. Requisitos que debe cumplir la respuesta a un reclamo

Oportunas. Se cumplen los plazos de respuesta establecidos al momento de presentar el reclamo.

- **Integras:** Las respuestas son completas, imparciales y comprobables. Responden todos los requerimientos planteados en el reclamo.
- **Comprensibles:** Las respuestas utilizarán palabras y conceptos que faciliten la plena comprensión de su significado.

6. Obligaciones del Usuario Bancario financiero

En un préstamo Hipotecario

- Informar verazmente a la entidad de crédito sobre sus circunstancias económicas y personales. La información correcta es necesaria para que la entidad analice el riesgo de la operación, antes de concederla. El cliente también se compromete, si así estuviera pactado, a comunicar cambios de domicilio, estado civil, régimen económico del matrimonio y otras circunstancias personales y financieras.
- Realizar una provisión de fondos (una especie de adelanto de dinero) pactada para gastos preparatorios del contrato (gestoría, tasación...).
- En la mayor parte de los casos, contratación de un seguro de daños sobre el inmueble hipotecado.

En un préstamo personal o de consumo

- Pagar puntualmente las cuotas periódicas y comisiones bancarias pactadas.
- Cualquier otra que haya pactado con la entidad como, por ejemplo, no arrendar la finca hipotecada sin su previo consentimiento si no se establece cierto nivel mínimo de renta.
- Es aconsejable conservar una copia de la escritura y de toda la documentación de las liquidaciones efectuadas.
- Pagar puntualmente los intereses y las comisiones bancarias.

- Devolver el importe utilizado, cuando se trate de un crédito, en la forma pactada, y en los préstamos pagar las cuotas periódicas según se haya acordado.
- Informar verazmente a la entidad de crédito sobre sus circunstancias económicas y personales. La información correcta es necesaria para que la entidad analice el riesgo de la operación, antes de concederla. El cliente también se compromete, si así estuviera pactado, a comunicar cambios de domicilio, estado civil, régimen económico del matrimonio y otras circunstancias personales y financieras.
- Cuando en el contrato se establece que los fondos se destinarán a una finalidad concreta, utilizar los fondos para dicha finalidad.
- Otras obligaciones pactadas con la entidad como, por ejemplo, no comprometer bienes particulares de su patrimonio sin consentimiento previo o no vender los bienes incluidos en el inventario sin autorización.

En caso de tarjetas de Crédito

- Pagar puntualmente las comisiones bancarias y, si se trata de una tarjeta de crédito, los intereses pactados.
- Devolver los fondos utilizados en la forma pactada.
- Informar a la entidad de crédito sobre sus circunstancias económicas y personales. La información correcta es necesaria para que la entidad analice el riesgo de la operación antes de autorizarla. Usted también se compromete, si así estuviera pactado, a comunicar cambios de domicilio, estado civil, régimen económico del matrimonio y otras circunstancias personales y financieras.
- Custodiar debidamente el P.I.N.

7. Observaciones¹⁰

Debido a que en la actualidad no hay ninguna disposición que obligue a las Entidades Financieras del país a contar o estar adheridas a una Defensoría y la que actualmente existe al interior de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) no ha cubierto las expectativas y porque hay muchas y valiosas razones para que contemos con esta figura, en este documento se plantea la necesidad de implementar una Defensoría que en un principio podría nacer como un mecanismo de autorregulación, es decir que las entidades comprendiendo la importancia que tiene esta figura, la formen y establezcan su funcionamiento, aunque lo ideal sería contar paralelamente con una Disposición legal que obligue a las entidades financieras, reguladas o no por la SBEF a adherirse a una Defensoría

¹⁰ ASOFIN

En Bolivia por la actual coyuntura con la que nos encontramos, al igual que en los demás países del mundo, contar con la figura de un Defensor del consumidor financiero, es por lo siguiente:

- a. Se busca consolidar la confianza del público en el sector financiero, a través de mejorar la transparencia de la información.
- b. El mercado se torna cada vez más competitivo y consecuentemente las políticas innovadoras, el posicionamiento y el trato que se da al cliente son factores muy importantes.
- c. A una economía de mercado como es la que rige el sistema financiero boliviano, debe acompañarse con mecanismos que ayuden a dar credibilidad en el mismo.
- d. El bajo nivel de conocimientos en temas financieros de la población en el país.
- e. El avance tecnológico y la sofisticación del sistema financiero.
- f. La justicia ordinaria es cara e ineficiente.
- g. Las entidades financieras son más poderosas que la mayoría de los usuarios y clientes financieros.
- h. Las estructuras de la mayor parte de las entidades financieras son burocráticas, y consecuentemente existe para el cliente la imposibilidad de poder contactarse con la persona que resuelva sus reclamos o dudas.
- i. i) Todos los clientes de las Entidades Financieras, necesitan un tercero accesible independiente que además sea eficiente y no sea costoso para resolver sus conflictos con las Entidades Financieras

CAPITULO 13

***Unidad de Investigaciones
Financieras y El Lavado de Dinero***

1. La Unidad de Investigaciones Financieras

Es un órgano desconcentrado con autonomía funcional, administrativa y operativa, encargado de recibir, solicitar, analizar y, en su caso, transmitir a las autoridades competentes la información necesaria debidamente procesada vinculada a la legitimación de ganancias ilícitas. La UIF forma parte de la estructura orgánica de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Tiene su domicilio principal en la ciudad de La Paz y cuenta con jurisdicción nacional.

Fue creada mediante la Ley 1768 de 10 de marzo de 1997, artículo 185 ter, llamada Ley de Modificaciones al Código Penal. Estableciéndose que será el Poder Ejecutivo quien mediante Decreto Supremo establezca su organización, atribuciones, la creación de unidades desconcentradas en el sistema de regulación financiera, el procedimiento, la forma de transmisión y el contenido de las declaraciones que se le envíen, el régimen de infracciones administrativas y los procedimientos para la imposición de sanciones administrativas.

La Unidad de Investigaciones Financieras (UIF) dependiente de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, es la unidad encargada de normar y fiscalizar los procesos internos aplicados por el sistema financiero boliviano para prevenir y controlar las actividades de lavado de dinero.

2. Lavado de Dinero

El lavado de dinero, en general, es el proceso de esconder o disfrazar la existencia, fuente ilegal, movimiento, destino o uso ilegal de bienes o fondos producto de actividades ilegales para hacerlos aparentar legítimos. En general involucra la ubicación de fondos en el sistema financiero, la estructuración de transacciones para disfrazar el origen, propiedad y ubicación de los fondos, y la integración de los fondos en la sociedad en la forma de bienes que tienen la apariencia de legitimidad.

El Grupo de Acción Financiera Internacional, un grupo multinacional con sede en París, formado en 1989, por el Grupo de los 7 países industrializados, para aunar esfuerzos internacionales contra el lavado de dinero, ha emitido esta “definición de trabajo” de lavado de dinero:

- La conversión o transferencia de propiedad, a sabiendas de que deriva de un delito criminal, con el propósito de esconder o disfrazar su procedencia ilegal o ayudar a cualquier persona involucrada en la comisión del delito a evadir las consecuencias legales de su accionar.
- Ocultar o disfrazar la naturaleza real, fuente, ubicación, disposición, movimiento, derechos con respecto a, o propiedad de, bienes a sabiendas de que derivan de ofensa criminal.

- La adquisición, posesión o uso de bienes, sabiendo al momento en que se reciben, que deriva de una ofensa criminal o de la participación en algún delito.

3. Secreto Bancario

De Acuerdo a la ley de bancos en su Art 86.-, las operaciones bancarias en general están sujetas al Secreto Bancario. No podrán proporcionarse antecedentes relativos dichas operaciones sino a su titular o a la persona que lo represente legalmente. También aclara que podrá ser levantado únicamente en los siguientes casos:

- a. Mediante Orden Judicial motivada, expedida por un juez competente dentro de un proceso formal y de manera expresa, por intermedio de la Superintendencia de Bancos
- b. Para emitir los informes ordenados por los jueces a la Superintendencia de Bancos en Proceso Judicial y en Cumplimiento de las Funciones que le asigne la Ley.
- c. Para emitir informes solicitados por la administración tributaria sobre un responsable determinado, que se encuentre en curso de una verificación impositiva y siempre que el mismo haya sido requerido formalmente y previamente. Dichos informes serán emitidos mediante la Superintendencia de Bancos.
- d. Dentro de las informaciones que intercambian las entidades bancarias y financieras entre si , de acuerdo a reciprocidad y prácticas bancarias.
- e. Para emitir informes de carácter general que sean requeridos por el Banco Central de Bolivia.

4. Marco Regulatorio

Marco Regulatorio

Las principales regulaciones vigentes en Bolivia respecto a legitimación de ganancias ilícitas y conocimiento del cliente son:

- Ley 1488 de 14 de Abril de 1993 “Ley de Bancos y Entidades Financieras”
- La Ley N°1768 de 10/03/1997 de Modificaciones del Código Penal.
- El Decreto Supremo N°24771 de 31/07/1997 que aprueba el Reglamento de la Unidad de Investigaciones Financieras.
- El segundo acuerdo interbancario que establece el “Código de Conducta en Operaciones Bancarias” suscrito en fecha 01/08/1999 entre la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN) y las instituciones integrantes a dicha Asociación.
- La Resolución Administrativa UIF/016/99 de 12/07/1999 emitida por la Unidad de Investigaciones Financieras que aprueba el Instructivo y

Manual de Procedimientos Operativos para la Prevención, Detección y Reporte de Legitimación de Ganancias Ilícitas en el Sistema Financiero y Servicios Auxiliares.

- La Circular UIF/002/99 de 22/10/1999 emitida por la Unidad de Investigaciones Financieras referente al Instructivo Específico para Entidades de Intermediación Financiera.
- Decreto Supremo No. 28695 de fecha 26-04-2004 define las funciones de la Unidad de Inteligencia Financiera y Patrimonial-UIFP, dependiente de Ministerio de Hacienda, y se crea El Consejo Nacional de Lucha Contra la Corrupción, El Enriquecimiento ilícito y, para la investigación de Fortunas.
- Decreto Supremo 28713 de fecha 13-05-2006, dispone la continuidad del funcionamiento de la Unidad de Investigación Financiera (UIF), dependiente de la Superintendencia de Banco y Entidades Financieras, por un plazo de 240 días, computable a partir de la promulgación del citado Decreto Supremo, término previsto para el cierre ordenado de la Unidad de Investigación Financiera (UIF) y la instalación de la Unidad de Investigación Financiera Patrimonial (UIFP)
- Decreto Supremo 28956 de 29-12-2006, decreta en su Artículo Único, la derogación del Parágrafo I del Artículo 25 del Decreto Supremo No. 28965 de 26-04-2006, restituyéndose la plena vigencia del Decreto Supremos No. 24771 de 31 de julio de 1997.

5. Paraísos Fiscales

Se califica de paraíso fiscal a aquel territorio o estado donde ciertos impuestos son muy bajos o no existen. Entre los existentes, diferentes jurisdicciones tienden a ser paraíso para distintos tipos de impuestos y para diferentes categorías de personas y compañías.

Una forma en la que una persona o compañía aprovecha un paraíso fiscal es trasladándose o haciéndose residente a efectos fiscales del mismo. Otra forma es establecer una entidad jurídica separada o subsidiaria (una compañía extraterritorial —offshore—, de fideicomiso o fundación) en el paraíso fiscal. Los activos se transfieren a la nueva compañía o entidad de forma que los beneficios puedan ser realizados o las rentas cobradas en el paraíso fiscal.

Que toda esta elusión o evasión de impuestos no sea siempre totalmente limpia depende de la legislación de los países involucrados y de las circunstancias particulares de las compañías o individuos implicados.

En la actualidad existen 48 paraísos fiscales enumerados según una lista recientemente publicada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), tales como Las Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimanes, etc., pero otros están más cercanos a nosotros de lo que nos podemos imaginar, como pueden ser Gibraltar, Luxemburgo, Liechtenstein, Mónaco o incluso Andorra.

6. Característica de los paraísos fiscales

Todos estos territorios que reciben el calificativo de paraísos fiscales, tienen en común una serie de características que hacen de sus sistemas financieros lo que son, auténticos oasis dentro del árido sistema financiero internacional. Las principales características son las siguientes:

- La existencia de un sistema dual, es decir, un régimen fiscal diferente según se aplique a una persona del país o a un titular perteneciente a un tercer país.
- Mecanismos para garantizar la confidencialidad y el anonimato de la titularidad y movimientos de las cuentas, así como todo tipo de transacciones, amparándose en el secreto bancario, comercial, administrativo y registral.
- Ausencia de cualquier norma que limite o control de los movimientos de capitales que tienen su origen o destino en un paraíso fiscal. Esta ausencia de normas restrictivas en materia de control de cambios permite el reciclaje de capitales, blanqueo de dinero, utilizando como soporte la estructura jurídica y fiscal que ofrece el paraíso fiscal.
- Así mismo, para facilitar el aprovechamiento de estas peculiaridades, es necesaria la existencia de una red de comunicaciones, de todo tipo, que favorezca el movimiento de bienes, personas y servicios así como la existencia de una infraestructura jurídica, contable y fiscal que permita el acceso a asesores, consejeros y profesionales especialistas en el aprovechamiento de las ventajas que ofrece el paraíso fiscal.

Incluso en algunos casos se dispone de una infraestructura turística y clima favorable que permite atraer a los inversores de forma económica y como opción de ocio. Esto último es lo que ha contribuido a dar forma a esa imagen que tenemos acerca de los paraísos fiscales

7. Estafa Piramidal

Una estafa piramidal es aquella en la que no existe una actividad o inversión real que la sustente, sino que los “beneficios” de unos “inversores” se pagan directamente con el dinero que “invierten” otros “inversores”.

Es decir, con el dinero de los últimos que entran en el sistema pagan a los primeros que entraron en dicho sistema. Estas empresas no invierten el dinero en las inversiones que dicen hacerlo, simplemente se dedican a dar el dinero de los nuevos a los antiguos “inversores”, quedándose con una parte.

Inicialmente el sistema funciona porque al principio entra poca gente y eso hace que haya más “inversores” nuevos que antiguos, lo que permite que con

el dinero de muchos (los nuevos) puedan pagar a unos pocos (los antiguos) el dinero que pusieron más los “beneficios” prometidos. Pero a medida que va creciendo el sistema se acerca su final, ya que llega un momento en el que ya les resulta muy difícil engañar a gente nueva y eso hace que los nuevos no sean “muchos” sino “pocos” en comparación con la gente que tiene que empezar a cobrar en el futuro cercano. Llegado ese momento crítico las personas que montaron el sistema desaparecen para siempre con todo el dinero que esté en esos momentos en su poder y ya nadie más cobra lo prometido.

Algunas características útiles para identificar una estafa piramidal son:

- Absolutamente siempre hay gente que cobra lo prometido. Este punto es muy importante porque mucha gente cree que la prueba de no estar ante una estafa es que conocen a alguien que ha cobrado. Si nadie cobrase los estafadores se llevarían poco dinero, sólo el de los primeros que entrasen al sistema. La mejor forma de agrandar la burbuja es pagar lo prometido a los primeros, que se encargarán de contarle a todos sus conocidos la forma tan fácil que han encontrado de ganar grandes cantidades de dinero sin hacer nada. De esa forma la burbuja crece a gran velocidad y aumenta de forma exponencial la cantidad de gente que entrega su dinero a los estafadores. Para los estafadores es muy rentable pagar a los primeros, aumentar la burbuja a la mayor velocidad posible y desaparecer con el dinero de muchos, ya que consiguen hacerse con cantidades muy superiores a las que conseguirían si no pagaran a nadie.
- Ofrecen una rentabilidades altísimas, que suponen un gran atractivo a la gente. Si un Banco paga un 5% por sus depósitos poca gente le va a dar el dinero a un desconocido para ganar un 6%, ya que el riesgo no merece la pena. Pero si lo que se ofrece es un 30% mucha gente empieza a echar cuentas de lo que podría ganar sin ningún esfuerzo y cae en la trampa.
- Ofrecen rentabilidades seguras: Las rentabilidades altas se pueden conseguir operando en el mercado de divisas, acciones, petróleo, etc. pero nunca se pueden garantizar. Hay inversores o traders muy buenos que pueden ganar un 20%-30%, incluso más, al año, pero ninguno le garantizará que lo va a hacer. Estos traders trabajan para bancos de inversión o fondos de inversión legalmente establecidos a los que se puede acceder a través de bancos o sociedades de valores. Aquellos inversores que quieren confiar en ellos invierten en dichos fondos esperando obtener una alta rentabilidad, pero sin una garantía expresa de que la van a obtener.
- Ofrecen un porcentaje del dinero que metan en el sistema aquellos conocidos o amigos a los que consigan convencer las personas que ya

están dentro del sistema. Esto también es muy importante. Con eso consiguen varias cosas a cambio de un pequeño coste. Por un lado las personas que ya están en el sistema agobiarán constantemente a todos sus conocidos y amigos para aumentar aún más sus ganancias y aumentar la burbuja con mayor velocidad. Por otro lado es más fácil que la gente pique, ya que mucha gente puede hacer caso al consejo de su familiar o amigo y entrar en la burbuja (especialmente si ese familiar o amigo ya ha cobrado, lo cual consideran prueba irrefutable de que están ante algo serio como he comentado antes), pero esas mismas personas no picarían si la “inversión” se la ofreciera un desconocido en mitad de la calle.

- Todo funciona “normalmente” (tal y como se había prometido) hasta el día que los creadores de la burbuja desaparecen y el sistema deja de funcionar por completo. Estos sistemas no se deterioran poco a poco ni dan tiempo de salir mostrando señales de que algo empieza a ir mal. En el momento en el que algún integrante de la burbuja deja de recibir el primer pago los creadores del sistema ya han desaparecido y nadie más volverá a cobrar ninguna cantidad. El sistema ha estallado y ya no hay ninguna posibilidad de recuperar el dinero, salvo denunciar a la policía y esperar que el procedimiento judicial consiga tener éxito.

CAPITULO 14

CONFIDENCIAL

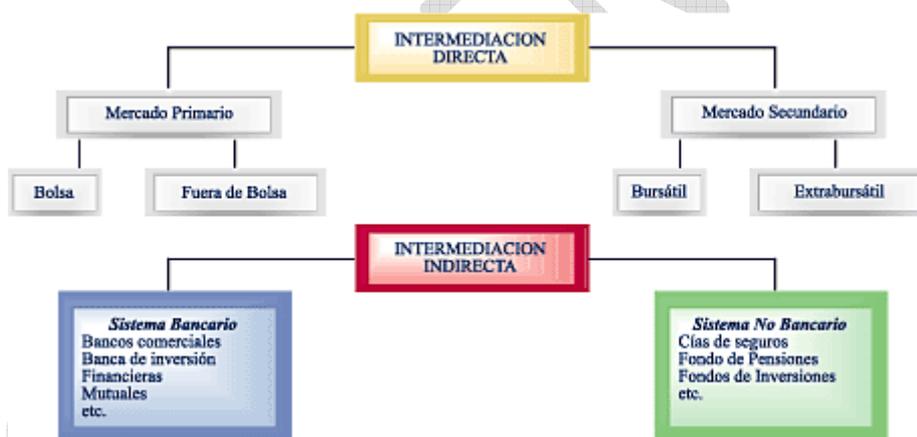
Mercado de Valores

1. El Mercado Bursátil

Existen varios tipos de mercados: el mercado de dinero o mercado monetario, el mercado de valores, el mercado de opciones, futuros y derivados, y los mercados de productos.

El Mercado Bursátil es la integración de todas aquellas Instituciones, Empresas o Individuos que realizan transacciones de productos financieros, entre ellos se encuentran la Bolsa de Valores, Casas Corredores de Bolsa de Valores, Emisores, Inversionistas e instituciones reguladoras de las transacciones que se llevan a cabo en la Bolsa de Valores.

Entonces un Mercado Bursátil cuenta con todos los elementos que se requiere para que sea llamado mercado, un local, que es son las Oficinas o el Edificio de la Bolsa de Valores; demandantes, que son los inversionistas o compradores; oferentes, que pueden ser los emisores directamente o las Casa de Corredores de Bolsa y una institución reguladora. Cada uno de estos elementos es importante e imprescindible su presencia para llevar a cabo transacciones bursátiles.



- **Bolsa de Valores**

Una bolsa de valores es una organización privada que brinda las facilidades necesarias para que sus miembros, atendiendo los mandatos de sus clientes, realicen negociaciones de compra venta de valores, tales como acciones de sociedades o compañías anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y una variedad de instrumentos de inversión.

Las bolsas de valores, a largo plazo, fortalecen al mercado de capitales e impulsan el desarrollo económico de los países donde funcionan.

Los participantes en la operación de las bolsas son básicamente los demandantes de capital (empresas, organismos públicos o privados y otras

entes), los oferentes de capital (ahorradores, inversionistas) y los intermediarios.

La negociación de valores en las bolsas se efectúa a través de los miembros de la Bolsa, conocidos usualmente con el nombre de corredores, agentes o comisionistas, sociedades de corretaje de valores y casas de bolsa, de acuerdo a la denominación que reciben en las leyes de cada país, quienes hacen su labor a cambio de una comisión. En numerosos mercados, otros entes y personas también tienen acceso parcial al mercado bursátil, como se llama al conjunto de actividades de mercado primario y secundario de transacción y colocación de emisiones de valores de renta variable y renta fija.

- **Origen de la Bolsa de Valores**

El Origen de la Bolsa como Institución se da al final del siglo XV en las ferias medievales de la Europa occidental, en ellas se inició la práctica de las transacciones de valores mobiliarios y títulos. El término "Bolsa" apareció en la ciudad de Brujas (Bélgica) al final del siglo XVI, los comerciantes solían reunirse, para llevar a cabo sus negocios, en un recinto de propiedad de Van der Bursen. De allí derivaría la denominación de "bolsa", que se mantiene vigente en la actualidad. En 1460 se creó la Bolsa de Amberes, primera institución bursátil en un sentido moderno. Para 1570 se crea la Bolsa de Londres y en 1595 la de Lyon. La Bolsa de Nueva York nació en 1792 y la de París en 1794, sucesivamente fueron apareciendo otras Bolsas en las principales ciudades del mundo. La primera Bolsa reconocida oficialmente fue la de Madrid en 1831.

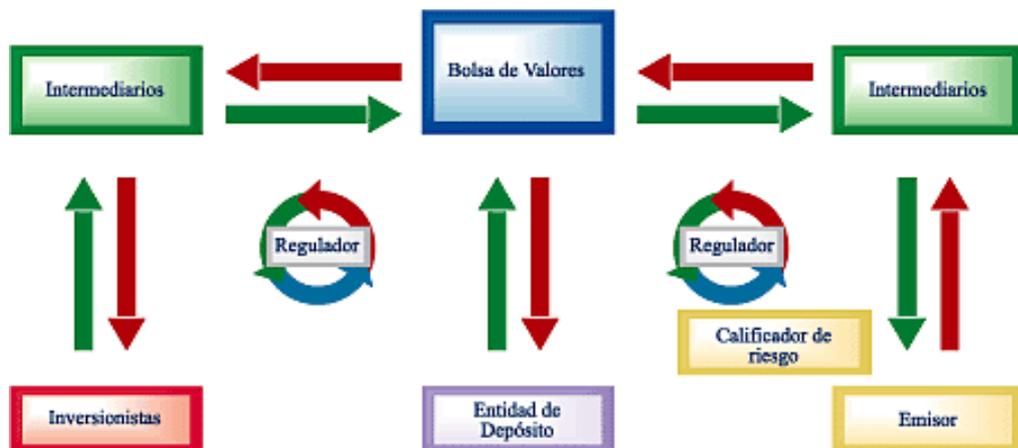
- **Función Económica de la Bolsa de Valores**

1. canalizar el ahorro hacia la inversión, contribuyendo así al proceso de desarrollo económico.
2. ponen en contacto a las empresas y entidades del Estado necesitadas de recursos de inversión con los ahorristas
3. confieren liquidez a la inversión, de manera que los tenedores de títulos pueden convertir en dinero sus acciones u otros valores con facilidad
4. favorecen una asignación eficiente de los recursos.
5. constituyen el mejor instrumento de valoración de activos financieros.

Por otra parte, las bolsas están sujetas a los riesgos de los ciclos económicos y sufren los efectos de los fenómenos psicológicos que pueden elevar o reducir los precios de los títulos y acciones, siendo consideradas un barómetro de los acontecimientos económicos y sociales.

2. Participantes del Mercado de Valores

Para tener una idea más completa tengamos en cuenta el siguiente diagrama.



Donde:

- **Inversionista:** es quién dispone de recursos que no necesita para sí de momento, y los ofrece para financiar las oportunidades de ahorro o inversión que se le ofrezcan. Constituye el eje de atención del mercado. Los inversionistas que representan vehículos de inversión conjunta o colectiva se denominan inversionistas institucionales.
- **Intermediarios:** actúan de facilitadores para acercar a quienes ofrecen recursos (inversionistas) con quienes necesitan captar esos recursos (emisores u otros inversionistas). El intermediario típico es la Agencia de Bolsa, quién brinda sus servicios por una comisión.
- **Bolsa de valores:** proporciona los medios y condiciones necesarias para la realización de transacciones (compra y venta) de valores. En ella participan sus miembros, que son usualmente los intermediarios.
- **Entidad de depósito:** es una entidad que cubre dos funciones esenciales. Por un lado se encarga de posibilitar de manera ordenada la liquidación (pago y entrega de los valores) de las transacciones que se realizan en el mercado, especialmente en la Bolsa y por otro lado, custodia los valores que se negocian en este mercado.
- **Calificadora de riesgo:** se encarga de evaluar con métodos especializados el riesgo de que los emisores de valores incumplan las obligaciones que asumen al colocar sus valores. La calificación se realiza normalmente sobre valores representativos de deuda o de contenido crediticio.

- **Emisor:** es quién necesita disponer de recursos adicionales a los que viene generando, a fin de aplicarlos a sus proyectos o actividades. Para tal fin emite valores para captar esos recursos.
- **Regulador:** este tiene la función de establecer las reglas que ordenan el funcionamiento del mercado, y además verificar que las mismas sean cumplidas. En la práctica existe mas de una entidad, de diferente especialización, con labores de regulación que mantienen injerencia en el Sistema Financiero. El gráfico sobre "Entidades Supervisoras del Sistema Financiero" ilustra la situación del sistema boliviano.

3. Ventajas del mercado de valores

- Ofrece un costo financiero competitivo.
- Satisfacción flexible de las necesidades de financiamiento a corto, mediano y largo plazo: mayores plazos; amortizaciones más holgadas, atención a flujos no regulares de pagos, posibilidad de otorgar garantías o resguardos más variados, etc.
- Mejor manejo de los ciclos de liquidez / iliquidez para cualquier emisor.
- Mejoramiento de la imagen de la empresa emisora en el mercado.
- Permite acceder a montos importantes de financiamiento. Entre otras razones, debido a la demanda potencial de inversionistas institucionales.
- Posibles beneficios tributarios.
- Somete al emisor a la disciplina del mercado, estimula el manejo profesional.

4. Mercado de Valores Boliviano

El Mercado de Valores es parte de los mercados financieros, los que a su vez integran el Sistema Financiero. Como tal, en este mercado se intermedian recursos para financiar a quienes lo requieran, ofreciendo ventajas con relación a otras alternativas de financiamiento. En esta lógica se cumplen funciones tales como:

- Poner en contacto a oferentes y demandantes de valores
- Representar mecanismos de formación de precios
- Proporcionar liquidez a los valores



5. Bolsa Boliviana de Valores

Entre 1976 y 1977 se iniciaron las primeras acciones para la fundación de una bolsa de valores, por parte de Ernesto Wende, Oscar Parada, Gastón Guillén, Gastón Mujía, José Crespo y Luis Ergueta y Chirveches. En 1979, Marcelo Pérez Monasterios, en calidad de presidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), convocó a una reunión para designar una comisión encargada de efectuar las acciones para lograr la fundación de la bolsa. Esta gestión culminó en la misma CEPB, el 19 de abril de 1979 cuando se fundó la Bolsa Boliviana de Valores como una sociedad anónima sin fines de lucro. La bolsa se constituyó con 71 socios, con un capital suscrito de \$b. 1.420.000,00, limitándose la participación accionaria a la posesión de una sola acción por socio.¹¹

La Bolsa Boliviana de Valores (BBV) es una empresa privada, constituida como sociedad anónima, con fines de lucro, que opera desde 1989.

Su principal objetivo es promover un mercado de valores regular, competitivo, equitativo y transparente, proporcionando infraestructura, sistemas y normas para canalizar eficientemente el ahorro de los inversionistas hacia empresas e instituciones privadas y estatales, que requieran de tales recursos para financiar proyectos productivos y de desarrollo.

¹¹ Bolsa Boliviana de Valores

6. Agencias de Bolsa

Es una sociedad anónima que actúa como intermediaria entre la oferta y demanda de valores y acude a la bolsa para realizar las operaciones en representación de sus clientes, sean estas personas naturales o jurídicas. Sobre las agencias de bolsa recaen exigencias de solvencia legal, económica, moral y profesional. Por tanto, un agente de bolsa es una empresa autorizada para comprar y vender valores, usualmente por encargo de terceros, cobrando para sí una comisión por sus servicios.

En Bolivia están autorizadas las siguientes agencias de Bolsa:

- BISA S.A. Agencia de Bolsa.
- BNB Valores S.A
- CAISA Agencia de Bolsa S.A.
- Credibolsa S.A.
- Mercantil Santa Cruz S.A Agencia de Bolsa
- Panamerican Securities S.A. Agencia de Bolsa
- Valores Unión S.A.
- SUDAVAL Agencia de Bolsa S.A.

7. Corredores de Bolsa

Los corredores de Bolsa son profesionales universitarios facultados para negociar valores cuya misión es ser el contacto directo y permanente entre el comprador y el vendedor de títulos, brindándoles asesoría con el fin de que puedan obtener el mayor rendimiento posible a su inversión.

8. Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI)

Son sociedades anónimas que tienen por objeto único y exclusivo administrar fondos de inversión, cuyos accionistas podrán ser agencias de bolsa, bancos, compañías de seguros y otras autorizadas por la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros. Su patrimonio debe ser separado del patrimonio del fondo que administran.

Establecen e implementan las políticas de inversión que persigue el fondo, realizando inversiones a discreción propia, a favor de los participantes del fondo y por cuenta y riesgo de los mismos. Las políticas de inversión son de conocimiento de los aportantes con anterioridad a su ingreso al fondo.

Los ingresos de las sociedades administradoras de fondos de inversión provienen de las comisiones que cobran a los aportantes por la administración del fondo.

Cartera Global de Activos

Conformada por los diversos activos en los que los recursos de los aportantes han sido invertidos. La composición de la cartera global es informada periódicamente a los aportantes por la sociedad administradora del fondo.

El valor de la cartera global de activos es igual a la sumatoria de los precios de cada uno de los activos que la componen. El valor de la cartera global puede modificarse permanentemente, según como vayan variando los precios de los activos.

Aportantes

Personas naturales o jurídicas que disponen de excedentes de liquidez y los aportan al fondo de inversión para que la sociedad administradora los invierta en activos según las políticas de inversión del mismo.

Cuota de Participación

Los aportes que realiza el inversionista o ahorrista a los fondos de inversión son expresados en cuotas de participación del fondo que representan la alícuota parte en que se divide el patrimonio total del fondo. Las cuotas de participación son todas nominativas y de igual valor. El ingreso o egreso de un fondo de inversión se realiza mediante la compra o venta de cuotas de participación.

El valor de la alícuota parte se determina dividiendo el valor del patrimonio del fondo entre el número de cuotas de participación existentes. El valor del patrimonio del fondo es igual al valor de la cartera global de activos menos los pasivos que hubiera adquirido el fondo. El valor de las cuotas de participación puede variar permanentemente según la variación del valor del patrimonio del fondo y/o según se incrementen o reduzcan las cuotas de participación.

Fondos de Inversión¹²

Un fondo de inversión o fondo común de valores, es un mecanismo de inversión compuesto por los aportes de varios participantes, ya sean personas jurídicas o naturales, quienes forman un patrimonio común y autónomo.

Este patrimonio es administrado por una Sociedad Administradora, misma que realiza inversiones en valores emitidos tanto a nivel nacional como internacional, por cuenta y riesgo de los participantes. El rendimiento de estas inversiones es distribuido proporcionalmente entre todos los participantes del Fondo.

Los fondos de inversión pueden ser abiertos o cerrados. Los fondos abiertos se caracterizan por tener un patrimonio variable en el que las cuotas de participación colocadas entre el público son redimibles o rescatables directamente por el fondo en cualquier momento, siendo su plazo de duración indefinido.

¹² Bisa SAFI

Los Fondos cerrados se caracterizan por tener un patrimonio inicial determinado y una duración previamente establecida, siendo sus cuotas de participación colocadas entre el público no redimibles o rescatables directamente por el fondo, salvo en las circunstancias y procedimientos dispuestos específicamente por sus reglamentos internos.

A su vez los fondos pueden subdividirse por el tipo de la estructura de sus carteras, existiendo fondos de RENTA FIJA, denominados de esta manera, debido a que realizan inversiones en los siguientes tipos de valores; Depósitos a Plazo Fijo, Valores Soberanos y Bonos de Empresas. Estos valores pueden ser emitidos por empresas y gobiernos tanto nacionales como extranjeros, respondiendo principalmente a fondos que tienen como objetivo el lograr rendimientos estables y liquidez a sus participantes.

Fondos de RENTA VARIABLE, que se caracterizan por invertir en acciones de empresas pertenecientes a diferentes rubros. Este tipo de fondos responde a objetivos agresivos que buscan sobre todo rendimientos elevados en el mediano y largo plazo y una diversificación eficiente del portafolio.

Por último, existen los fondos de RENTA MIXTA, que manejan en sus carteras una combinación de valores de RENTA FIJA y de RENTA VARIABLE. Este tipo de fondos responde a objetivos moderados que buscan rendimientos elevados pero a su vez tratan de minimizar el riesgo.

La participación que tienen los inversionistas en el fondo está representada por el número de cuotas de participación que posean. El valor de las cuotas y su respectivo incremento diario es el que determina en última instancia el rendimiento obtenido por el participante en un periodo determinado de tiempo.

Por la administración de los recursos, las Sociedades Administradoras, cobran una comisión de administración o mantenimiento a los participantes, además de otros gastos que pueden ser cargados al participante. Todas las comisiones y gastos que un fondo cobra a sus participantes deben estar especificadas de manera clara y en porcentaje en los reglamentos internos o prospectos de venta de cuotas que los fondos presentan a los inversionistas.

CAPITULO 15

CONFIDENCIAL

Evaluación y Calificación de Cartera de Créditos

1. Definición

La calificación de créditos es una puntuación asignada por una entidad financiera a un cliente o grupo de prestatarios con el fin de determinar su perfil, en función a una serie de variables en su conjunto, entre ellas:

- Capacidad de pago (flujo de caja)
- Cumplimiento periódico
- Solvencia Patrimonial
- Calidad de Información Económica y Financiera

2. Nomenclatura de Calificación

CONFIDENCIAL

CAPITULO 16

CONFIDENCIAL

Mercado Objetivo de las Colocaciones del Banco

La primera etapa del proceso y administración del Crédito está representada por la definición del mercado objetivo del banco, mercado que se puede caracterizar como aquel grupo de empresas que poseen determinadas características económicas que son de interés para el intermediador financiero.

Para definir el mercado objetivo del proceso de Crédito de una institución bancaria se requiere, en primer lugar, definir la estrategia comercial de dicha institución, proceso en virtud del cual la administración superior de la organización adopta la decisión respectiva.

La definición del mercado objetivo comprende dos sub etapas, siendo éstas las de identificar al cliente en el mercado objetivo y luego realizar los contactos comerciales que exigen este tipo de relaciones. Gracias a la definición del mercado objetivo se logra acotar el número de empresas para analizar dentro de este universo industrial, a través de determinar su elegibilidad como potencial sujeto de Crédito, debido a que no todas las empresas pertenecientes al grupo determinado son seleccionables. De no existir esta etapa, se podría esperar que todas las empresas de la economía o de un mercado objetivo dado fuesen clientes potenciales, con lo cual la fuerza de venta del intermediador financiero tendría que estar orientada a este propósito, con los consiguientes costos que ello involucra.

La elección del mercado objetivo tiene como finalidad dar marcos generales de orientación de los esfuerzos comerciales y de gestión global del negocio a determinados sectores económicos o grupos de empresas.

La definición del mercado objetivo deberá contar con cierto grado de flexibilidad, dentro de algún marco de excepción, el cual permita aprovechar oportunidades de buenos negocios, siempre y cuando dichos proyectos guarden concordancia con los puntos centrales de la estrategia comercial definida por la administración superior del banco.

Lo anterior adquiere importancia si consideramos que el medio en que se desenvuelve la gestión bancaria requiere un alto grado de flexibilidad. Sin embargo, dicha flexibilidad se debe enmarcar en que esta operación sea de riesgo controlable y rentable para la institución, con lo cual se deja de manifiesto que la adopción de un criterio uniforme entre los diferentes ejecutivos bancarios, inspirado en la definición del mercado objetivo, permitirá que se muevan libremente en su gestión, logrando nuevos negocios para la institución financiera, y que, además, las decisiones que adopten estén fundamentadas y evaluadas según los criterios que analizaremos más adelante.

Al establecer el mercado objetivo por parte del organismo competente de la institución financiera, se deben tener en cuenta a lo menos las siguientes características que han de ajustarse al grupo de empresas seleccionadas:

- Horizonte de las colocaciones;
- Orientación de las colocaciones;

- Producto que se desea explotar;
- Política de servicio.

Se entenderá por horizonte de las colocaciones el plazo que el banco otorgará a los clientes para la cancelación de los créditos otorgados.

La orientación de las colocaciones se refiere al destino que el sujeto de Crédito indica que dará a los recursos proporcionados por el banco. Cabe señalar que la institución financiera debe conocer en qué se emplearán los fondos prestados; de no ser así, el riesgo que conlleva esta operación es alto, situación que se discutirá más adelante.

En la medida en que una institución financiera esté inserta en un mercado de capitales más desarrollado, ella deberá contar con un mayor número de instrumentos financieros, ya sean éstos de captación o de colocación, o de ambas clases, a los cuales también se les conoce como productos bancarios. Por tal razón, según cuál sea el producto o instrumento de deuda cuya utilización se desee fomentar, su utilización será un elemento condicionante de la definición del mercado meta del banco para sus operaciones de colocación, ya que el producto se debe ajustar a los requerimientos del demandante. Asimismo, dentro de los productos que el banco desee incentivar existirá una jerarquización, elemento que facilita aun más la definición del mercado objetivo.

Asimismo, la política de servicio que imponga la estrategia comercial definirá o ayudará a identificar claramente el mercado objetivo al cual orientará su esfuerzo comercial. La política de servicio se refiere a sí el banco abarcará todas las necesidades financieras del mercado meta definida y a la vez, la forma como se entregarán dichos servicios.

Todas las características señaladas deben ser coherentes en la definición del mercado objetivo. Es decir, por ejemplo, que el horizonte de las colocaciones que propondrá el banco a sus potenciales clientes sea compatible con los requerimientos de estos últimos. Además, dentro de aquellas características en que se deben enmarcar los posibles sujetos de créditos deberá existir una jerarquización, la cual también estará determinada por la administración superior del banco a través de la estrategia comercial, aunque dicha importancia relativa puede estar definida de manera implícita.

La importancia de los aspectos señalados se basa en que estos elementos constituyen la información resumen de la posición financiera y comercial que desea adoptar la entidad bancaria, en un contexto a corto, mediano y largo plazo.

Asimismo, al conocer, por ejemplo, las orientaciones de las colocaciones de una institución financiera se pueden establecer, en grandes rasgos, cuál es su mercado objetivo. Así, en posesión de esta información se puede hablar de una banca de empresas, de fomento o netamente de personas.

Alternativamente, al tener conocimiento del horizonte de las colocaciones se puede acotar el tipo de cliente al cual está orientada. Por ejemplo, si las colocaciones son de largo plazo, se puede suponer que estamos en presencia de una institución inversora, aún cuando sería pertinente conocer el horizonte de sus captaciones y otra información adicional.

Por último, la banca corporativa posee una amplia gama de productos y servicios para los cuales se puede definir un mercado objetivo particular, aun cuando exista un grupo de empresas como el principal mercado objetivo de la institución. En efecto, el alto grado de evolución de este mercado obliga a que los bancos (central tradicional, de fomento o comercial), presenten una diversidad de instrumentos financieros tanto de captación como de colocación de fondos, y por tal razón cada uno de ellos tiene una orientación definida a ciertos clientes, en la que implícitamente se da cabida a la existencia de diferentes mercados objetivos dentro de una misma institución.

El poner en operación la definición de mercado objetivo es una tarea altamente compleja, pero no menos interesante.

Esta misión exige que se den ciertas pautas más detalladas que las anotadas como determinantes para poder orientar la acción de los ejecutivos.

Dentro de los elementos prácticos que se requiere definir se encuentra en primer lugar la caracterización de las principales debilidades y fortalezas que presenta el banco en términos de gestión, para lo cual se debe contar con la estrategia comercial de la organización. Una vez definido este punto, se debe encontrar la forma para transformar la primera en fortaleza y reforzar la segunda. Así, por ejemplo, es común que en economías que están comenzando a incentivar el mercado de capitales las instituciones bancarias presenten una alta concentración de colocaciones en un solo sector de la economía y principalmente en posiciones de largo plazo. En tal situación la estrategia comercial debe contener un fuerte acento en la orientación y en el horizonte de las colocaciones, con lo cual la definición del mercado objetivo debe tratar de mejorar esta situación en un contexto de corto, mediano y largo plazo.

Por otra parte, en economías con mercados de capitales más evolucionados, la jerarquización de los factores determinantes del mercado objetivo podría estar encabezada por la diferenciación de productos (servicios).

A continuación se describirá un caso preparado especialmente para este aspecto, el cual tiene por objeto facilitar la comprensión de este tema, a la vez que señalar, en forma sucinta, cómo se podría aplicar lo planteado.

CAPITULO 17

CONFIDENCIAL

Administración del Crédito

La administración de créditos está delimitada por el período comprendido entre el momento en que el cliente puede hacer uso de él y la cancelación de la última cuota o ejecución de garantías. Sin embargo, la importancia de esta etapa está definida por la compra del riesgo de la colocación por parte del banco, donde este último efectivamente está modificando la composición de riesgo de sus colocaciones. La administración de créditos definida en nuestro proceso está subdividida en dos partes:

- Proceso de otorgamiento,
- Seguimiento de la operación.

El proceso de otorgamiento se estipula en la etapa de negociación, definiéndose las fechas en que estarán disponibles los fondos y en qué proporción. Sin embargo, en algunos tipos de créditos se exige que el cliente entregue un calendario de inversiones, y en función de los requerimientos que exhiba la firma serán efectuados los desembolsos. Este calendario de inversión permite un mayor control por parte de la entidad fiadora, ya que se puede conocer la real utilización de los fondos, lo que a su vez permite que el fiador tenga una cartera de colocaciones con un predeterminado nivel de riesgo.

Existen, además, aspectos relacionados con la mecánica de las operaciones mismas, que deben ser considerados en el momento de su formalización, como son los siguientes:

- Estudios de fiscalía y visto bueno final de la situación legal de la sociedad. En el caso de persona natural, contar con todos los antecedentes de su identidad.
- Conformidad de poderes y facultades de los firmantes.
- Autorización del comité correspondiente (monto y condiciones).
- Visto bueno de la contabilización y restantes etapas operativas.
- Revisión de las garantías comprometidas con visto bueno final de fiscalía.

Los análisis de las potenciales colocaciones definidos en el proceso y administración de créditos que hasta ahora se han tratado tienen su origen en la conveniencia de dar una conclusión referente a la deseabilidad por parte del banco de participar en esta iniciativa. Una vez que el intermediador financiero realiza la colocación, es misión de él controlar que los recursos proporcionados sean utilizados en el fin para el que fueron solicitados y que sean reembolsados en los plazos y condiciones inicialmente establecidos.

La tranquilidad de haber efectuado adecuadamente el análisis, presentación y resolución de créditos y, por ende, la cuantificación del riesgo que asumirá ex

ante la institución bancaria, no significa que la tarea del proceso y administración de créditos termine. Por el contrario, todos los negocios están sometidos a la influencia de factores internos y externos que necesariamente introducen modificaciones en su evolución económica y, en consecuencia, en el nivel de riesgo que poseen. Por esto surge como respuesta el seguimiento de créditos.

Seguimiento de créditos

La etapa de seguimiento es aquella que busca lograr el objetivo definido en el proceso de créditos en discusión, la cual es el generar los mecanismos tendientes a prever situaciones de no-pago, dando el tiempo necesario para que el intermediador financiero pueda realizar las acciones correctivas que mejoren su posición frente a esta circunstancia.

Una vez que el banco asumió el riesgo que representa una determinada colocación, debe velar por que el **crédito sea servido de acuerdo con lo estipulado en el proceso de negociación**. Adicionalmente, debido a que las condiciones de mercado varían con el correr del tiempo, la evaluación del riesgo de una determinada colocación puede cambiar y por lo tanto, **la posición de riesgo de la cartera de colocaciones del banco también**.

Ambas razones obligan a que las instituciones financieras efectúen un seguimiento de sus créditos; sin embargo, este tipo de actividad es exigente en recursos humanos, y por tal motivo es poco explotada por los bancos. La alta exigencia de recursos de este tipo de actividad obliga a que los prestamistas institucionales creen mecanismos de selección de colocaciones que deban controlar. El primer discriminador está constituido por los mecanismos de control definidos en la etapa de análisis de créditos y ratificados o modificados por el comité de créditos, y finalmente acordados en las negociaciones de créditos. Dentro de los elementos de control post-créditos se encuentran los descritos en los apartados que siguen.

- **Análisis de los compromisos pendientes entre el sistema financiero y el cliente.** Este es el primer paso que debe dar todo ejecutivo bancario para estar al tanto de la evolución financiera de la empresa y sobre la base de esta información detectar la necesidad de realizar un estudio más acabado acerca de la viabilidad de pago de la firma en cuestión.
- Informes periódicos respecto al análisis de la situación financiera de la empresa, a la luz de los cuales se compara la evolución real con la esperada por el cliente. Este tipo de informe no requiere la realización de visitas programadas.

- **Fechas de visitas**, cuando existen colocaciones que deben ser supervisadas en forma periódica. Para evacuar informes de gestión con un grado mayor de estudio se considera este tipo de control. La definición de las fechas de las visitas se canaliza en la etapa de negociación.
- **Verificación física de garantías**. La verificación de garantías debe estar acordada en la etapa de negociación, pero, además la institución bancaria se debe reservar el derecho de efectuar verificaciones no anunciadas.
- **Controles especiales (ad hoc)**; se aplican en situaciones en que existen riesgos por incertidumbre respecto a la capacidad empresarial del ejecutor del proyecto. Entre los controles especiales están los informes y revisiones periódicas, además de la modificación de políticas de inversiones, de dividendos y hasta de auditores.
- **Control de reciprocidad y rentabilidad en la(s) operación(es) con el cliente**. Una vez efectuada una colocación, el ejecutivo debe estudiar la rentabilidad lograda para el banco a través de aquella, para verificar la conveniencia de seguir operando.

Las periódicas visitas del ejecutivo bancario a la empresa deudora o cliente permiten que el banco obtenga una mejor visión del real negocio del cliente, de su evolución y capacidad Administrativa, para extrapolar la viabilidad futura de este negocio y, por lo tanto, la probabilidad de pago de créditos. Promedio de las visitas se logra que el ejecutivo identifique la posibilidad de nuevos negocios entre el cliente y el banco, además de reafirmar la relación de confianza entre ambas instituciones.

Las visitas efectuadas, más el análisis periódico de la evolución financiera de la empresa y de sus principales accionistas, así como la verificación física de garantía y sus seguros, permiten que el ejecutivo bancario pueda mantener controlado el riesgo de la operación comercial e informar a los canales formales de las variaciones reales de esta variable para el banco.

El constante estudio de la reciprocidad y rentabilidad de las operaciones financieras con la institución bancaria permite mejorar los resultados económicos del intermediador y a la vez, ser más eficiente en la asignación de los recursos, especialmente en el proceso de control.

Así, por ejemplo, el analizar la evolución de los compromisos pendientes o vigentes de la empresa deudora con el sistema financiero que el banco no hubiera previsto dará las primeras señales de una probable variación en el

riesgo de la operación. Ante situaciones que indiquen que la empresa no podrá hacer frente a créditos en los términos establecidos y que su situación de riesgo para el banco se ha incrementado, el comité de créditos, a sugerencia del ejecutivo a cargo de la colocación, puede verse obligado a tomar medidas especiales de control tales como:

1. Aumentar garantías, con el fin de mejorar la posible recuperabilidad de créditos, a través de su tercera fuente de pago;
2. Disminuir la exposición o cuantía de montos otorgados al cliente, por medio de no renovar los créditos de corto plazo;
3. Exigir la entrega de informes periódicos de la gestión de la empresa y nombrar a un auditor o interventor;
4. Realizar la ejecución de garantías, como última de las medidas que puede adoptar el intermediador financiero.

Las actividades que pueden llegar a implementar el comité de créditos no tienen por qué seguir algún orden establecido; ellas serán dependientes del nivel del problema en que se encuentre la firma, y en algunas oportunidades se podrá llevar adelante más de una de las medidas señaladas.

Cabe recordar que una vez que se entregan los fondos al cliente la acción de control no termina, sino todo lo contrario. Sin embargo, la intensidad de su ejecución dependerá única y exclusivamente del comportamiento que presente el cliente, en conjunto con la apreciación del ejecutivo bancario respecto a la recuperabilidad de los montos invertidos durante el período establecido para la operación.

No obstante, no se debe omitir que uno de los objetivos del proceso en discusión es lograr contar con los mecanismos tendientes a que los ejecutivos puedan prever situaciones de no pago. Sin embargo, para que este propósito se pueda cumplir, el control y seguimiento de créditos deben estar basados en una información amplia y fehaciente, complementada con una actuación rápida en las acciones tendientes a mejorar la posición del banco ante la colocación. Lo anterior se basa en que no tiene sentido detectar oportunamente una situación irregular si no se aplican en forma rápida las medidas correctoras que permitan salvaguardar los intereses del banco.

Un correcto seguimiento y control de los riesgos debe estar basado en hechos concretos, fundados en fuentes de información que permitan al ejecutivo defender su posición frente a sus superiores. Por ello, una de las primeras medidas que se deben tomar ante la sospecha de una situación irregular de un crédito es corroborar la información a la mayor brevedad posible y contar con elementos tanto cuantitativos como cualitativos que ratifiquen la situación particular de la colocación.

Una vez confirmada una situación irregular es necesario realizar ciertas acciones:

Analizar la situación económica de la firma, entregando una conclusión respecto a si los problemas detectados son temporales o son consecuencia de alguna situación anómala arrastrada en el tiempo y que se mantendrá. En caso de ser un problema coyuntural, el ejecutivo bancario dispondrá de elementos cualitativos y cuantitativos que le permitan prever si esta situación se mantendrá y prestar el apoyo que requiera la empresa, en conjunto con las medidas tendientes a fortalecer la posición del banco. De ser una situación irregular de carácter permanente, se deberá cuantificar y establecer la calidad de las garantías vigentes a favor del banco, además de reestudiar la situación y calidad de los documentos ejecutivos y de cobertura que fueron elaborados en la etapa de negociación.

Una adecuada vigilancia permite mantener una cartera de clientes sana y selecta, e influye de forma decisiva en una recuperación de las colocaciones, como también en los plazos y condiciones inicialmente establecidos.

Como es de esperar, no todos los créditos llegan a buen término, y en estas circunstancias es cuando surge una unidad operativa dentro de la estructura administrativa del proceso y administración de créditos, que es la encargada de hacerse cargo de los créditos que presentan algún grado de pérdidas para el intermediador. A grandes rasgos, sus tareas y finalidades son el inicio de cobro judicial, la renegociación de deuda a corto o largo plazo, los avenimientos judiciales y la mejora de garantías.

Cabe señalar que si, a juicio del ejecutivo bancario, existe algún peligro para el buen fin de una operación crediticia, el comité de crédito decidirá pasar el control de esta colocación a ejecutivos especializados en el manejo de este tipo de situaciones, tratando de evitar destinar tiempo a este asunto y por ello causar mayores deterioros en la posición del banco.

En algunas oportunidades, créditos que han estado en instancias de control especial pueden volver a su modo original de operar. Sin embargo, para que un crédito vuelva a las condiciones de operatoria normal es recomendable que se confeccione un historial de la colocación, en el cual se haga referencia, como mínimo, a los siguientes puntos:

- Comentario sobre la evolución económica de la empresa, que en especial indique la conducta seguida por las variables críticas que desencadenaron el problema financiero;
- Motivos por los que se ha llegado a una situación límite, y las medidas tomadas para sobrellevarla;

- Calidad y valor de las garantías a favor del banco y su cobertura con respecto a la colocación efectuada;
- Criterio en cuanto al resultado final de la colocación, en términos de considerar una estimación del cobro total o posible pérdida y el nuevo paquete de mecanismos de control implementados para evitar futuros problemas en las relaciones comerciales entre el banco y la empresa.

La administración de créditos incluye, además, el control de las garantías, las cuales cumplen un papel importante en el proceso de créditos definido pero no el más preponderante. Algunas características que deben poseer las garantías dicen relación con los aspectos siguientes:

- Que sean de fácil liquidación a un valor que permita salvaguardar los fondos destinados a dicha colocación;
- Que estén debidamente constituidas e informadas;
- Que se encuentren físicamente en lugares seguros, debidamente controladas;
- Que estén aseguradas en forma adecuada;
- Que el valor de tasación corresponda al valor que se obtendrá en caso de hacerse efectivas.

CAPITULO 18

CONFIDENCIAL

Entidades Financieras No Bancarias

1. Cooperativas de Ahorro y crédito

La cooperativa es una sociedad para la captación de recursos del público en forma de depósitos y para otorgar créditos a sus socios

2. Mutuales

Una Mutua es una asociación especializada en operaciones de ahorro y crédito para vivienda a favor de sus asociados

Las mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda son entidades privadas sin fines de lucro que intermedian recursos, destinados a la vivienda.

Operaciones

Las mutuales de Ahorro y Préstamo para la vivienda, pueden realizar las operaciones pasivas y activas establecidas por la ley de bancos y entidades financieras, excepto los numerales 8 y 9 del artículo 38 y los numerales 4 y 6 en lo referente a giros y órdenes de pago al exterior del país, 16, 19, 20, 21, 23 y 24 del artículo 39 de la misma ley. Tampoco podrán realizar las operaciones previstas en los numerales 3, 4, 7 y 8 del artículo 3 de la misma ley. El recibo de dinero en cuenta corriente será autorizado en cada caso, por la superintendencia de Bancos.

Destino de los Créditos

Los créditos de las mutuales de Ahorro y Préstamo para la vivienda estarán dirigidos a la compra de terrenos y construcción de vivienda, a la compra de viviendas individuales o en propiedad horizontal, a la construcción de proyectos habitacionales, condominios y edificios multifamiliares, financiamiento de contratos de anticréditos, equipamiento de vivienda, perfeccionamiento de sucesiones hereditarias y otros derechos sobre propiedades inmuebles dedicados a la vivienda, así como también a los créditos para la construcción y equipamiento de talleres de trabajo artesanal anexos a la vivienda.

3. Fondos Financieros Privados (FFP)

El fondo Financiero es una entidad financiera cuyo caudal o conjunto de bienes están destinados a servir ciertas finalidades especiales determinadas

El DS 24000 autoriza a la organización y funcionamiento de fondos financieros privados (FFP), como entidades financieras no bancarias, cuyo objeto principal será la canalización de recursos pequeños y micro prestatarios cuyas actividades se localicen tanto en áreas urbanas como rurales

Operaciones autorizadas a realizar según decreto supremo, Art 8:

- a. Recibir depósitos de dinero en cuentas de ahorro y a plazo
- b. Emitir y colocar obligaciones, convertibles o no en acciones ordinarias
- c. Contraer obligaciones subordinadas
- d. Contraer créditos y obligaciones con entidades bancarias y financieras del país y del extranjero
- e. Contraer créditos y obligaciones con el banco central de Bolivia, de acuerdo a normas establecidas por el ente emisor
- f. Otorgar créditos de corto, mediano y largo plazo, con garantías solidarias, personales, hipotecarias, prendarias o combinadas
- g. Descontar documentos de obligaciones de comercio, cuyo vencimiento no exceda el año para instrumentar sus operaciones de crédito
- h. Otorgar boletas de garantía
- i. Realiza giros y emitir ordenes de pago exigibles en el país
- j. Realizar operaciones de cambio y compraventa de monedas, para sus propias operaciones
- k. Comprar, conservar y vender por cuenta propia certificados de depósito emitidos por entidades financieras y títulos emitidos por el banco central de Bolivia y por el tesoro general de la nación
- l. Adquirir bienes inmuebles para ser utilizados por el fondo en actividades propias de su giro
- m. Celebrar contrato de arrendamiento financiero
- n. Recibir letras y otros objetos de cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza

4. Entidades de Arrendamiento Financiero

Ley de Bancos Art. 59

A través del decreto supremo 25959 se regula las entidades de arrendamiento financiero y establece:

1. Normar las actividades de arrendamiento financiero mobiliario e inmobiliario
2. Regular la emisión de títulos valor representativos de obligaciones, por parte de las sociedades de arrendamiento financiero
3. Establecer los requisitos de constitución funcionamiento de sociedades de arrendamiento financiero
4. Aclarar la aplicación de disposiciones especiales reglamentarias vigentes sobre el tratamiento tributario para las operaciones de arrendamiento financiero

5. Empresas de Almacenes Generales

Ley de Bancos Art. 64

Son entidades privadas, debidamente autorizadas para el depósito de mercancías, donde la empresa se compromete a la guarda, custodia y almacenaje, entregando al depositante unos resguardos representativos de aquellas, llamados “Certificados de Depósito”. Mediante tales documentos se pueden vender o pignorar bienes, sin necesidad de retirarlos materialmente del almacén.

Las Mercaderías que pueden darse en Warrants o Deposito Simple son en general productos agrícolas, materias primas, productos en proceso y terminados, nacionales o importados, cuya conservación, manutención y comercialización no sea excesivamente difícil, ni tenga un alto riesgo de perecibilidad ni obsolescencia.

Para el Deposito Simple, el depositante solo requiere un espacio físico y utiliza los servicios de almacenaje, pudiendo disponer de sus bienes y mercadería según sus necesidades. En este caso la empresa de Warrant otorga el CERTIFICADO DE DEPOSITO

Para el Deposito Warrant, el propietario de la mercadería opta por gestionar un crédito con la garantía de los productos depositados. En este caso, la empresa warrantera Otorgara el CERTIFICADO DE DEPOSITO y el correspondiente BONO DE PRENDA.

El Certificado de Deposito, tiene la calidad de ser TITULO VALOR representativo de las mercaderías, bienes y productos depositados, las que pueden ser transferidas por simple endoso. Es decir venta de mercadería sin desplazamiento.(Art.. 690 CC) Es un TITULO VALOR que evidencia la existencia de mercadería bajo la modalidad de depósito, lo que hace presumir una relación previa de un contrato regular de depósito entre un Almacén General de Deposito autorizado y el titular de los bienes (depositante)

El Bono de Prenda Warrant, es el TITULO VALOR que incorpora un crédito prendario sobre las mercaderías depositadas. Representa un contrato entre el propietario de la mercadería amparadas por el CERTIFICADO DE DEPOSITO y el financiador con la garantía de los bienes almacenados.(Art. 691 CC).

Procedimientos para una Operación Warrant:¹³

CONSTITUCION Y EMISION:

¹³ ALTRASER S.A.

- a. El Financiadore y su cliente acuerdan el otorgamiento de uno o más créditos con garantía Warrants.
- b. El Financiadore deberá hacer llegar una carta de solicitud de emisión de Bono de Prenda, donde se debe especificar el tipo de mercadería, el valor de la misma y el plazo establecido para el Título valor.
- c. La mercadería deberá estar almacenada en un depósito que reúna todas las condiciones para su buena conservación.
- d. La almacenera realizará una inspección previa del recinto donde determinará si el mismo es apto para guardar mercaderías en Warrant, en caso de ser necesario se colocará un inspector permanente en el depósito o se tomará bajo el sistema de llave cruzada.
- e. La almacenera emite un Certificado de Depósito y un Bono de Prenda por el total de la mercadería almacenada.
- f. El precio de la mercadería deberá ser acordado entre el cliente y el financiadore.
- g. La mercadería deberá necesariamente estar amparada por una póliza de seguros, la cual debe ser subrogada a favor de la almacenera (en caso de no contar con una póliza de seguro propia la mercadería podrá ser incluida en la póliza flotante de la almacenera
- h. El costo por el servicio Warrant es fijado por la almacenera de manera mensual sobre el valor de la garantía.
- i. El cliente deberá presentar toda la documentación legal requerida:
 - Constitución de la empresa
 - Poder del(os) representante(s) legal(es).
 - Cédula de identidad del(os) representante(s) legal(es).
 - Licencia de funcionamiento de la H. Alcaldía Municipal.
 - Registro de FUNDEMPRESA.
 - Póliza de seguro y subrogación endosada a favor de la empresa almacenera, en caso de no contar, se le lo incluirá en nuestra póliza flotante, cuyo costo debe ser cubierto por la empresa.
 - Inventario valorado de la mercadería.
 - Estados financieros de las dos últimas gestiones.

PROCESO DE LIBERACION:

- a. El deudore concurre al financiadore a pagar o a efectuar un abono a sus créditos.

- b. El financiador envía una carta solicitando la liberación total o parcial de la mercadería en Warrants, junto al Bono de Prenda.
- c. La almacenadora efectúa las anotaciones de la liberación en el Bono de Prenda original para luego devolver el documento al financiador
- d. La mercadería es liberada por la almacenadora

PROCESO DE PROTESTO Y SUBASTA

- a. Si el deudor no pagara la obligación al vencimiento del crédito, el financiador prendario dará 3 días hábiles para luego comunicar por escrito a la empresa almacenadora para el registro del protesto respectivo del Bono de Prenda.
- b. El deudor tiene 5 días hábiles mas para cancelar la deuda y si no hiciera se realizará el proceso de remate de la mercadería.
- c. La empresa almacenadora de acuerdo con el martillero público que designe, fijará la fecha del remate, tomándose el tiempo necesario para hacer las publicaciones legales y comerciales pertinentes.

CAPITULO 19

CONFIDENCIAL

Calificadoras de Riesgos y Calificación de Riesgos a los Bancos

1. Antecedentes

La calificación de Riesgos tuvo su origen a principios del siglo pasado, en Estados Unidos a raíz de la consolidación de un sistema de información crediticia que era utilizado por inversionistas e instituciones financieras de EE.UU. En América Latina Chile fue el primer país en contar con una entidad calificadora de Valores, para el año 1998. En Bolivia las dos primeras Calificadoras iniciaron operaciones en 1999 y luego el 2002 una tercera.

La mayor complejidad de factores, tanto cualitativos como cuantitativos, que afectan las decisiones de ahorro e inversión, así como la agilidad que exige la toma de la misma y la necesidad de profundizar el ahorro en el país, hacen de la calificación de riesgos un elemento esencial para un mayor desarrollo y confianza de parte del público hacia el sistema financiero.

2. Definición

La Calificación de Riesgos es una opinión independiente, objetiva y técnicamente fundamentada acerca de la solvencia y seguridad de un determinado instrumento financiero emitido por una empresa o una entidad. En los casos de los instrumentos representativos de deuda, la calificación de riesgo esta referida a la probabilidad de la empresa emisora de cumplir con las obligaciones asumidas en el tiempo y forma, es decir cancelarlos oportunamente en las mismas condiciones pactadas, ya sea tasas de interés, plazos, etc. Es importante señalar que la dicha opinión se concibe sobre al calidad crediticia de la deuda de un emisor, mas no de la empresa.

3. Los usos que tiene la calificación de riesgo (Publicado por industry)

1.- ¿Qué es la calificación de riesgo?

Es la opinión independiente, objetiva y técnicamente fundamentada acerca de la solvencia y seguridad de una entidad financiera o una empresa, como también de los valores y bonos, emitidos por esa institución. En esos casos la calificación de riesgo dará una pauta de la capacidad de esa entidad de honrar y devolver la plata que se hubiera prestado por la venta de sus bonos y de pagar la tasa de interés pactada.

2.- ¿Cuál es la utilidad de la calificación de riesgo?

La utilidad de la calificación de riesgo reside en servir de insumo a los procesos de decisión. A los inversionistas les brinda un indicador simple y objetivo para evaluar el riesgo crediticio. A los clientes de un banco les sirve para evaluar la salud financiera de la entidad y su grado de solvencia.

3.- ¿Qué interpretación no se le debe dar a la calificación de riesgo?

No debe ser entendida como un aval o una garantía, por ejemplo, para comprar un título-valor o bono. Tampoco es una auditoría a la empresa o banco, ya que la calificadora de riesgo se vale de la información proporcionada por la institución.

4.- ¿En qué consiste el proceso de calificación?

El proceso de calificación involucra el acopio de información cuantitativa por la calificadora de riesgo, tanto la que tiene una naturaleza pública como aquella adicional que le brinde el cliente. Asimismo, implica reuniones permanentes con la gerencia de la empresa para ponderar mejor aspectos de orden cualitativo.

5.- ¿Cada cuánto tiempo debe realizarse la calificación de un valor?

Para los bancos, la calificación de riesgo se realiza cada tres meses. Es importante hacer énfasis en que la evaluación es un proceso continuo. En algunos mercados la renovación o modificación de opiniones se realiza de manera general de manera periódica, aunque eso no debe excluir la posibilidad de variar la categoría, otorgada en cualquier momento si los hechos así lo justifican.

4. Ventajas

- a. Contribuye a una mayor transparencia y uso de información
- b. Brinda más eficiencia al mercado al possibilitarse fijar la rentabilidad de los valores en función a los riesgos implícitos de los mismos
- c. Para el inversionista, otorga un indicador simple y objetivo de evaluación del riesgo crediticio y complementa a bajo costo el propio análisis, permitiendo así determinar el premio por el riesgo a exigir a una inversión.
- d. Facilita a los inversionistas institucionales diseñar portafolios de inversión balanceados de acuerdo con los riesgos.
- e. Permite a los inversionistas involucrar fácilmente el factor de riesgo en la toma de decisiones y tener un parámetro de comparación del mismo entre alternativas similares de inversión.
- f. Por otro lado, el emisor se beneficia con la posibilidad de una estructura financiera más flexible, ya que al estar diseminadas las opiniones de riesgo sobre sus emisiones, obtendrá mayores fuentes de recursos.
- g. Un emisor que obtiene una buena calificación de riesgo puede obtener mejores condiciones financieras. Para el caso de instituciones financieras o bancarias, esta calificación de riesgo otorga a los ahorristas e inversionistas la seguridad de una buena administración financiera

5. Tipos de Riesgos

- I. **RIESGO SOBERANO:** Su objetivo es determinar si los emisores de un país tendrán acceso a las divisas que necesiten para cumplir sus obligaciones en valores de deuda en moneda extranjera. Por ello, la calificación de riesgo de un país es una medida de la capacidad y compromiso del Banco Central de poner a disposición de los emisores las divisas necesarias para el servicio de deuda, incluida la del gobierno central. Por ello, ninguna empresa podrá estar mejor calificada que el estado.
- II. **RIESGO INDUSTRIAL:** muestra aquellos riesgos y oportunidades que existen en la industria del emisor de cara a la evolución futura de la empresa estudiada. Hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de la inversión debida a los cambios producidos en la situación económica del sector en el que opera la empresa.
- III. **RIESGO EMPRESARIAL:** Analiza la capacidad de relación de los directivos de la empresa ante sucesos imprevistos y su grado de mantenimiento del rendimiento de la empresa en esos instantes. Además, estudia la posición del emisor en el sector industrial, su estabilidad financiera y sus prácticas contables.
- IV. **RIESGO LEGAL:** se analiza que la legislación ofrezca la seguridad necesaria para el adecuado cumplimiento de contratos.

6. Categorías de Calificación de valores de Deuda

7. Calificadoras de Riesgo

a. FITCH

Fitch Ratings (Bolivia) es una entidad calificadora de riesgo, habiendo evaluando la mayor parte de los títulos emitidos por las sociedades sometidas a este proceso.

Fitch Ratings cuenta con un staff de 1,450 personas con alta capacidad analítica y profesional especializado en las áreas de: Instituciones Financieras, Bancos, Empresas, Finanzas Estructuradas, Seguros, Riesgos Soberanos y Finanzas Públicas.

Fitch Ratings tiene presencia en 80 países y 49 oficinas en el mundo. Sus ratings cubren 1,600 instituciones financieras, 1,200 sociedades, 8,000 financiamientos estructurados y 42,000 ratings de bonos municipales. Asimismo, las calificaciones de Fitch Ratings abarcan más de 1,300 compañías de seguros y más de 87 riesgos soberanos.

Fitch Ratings (Bolivia) se encuentra registrada en Bolivia desde noviembre de 1999.

b. MOODY'S

CONFIDENCIAL

CAPITULO 20

CONFIDENCIAL

Gestión de Riesgo

1. Definiciones

- **Gestión de Riesgo Integral**

Es el proceso de identificar, medir, controlar, mitigar y divulgar todos los riesgos a los cuales la entidad financiera se encuentra expuesta, en el marco conjunto de objetivos, políticas, procedimientos y acciones, establecidas por la entidad para este propósito.

- **Riesgo de Crédito**

Es la posibilidad de que una entidad financiera incurra en pérdidas debido al incumplimiento del prestatario o de la contraparte, en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva al no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.

Esta posibilidad de pérdida puede prevenirse directamente de un evento de incumplimiento, en cuyo caso la pérdida puede afectar al estado de pérdidas y ganancias de las entidades de intermediación financiera, o del deterioro en la calidad crediticia del prestatario, emisor o contraparte, ocasionando, en este caso, la disminución del valor presente del contrato.

- **Riesgo Operativo**

Es el riesgo de sufrir pérdidas como resultado de inadecuados procesos, y/o fallas en las personas o sistemas internos, o bien a causa de acontecimientos externos. Esta definición engloba el riesgo legal pero excluye el riesgo estratégico y riesgo reputacional.

- **Riesgo de Liquidez**

Es la contingencia de que una entidad financiera incurra en pérdidas por la venta anticipada o forzada de activos a descuentos inusuales y/o significativos, con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones, o por la imposibilidad de renovar o de contratar nuevos financiamientos en condiciones normales para la entidad,

- **Riesgo Estratégico**

Posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas, como consecuencia de la incursión de la entidad financiera en negocios o actividades que no son de su competencia. Este riesgo también se presenta cuando las entidades deciden incursionar en nuevos segmentos o líneas de negocios, sin

disponer de recursos (humanos, técnicos, tecnológico, logístico, tecnología crediticia, etc.) para gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a esos segmentos o líneas

- **Riesgo Reputaciones**

Es la posibilidad de afectación del prestigio de una entidad financiera por cualquier evento externo, fallas internas hechas públicas, o al estar involucrada la entidad financiera en transacciones o relaciones con negocios ilícitos, que puedan generar pérdidas y ocasionar un deterioro de la situación de la misma.

- **Riesgo Legal**

Es la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas para la entidad financiera, como consecuencia de fallas en contratos y transacciones que puedan afectar el funcionamiento regular de la entidad financiera, derivadas del error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización o ejecución de contratos y transacciones. Constituyen también una fuente de riesgo legal el incumplimiento de leyes o normativas correspondiente.

- **Riesgo de Tasa de interés**

Se entiende por riesgo de tasa de interés la posibilidad de que la entidad financiera incurra en pérdidas como consecuencia de movimientos adversos de las tasas de interés, sean estas fijas o variables.

- **Riesgo de Tipo de Cambio**

Es el posible impacto negativo sobre las utilidades y el patrimonio de la entidad financiera, que podrían ocasionar las variaciones de tipo de cambio de las monedas con las que opera la entidad. Este impacto dependerá de las disposiciones netas que mantenga la entidad financiera en cada una de dichas monedas.

- **Riesgo País**

El riesgo país es el riesgo de una inversión económica debido sólo a factores específicos y comunes a un cierto país. Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en cierto país.

El riesgo país se entiende que está relacionado con la eventualidad de que un estado soberano se vea imposibilitado o incapacitado de cumplir con sus obligaciones con algún agente extranjero, por razones fuera de los riesgos usuales que surgen de cualquier relación crediticia.

- **Riesgo de Mercado**

Es 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 posiciones dentro y fuera del balance.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 21

CONFIDENCIAL

Índices de Desempeño de Bancos

1. Antecedentes

Medir el desempeño de un banco es muy importante tanto para el accionista como para el cliente del banco, esto les dará pautas y parámetros para mejorar el desempeño de la entidad bancaria. Por ejemplo

2. Índices para los bancos

a. Metodo Tradicional

b. Metodo CAMEL (Capital, Asset, Management, Earning and Liquidity)

El método de evaluación de CAMEL, consiste en medir y analizar cinco parámetros fundamentales: Capital, Activos, Manejo Corporativo, ingresos y Liquidez.

Dicha evaluación es utilizada principalmente en el sector financiero para hacer mediciones de riesgo corporativo.

Fue un método adoptado por los entes reguladores de la Banca Norteamericana, con el fin de evaluar la solidez financiera y gerencial de las principales entidades comerciales de los Estados Unidos. CAMEL hace la revisión y calificación de cinco áreas de desempeño financiero y gerencial: Idoneidad de Capital, Idoneidad de Activos, Manejo Gerencial, Estado de Utilidades, y Liquidez Administrativa.

Generalmente para llevar a cabo una evaluación tipo CAMEL se requiere la siguiente información:

(1) estados financieros; (2) presupuestos y proyecciones de flujo de efectivo; (3) tablas de amortización de cartera ; (4) fuentes de financiamiento; (5) información relativa a la junta de directores; (6) operaciones/patronos de personal; y (7) información macro-económica.

Los estados financieros constituyen la base del análisis cuantitativo que realiza CAMEL. Se precisa que las empresas presenten estados financieros debidamente auditados, correspondientes a los últimos tres años, así como estados interinos para el último período de 12 meses. Los demás materiales requeridos proporcionan información de planificación y muestran la evolución que ha tenido la institución. Estos documentos demuestran a los analistas de CAMEL el nivel y estructura de las operaciones de préstamo, Detalles:

Calificación Otorgada por CAMEL

Basándose en los resultados de los estados financieros debidamente ajustados, y las entrevistas con el personal ejecutivo y operativo de las empresas CAMEL asigna una calificación comprendida del uno al cinco, para cada uno de los 21 índices identificados por CAMEL, los cuales se sopesan concordantemente. A continuación se presenta una definición para cada área y la gama de criterios que determinan cada calificación:

I. Idoneidad de Capital.

El objetivo que persigue el análisis de la idoneidad de capital es el de medir la solvencia financiera de una empresa o institución financiera, mediante la determinación de si los riesgos en los que ha incurrido están adecuadamente equilibrados con el capital y reservas necesarios para absorber posibles pérdidas.

Un índice es el apalancamiento que ilustra la relación que existe entre los activos de la IMF y sus riesgos y su equidad. Otro índice, la capacidad para captar equidad constituye una evaluación cualitativa de la capacidad que posea la IMF para responder ante la necesidad de reponer o incrementar su equidad en cualquier momento dado. Un tercer índice, la idoneidad de reservas constituye una medida cuantitativa de las reservas que posea la empresa para confrontar pérdidas de cartera y la medida en que la institución pueda absorber posibles pérdidas de cartera.

II. Calidad de los Activos.

El análisis que se hace sobre la calidad de los activos se divide en tres componentes: calidad de la cartera, sistema de clasificación de cartera, y activos fijos. La calidad de cartera incluye dos índices cuantitativos: cartera en riesgo, que determina el monto de cartera vencida más allá de 30 días; y política de sanciones/anulaciones, que determina cuáles son las anulaciones y sanciones introducidas por la empresa basándose en criterios CAMEL. El sistema de clasificación de cartera conlleva la revisión de las tablas de amortización de cartera y la evaluación de las políticas que tiene la institución con respecto a la evaluación de riesgos de cartera.

Bajo los activos fijos, un índice constituye la productividad de los activos a largo plazo, que evalúan las políticas de la empresa con respecto a inversiones en bienes fijos. El otro índice tiene que ver con la infraestructura institucional, que se evalúa para determinar si es que cumple con las necesidades tanto del personal como de los clientes.

III. Administración Gerencial.

Son cinco los índices comprendidos en este aspecto del análisis: administración, recursos humanos, procesos, controles y auditoría; sistema de tecnología informática; y planificación estratégica y presupuestos. Administración se

centra en torno a cuán bien funciona el directorio o junta directiva de la institución, incluyendo la diversidad de su destreza técnica, su independencia de la gerencia, y su capacidad de adoptar decisiones de manera flexible y efectiva. **El segundo índice**, recursos humanos evalúa si es que el departamento de recursos humanos proporciona una guía clara y presta el apoyo indispensable para el personal operativo, incluyendo contratación y capacitación de nuevo personal, sistemas de incentivos para el personal, y sistema de evaluación de desempeño. **El tercer índice**, procesos, controles y auditoría se centra en torno al grado al que la empresa ha formalizado sus procesos claves y la eficacia con la que controla sus riesgos abarcando toda la organización, según se deduce por su ambiente de control y la calidad de su auditoría interna y externa. **El cuarto índice**, sistema de tecnología informática evalúa los sistemas de información computarizada y si es que están funcionando eficaz y eficientemente, si se generan informes para fines gerenciales de manera oportuna y exacta. Estos análisis revisan el ambiente tecnológico de la información, así como la magnitud y calidad de los controles específicos introducidos en la tecnología de informática. **El quinto índice**, planificación estratégica y elaboración de presupuestos indaga el hecho de si la institución lleva a cabo un proceso comprehensivo y participativo para generar proyecciones financieras en el corto y largo plazo, y si es que el plan es actualizado de acuerdo a las necesidades, y empleado dentro del proceso de tomar decisiones.

IV. Utilidades.

CAMEL elige tres índices cuantitativos y uno cualitativo para medir el rendimiento de la empresa créditos ajustados sobre equidad, **eficiencia operativa, réditos ajustados sobre activos, y la política aplicada a la tasa de interés**. Rédito ajustado sobre equidad (ROE) mide la capacidad que tiene la institución de mantener e incrementar su valor neto a través de las utilidades que le genera sus operaciones. Eficiencia Operativa determina la eficiencia que ha alcanzado la institución y guía su progreso hacia lograr una estructura de costos que se acerca al nivel logrado por instituciones financieras formales. Réditos ajustados sobre activos (ROA) mide cuán bien han sido utilizados los activos de la empresa o la capacidad institucional para generar utilidades sobre una base de activos definida. Los analistas CAMEL también estudian la política aplicada a tasas de interés que ha adoptado la empresa o institución financiera a fin de evaluar el grado al que la administración analiza e introduce ajustes a las tasas de interés de la institución con relación a préstamos micro-empresariales (y depósitos, de aplicar), basándose en el costo de los fondos, metas de utilidad, y ambiente macro-económico.

V. Manejo de Liquidez.

La quinta área que evalúa CAMEL tiene que ver con la capacidad que tiene la institución para manejar las disminuciones en las fuentes de fondos e incrementos en activos, así como para cubrir gastos a un costo razonable. Los

índices en este aspecto se basan en estructura de pasivos, disponibilidad de fondos para satisfacer la demanda de crédito, proyecciones de efectivo, y productividad de otros activos corrientes. Bajo estructura de pasivos, los analistas de CAMEL revisan la composición de los pasivos de la institución, incluyendo su tendencia, tasa de interés, condiciones de pago y sensibilidad a los cambios que se dan en el ambiente macro-económico. Los tipos de garantías que precisan las facilidades de crédito, fuentes de crédito de que dispone y la medida en que se analiza de buena forma la diversificación de recursos. Este índice también se centran en torno a la relación se mantiene con la banca en términos de apalancamiento logrado sobre la base de garantías, nivel de credibilidad que maneja la institución con respecto al sector bancario, y la facilidad con la que la institución puede obtener fondos cuando lo precisa.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 23

CONFIDENCIAL

Comité de Basilea

1. Introducción y antecedentes

Mucha gente se pregunta: ¿Qué es el índice de Basilea? ¿Será una norma que controla a los bancos? ¿Un índice financiero de la banca Suiza?. Bueno; tal vez tenga un poco de cada cosa , pero es importante que conozcamos por qué su procedencia.

La banca, después de la II Guerra Mundial buscó y generó su expansión. La banca comercial en Francia se desarrolló increíblemente al igual que los bancos italianos, alemanes, suizos, holandeses, ingleses, suecos y daneses. Paralelamente a esto, la banca norteamericana fue ejemplo de ayuda internacional y se consolidó en los años sesenta y setenta como los pioneros de la banca corporativa, mencionando al Chase Manhattan Bank, First Nacional City Bank (hoy Citigroup), Bank of New York, Manufacturers Hannover Trust, Bank of America. . . etc. . etc.

Entrada la década de los ochenta, llamada la década perdida de América Latina, muchos bancos norteamericanos poseían excedentes en dólares, llamados comúnmente petrodólares, para ser colocados fuera de su país. Empezaron y se dispersaron los préstamos con intereses blandos por ciento de empresas y entidades financieras de casi toda América Latina. Simultáneamente a esto, la banca europea también prestaba para proyectos en la región, pero fueron más conservadores y desde mediados de los años ochenta se aglomeraron los más importantes bancos de Europa Occidental para crear desde la ciudad de Basilea, Suiza, las primeras normas para fortalecer cualquier institución financiera. Ya en Diciembre de 1974, los gobernadores del G-10 (de los diez grandes bancos centrales europeos) crearon el Comité de Supervisión Bancaria de de Basilea con el fin de mejorar la colaboración entre las autoridades de supervisión bancaria.

2. Importancia

El comité de Basilea constituye un foro de debate para la resolución de problemas específicos de supervisión. Coordina la distribución de las competencias supervisoras entre las autoridades nacionales, a fin de garantizar una supervisión eficaz de las actividades bancarias, y con el paso del tiempo sus normas de supervisión transfronteriza se ha convertido en un referente en todo el mundo.

Las pautas recogidas en el I Acuerdo de Basilea, ó sea, Basilea I de 1988 de adecuación de capital para la banca son de enorme importancia. Las reglas han demostrado su valía, sobretudo la regla principal, por la cual los bancos deben mantener un volumen de capital que, por lo mínimo, sea del 8% del valor total de sus activos, ponderado por su nivel de riesgo.

Bueno; en 1994 reventó una crisis financiera que hizo que muchos de los bancos norteamericanos, pequeños y medianos, que prestaron dinero por toda América Latina, se fueron al traste, siendo absorbidos por bancos más grandes y teniéndose que negociar las liquidaciones de los préstamos con emisiones de bonos denominados Brady, por el antiguo Secretario del Tesoro de los Estados Unidos llamado James Brady quien les dio el respaldo para poder recuperar, a mediano y largo plazo, las colocaciones efectuadas. De ahí, el famoso y sonado efecto tequila de la quiebra de bancos en México, así como, por ejemplo, Venezuela en 1994 que le costó en la quiebra de más de 16 bancos la suma de más de US\$ 8. 000. 000. 000 en bonos de la República.

Después de la crisis de 1994, ya los bancos fueron capitalizándose aceleradamente para soportar en 1997 la crisis financiera asiática al igual que la crisis rusa, brasilera y de Turquía.

El acuerdo de Basilea I ha jugado un papel importante en el **fortalecimiento de los sistemas bancarios**. La repercusión de ese acuerdo, en cuanto al grado de homogenización alcanzado en la regulación de los requerimientos de solvencia ha sido extraordinaria.

Mientras Basilea I ha sido diseñado para bancos con actividad internacional y para los entonces 11 países representados en el Comité de Basilea, más de 130 países lo han adoptado. Además, cuenta con el reconocimiento del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial como buena práctica internacional.

3. Basilea I y II

Basilea I

En 1988, el Comité de Basilea, compuesto por los gobernadores de los bancos centrales de Alemania, Bélgica, Canadá, España, EE. UU., Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, el Reino Unido, Suecia y Suiza publicó el primero de los Acuerdos de Basilea, un conjunto de recomendaciones alrededor de una idea principal: Se trataba de un conjunto de recomendaciones para establecer un capital mínimo que debía tener una entidad bancaria en función de los riesgos que afrontaba.

El acuerdo establecía una definición de "capital regulatorio" compuesto por elementos que se agrupan en 2 categorías (o "tiers") si cumplen ciertos requisitos de permanencia, de capacidad de absorción de pérdidas y de protección ante quiebra. Este capital debe ser suficiente para hacer frente a los riesgos de crédito, mercado y tipo de cambio. Cada uno de estos riesgos se medía con unos criterios aproximados y sencillos.

Este acuerdo era una recomendación: cada uno de los países signatarios, así como cualquier otro país, quedaba libre de incorporarlo en su ordenamiento regulatorio con las modificaciones que considerase oportunas.

Basilea II

La principal limitación del acuerdo de Basilea I es que es insensible a las variaciones de riesgo y que ignora una dimensión esencial: la de la calidad crediticia y, por lo tanto, la diversa probabilidad de incumplimiento de los distintos prestatarios. Es decir, consideraba que todos los créditos tenían la misma probabilidad de incumplir.

Para superarla, el Comité de Basilea propuso en 2004 un nuevo conjunto de recomendaciones. Éstas se apoyan en los siguientes tres pilares:

Pilar I: el cálculo de los requisitos mínimos de capital

Pilar II: el proceso de supervisión de la gestión de los fondos propios

Pilar III : La disciplina de mercado

4. Efectos de Basilea en América Latina

El beneficio global de la propuesta de Basilea II sería:

- Creación de incentivos para mejorar los procedimientos de evaluación de riesgos.
- Mejoras en el sistema de gobierno corporativo. Nuevos modelos internos de riesgo.
- Cambio cultural: Necesidad de concienciar a la dirección.
- La administración de riesgos requerirá nuevas y sofisticadas herramientas de información, y
- Las necesidades de información requieren grandes inversiones en tecnología. Es probable, que las instituciones financieras pequeñas tengan que ser vendidas, fusionadas ó adquiridas.
- Ahora bien; los posibles efectos adversos de la propuesta de Basilea II sería:
- Adopción del Acuerdo en los países industrializados puede tener efecto adverso en los sistemas financieros de los mercados emergentes.
- La falta de reconocimiento de la diversificación internacional, como herramienta para el manejo del riesgo crediticio, podría reducir el volumen de préstamos a América Latina, y
- Posible pérdida de competitividad de entidades financieras latinoamericanas versus subsidiarias de bancos internacionalmente activos.
- Se realizó una encuesta por parte de los funcionarios del Comité de Basilea en casi todos los bancos de América Latina y el resultado fue el siguiente:
- Más del 50% de los activos bancarios le van a ser aplicados el Índice Basilea II entre 2007 y 2009.

- -Un 33% utilizarán el enfoque básico simplificado. (Basilea II) más elementos de los pilares dos y tres, y
- -A partir del 2010, el resto aplicará el básico simplificado standard, incorporando mayores enfoques de avanzada.

CONFIDENCIAL

CAPITULO 24

CONFIDENCIAL

Recomendaciones de Seguridad

1. Consejos de mucha utilidad

- Nunca expida cheques o recibos en blanco: “no firme por firmar”
- Si le llaman por teléfono para ofrecerle promociones exclusivas o informarle que ha sido ganador de cualquier tipo de premio, no se deje engañar. No proporcione información personal, verifique la procedencia o identidad de quien promueve el premio y confírmela primero con el Banco a los teléfonos ya conocidos, y no a los teléfonos proporcionados por quien le llamó.
- Sólo lleve con usted el dinero o tarjetas que realmente considere que va a necesitar.
- Al desechar tarjetas vencidas, cheques cancelados, estados de cuenta y correspondencia con datos personales, destrúyalos totalmente.
- No comente con personas extrañas sus negocios, transacciones o dinero en general.
- Notifique inmediatamente al Banco cualquier sospecha de fraude o robo de sus cuentas, tarjetas o claves de acceso.
- Toda operación de retiro o depósito de efectivo es personal y se realiza únicamente en ventanillas de cajas.
- No cuente su dinero en la sala de espera, hágalo en la misma ventanilla.
- No permita que otra persona se le acerque mientras realiza operaciones en ventanilla.
- Colabore con las medidas de seguridad establecidas por el Banco.
- No utilice portafolios voluminosos ni llamativos para transportar dinero.
- Si alguien le sigue al salir del Banco, busque un lugar concurrido, entre y llame a la policía.
- No siga siempre la misma rutina para depositar o retirar dinero. Si necesita trasladar grandes cantidades de dinero, utilice los servicios alternativos ofrecidos por el Banco:
 - Cheque de Gerencia, cualquier banco lo recibe.
 - Sistema de transferencias interbancarias ACH.
 - Servicio de transporte de efectivo por empresas especializadas.
 - Cheque viajero.
 - Si requiere pagar sueldos y proveedores utilice nuestro servicio de Pago Planilla y Proveedores.

2. Consejos para evitar fraudes

Proteja su dinero, sus inversiones y sobre todo, su crédito, del creciente peligro que representa el fraude y el robo de identidad.

¿Cuáles son las transacciones fraudulentas más comunes?

- Robo de identidad.
- Falsificación de documentos.
- Falsificación de firmas.
- Robo de cheques

Algunas medidas de precaución que puede tomar son:

- Tenga cuidado a quien ofrece sus datos personales, tales como su nombre completo, dirección, número de seguro social, fecha de nacimiento y números de cuentas.
- Mantenga un archivo seguro de sus documentos (recibos de su tarjeta, estados de cuenta, etc.).
- Destruya los documentos innecesarios que contengan información personal.
- Utilice servicios de débito electrónico o pago directo de su nómina, cheque de seguro social, retiro, etc. Abra una cuenta aparte para estos propósitos.
- Nunca proporcione sus números de cuentas, nombre de usuario, contraseña o número secreto (PIN). No ofrezca su número de tarjeta de crédito ni fechas de expiración.
- Nunca anote su PIN o contraseña en su tarjeta de cajero automático (ATM), sus tarjetas de crédito, o su chequera.
- Cambie su contraseña con regularidad.
- Sea usted quien inicie sus sesiones electrónicas con su banco o con compañías a las que les interese comprarle mercancía por Internet.
- Las páginas de navegación segura están identificadas como tal por diferentes símbolos, depende de su "browser." (En Internet Explorer, es un candado amarillo a la derecha de la página.) Verifique que el certificado de autenticidad, (el candado amarillo), pertenezca a la compañía con la que está tratando de efectuar la transacción.
- Nunca responda a comunicación por e-mail que usted no ha iniciado.
- Nunca ingrese sus datos personales en "pop-ups" (Ventanas no solicitadas que aparecen mientras navega el Internet).
- Nunca provea datos personales a un agente de tele-mercadeo que le hace una llamada no solicitada.
- Revise sus estados de cuenta e informe inmediatamente de cualquier transacción sospechosa.
- Informe de inmediato a su institución bancaria o emisor de tarjeta de crédito si descubre que ha perdido o le han robado sus tarjetas ATM, de crédito, o su chequera.
- Ninguno de los bancos panameños le contactará para solicitar información personal a través de e-mail o por teléfono. Solamente pedirá sus datos cuando usted llame directamente al banco para obtener información y/o tramitar una transacción, o cuando ingrese voluntariamente a su servicio de banca electrónica.
- Evite responder e-mails fraudulentos o acceder a páginas de Internet ilegítimas para evitar ser víctima de robo de identidad. Esta modalidad también es conocida como "Phishing". El robo de identidad a través de medios electrónicos se ha sofisticado lo suficiente para que estos criminales hayan encontrado la manera de emular las páginas de Internet de instituciones legítimas, utilizando sus "logos" y tipografía

para confundir al usuario. Inclusive, los mensajes de correo electrónico fraudulentos aparentan ser de una compañía legítima. Por lo general, estos mensajes de correo electrónico solicitan al usuario oprimir un enlace que les lleva a una página fraudulenta o a documentación ajena, en la cual se solicita información personal del usuario.

¿Cómo proteger su información comercial?

- Mantenga control y supervisión de la actividad reflejada en sus estados de cuenta.
- Divida las responsabilidades financieras de su empresa entre varios ejecutivos.
- Verifique los cheques expedidos de la cuenta.
- Guarde documentación bancaria, incluyendo cheques, boletas de depósito, contratos, estados de cuenta, etc., en un lugar seguro y con acceso restringido.
- Cambie los códigos de acceso y otra información de identidad si ocurre algún evento sospechoso, o si la persona a cargo del acceso es reemplazada.
- Destruya los cheques anulados y datos financieros que no desea, o no necesita conservar, pero que contienen información de su compañía.
- Mantenga comunicación con su banco sobre las actividades de sus cuentas y transacciones.
- Realice auditorías periódicas de sus libros financieros.
- Reporte intentos de fraude
- Si sospecha que ha recibido un e-mail fraudulento o una comunicación sospechosa a través del Internet o teléfono, comuníquese con su institución bancaria, las agencias principales de informe sobre crédito y la policía nacional.

3. Phishing

a. Definición

El "phishing" es una modalidad de estafa diseñada con la finalidad de robarle la identidad. El delito consiste en obtener información tal como números de tarjetas de crédito, contraseñas, información de cuentas u otros datos personales por medio de engaños. Este tipo de fraude se recibe habitualmente a través de mensajes de correo electrónico o de ventanas emergentes.

b. Como Funciona el Phishing

En esta modalidad de fraude, el usuario malintencionado envía millones de mensajes falsos que parecen provenir de sitios Web reconocidos o de su confianza, como su banco o la empresa de su tarjeta de crédito. Dado que los mensajes y los sitios Web que envían estos usuarios parecen oficiales, logran engañar a muchas personas haciéndoles creer que son legítimos. La gente

confiada normalmente responde a estas solicitudes de correo electrónico con sus números de tarjeta de crédito, contraseñas, información de cuentas u otros datos personales.

Para que estos mensajes parezcan aun más reales, el estafador suele incluir un vínculo falso que parece dirigir al sitio Web legítimo, pero en realidad lleva a un sitio falso o incluso a una ventana emergente que tiene exactamente el mismo aspecto que el sitio Web oficial. Estas copias se denominan "sitios Web piratas". Una vez que el usuario está en uno de estos sitios Web, introduce información personal sin saber que se transmitirá directamente al delincuente, que la utilizará para realizar compras, solicitar una nueva tarjeta de crédito o robar su identidad.

c. Como protegerse del Phishing

Al igual que en el mundo físico, los estafadores continúan desarrollando nuevas y más siniestras formas de engañar a través de Internet. Si sigue estos cinco sencillos pasos podrá protegerse y preservar la privacidad de su información.

- Nunca responda a solicitudes de información personal a través de correo electrónico. Si tiene alguna duda, póngase en contacto con la entidad que supuestamente le ha enviado el mensaje.
- Para visitar sitios Web, introduzca la dirección URL en la barra de direcciones.
- Asegúrese de que el sitio Web utiliza cifrado.
- Consulte frecuentemente los saldos bancarios y de sus tarjetas de crédito.
- Comunique los posibles delitos relacionados con su información personal a las autoridades competentes.

Paso 1: nunca responda a solicitudes de información personal a través de correo electrónico

Los Bancos y empresas de prestigio nunca solicitan contraseñas, números de tarjeta de crédito u otro tipo de información personal por correo electrónico. Si recibe un mensaje que le solicita este tipo de información, no responda. Si piensa que el mensaje es legítimo, comuníquese con la empresa por teléfono o a través de su sitio Web para confirmar la información recibida. Consulte el Paso 2 para obtener información sobre las prácticas más adecuadas para acceder a un sitio Web si cree que ha sido víctima de una maniobra de "phishing".

Para obtener una lista de ejemplos de correo electrónico de "phishing" recibidos por algunos usuarios, consulte el Archivo del grupo antiphishing.

Paso 2: para visitar sitios Web, introduzca la dirección URL en la barra de direcciones

Si sospecha de la legitimidad de un mensaje de correo electrónico de la empresa de su tarjeta de crédito, banco o servicio de pagos electrónicos, no siga los enlaces que lo llevarán al sitio Web desde el que se envió el mensaje. Estos enlaces pueden conducirlo a un sitio falso que enviará toda la información ingresada al estafador que lo ha creado.

Aunque la barra de direcciones muestre la dirección correcta, no se arriesgue a que lo engañen. Los piratas conocen muchas formas para mostrar una dirección URL falsa en la barra de direcciones del navegador. Las nuevas versiones de Internet Explorer hacen más difícil falsificar la barra de direcciones, por lo que es una buena idea visitar Windows Update regularmente y actualizar su software. Si cree que podría olvidarse o prefiere que la instalación se realice sin su intervención, puede configurar la computadora para que realice actualizaciones automáticas. Para obtener más información, consulte la información que se ofrece en el sitio Proteja su equipo.

Paso 3: asegúrese de que el sitio Web utiliza cifrado

Si no se puede confiar en un sitio Web por su barra de direcciones, ¿cómo se sabe que será seguro? Existen varias formas: En primer lugar, antes de ingresar cualquier tipo de información personal, compruebe si el sitio Web utiliza cifrado para transmitir la información personal. En Internet Explorer puede comprobarlo con el icono de color amarillo situado en la barra de estado, tal como se muestra en la figura 1.

Figura 1. Icono de candado de sitio seguro. Si el candado está cerrado, el sitio utiliza cifrado.



Este símbolo significa que el sitio Web utiliza cifrado para proteger la información personal que introduzca: números de tarjetas de crédito, número de la seguridad social o detalles de pagos.

Haga doble clic sobre el icono del candado para ver el certificado de seguridad del sitio. El nombre que aparece a continuación de Enviado a debe coincidir con el del sitio en el que se encuentra. Si el nombre es diferente, puede que se encuentre en un sitio falso. Si no está seguro de la legitimidad de un certificado, no introduzca ninguna información personal. Sea prudente y abandone el sitio Web.

Para conocer otras formas de determinar si un sitio es seguro, consulte Seguridad de datos en Internet Explorer.

Paso 4: consulte frecuentemente los saldos bancarios y de sus tarjetas de crédito

Incluso si sigue los tres pasos anteriores, puede convertirse en víctima de las usurpaciones de identidad. Si consulta sus saldos bancarios y de sus tarjetas de crédito al menos una vez al mes, podrá sorprender al estafador y detenerlo antes de que provoque daños significativos.

a. Fraudes por internet¹⁴

La oferta de servicios financieros y transacciones a través del internet, aprovechando los avances de las tecnologías computacionales y de telecomunicaciones, permite a las entidades bancarias y a sus usuarios reducir costos de operación, mejorar la calidad de los servicios y reducir el tiempo efectivo de las transacciones. Definitivamente permite al usuario financiero acceder a más información, lo cual le permite hacer comparaciones y tomar decisiones mejor sustentadas.

Sin embargo, también existen riesgos, de que terceros clonen tarjetas, vulneren y alteren sistemas de cómputo para recibir servicios y realizar transferencias electrónicas, afectación de los cajeros automáticos, entre otras, con el objeto de sustraer el patrimonio de otros.

Asoban califica como “actividades de fraude” en el internet que pueden consistir desde un ataque dirigido que tiene como objetivo un usuario o grupo de usuarios o ataques masivos que tienen el objetivo de alcanzar al mayor número de ordenadores.

Las formas de fraude informático son muy imaginativas y tiene gran variedad, generalmente un ‘botnet’, grupo de ordenadores que son operados por un «hacker», envían “gusanos informáticos”: ‘spams’, ‘spywares, keyloggers’, etc., para conseguir datos confidenciales de miles de usuarios, tales como cuentas bancarias y códigos de acceso.

Virus potenciales

¹⁴ ASOBAN

Según fuente de ASOBAN fueron identificados dos tipos de gusanos informáticos, los que se propagan por correos electrónicos y otros por redes locales y del Internet. Estos pueden modificar sistemas y obtener por ejemplo, datos bancarios de los usuarios.

El **'spam'** o el **'spim'** son correos electrónicos no solicitados, generalmente con contenidos publicitarios, que se envía a miles de usuarios. Sin embargo, cada vez con más frecuencia el contenido de estos mensajes no es publicidad, sino intentos de "phishing" para robar datos confidenciales con lo que realizan robos de identidad. Los 'hoaxes' son mensajes falsos de alarma que tratan de provocar cadenas de e-mails entre el mayor número posible de usuarios, permitiendo recopilar información para luego realizar ataques de "phishing".

El **'spyware'** es un tipo de código malicioso que tiene como objetivo recoger datos de navegación de los usuarios que, normalmente, son vendidos a empresas de marketing de ética bastante dudosa y realizan ataques personalizados.

Las **'cookies'** son unos archivos pequeños de texto utilizados por servidores y navegadores Web para almacenar y recuperar información acerca de sus visitantes. Sin embargo, existe un tipo de 'cookie' malicioso denominado 'Tracking Cookie', y que suele ser empleado por programas 'spyware' para robar información. En caso de que alguna de esos 'cookies' almacene información confidencial, puede ser utilizada por «hackers» para llevar a cabo robos de identidad.

Los **'keyloggers'** son aplicaciones maliciosas que tienen como objetivo capturar las pulsaciones que se hacen sobre el teclado. De este modo, pueden enviar a los «hackers» todo tipo de información: 'logins', 'passwords', números de cuentas y de tarjetas de crédito, etc., que muchas veces no puede ser detectado por que se han instalado programas 'rootkit' de ocultamiento, que no permiten ser detectados en el sistema operativo.

"Sea cual fuere la forma en que pueden ser atacados los sistemas, se ha generado toda una industria a partir de la implementación de mecanismos de seguridad informática que van desde codificar la información, la vigilancia de la red hasta tecnologías repelentes o protectoras (firewalls, sistema de detección de intrusos, antivirus, entre otros)"

CAPITULO 25

CONFIDENCIAL

**Asociaciones Institucionales, servicios
Auxiliares y Organismos
Internacionales**

CONFIDENCIAL

I. Sistema de Regulación Financiera (SIREFI)

Objetivo

Su Objetivo de la SG – SIREFI es regir, dentro del ámbito de su competencia legal, el correcto desempeño del Sistema de Regulación Financiera Boliviano, a través de la aplicación de los procedimientos administrativos establecidos por las normas jurídicas para la resolución fundamentada de los recursos jerárquicos.

Objetivos específicos

Objetivos Específicos

1. Mantener y mejorar el desempeño de la SG – SIREFI en el cumplimiento de sus funciones.
2. Proponer normativa regulatoria financiera sobre la base de la información obtenida en el procesamiento de los casos sometidos a su conocimiento y competencia, para mejorar así el marco normativo del sistema.
3. Lograr que el sistema, el Estado y la sociedad perciban valor agregado en las actividades de la SG – SIREFI.
4. Conocer y resolver de manera fundamentada los recursos jerárquicos interpuestos contra las resoluciones de las Superintendencias Sectoriales del SIREFI, en el marco de las normas jurídicas y de los principios generales del derecho, en los plazos establecidos al efecto por las normas vigentes.
5. Promocionar el desempeño transparente de la función pública y la responsabilidad de los recursos humanos de la SG – SIREFI.
6. Generar la capacidad de investigación y de desarrollo institucional mediante la capacitación de los recursos humanos de la SG – SIREFI.
7. Difundir principios y conceptos de la regulación financiera a través de conferencias, publicaciones y talleres.
8. Relacionarse con órganos y organismos nacionales e internacionales que trabajan en los ámbitos de la banca, entidades financieras, valores, pensiones, seguros y empresas y de la regulación financiera y corporativa.

El Sistema de Regulación Financiera fue creado por Ley de Pensiones No. 1732 de noviembre de 1996, estableciéndose en su Artículo 44º que el SIREFI se encuentre conformado por la **Superintendencia General, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Superintendencia**

de Seguros y Reaseguros, Superintendencia de Pensiones y Superintendencia de Valores.

Mediante Ley N° 2427 de fecha 28 de noviembre de 2002, Ley del Bonosol, se instituye nuevamente a la Superintendencia General del SIREFI, como un órgano autárquico y persona jurídica de derecho público con jurisdicción nacional, a cargo del Superintendente General del Sistema de Regulación Financiera y se crea la Superintendencia de Empresas.

En este ámbito, actualmente el SIREFI se encuentra regido por la Superintendencia General e integrado por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros y la Superintendencia de Empresas.

Tanto la Superintendencia General como las Superintendencias Sectoriales se constituyen como órganos autárquicos, personas jurídicas de derecho público, con jurisdicción nacional e independencia de gestión técnica, legal administrativa y económica.

La tuición que ejerce el Poder Ejecutivo sobre el SIREFI a través del Ministerio respectivo, consiste en velar por el cumplimiento de las Leyes y Reglamentos y, se orienta a defender y amparar la institucionalidad de las Superintendencias que conforman el SIREFI.

Ley N° 3076 de 20 de junio de 2005

La Superintendencia General tiene competencia privativa e indelegable para conocer y resolver los recursos jerárquicos contra las resoluciones del Superintendente de Bancos y Entidades Financieras, del Superintendente de Pensiones, Valores y Seguros y del Superintendente de Empresas, excepto las que se refieren a la intervención de las entidades sujetas a supervisión de la SBEF y la SPVS.

Atribuciones tiene la Superintendencia General del SIREFI

La Superintendencia General tiene competencia privativa e indelegable para conocer y resolver los recursos jerárquicos contra las resoluciones del Superintendente de Bancos y Entidades Financieras, del Superintendente de Pensiones, Valores y Seguros y del Superintendente de Empresas, excepto las que se refieren a la intervención de las entidades sujetas a supervisión de la SBEF y la SPVS.

La Superintendencia General, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros y la Superintendencia de Empresas, como órganos autárquicos,

son personas jurídicas de derecho público, con jurisdicción nacional e independiente de gestión, legal, administrativa y económica.

II. Asociación Boliviana de Aseguradoras (ABA)

La Asociación Boliviana de Aseguradores ABA es una entidad gremial sin fines de lucro que aglutina a compañías de seguros legalmente establecidas en Bolivia y se dedica a la representación, gestión y defensa de los intereses económicos, sociales y gremiales de sus asociadas. Las principales finalidad de la ABA son:

- Participar activamente en el proceso de desarrollo económico y social del país sustentando la filosofía de la libre empresa como base esencial de dicho proceso;
- Representar, gestionar y defender los intereses económicos, sociales y profesionales de las entidades asociadas, ante toda clase de personas, organismos y organizaciones públicas o privadas;
- Contribuir al desarrollo y perfeccionamiento económico, técnico y jurídico del seguro privado en Bolivia y sus relaciones justas con el mercado internacional de seguros y reaseguros;
Velar por la ética profesional y la competencia leal de las empresas que componen el mercado asegurador y reasegurador boliviano.

III. BOLSA BOLIVIANA DE VALORES (BBV)

a. Función y objetivo

La Bolsa Boliviana de Valores (BBV) es una empresa privada, constituida como sociedad anónima, con fines de lucro, que opera desde 1989.

Su principal objetivo es promover un mercado de valores regular, competitivo, equitativo y transparente, proporcionando infraestructura, sistemas y normas para canalizar eficientemente el ahorro de los inversionistas hacia empresas e instituciones privadas y estatales, que requieran de tales recursos para financiar proyectos productivos y de desarrollo.

b. Reseña Histórica

La actividad bursátil fue iniciada por griegos, cartaginenses y fenicios, durante reuniones en la plaza de Corinto, con los comerciantes de Atenas. Por otra parte, en el siglo XIII, una familia noble de la ciudad de Brujas (Bélgica), organizaba reuniones comerciales, a la cabeza de Van Der Buerse, cuyo

escudo de armas estaba representado por tres bolsas de plata, que eran los monederos de esa época. Con el tiempo, gracias al volumen de las negociaciones y la importancia de la familia, esta actividad derivó en el denominativo de "bolsa", por el apellido Buerse.

Sin embargo, la primera bolsa moderna del mundo nació en 1460, en Amberes, donde se reunían mercaderes de diversas nacionalidades para transar objetos de valor.

El transcurso del siglo XIX es el escenario de grandes avances en el mundo, especialmente en el campo de las comunicaciones, que como veremos, juegan un papel importante en el nacimiento de las bolsas de comercio.

La navegación a vapor creció notablemente, relegando así a la navegación comercial a vela; al mismo tiempo, se utilizaba cada vez más el tren, pero fue otra innovación la que más impacto tuvo en el comercio mundial: el telégrafo eléctrico, desarrollado en los años treinta.

Para finales de los años sesenta todo el continente europeo se comunicaba telegráficamente, aunque el hecho más significativo en este campo fue la instalación del cable submarino, que conectó Europa con otros continentes.

Uno de los efectos más importantes del telégrafo fue la potenciación del mercado mundial, pues conectó a países e intervino en sus términos de negociación.

El capital superó fronteras y produjo un mayor intercambio comercial, lo que forzó el desarrollo de las bolsas de comercio para negociar acciones de capital y bonos de deuda.

En 1570 se fundó la Bolsa de Londres, siendo -para fines del siglo XVIII- el principal mercado de capitales del mundo. En 1802 se especulaba con acciones de algunas compañías mineras e industriales, que funcionaban como sociedades cuyo capital estaba repartido en estos instrumentos.

En Francia, un grupo de comerciantes fundó la Bolsa de París, que se ubicó en poco tiempo a la saga de Londres. Allí se cotizaban obligaciones de gobiernos extranjeros.

Fueron las Bolsas de París, Nueva York, Londres y Madrid, las que mayor impulso tuvieron a raíz del incremento de oro en el mundo, pero sobre todo del desarrollo de la utilización del

crédito y los cheques bancarios, por su papel clave en la negociación de las acciones industriales y de transporte.

En 1817, en un local ubicado en el N°40 de la calle Wall (Wall Street), comenzó a funcionar oficialmente la Bolsa de Nueva York o New York Stock Exchange, una de las principales del mundo actual. Se constituyó con 1.375 miembros y un número limitado de puestos. Formalmente su nombre inicial fue New York and Exchange Board (NYS & EB). Sin embargo, se debe aclarar que su creación se remonta a 1792, cuando un grupo de empresarios suscribió un acuerdo de comercialización de valores conocido como el "Buttonwood Agreement".

Debido a la economía colonial, Latinoamérica comenzó con retraso la creación de sus bolsas. Brasil, Perú y Venezuela, por ejemplo, tienen Bolsas con más de 100 años, en tanto que México y Chile organizaron sus bolsas a fines del siglo XIX.

c. Bolsa de Bolivia

Entre 1976 y 1977 se iniciaron las primeras acciones para la fundación de una bolsa de valores, por parte de Ernesto Wende, Oscar Parada, Gastón Guillén, Gastón Mujía, José Crespo y Luis Ergueta y Chirveches. En 1979, Marcelo Pérez Monasterios, en calidad de presidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), convocó a una reunión para designar una comisión encargada de efectuar las acciones para lograr la fundación de la bolsa. Esta gestión culminó en la misma CEPB, **el 19 de abril de 1979 cuando se fundó la Bolsa Boliviana de Valores como una sociedad anónima sin fines de lucro**. La bolsa se constituyó con 71 socios, con un capital suscrito de \$b. 1.420.000,00, limitándose la participación accionaria a la posesión de una sola acción por socio.

La primera Junta General de Accionistas celebrada el mismo día de la fundación aprobó el Proyecto de Estatutos, procediendo asimismo a la designación de su primer directorio. Este cuerpo directivo tuvo la responsabilidad de llevar adelante los trámites necesarios para obtener la aprobación de los Estatutos por la Comisión Nacional de Valores y la personería jurídica de la sociedad, de conformidad a las disposiciones del Código de Comercio.

El 20 de octubre de 1989 marca el comienzo del funcionamiento de la bolsa y termina el período de promoción y organización que fue largo y difícil. Sin embargo, fue el 16 de noviembre que se realizó la primera transacción en rueda, consistente en

operaciones de compraventa de Certificados de Depósito Negociables del Banco Central de Bolivia (CEDES). Los agentes de bolsa que participaron aquella vez fueron ASERFIN, Banco Santa Cruz y Citibank. Todos los títulos fueron vendidos por el Banco Central de Bolivia, que en aquel entonces operaba directamente en rueda, exento de contratar intermediarios.

Los primeros operadores de rueda que intervinieron en estas operaciones fueron Javier Aneiva (BCB), Norma Lía Guerra de Galdo (ASERFIN), Marianela Zeballos (Banco Santa Cruz) y Lucas Lozada (Citibank).

d. Marco Legal

Su regulación esta enmarcada según la Ley de Mercado de Valores N 1834 y los decretos supremos:

- 25022 Reglamento a la Ley de Mercado de Valores.
- 25420 Régimen de los Registros y Tasas de Regulación de la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros.
- 25514 Normas Generales que regulan la organización y actividades de las Sociedades de Titularización y el proceso de Titularización
- 25863 Reglamento de Participación de Sociedades de Responsabilidad Limitada en el Mercado de Valores.
- 26156 Reglamento de aplicación de sanciones administrativas establecidas en la ley del Mercado de Valores.
- 26325 Reglamento para el establecimiento y funcionamiento de Bolsas de Productos.

IV. ASOBAN (Asociación de Bancos)

La Asociación de Bancos Privados de Bolivia es una institución de derecho privado sin fines de lucro, constituida al amparo del Código Civil e integrada por todos los bancos privados nacionales y extranjeros establecidos en Bolivia. Fue fundada el 22 de mayo de 1957, quien posteriormente fue reconocida mediante resolución suprema N 75168 en octubre de 1957

V. ASBA (ASOCIACION DE SUPERVISORES BANCARIOS DE LAS AMERICAS)

La Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas se encuentra conformada por los organismos máximos de supervisión bancaria de los países del Continente Americano. Entre sus principales objetivos se encuentran:

- Promover y mantener una estrecha comunicación entre los Miembros de la Asociación, a fin de facilitar la cooperación entre ellos, y promover la mejora de sus respectivas capacidades;
- Proporcionar a sus miembros un foro de alto nivel para el tratamiento e intercambio de información, ideas, técnicas, experiencias y conocimientos sobre la materia de su competencia;
- Promover la realización de estudios, así como programas de capacitación sistemáticos y permanentes, con el propósito de establecer estándares de capacitación en la región y prestar servicios de cooperación técnica entre sus Miembros;
- Promover relaciones de intercambio y cooperación con supervisores bancarios no-miembros, con otras asociaciones similares y con entidades internacionales y multilaterales, que se vinculen con el cumplimiento de su objeto; y
- En general, realizar toda actividad relacionada con su objeto.

En la actualidad, ASBA mantiene estrechos vínculos con diversos foros internacionales, tales como el Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria así como con diversas agrupaciones regionales de supervisores.

Miembros asociados

ASBA está conformada actualmente por los máximos organismos de supervisión y regulación bancaria de 35 países del Continente Americano.

Son miembros Asociados de ASBA aquellos organismos que tienen a su cargo la supervisión y fiscalización de las instituciones bancarias de las Américas y que se adhieran formalmente a la Asociación, previa aprobación de la Asamblea. El representante de cada uno de los Miembros Asociados será el funcionario de más alto nivel dentro de su respectivo organismo, que tenga la responsabilidad ejecutiva de la supervisión y fiscalización de las instituciones bancarias de su país.

VI. ENSERBIC

ENSERBIC S.A. con sus servicios INFOCENTER es un Buró de Información Crediticia (BIC), constituido como sociedad anónima, fundada el 9 de mayo de 2003, con domicilio Legal administrativo en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra , Bolivia, cuyos accionistas fundadores son: la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO), la Cámara Nacional de Comercio, la Cámara de Comercio y Servicios de Cochabamba, la Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca y la Cámara de Comercio de Tarija.

Las Cámaras Fundadoras tienen más de 14 años de experiencia en el procesamiento de información a través de sus servicios:

- DATACIC de Cámara de Industria, Comercio, Servicio y Turismo de Santa Cruz
- SIPROTEC de la Cámara Nacional de Comercio
- SIPROTEC de la Cámara de Comercio y Servicios de Cochabamba
- DATACICH de la Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca
- DATACIC de la Cámara de Comercio de Tarija

Servicios que Ofrece ENSERBIC

- **Resumen Ejecutivo**

Este producto ofrece al usuario una visión detallada de los antecedentes constitutivos, su participación accionaria, los niveles de endeudamiento y sus antecedentes judiciales y/o laborales de personas naturales y jurídicas.

Contiene un resumen de todos los registros de una persona en la base de datos de ENSERBIC S.A.

- **Antecedentes Judiciales**

Este producto permite al cliente tener información actualizada de los Juicios, Edictos y Remates de manera detallada, en los cuales estuviera relacionada cualquier persona natural o jurídica, en calidad de demandante o demandado.

- **Mora**

Permite al usuario tener información útil y actualizada de todos los atrasos en el pago de las deudas que mantienen personas naturales y jurídicas con empresas e instituciones tanto en condición de titulares como de garantes.

- **Resumen**

Este producto permite al cliente tener una visión global de los antecedentes personales, financieros y laborales de una persona natural o jurídica. [ver completo]

- **Verificaciones**

Las verificaciones son parte de los servicios INFO CENTER de ENSERBIC S.A., las cuales le permiten al cliente verificar y confirmar, a través de un reporte único, información básica y/o completa del titular, relativa a su domicilio; su trabajo como independiente o dependiente; o de una empresa. [ver completo]

- **Alerta**

Alerta de Infocenter es un servicio que notifica vía correo electrónico oportunamente cambios de la información financiera jurídica y empresarial de sus clientes o de sus recursos humanos y posibilita la toma de acciones preventivas que minimizan el riesgo en función a criterios establecidos según la necesidad . [ver completo]

- **Seguimiento a clientes**

INFOCENTER le ofrece un producto completo que incluye un Resumen Ejecutivo, una Verificación de Domicilio y una Verificación Laboral, clasificada en información positiva y negativa actualizando la información de la cartera de sus clientes permitiéndole tomar acciones preventivas y comerciales respecto a esta

Información:

INFOCENTER recopila información de:

- La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, referente al sistema financiero bancario en lo relacionado a sus carteras de Crédito de Consumo y Micro crédito.
- La Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros, referente a los pasivos con las AFPs.
- Los Juzgados de los principales departamentos de Bolivia, referente a los Antecedentes Judiciales de personas naturales y jurídicas.
- Las Cámaras socias, en relación a sus empresas afiliadas.
- Las empresas suscriptoras de los servicios INFOCENTER, reportan su Cartera de Clientes que hubieren contraído un pasivo con dicha entidad o bien información de sus empleados.
- Todos los periódicos de circulación nacional y departamental, referente a Publicaciones de Remate, Edictos y Testimonios de Constitución de Sociedades.
- Direcciones verificadas in situ.

De Donde Proviene la Información:

ENSERBIC S.A. recopila información de:

- La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, referente al sistema financiero bancario en lo relacionado a sus carteras de Crédito de Consumo y Micro crédito.
- La Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros, referente a los pasivos con las AFPs.
- Los Juzgados de los principales Departamentos de Bolivia, referente a los Antecedentes Judiciales de personas naturales y jurídicas.
- Las Cámaras socias, en relación a sus empresas afiliadas.
- Las empresas suscriptoras de los servicios INFOCENTER de ENSERBIC S.A., referentes a su Cartera de Clientes que hubieren contraído un pasivo con dicha entidad o bien información de sus empleados. Así mismo, estas entidades envían información referente a la Rehabilitación de Clientes cuando estos hayan regularizado sus pagos.
- Todos los periódicos de circulación nacional y Departamental, referente a Publicaciones de Remate, Edictos y Testimonios de Constitución de Sociedades.

La información pes recolectadas de fuentes públicas y privadas, formando una base de datos con información crediticia y comercial, que se mantiene por un periodo de hasta 5 años

Proveedores de Información

Los Proveedores de Información son las personas jurídicas que mediante un acuerdo bilateral suscrito con INFOCENTER, proveen información sobre su cartera de clientes y/o sobre sus trabajadores para ser almacenada en la base de datos.

Los proveedores de información de INFOCENTER podrán ser:

- Personas Jurídicas afiliadas que decidan proporcionarnos información.
- Personas Jurídicas que solo nos provean información pero no se encuentren afiliadas a INFOCENTER.

VII. FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos)

- **Principal Misión**

Desarrollar, diseminar y promover prácticas de supervisión bancaria en las Américas en línea con estándares internacionales. Apoyar el desarrollo de competencias y de recursos en supervisión bancaria en las Américas a través de la efectiva provisión de capacitación y servicios de cooperación técnica.

- **Objetivos**

La Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas se encuentra conformada por los organismos máximos de supervisión bancaria de los países del Continente Americano. Entre sus principales objetivos se encuentran:

- 1) Promover y mantener una estrecha comunicación entre los Miembros de la Asociación, a fin de facilitar la cooperación entre ellos, y promover la mejora de sus respectivas capacidades;
- 2) Proporcionar a sus miembros un foro de alto nivel para el tratamiento e intercambio de información, ideas, técnicas, experiencias y conocimientos sobre la materia de su competencia;
- 3) Promover la realización de estudios, así como programas de capacitación sistemáticos y permanentes, con el propósito de establecer estándares de capacitación en la región y prestar servicios de cooperación técnica entre sus Miembros;
- 4) Promover relaciones de intercambio y cooperación con supervisores bancarios no-miembros, con otras asociaciones similares y con entidades internacionales y multilaterales, que se vinculen con el cumplimiento de su objeto; y
- 5) En general, realizar toda actividad relacionada con su objeto.

En la actualidad, ASBA mantiene estrechos vínculos con diversos foros internacionales, tales como el Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria así como con diversas agrupaciones regionales de supervisores.

- **Miembros Asociados**

ASBA está conformada actualmente por los máximos organismos de supervisión y regulación bancaria de 35 países del Continente Americano.

Son miembros Asociados de ASBA aquellos organismos que tienen a su cargo la supervisión y fiscalización de las instituciones bancarias de las Américas y que se adhieran formalmente a la Asociación, previa aprobación de la Asamblea. El representante de cada uno de los Miembros Asociados será el funcionario de más alto nivel dentro de su

respectivo organismo, que tenga la responsabilidad ejecutiva de la supervisión y fiscalización de las instituciones bancarias de su país.

Los Miembros Asociados tienen los siguientes derechos y obligaciones:

- a) Estar representados en la Asamblea;
- b) Participar en la elección de la Junta Directiva, así como formar parte de ella;
- c) Tener acceso a las actividades y servicios que organice la Asociación de acuerdo con los programas aprobados por la Junta Directiva; y
- d) Proporcionar a la Asociación ayuda eficaz y permanente para la consecución de sus fines.

VIII. RED ENLACE

La Red ENLACE, pionera en banca electrónica, tiene más de 20 años de experiencia en el mercado financiero nacional.

Sus inicios se remontan a 1987 con el lanzamiento de la tarjeta de crédito VISA.

En 1989 se incorporó el Banco Mercantil con el lanzamiento al mercado de la tarjeta MasterCard.

En 1993 se instalaron la Red de Cajeros ENLACE y los puntos de venta electrónicos (POS) junto a la tarjeta de Débito ENLACE de gran aceptación y crecimiento entre sus usuarios.

En 1997 ingresó a la Red el Banco de Crédito incorporando al mercado un nuevo producto: Visa Electron, con el nombre comercial de CREDIMAS.

El año 2001 los Bancos Santa Cruz, Nacional y Mercantil lanzaron al mercado la tarjeta de débito MAESTRO y se instalaron los primeros dispositivos Pin Pad, que permiten la captura del PIN(número de identificación personal) del usuario de comercios.

El año 2003 A.T.C.S.A. amplía servicios a otras Instituciones del Sistema Financiero Nacional.

Cobertura Local

- Más de 600 cajeros a nivel nacional.
- Más de 3.000 comercios afiliados.

Cobertura Global

- Alrededor de 1.000.000 de cajeros en 247 países.
- Más de 20 millones de comercios.

Instituciones Financieras Interconectadas:

Banco Solidario, FFP Fortaleza, Banco Los Andes, Mutual La Plata, Cooperativa Fátima, Banco de la Nación Argentina, Credifondo SAFI, Mutual La Primera, Mutual La Paz y Mutual Pando, FIE FFP, Eco Futuro, Prodem, Bisa SAFI, Fondo Fassil y SAFI Mercantil Santa Cruz.

Su misión es procesar y administrar eficientemente las operaciones relacionadas con el negocio de medios de pago tanto para Bancos Miembros como para Instituciones Financieras.

Los servicios en la red son:

- Servicios de Administración de Cajeros Automáticos.
- Servicios para Establecimientos Afiliados.
- Servicios para Emisores de Tarjetas de Crédito y/o Débito.
- Servicios para Adquirentes de Tarjetas de Crédito y/o Débito.

IX. CERTISUR

CertiSur S.A. es una asociación de profesionales y empresarios, con experiencia en los campos de la **seguridad informática**, la provisión de servicios de última tecnología y el marketing de servicios para consumo. El Directorio de la Compañía está compuesto por Gabriel Yelin (Presidente), Norberto Marinelli (C.E.O.), Hugo Scolnik y Jorge Etkin (Directores).

Principales Funciones

CertiSur provee servicios de confianza que permitan garantizar las transacciones que se realizan sobre redes públicas tales como Internet.

Los servicios provistos permiten a las empresas realizar la reingeniería de sus circuitos de comunicación de tal manera de optimizar sus procesos y reducir costos.

Los servicios provistos por CertiSur permiten garantizar:

- a. Autenticación (identificación) de las personas y organizaciones involucradas en las transacciones.
- b. Integridad de la información transmitida.
- c. Confidencialidad de la información.
- d. No repudio de las operaciones realizadas.

- e. CertiSur permite que cada organización pueda emitir sus propios certificados a empleados o socios de negocios.

X. ASOFIN (Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas)

Creada en 1999, su sigla significa “Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas”. Está constituida como una asociación civil, gremial, sin fines de lucro, y de derecho privado. Es la máxima entidad de representación nacional del sector de las microfinanzas reguladas de BOLIVIA.

Su personería jurídica ha sido reconocida mediante Resolución Prefectural N° 424 del 20 de agosto de 1999, y su funcionamiento se rige por sus Estatutos y Reglamento.

Actualmente integran la nómina de asociados activos, 8 entidades financieras, de las cuales dos son Bancos, cinco son Fondos Financieros Privados y la última es una Fundación que está realizando los trámites para obtener autorización de la SBEF.

Son miembros afiliados a ASOFIN las siguientes entidades:

- Banco LOS ANDES PROCREDIT S.A.
- Banco SOLIDARIO S.A.
- ECOFUTURO S.A., FFP
- FASSIL S.A., FFP
- FIE S.A., FFP
- FORTALEZA S.A., FFP
- PRODEM S.A., FFP
- Fundación AGROCAPITAL

OBJETIVOS

- Asociar e integrar en un cuerpo orgánico a las entidades financieras reguladas especializadas en micro finanzas del país
- Proponer y diseñar políticas orientadas a preservar y precautelar los intereses y prioridades del sector de microfinanzas en el proceso de desarrollo nacional.
- Representar a las entidades asociadas en la defensa de sus intereses comunes, velando por el desarrollo ético de esta actividad.

FUNCIONES DE ASOFIN

- Representar a las entidades financieras especializadas en microfinanzas afiliadas, ante los poderes públicos del Estado, Banco Central de Bolivia, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, así como ante entidades político-administrativas, departamentales, nacionales e internacionales.
- Fortalecer, promover y precautelar las actividades de intermediación financiera y de servicios financieros auxiliares.
- Facilitar, proponer, diseñar y gestionar la ejecución de programas orientados a fortalecer el desarrollo del sector.
- Mantener el diálogo, promover y participar del debate con otros organismos en asuntos relacionados con sus objetivos.
- Promover vínculos institucionales con organismos y agencias internacionales y mantener la cooperación y la complementación con organizaciones nacionales o extranjeras.
- Canalizar el apoyo para el perfeccionamiento de las técnicas de dirección y administración en los distintos niveles del sistema financiero especializado en microfinanzas.
- Realizar investigaciones que le permitan evaluar el desarrollo, social, económico y financiero del sector.
- Recopilar y difundir, entre sus asociadas y la opinión pública, información relativa a la economía en general y a la actividad del sector en particular.
- Analizar todo tipo de disposiciones y asuntos que afecten al sector, haciendo conocer su posición.
- Brindar servicios de interés común o específico que esté en condiciones de otorgarlos a sus afiliadas, sean estos sobre aspectos económicos, legales o sociales.
- Adoptar una política tendiente a establecer un mutuo apoyo y colaboración entre sus afiliadas para la defensa de sus intereses.
- Propiciar la afiliación a Organizaciones Empresariales afines y cupulares, nacionales e internacionales.

- Realizar cuanta actividad sea indispensable para el cumplimiento de sus objetivos y que no contravengan las disposiciones legales vigentes.

ASOFIN, no interviene en las actividades ni en el régimen interno de sus afiliadas. Tampoco puede asumir representación de conflictos obrero-patronales o de otro tipo y, en consecuencia carece de personería jurídica para admitir citaciones o notificaciones, ni aceptar ningún tipo de demandas o pliegos petitorios de carácter laboral, o de otra naturaleza que involucren o se formulen a las entidades componentes de la Asociación.

XI. FINRURAL

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, "FINRURAL", es una Asociación Civil sin fines de lucro, constituida el 28 de Septiembre de 1993. La aprobación de su personería jurídica es del 18 de octubre de 1995, mediante R.S. Nro. 216355. RUC Nro. 7829981. Inscrita en la Dirección Nacional de ONGs con el Nro. 543.

Socios

- ANED – SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO
- FADES – FUNDACION PARA ALTERNATIVAS DE DESARROLLO
- IDEPRO – DESARROLLO EMPRESARIAL
- FONDECO – FONDO DE DESARROLLO COMUNAL
- PROMUJER
- CIDRE – INSTITUCION FINANCIERA PARA DESARROLLO
- CRECER – CREDITO CON EDUCACION RURAL
- DIACONIA – FONDO PRIVADO DE INVERSION Y FOMENTO
- FUMBODEM –FUNDACION DE LA MUJER
- FONCRESOL –FONDO DE CREDITO SOLIDARIO
- IMPRO
- SFR SARTAWI – FUNDACION SARTAWI
- EMPRENDER

XII. NAFIBO (NACIONAL FINANCIERA BOLIVIANA)

Mediante la Ley 1670 del 31 de octubre de 1995, el Congreso Nacional aprobó y autorizó la formación de esta sociedad y se estableció el capital con el que participaría el Estado, esta Ley también delimitó las funciones del Banco Central de Bolivia y suprimió la gerencia de Desarrollo, al mismo tiempo que estableció la transferencia de las líneas de crédito vigentes en favor de NAFIBO.

NAFIBO inició sus operaciones el 23 de septiembre de 1996, previa autorización de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), mediante las Resoluciones SB/81 y SB/32, ambas del 19 de septiembre de 1996, que aprueban su funcionamiento y otorgan la licencia de funcionamiento respectiva.

Nacional Financiera Boliviana Sociedad Anónima Mixta (NAFIBO SAM) es una entidad de intermediación financiera de segundo piso, regulada por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y constituida como persona jurídica de derecho privado.

Tiene por objetivo intermediar fondos hacia entidades financieras privadas que cuenten con licencia de funcionamiento de la SBEF. Además, actúa como banco fiduciario, administra patrimonios autónomos, así como activos y componentes financieros.

Opera como banca de inversión, a través de NAFIBO Sociedad de Titularización S.A., y emite instrumentos de deuda para financiar proyectos especiales y de titularización.

Su estructura accionaria está conformada por la República de Bolivia, con una participación del 80%, y la Corporación Andina de Fomento (CAF), con el 20% restante

De acuerdo con la misión institucional, se definen los siguientes roles para NAFIBO:

- Banco de Segundo Piso
- Banco Fiduciario
- Banco de Inversiones
- Apoyo a Estrategias de Desarrollo

XIII. FONDESIF

Participar activamente en la estrategia, programas y proyectos de lucha contra la pobreza otorgando apoyo a las microfinanzas, a través del FONDESIF.

Objetivos del FONDESIF:

Propiciar el desarrollo del sector microfinanciero a través de

- Diversificación de servicios financieros.
- Expansión de la frontera de servicios crediticios en el área rural y peri-urbana.

- Formalización y sostenibilidad de las entidades financieras no bancarias.

El Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF) se creó en septiembre de 1995, mediante Decreto Supremo No. 24110, como una institución descentralizada de apoyo al desarrollo del sistema financiero boliviano y como iniciativa estatal para fortalecer a las entidades bancarias privadas ampliando su base patrimonial, convirtiéndose, de esta manera, en el mecanismo más adecuado de contención del riesgo sistémico del sistema financiero boliviano.

La creación del FONDESIF surgió en respuesta a cuatro preocupaciones sobre el estado de las entidades financieras formales bolivianas:

- El diferenciamiento de pérdidas
- Los elevados índices de créditos vinculados
- La necesidad de adecuación patrimonial de los Bancos a las nuevas disposiciones de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras
- La liquidación de los Bancos Sur y Cochabamba.

XIV. FUNDAPRO (FUNDACION PARA LA PRODUCCION)

FUNDA-PRÓ es una organización privada sin fines de lucro, que fue creada en 1992, en virtud de un convenio internacional con el patrocinio de USAID y la Corporación Andina de Fomento (CAF), con la finalidad central de facilitar el acceso al crédito a los emprendedores y a los segmentos sociales que tienen dificultades de obtenerlo.

Fue constituida por un conjunto de profesionales y empresarios convocados para el efecto por los patrocinadores.

Su principal objetivo es Fortalecer la estructura productiva nacional mediante mecanismos financieros y otros medios de apoyo para el desarrollo de una plataforma productiva, que tenga un marcado impacto socio-económico en el país

Programa de Financiamiento

El Programa de Financiamiento Institucional otorga recursos financieros a entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y a las que aún no están reguladas por esa instancia de supervisión del Estado.

Los recursos del Programa son orientados preferentemente a las entidades que atienden la demanda de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs); siendo de particular interés de la Fundación que el financiamiento llegue a satisfacer la demanda del sector productivo boliviano. En ese sentido, se otorgan financiamientos a mediano y largo plazo; el objetivo es apoyar con recursos estables a las operaciones de cartera de primer piso de las entidades financieras.

El Programa FINAN-PRÓ también administra el “Fondo Biomasa y Producción más Limpia” a través del cual se financian Programas y Proyectos de eficiencia, sustitución o producción más limpia, destinados a inversiones en tecnologías o procesos productivos que buscan preservar el medio ambiente.

XV. ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL (ONG)

En Bolivia en 1990 se dicta el Decreto 22409, que define a las ONG como "personas jurídicas sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo o asistenciales".

Las fundaciones, se constituyen por escritura pública o por testamento.

Los prefectos de departamentos, tienen la facultad legal de reconocer a una ONG con validez nacional.

Una organización no gubernamental (tanto en singular como en plural ONG) es una entidad de carácter privado, con fines y objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como también de los organismos internacionales. Jurídicamente adopta diferentes estatus, tales como asociación, fundación, corporación y cooperativa, entre otras formas. Al conjunto del sector que integran las ONG se le denomina de diferentes formas, tales como sector voluntario, sector no lucrativo, sector solidario, economía social y tercer sector social.

Su membresía está compuesta por voluntarios. Internamente pueden tener un bajo o alto grado de organización. El financiamiento de actividades, generalmente, proviene de diversas fuentes: personas particulares, Estados, organismos internacionales, empresas, otras ONG, etc.

Tipos de ONG's

Una clasificación usada para los tipos de ONG, puede ser:

- Organizaciones voluntarias
- Agencias y organismos de servicios no lucrativos
- Organizaciones comunitarias o populares
- Organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD)
- Organizaciones Inmigración

Algunas actividades a nivel internacional afrontadas por las ONG son:

- Garantes de la aplicación de tratados internacionales humanitarios.
- Promoción y denuncia de los abusos de los derechos humanos.
- Vivienda social.
- Ayuda humanitaria.
- Protección del medio ambiente.
- Laborales y medioambientales.
- Cooperación para el desarrollo.
- Ayuda a la infancia.
- Ayuda y orientación a la tercera edad.
- Inmigración.
- Gestión de riesgos de desastres.
- Comunicación para el desarrollo.
- Participación ciudadana.

XVI. Banco Mundial

El Banco Mundial, abreviado como BM (en inglés: WBG World Bank Group) es uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas. Su propósito declarado es reducir la pobreza mediante préstamos de bajo interés, créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo. Está integrado por 185 países miembros. Fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington, Estados Unidos.

En 1944, en el marco de las negociaciones previas al término de la Segunda Guerra Mundial, nace lo que a la postre se conocería como el sistema financiero de Bretton Woods (llamado así por el nombre de la ciudad en New Hampshire, sede de la conferencia donde fue concebido) integrado por dos instituciones, fundamentales para entender las políticas de desarrollo que tuvieron lugar a partir de la segunda mitad del siglo XX: el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Concebido el primero, en un principio, con el fin de ayudar a las naciones europeas en la reconstrucción de las ciudades durante la posguerra, poco a poco fue ampliando sus funciones, creándose más organismos que

funcionarían paralelamente a este, integrando lo que hoy conocemos como el Grupo del Banco Mundial (GBM).

El Grupo del Banco Mundial está integrado por:

- **El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 185 países miembros).** Creado en 1945, tiene como objetivo lograr la reducción de la pobreza en los países en vías de desarrollo y de mediano ingreso con capacidad crediticia, brindándoles asesoría financiera en materia de gestión económica. Sin duda alguna es la principal rama del GBM, debiéndose pertenecer a él para poder ser miembro de cualquiera de los siguientes organismos.
- **La Asociación Internacional de Fomento (AIF, 166 países miembros).** Creada en 1960, sus miembros son quienes realizan aportaciones que permiten que el Banco Mundial (BM) proporcione entre 6,000 y 7,000 mdd anuales en crédito, casi sin intereses, a los 78 países considerados más pobres. La AIF juega un papel importante porque muchos países, llamados “en vías de desarrollo”, no pueden recibir financiamientos en condiciones de mercado. Esta proporciona dinero para la construcción de servicios básicos (educación, vivienda, agua potable, saneamiento), impulsando reformas e inversiones destinadas al fomentar el aumento de la productividad y el empleo.
- **La Corporación Financiera Internacional (CFI, 179 países miembros).** Creada en 1956, esta corporación está encargada de promover el desarrollo económico de los países a través del sector privado. Los socios comerciales invierten capital por medio de empresas privadas en los países en desarrollo. Dentro de sus funciones se encuentra el otorgar préstamos a largo plazo, así como dar garantías y servicios de gestión de riesgos para sus clientes e inversionistas.
- **El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI, 171 países miembros).** Creado en 1988, este organismo tiene como meta promover la inversión extranjera en países subdesarrollados, encargándose de otorgar garantía a los inversionistas contra pérdidas ocasionadas por riesgos no comerciales como: expropiación, inconvertibilidad de moneda, restricciones de transferencias, guerras o disturbios.
- **El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, 143 países miembros).** Creado en 1966. El CIADI tiene como meta principal cuidar la inversión extranjera en los países, al proporcionar servicios internacionales de conciliación y arbitraje de diferencias, relativas ese rubro. Esta institución cuenta con una fuerte área de investigación que publica temas sobre legislación internacional y nacional (de acuerdo al país), en materia de inversiones.

- **La CFI y el OMGI**, cuentan a su vez con la Oficina del Ombudsman y Asesor (CAO *) que tiene funciones de asesoría independiente y de atención de las reclamaciones formuladas por comunidades afectadas.

XVII. Fondo Monetario Internacional (FMI)

El Fondo Monetario Internacional o FMI (International Monetary Fund, IMF) como idea fue planteado el 22 de julio de 1944 durante una convención de la ONU en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; y su creación como tal fue en 1945. Sus estatutos declaran como objetivos principales la promoción de políticas cambiarias sostenibles a nivel internacional, facilitar el comercio internacional y reducir la pobreza.

Forma parte de los organismos especializados de las Naciones Unidas, siendo una organización intergubernamental que cuenta con 185 miembros. Actualmente tiene su sede en Washington, D.C.

Objetivos

Sus fines son evitar las crisis en los sistemas monetarios, alentando a los países a adoptar medidas de política económica bien fundadas; como su nombre indica, la institución es también un fondo al que los países miembros que necesiten financiamiento temporal pueden recurrir para superar los problemas de balanza de pagos. Otro objetivo es promover la cooperación internacional en temas monetarios internacionales y facilitar el movimiento del comercio a través de la capacidad productiva.

Desde su fundación promueve la estabilidad cambiaria y regímenes de cambio ordenados a fin de evitar depreciaciones cambiarias competitivas, facilita un sistema multilateral de pagos y de transferencias para las transacciones, tratando de eliminar las restricciones que dificultan la expansión del comercio mundial. Asimismo, asesora a los gobiernos y a los bancos centrales en el desarrollo de sistemas de contabilidad pública.

XVIII. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

Organismo constituido en 1919 mediante la Conferencia de Atlanta. Tiene su sede en París (Francia), oficinas regionales en Nueva York, Ginebra y Bangkok y comités nacionales (a nivel de sector privado) en los principales países del mundo. Se ocupa de todos los aspectos atinentes al comercio internacional procurando uniformar sus normas y procedimientos.

En tal sentido merecen destacarse: los Incoterms 2000, las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UCP 500), a las Cobranzas (UCR 522) y a los Reembolsos (525), así como las Normas para el Arbitraje Internacional.

XIX. GAFI (GRUPO DE ACCION FINANCIERA INTERNACIONAL)

El GAFI, -Grupo de Acción Financiera Internacional- o FATF-Financial Action Task Force on Money Laundering- es un organismo intergubernamental cuyo propósito es elaborar y promover medidas para combatir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.

Se creó en París en julio de 1989 por la Cumbre del G-7 con el fin de estudiar medidas de lucha contra el blanqueo de capitales.

Si bien su cometido expira a finales de agosto de 2004, la extensión de sus competencias en el año 2001 a la lucha contra la financiación del terrorismo y la introducción de la Recomendaciones Especiales, ha motivado la renovación de su mandato hasta diciembre del año 2012.

Inicialmente lo integraban dieciséis miembros, y en la actualidad forman parte de este grupo treinta y un países y dos organismos internacionales.

Cuenta a su vez con varios observadores.

Forma parte de las delegaciones de los países personal procedente de diversos ámbitos profesionales: Ministerios de Economía y Finanzas, Justicia, Interior, Asuntos Exteriores, Autoridad Policial y Unidades de Inteligencia Financiera.

Principal Objetivo

El GAFI respalda los trabajos que llevan a cabo las organizaciones regionales similares y coopera estrechamente con los organismos internacionales implicados en la lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.

Extiende el mensaje de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.

Supervisa la aplicación de las Recomendaciones.

Organiza reuniones de expertos sobre tipologías y nuevas tendencias de blanqueo de capitales.

Grupos regionales estilo GAFI:

- Grupo Asia/Pacífico (APG)
- Grupo de Acción Financiera del Caribe (CFATF)
- Comité de Expertos del Consejo de Europa (MONEYVAL)
- Grupo Euroasiático (EAG)
- Grupo del Este y del Sur de Africa (ESAAMLG)
- Grupo de Acción Financiera de Suramérica (GAFISUD)
- Grupo de Acción Financiera del Medio Este y Norte de Africa (MENAFATF)

GAFISUD es una organización intergubernamental de base regional que agrupa a los países de América del Sur para combatir el lavado de dinero y la financiación del terrorismo, a través del compromiso de mejora continua de las políticas nacionales contra ambos temas y la profundización en los distintos mecanismos de cooperación entre los países miembros.

Se creó formalmente el 8 de diciembre de 2000 en Cartagena de Indias, Colombia, mediante la firma del Memorando de Entendimiento constitutivo del grupo por los representantes de los gobiernos de diez países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

El Grupo goza de personalidad jurídica y estatus diplomático en la República Argentina donde tiene la sede su Secretaría. Sus órganos de funcionamiento son el Pleno de Representantes, el Consejo de Autoridades y la Secretaría del Grupo.

Cuenta, además, con el ofrecimiento del gobierno de Uruguay que ha puesto a disposición del Grupo su centro de Capacitación en materia de lavado de dinero de Montevideo.

Participan como observadores Alemania, el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Egmont, España, Estados Unidos, FMI, Francia, INTERPOL, INTOSAI, Naciones Unidas y Portugal. También asisten a sus reuniones, como organizaciones afines, el Grupo de Acción Financiera Internacional sobre lavado de dinero (GAFI/FATF), el Grupo de Acción Financiera del Caribe (GAFIC/CFATF) y la Organización de Estados Americanos a través de la Comisión Interamericana para el Control del abuso de drogas (CICAD).

GAFISUD fue creado a semejanza del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) adhiriéndose a las Cuarenta Recomendaciones del GAFI como estándar internacional contra el lavado de dinero más reconocido y a las Recomendaciones Especiales contra la financiación del terrorismo, previendo el desarrollo de Recomendaciones propias de mejora de las políticas nacionales para luchar contra estos delitos .

GAFISUD ha sumado a su cometido la lucha contra la financiación del terrorismo, añadiendo este objetivo en su mandato de actuación contenido en el Memorando de Entendimiento y articulando un Plan de Acción contra la Financiación del Terrorismo. Este incorpora, además de las Recomendaciones Especiales del GAFI en la materia, los compromisos aquilatados en Naciones Unidas y una serie de líneas de actuación propias que atienden a la prevención del delito desde la perspectiva de las peculiaridades regionales.

El cumplimiento de los parámetros contenidos en las Cuarenta Recomendaciones, que GAFISUD ha hecho suyos, supone la vocación de conseguir los instrumentos necesarios para una política global completa para combatir este delito. Así pues, se persigue una actuación integradora de todos los aspectos legales, financieros y operativos y de todas las instancias públicas responsables de esas áreas.

Por ello, el compromiso se dirige a la tipificación del delito de lavado teniendo como delito subyacente no sólo el de narcotráfico sino otros delitos graves; la construcción de un sistema de prevención del delito que incorpora obligaciones para el sistema financiero de identificación del cliente y comunicación de operaciones sospechosas ; la incorporación en los sistemas legales de las medidas que permiten perseguir eficazmente el delito en las fases de investigación y en el proceso; y el desarrollo de los más avanzados mecanismos de cooperación entre Estados para la investigación y persecución del delito.

XX. BID (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO)

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es una organización financiera internacional con sede en la ciudad de Washington D.C. (Estados Unidos), y creada el año de 1959 con el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e institucional y promover la integración comercial regional en el área de América Latina y el Caribe. Es la institución financiera de desarrollo regional más grande de este tipo y su origen se remonta a la Conferencia Interamericana de 1890

Su objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero. En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional. Aunque nació en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA) no guarda ninguna relación con esa institución panamericana, ni con el Fondo Monetario Internacional (FMI) o con el Banco Mundial. En la actualidad el capital ordinario del banco asciende a 101.000 millones de dólares estadounidenses.

Los países miembros se clasifican en dos tipos: miembros no prestatarios y miembros prestatarios. Los miembros no prestatarios son 46 en total y no reciben financiamiento alguno pero se benefician de las reglas de adquisiciones del BID, pues sólo los países miembros pueden procurar bienes y servicios a los proyectos financiados por el banco. Entre los no prestatarios figuran los países miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Japón, Israel, Croacia y Suiza.

Por otro lado, los 26 miembros prestatarios del BID poseen en conjunto el 50.02% del poder de voto en el directorio y se dividen en 4 grupos de acuerdo al porcentaje máximo de financiamiento que pueden recibir:

- Grupo A: Argentina, Brasil, México y Venezuela. Porcentaje máximo de financiamiento: 60 %
- Grupo B: Chile, Colombia y Perú. Porcentaje máximo de financiamiento: 70 %
- Grupo C: Bahamas, Barbados, Costa Rica, Jamaica, Panamá, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay. Porcentaje máximo de financiamiento: 80 %
- Grupo D: Belice, Bolivia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Nicaragua y Paraguay. Porcentaje máximo de financiamiento: 90 %

Si más de la mitad de los beneficios netos del proyecto se canalizan a los ciudadanos de bajos ingresos el país solicitante puede agregar un 10% adicional al porcentaje máximo de financiamiento, siempre y cuando no supere el 90% del total. Por norma cada año el BID debe utilizar más del 40% de sus recursos en programas que mejoren la equidad social en la región.

CAPITULO 26

CONFIDENCIAL

Sociedades Mercantiles

Las ideas empresariales necesitan de un marco legal sobre el cual constituirse, en el caso de que esas ideas sean emprendimientos compartidos hablamos de sociedades. Por medio del contrato de sociedad dos personas o más se comprometen a hacer un aporte a una empresa que puede ser de tipo monetario, o en trabajo, o representado en otros bienes, para luego repartirse las utilidades fruto de la actividad de esa empresa o actividad social.

DEFINICIONES LEGALES PARA DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS¹⁵

1. Sociedades Comerciales
2. Sobre la Transformación de Empresas Comerciales
3. Sobre la Fusión de Empresas Comerciales
4. Sociedad de Economía Mixta
5. Sociedad Constituida en el Extranjero
6. Contratos de Riesgo Compartido (Joint Ventures)

SOCIEDADES COMERCIALES

Concepto: Por el contrato de sociedad comercial, dos o más personas, de común acuerdo, se obligan a efectuar aportes para aplicarlos al logro de un fin común, y repartirse entre sí los beneficios o soportar las pérdidas.

Tipicidad: Las sociedades comerciales, cualquiera sea su objeto, solo podrán constituirse en alguno de los siguientes tipos:

- Sociedad Colectiva.
- Sociedad en comandita simple.
- Sociedad de responsabilidad limitada.
- Sociedad anónima.
- Sociedad en comandita por acciones.
- Asociación accidental o de cuentas en participación.
- Las sociedades cooperativas se rigen por ley especial.

Se aplican a todas las diferentes empresas las prescripciones de la sociedades de responsabilidad limitada, en cuanto no sean contrarias; si tuvieran como finalidad cualquier actividad comercial ajena a su objeto, quedan sujetas, en lo pertinente, a las disposiciones del Código de Comercio.

Sociedades Colectivas

Características: Todos los socios responden de las obligaciones sociales en forma solidaria e ilimitada.

Administración: El contrato señalará el régimen de administración. En su defecto, la sociedad será administrada por cualquiera de sus socios.

¹⁵ EMBAJADA DE BOLIVIA EN ARGENTINA

Sociedades en Comandita Simple

Características: Está constituida por uno o más socios comanditarios que solo responden con el capital que se obligan a aportar y por uno o más socios gestores o colectivos que responden por las obligaciones sociales en forma solidaria e ilimitada, hagan o no aportes al capital social.

Administración y representación: Estará a cargo de los socios colectivos o terceros que se designen, aplicándose las normas sobre administración de las sociedades colectivas.

Los socios comanditarios no pueden inmiscuirse en acto alguno de la administración ni actuar como apoderados de la sociedad. En caso contrario, el socio comanditario infractor responderá como si fuera socio gestor o colectivo con relación a dichos actos. Tendrá la misma responsabilidad, inclusive de las operaciones en que no hubiera tomado parte.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Este tipo de sociedad se caracteriza porque los socios responden hasta el monto de sus aportes. Requieren un mínimo de 2 y un máximo de 25 socios.

El fondo común está dividido en cuotas de capital que, en ningún caso, pueden representarse por títulos valores que representan propiedad. Las cuotas de capital deben ser pagadas en su totalidad en el momento de su constitución legal.

Sociedad Anónima (S.A.)

Este tipo de sociedad se caracteriza porque el capital está representado por acciones. La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de las acciones que hayan suscrito.

La administración de toda sociedad anónima estará a cargo de un Directorio compuesto por un mínimo de 3 miembros, accionistas o no, designados por la junta de accionistas. Los estatutos de la sociedad pueden señalar un número mayor de directivos, que no excederá de 12 miembros.

La administración y representación podrá estar a cargo de uno o más socios gestores o de terceros, quienes durarán en sus cargos el tiempo fijado en los estatutos de la sociedad, no siendo aplicables a éste caso las limitaciones del Artículo. 315, inciso 2, del Código de Comercio.

Sociedad en Comandita por Acciones

En la sociedad en comandita por acciones, los socios gestores responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva. Los socios comanditarios limitan su responsabilidad al monto suscrito en sus acciones.

Asociación Accidental o de Cuentas en Participación.

Se caracteriza por el contrato de asociación accidental o de cuentas en participación, en la que dos o más personas toman interés en una o más operaciones determinadas o transitorias, a cumplirse mediante aportaciones comunes, llevándose a cabo las operaciones por uno, dos, tres o hasta todos los asociados, según se convenga en el contrato.

Este tipo de asociación no tiene personalidad jurídica propia y carece de denominación social. No está sometida a los requisitos que regulan la constitución de sociedades comerciales, ni requiere la inscripción en el Registro de Comercio. Su existencia se puede acreditar por todos los medios de prueba.

El o los asociados encargados de las operaciones, actúan en su propio nombre. Los terceros adquieren derechos y asumen obligaciones solamente respecto a dichos asociados y su responsabilidad es solidaria e ilimitada. Los asociados no encargados de las operaciones, carecen de acción directa contra terceros.

Contando con el consentimiento de los demás asociados, el o los encargados de las operaciones hacen conocer los nombres de éstos, entonces, todos los asociados quedan obligados ilimitada y solidariamente frente a terceros.

SOBRE LA TRANSFORMACION

Una sociedad puede transformarse adoptando cualquier otra forma prevista en el Código de Comercio. Con la transformación, no se disuelve la sociedad ni se alteran sus derechos y obligaciones.

La responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios, existente bajo la forma anterior de sociedad, no se modifica con la transformación, salvo que los acreedores lo consientan.

La responsabilidad ilimitada asumida por los socios bajo el nuevo tipo de sociedad, se extiende a las obligaciones sociales anteriores a la transformación.

SOBRE LA FUSIÓN DE EMPRESAS

Existe fusión cuando dos o más sociedades se disuelven sin liquidarse para constituir una nueva, o cuando una de ellas se incorpora a otra u otras que se disuelven, sin liquidarse. La nueva sociedad creada o la incorporante adquirirá los derechos y obligaciones de las disueltas al producirse la transferencia total de sus respectivos patrimonios, como consecuencia del convenio definitivo de fusión.

La nueva sociedad se constituirá de acuerdo a las normas legales que correspondan al nuevo tipo de sociedad conformada. Para el caso de la sociedad incorporante, se procederá a la reforma estatutaria conforme a las normas legales en vigencia.

El acuerdo definitivo de fusión se inscribirá en el Registro de Comercio y se publicará, conforme a lo señalado en el Artículo 401, incisos 3 y 5 del Código de Comercio.

Los administradores de la nueva sociedad o de la incorporante, serán representantes de las sociedades disueltas y fusionadas, sin perjuicio de sus responsabilidades correspondientes a su cargo.

SOCIEDAD DE ECONOMIA MIXTA

Las sociedades de economía mixta se caracterizan porque son sociedades formadas por el Estado, prefecturas, municipalidades, corporaciones, empresas públicas u otras entidades dependientes del Estado y el capital privado, para la conformación de empresas que tengan por finalidad el interés colectivo, el fomento o el desarrollo de actividades industriales, comerciales o de servicios.

Las sociedades de economía mixta son personas de derecho privado, salvo disposiciones especiales establecidas y estarán sujetas a las normas que rigen la constitución y el desenvolvimiento de las sociedades anónimas.

La sociedad de economía mixta, en su denominación, deberá necesariamente llevar, seguida de sociedad anónima o sus iniciales S.A., la palabra Mixta o su abreviatura S.A.M.

SOCIEDAD CONSTITUIDA EN EL EXTRANJERO

Esta sociedad, conforme a las leyes del lugar de su constitución, se rige por las disposiciones existentes en el mismo, en cuanto a su forma y existencia legal. Para desarrollar actividades en Bolivia, se le reconocerá capacidad jurídica, quedando sujeta a las normas del Código de Comercio y demás leyes de la República.

La sociedad constituida en el extranjero que tenga en el país como objeto principal la explotación comercial o industrial, se reporta como sociedad local a los efectos de dicha explotación, de su funcionamiento, control, fiscalización y liquidación de sus negocios en Bolivia, y en su caso, para la cancelación de su personería jurídica.

La sociedad constituida en el extranjero puede realizar actos aislados u ocasionales en el país, pero no puede ejercer habitualmente actos de comercio sin antes cumplir con los requisitos de las leyes bolivianas.

Estas sociedades, para su inscripción en el Registro de Comercio y el ejercicio habitual de actos comprendidos en su objeto social, deberán:

Protocolizar, previa orden judicial, en una notaría del lugar designado para su domicilio en la República, el contrato constitutivo de sociedad, sus modificaciones, estatutos y reglamentos que acrediten su existencia legal en el país de origen, así como la autorización legal o resolución del órgano administrativo competente de la sociedad, para establecer sucursal o representación permanente en el país. Igualmente, la persona o personas que tengan la representación de la sociedad, con poderes amplios y suficientes para realizar todos los actos comprendidos en el objeto social. Los mismos tendrán la representación judicial y extrajudicial de la sociedad, para todos los efectos legales.

Establecer sucursal o representación permanente, fijando domicilio en un lugar de la República.

Acreditar que el capital destinado para sus operaciones en el país ha sido íntegramente cubierto, sin perjuicio del mínimo necesario señalado por las leyes, para cierto tipo de actividades y otras garantías previas a su funcionamiento.

Con referencia a los documentos otorgados en el exterior, deben ser autenticados por los funcionarios competentes del país de origen y legalizados por las autoridades diplomáticas o consulares de Bolivia, acreditadas en ese país.

La sociedad constituida en el extranjero, bajo un tipo no previsto en éste título, pedirá al juez que señale el tipo al que más se asimila, con el objeto de cumplir las formalidades de inscripción, publicidad y otras que correspondan.

Si la asimilación no es posible, el caso cae en la nulidad prevista en el Artículo 137 del Código de Comercio y la sociedad extranjera, para operar en Bolivia, tendrá que reconstituirse en la República dentro las estipulaciones del Artículo 126.

El o los representantes de la sociedad constituida en el extranjero, tienen las mismas responsabilidades que la Ley señala para los administradores. En caso de no estar determinadas sus funciones, tienen la responsabilidad de los directores de Sociedades Anónimas.

La designación de representantes se inscribirá en el Registro de Comercio y surtirá todos los efectos legales, mientras no se inscriba una nueva designación.

CONTRATO DE RIESGO COMPARTIDO (JOINT VENTURE)

De acuerdo al Decreto Supremo 22407 y a la Ley de Inversiones, las sociedades constituidas en el país – como las entidades y corporaciones del Estado – incluyendo las empresas autárquicas y las personas individuales, nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí mediante contratos de riesgo compartido, debiendo constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos por las leyes nacionales.

El contrato de riesgo compartido no constituye sociedad, ni establece personalidad jurídica, ya que los derechos y/u obligaciones del riesgo compartido se rigen por lo acordado en el contrato.

CONFIDENCIAL

Bibliografía

- ❖ *Guía de Documentos Bancarios – Eurelio Echazu Salmon (2-da edición)*
- ❖ *Código de Comercio, Decreto de Ley 14379*
- ❖ *Entidades Financieras – Elmer Perez Amador*
- ❖ *Manual de Banca, Finanzas y Seguros – Dr. Jose Daniel Barquero y Ferran Josep*
- ❖ *Los Servicios Financieros bancarios Electrónicos – Raúl Lafuente Sánchez (Valencia España, 2005)*
- ❖ *Ley de Bancos y Entidades Financieras 1488 del 14 de abril de 1993*
- ❖ *Determinantes del Spread en las Tasas de Interés Bancarias en Bolivia – UDAPE*
- ❖ *Reglamento Interno de Operaciones – ACH*
- ❖ *Resolución de Directorio del BCB 138/2003*
- ❖ *Decreto Supremo 25959 – Arrendamiento Financiero*
- ❖ *Decreto Supremo 24439 Funcionamiento de Cooperativas*
- ❖ *Contabilidad Basica y Documentos Mercantiles – Daniel Ayabiri Garcia, 4ta Edicion 2007*
- ❖ *Banca Comercial – Roxana Escoto Leiva , Costa Rica*
- ❖ *Microeconomía (7ma edición, Versión Para Latinoamérica) – Parkin Esquivel*
- ❖ *Decisiones Financieras – Ricardo Pascale (Bs. Argentina)*
- ❖ *Matemáticas Financieras para la Toma de Decisiones Empresariales – Cesar Aching Guzman*

Direcciones de páginas Web consultadas:

- ❖ <http://www.notibancos.com>
- ❖ <http://finanzasymbanca.blogspot.com> – Finanzas y Banca en Bolivia
- ❖ <http://es.wikipedia.org> - **Enciclopedia**
- ❖ <http://www.clientebancario.bcra.gov.ar>
- ❖ <http://www.tarjeta-credito.org>
- ❖ <http://www.bancayfinanzas.com>
- ❖ <http://www.bancafacil.cl> – Banca Facil – SIBEF de Chile
- ❖ <http://www.bcb.gov.bo> – Banco Central de Bolivia
- ❖ <http://www.asoban.bo> – Asociación de Bancos
- ❖ <http://www.eumed.net>
- ❖ <http://www.bolsa-valores-bolivia.com> – Bolsa Boliviana de Valores
- ❖ <http://www.monografias.com>
- ❖ <http://www.asbaweb.org> (Asociación de Supervisores Bancarios de Las Américas)
- ❖ <http://www.felaban.com> (Federación Latinoamericana de Bancos)
- ❖ <http://www.lavadodinero.com>
- ❖ <http://www.accl.bo>
- ❖ www.firstbankpr.com
- ❖ <http://www.inversorglobal.com.ar>
- ❖ <http://www.occfactor.com> – Orange Commercial Credit
- ❖ <http://www.ababolivia.org> – Asociación Boliviana de Aseguradores
- ❖ <http://www.terra.cl/finanzas> - Terra
- ❖ <http://www.nafibo.com.bo> – Nacional Financiera Boliviana SAM
- ❖ <http://www.spvs.gov.bo> Superintendencia de Pensiones Valores y Seguros
- ❖ <http://www.redenlace.com.bo> – Administradora de Tarjetas e Crédito A.T.C.
- ❖ <http://www.fondesif.gov.bo> – Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo
- ❖ <http://www.fundapro-bol.org> – Fundación para la Producción
- ❖ <http://www.sqsirefi.gov.bo> – Superintendencia General del SIREFI
- ❖ <http://www.aladi.org> – Asociación Latinoamericana de Integración
- ❖ <http://www.iccspain.org> – Cámara de Comercio Internacional
- ❖ <http://www.imf.org> – Fondo Monetario Internacional
- ❖ <http://loretonet.brinkster.net> – Universidad de Monterrey
- ❖ <http://www.asbaweb.org> Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas
- ❖ <http://www.labolsa.com> – la Bolsa.com – Hispavista
- ❖ <http://www.invertiren bolsa.info> –Invertir en Bolsa
- ❖ <http://www.sbif.cl> – Superintendencia de bancos e instituciones financieras de Chile
- ❖ <http://www.joaquinpi.com> – Curso de Economía – Joaquin Pi Aguita (Universidad Computense/ Madrid)
- ❖ <http://www.bice.com.ar> – Banco de Inversión y Comercio Exterior (Argentina)
- ❖ <http://www.iadb.org> – Banco Interamericano de Desarrollo

- ❖ <http://www.embajadadebolivia.com.ar> – Embajada de Bolivia en la República Argentina
- ❖ <https://www.infocenter.com.bo> – ENSERBIC S.A.
- ❖ <http://ciberconta.unizar.es> – Campus5
- ❖ <http://www.asobansantacruz.com> – Asoban Santa Cruz
- ❖ <http://www.tesoreria.com> – Tesorería
- ❖ <http://www.ahorrodiario.com> – Ahorro Diario

CONFIDENCIAL