

Credit Study

Chapter III

**Trust Accounts &
Regulations**

**Rural Credit Study for the
Chapare**

BY: MANUEL CARBALLO VIQUEZ

Prepared for the U. S. Agency for International Development under AID Contract No. 511-C-00-99-00114-00

Contact: Steve Huffstutlar, Chief of Party

February 2000
Cochabamba

Edificio Los Tiempos Piso 7
Telf. 252096, 251655, 257827, 530278, 530149 Fax. 232773
Cochabamba, Bolivia

Indice del Contenido

I. Introducción

II. Mercado

1. Demanda
2. Productos a Financiar
3. Estrategia de Mercado

III. Crédito Rural

1. Empresas y Microempresarios
2. Filosofía Crediticia
3. El rol del Oficial de Crédito
4. Visita al cliente
5. Capacidad de Pago
6. Voluntad de Pago
7. Riesgos
8. Aprobación de Créditos
9. Seguimiento a la Cartera de Crédito

IV. Fideicomiso de Crédito Rural

1. Fideicomiso de Administración de Cobro y Pago.
2. Fideicomisos Como Garantía.
3. Fideicomisos de Inversión.
4. Proceso de Apertura de Fideicomiso.
5. Proceso de Implementación, Seguimiento y Control.
6. Visita e Invitación a Bancos.

V. Fondo de Incentivos

VI. Aspectos Culturales, Económicos y Financieros

VII. Conclusiones y Recomendaciones

Anexos

1. Código de Comercio Bolivia
2. Modelo Contrato Fideicomiso
3. Entrevistas a Entidades Financieras
4. Reglamento de Crédito
5. Carta de Invitación a Bancos

I. Introducción

Bolivia es el tercer productor de coca más grande del mundo, después de Perú y Colombia. Durante los últimos diez años se han financiado iniciativas antinarcóticos en interdicción, erradicación y desarrollo alternativo, sin embargo esos esfuerzos se han visto contrarrestados por la siembra de coca nueva y consecuentemente no se ha producido una disminución neta de los cultivos de coca del Chapare durante ese período.

Los esfuerzos antinarcóticos de USAID se han concentrado y continuarán concentrándose en la transformación de la economía del Chapare de una basada en la dependencia de producción de coca a una basada en el desarrollo real de la infraestructura y agricultura para apoyar una economía lícita sostenible.

Como producto de esos esfuerzos se ha logrado incrementar el área de la producción lícita de cultivos en el Chapare en un 136.5% de 1986 a 1999, por otra parte sus habitantes se han beneficiado directamente del desarrollo alternativo a través de la construcción de caminos, puentes, conexiones eléctricas, sistemas de agua, y en general el fortalecimiento de la economía lícita. Unos 3000 Kms de caminos han sido mejorados o mantenidos para usarse en todo clima y además se han construido 97 puentes.

Durante 1999, el Programa de Desarrollo Alternativo con financiamientos del Gobierno de los Estados Unidos ha tenido una fase de transición, pues termina "CORDEP" y comienza "CONCADE" (Consolidación Antinarcóticos de los Esfuerzos de Desarrollo Alternativo), quién continuará desarrollando una economía auto-sostenible, vibrante, rentable y ambientalmente aceptable y agroempresarial, incluyendo empresas que se dedican a la producción primaria en fincas, así como el suministro de insumos, procesamiento y comercialización fuera de las fincas.

Entre las principales actividades del CONCADE, tenemos:

1. Fortalecimiento de Política

Incentivos a las inversiones, exportaciones, titulación y posiblemente coordinación y revisión de estudios de prefactibilidad para inversiones del sector privado.

2. Desarrollo de la Agricultura

a) Investigación de Mercados

El mayor desarrollo de la agricultura lícita comenzará con la investigación e identificación de mercados y el establecimiento de estándares de mercados. Mercados locales, regionales y de exportación dependiendo del cultivo y su ventaja competitiva relativa, rentabilidad y facilidad de transporte. Igualmente es la disponibilidad de la capacidad de agroprocesamiento.

b) Investigación Aplicada

Este componente concentrará esfuerzos en encontrar soluciones efectivas, económicas a problemas de producción y postcosechas.

c) Extensión / Transferencia de Tecnología: Los servicios de extensión agrícola serán llevados a cabo por organizaciones no gubernamentales (ONGS) o empresas privadas selectas que tengan experiencia en agricultura tropical.

d) Infraestructura Productiva

Los extensionistas asistirán a las comunidades elegibles (aquellas que han firmado “convenio de cero coca”, para eliminar todo cultivo de coca) e identificar tipos específicos de infraestructura productiva los cuales maximizarán el mayor impacto para el desarrollo agrícola.

e) Infraestructura Social

Los tipos de infraestructura social a ser financiadas por este convenio incluirían actividades tales como mejoramiento /mantenimiento de caminos, conexiones eléctricas y otros.

f) Floricultura y Silvicultura

g) La Cámara Agropecuaria del Trópico. Ha sido creada recientemente para promover agricultura lícita en Chapare.

3. Crédito y Subsidio

a) Subsidios o incentivos

La gran mayoría de bienes y servicios previstos bajo el desarrollo alternativo han sido completa o parcialmente subsidiados incluyendo material vegetal y todos los demás insumos agrícolas, infraestructura de finca, como cables, vías y cobertizos de empaque, así como servicios menos tangibles que incluyen investigación agrícola y asistencia técnica. CONCADE se esforzará en reducir, o inclusive, eliminar, muchos de estos subsidios con el tiempo.

La investigación agrícola, extensión y transferencia de tecnología permanecerán subsidiados.

b) Crédito para la Producción. La experiencia pasada ha demostrado que el crédito para la producción ha sido extremadamente difícil de manejar. Sin embargo, la necesidad de crédito será monitoreada a través de los ONGS o empresas privadas y posiblemente se podría proporcionar un componente de crédito para la producción del futuro.

c) Crédito para la Promoción de Inversión

Una necesidad más factible para crédito y una posibilidad mayor de pago, está en el área de crédito a la promoción de inversión, particularmente como un incentivo para inversiones potenciales quienes estarían dispuestos a establecer facilidades con base agrícola u otras en el Chapare “Con el fondo de garantía de crédito sería establecido en uno o más bancos interesados los cuales podrían prestar dinero a empresarios interesados.”

DAI (Development Alternatives Inc) como parte del Proyecto CONCADE, ha promovido la ejecución de un estudio sobre crédito rural, donde el objetivo a largo plazo es un cambio de mentalidad en que el productor aprenda el uso racional del crédito, dejando atrás los conceptos de subsidios directos y orientada sobre todo a cinco productos agrícolas, a saber, banano, palmito, piña, maracuyá y pimienta negra.

En la actualidad no existe ninguna sucursal bancaria en la zona y pareciera no existir un interés real en operar en la región, “a pesar de solicitudes formuladas por la Cámara de Industria de Cochabamba, algunas entidades cívicas y diferentes Alcaldías a través de la Asociación Bancaria Nacional a sus asociados, sin tener una respuesta favorable.”¹

Entre las entidades establecidas en la zona, tenemos a la Asociación de Fomento a la Producción Agropecuaria de Carrasco Integral-AFPAC, quién tenía al termino del año de 1998, 50 socios activos dedicados a la ganadería bovina y a los cultivos de bananos y plátanos, estando su cartera crediticia concentrada en esas actividades, pero con la intención de abrirse paso en el financiamiento de la producción de palmito y al comercio legalmente establecido.

La cartera vencida ha experimentado una reducción importante, pasando de un 40% en 1996, a un 25% en 1997 y a un 10% en 1998.

Un procedimiento que ha surtido efecto positivo en su disposición de entablar juicios ejecutivos de su cartera atrasada, lo que ha originado que muchos asociados hayan negociado su deuda y siendo una advertencia para el resto de los deudores en caso de no atender oportunamente sus obligaciones.

“Una apreciación muy importante por parte de esta institución, es señalar que el Programa PL-480 afectó seriamente la credibilidad del financiamiento en el Trópico Cochabambino, al colocar préstamos ligados a los paquetes tecnológicos y el deudor no cancelaba la obligación, ya que no tenía una fuente de venta asegurada, no creando una conciencia crediticia entre los poblados de la zona y afectando la credibilidad del financiamiento”²

Un aspecto importante es la necesidad de capacitación en la gestión de la organización tanto administrativa como financiera, igualmente una permanente capacitación a los asociados sobre como administrar su crédito y el uso adecuado de los recursos.

El proyecto PL-480 nace dentro del Programa de Desarrollo Alternativo, y tuvo que orientar su gestión a la intermediación de recursos por la no participación de otros entes financieros.

¹ Bases para un Sistema Financiero en el Trópico de Cochabamba, Plan del Trópico Prefectura del Departamento 1P/672. Consultor Lic. Eco Eduardo Rodríguez Martínez.

² Ibidem.

A pesar de contar con especialistas de mucha experiencia en créditos agropecuarios y al verificar la falta de mercados para la venta de productos financiados bajo el Programa PL 480, surge el CORDEP, con los componentes de investigación, transferencia de tecnología, comercialización y financiamiento, donde Agrocapital surge como ente financiero de ese programa, con el objetivo de intermediar recursos en la zona, haciéndose responsable de la administración y recuperación de la cartera colocada por el Programa PL480.

Instituciones como PDAR-IBTA y DAI, como componentes originales del CORDEP, su papel no debe de ser de intermediación financiera pero si de apoyo técnico a la producción y comercialización de los diferentes actividades productivos de la zona.

-Trabajos a realizar

Diseñar y documentar mecanismos alternativos de administración de crédito, para tres opciones, siendo las dos primeras orientadas para “crédito agrícola productivo y la tercera para crédito agrícola industrial.

1. Fondo pequeño interino de emergencia (principalmente para insumos de ciertas cosechas y sembrados) a darse a corto plazo, menos de un año.
2. Préstamo productivos a mediano plazo, que podría involucrar un fideicomiso con una institución financiera , con una gama amplia de cosechas, términos y propósito.
3. Agrícola-industrial. Involucra posibles fondos de garantía, incentivos o préstamos directos a empresas transformadoras o comercializadoras, propiedad de inversionistas del sector privado.

La fase 1, de ser viable y aceptada, su propósito es comenzar a prestar en escala pequeña, a principios del año 2000 a productores seleccionados, a traves de una planta procesadora/comercializadora que pueda proveer la garantía del cobro automático sobre ventas contratadas con los productores.

El monto inicial previsto sería de us\$50.000,00 para palmito con un total para los cinco productos hasta us\$200.000,00, cifra que deberá afinarse con un estudio rápido de la demanda.

Dado el carácter de emergencia de esta actividad, no había tiempo de establecer un fideicomiso bancario y sino que habría un contrato entre DAI y la empresa y un contrato entre el productor y la empresa. Esta modalidad podría seguir vigente o podría eventualmente ser eliminada a favor del fideicomiso de préstamos productivos.

La fase 2, consiste en establecer un fideicomiso de préstamos productivos, para comenzar a prestar a mediados del año 2000, a través del fideicomiso que se establecería en la banca privada mediante licitación pública.

Los créditos serían básicamente para casos en que exista un contrato de comercialización con una empresa privada que se comprometa a servir de agente cobrador.

Se espera invertir varios millones de dólares en un eventual fideicomiso.

- No existe buena titularización de tierra en la zona.
- La tenencia de los productores es todavía inestable.
- Habrá un sistema privado de extensión agrícola, bajo el control de DAI, a partir de diciembre del 2000.

- Habrá técnicos entre los extensionistas cuyas funciones serán preparar aplicaciones de crédito y supervisar el uso de crédito.
- Hay gran número de asociaciones de agricultores que recibirán asistencia en su consolidación como empresas, y que podrían participar en sistemas de crédito una vez que tengan una administración capaz.
- Hay dos sucursales de cooperativas de ahorro y crédito y una ONG exitosa que brinda crédito para microempresas en el área.

La fase 3, o sea la creación de un fondo de incentivos, garantías o préstamos directos para empresas privadas, tiene como propósito estimular la inversión y la expansión de mercados para los productos del área meta, el Chapare, tanto en mercados nacionales como internacionales.

Se busca asimismo, crear empleos, dar valor agregado a los productos agrícolas locales y asegurar productos de calidad exportable.

El fondo cuenta con recursos para este objetivo de us\$500.000,00 que son flexibles y disponibles.

La fase 1, o sea el fondo de emergencia tendría que utilizar recursos del fondo de incentivo en forma momentánea, bajo el argumento de que así se matan dos pájaros con una piedra en una situación de emergencia.

Se debería ver si se puede aumentar el fondo para incentivos (fase 3), con un mínimo de trámite dentro del presupuesto que se tiene en mano, según la demanda.

Se requiere dar el diseño rápido de la mayoría de los mecanismos para la fase 1, y brindar aportes importantes para la fase 2 y 3.

II. Mercado

1. Demanda

Para tener un conocimiento general del potencial económico del trópico de Cochabamba es conveniente referirse al estudio elaborado por el Lic. Eco Eduardo Rodríguez Martínez, “Bases para un Sistema Financiero en el Trópico de Cochabamba”, en donde se extraen valores de ingresos y de ahorro generados de suma importancia económica en la zona.

El ingresos anual proyectado de la región se estima en Us\$170, 1 millones de dólares para el año 2000, con un crecimiento permanente del 5% anual, correspondiéndole a cada sector los siguientes valores;

	Millones US\$	Doláres
Cultivos	Us\$ 24.9	
Pecuaria	54.8	
Aves	5.9	
Servicios	2.1	
Municipios	37.0	
Petroleras	37.6	
Otros	<u>7.8</u>	
	Us\$ <u>170.1</u>	

En cultivos se registra un crecimiento de alrededor del 4%, sin considerar la variación que generará el proceso de erradicación de cultivos ilícitos y promoción de otras actividades agropecuarias.

En servicios debe destacarse que corresponden a ingresos del sector de telecomunicaciones y según información suministradas por las mismas empresas, ELFEC en 1998 manejaba una cifra cercana a las nueve mil facturas por mes, con un crecimiento anual del 10%, mientras que ENTEL, tenía al término de 1998, 257 líneas instaladas.

En la ciudad de Cochabamba los bancos cobraban por factura cobrada us\$0.10(diez centavos de dólar) a ELFEC y us\$0.10 (Diez centavos de dólar) a ENTEL.

Por otra parte, las empresas TELECEL Y ENTEL están haciendo un esfuerzo importante para la instalación y operación de la telefonía celular en toda la zona.

Otra fuente de ingresos importantes en la zonas, son las originadas en la operación e inversiones de las empresas petroleras en la zona (Trasandina S.A. y Chaco S.A.)

Para el año 2000 proyecta el estudio que existirán en la zona, en el Sector Cultivos unos 36 mil clientes, quienes podrían ahorrar alrededor de us\$4.7 millones de dólares al año, mientras que para el Sector Pecuario existirían unos 28 mil clientes con ahorros de us\$2.9 millones de dólares al año y existirían unos 38 mil clientes del Sector Aves con ahorros de us\$1.1 millones de dólares al año, concluyendo que la capacidad crediticia de la zona en total se estima al año 2000 en us\$18.0 millones de dólares al año y la capacidad total de endeudamiento llega a us\$78.6 millones de dólares, solo en las tres actividades señaladas, correspondiendole al Sector Cultivo una capacidad crediticia de us\$5.2 millones de dólares y la posibilidad de colocación de créditos de us\$42.6 millones de dólares, constituyendose en el principal generador de ingresos de las diferentes actividades.

Se concluye que la cantidad estimada de clientes en el año 2000, supera los 100 mil, número suficiente para generar cualquier actividad financiera en la zona y que la institución pueda desarrollar sus actividades.

Para cuantificar los recursos necesarios para hacer frente a la eventual demanda de crédito se necesitaría hacer un análisis general de los posibles clientes, agricultores y agroindustrias para los cultivos de palmito, maracuyá, pimienta negra, piña y banano en la zona.

2. Productos a Financiar

Estudios diversos y la experiencia demuestra que en el Chapare, existen cultivos alternativos a la coca, que ofrecen al agricultor una rentabilidad apropiada.

La conclusión de dichos estudios, en especial los elaborados por USAID/Bolivia, es que el agricultor puede obtener ingresos económicos aceptables y ganar mercados seguros nacionales y externos, con cultivos como la piña, el palmito, el banano la pimienta negra y el maracuyá entre otros.

Si bien es cierto existe un potencial enorme para la producción, también es evidente que se debe brindar asistencia técnica integral al agricultor, asimismo se deben fortalecer asociativamente. Las empresas agroindustriales no

cuentan con capital suficiente para hacer frente a la compra de materia prima y no existe crédito agrícola y /o agroindustrial a tasas razonables de mercado.

En materia de crédito o incentivos el programa se orientaría a cinco productos, a saber, piña, banano, maracuyá, palmito y pimienta negra.

3. Estrategia de Mercado

Para el logro de la meta de largo plazo de un cambio de mentalidad en que el productor aprenda a administrar racionalmente el crédito, dejando atrás los conceptos de subsidios directos, es necesario fortalecer el sistema de crédito, a través de entidades financieras con experiencia, y desligados de cualquier paquete tecnológico en cuanto a su responsabilidad crediticia.

El apoyo técnico a la producción y comercialización de las diferentes actividades productivas de la zona, es básica para su desarrollo, asimismo es importante la necesidad de capacitación, a asociaciones, cooperativas y grupos comunales, en la gestión tanto administrativa como financiera, igualmente una permanente capacitación a los asociados sobre como administrar su crédito y el uso adecuado de los recursos, sin embargo deben ser independientes a las instituciones de crédito.

Las instituciones de crédito están llamadas a jugar un papel de suma importancia en el desarrollo general de la zona, primero con la apertura de sucursales y segundo con el establecimiento de políticas de crédito acordes a los ciclos productivos y condiciones específicas propias de la actividad, con tasas corrientes de mercado, no subsidiadas, que permiten a la entidad financiera cubrir sus costos y tener una rentabilidad apropiada y que las motive a destinar mayor cantidad de recursos al financiamiento de actividades agrícolas y agroindustriales de la región.

En general se puede hablar de dos líneas de crédito, siendo la primera para la producción, agrícola de pequeño, y microempresarios cuyos créditos podrían oscilar entre us\$1.000,00 y us\$10.000,00, con garantías personales, garantías mancomunadas, con garantías prendarias sin desplazamiento, principalmente que tengan contratos de comercialización con empresas privadas, que prometan servir de agente cobrador.

La otra línea estaría orientada a créditos de inversión, que involucra fondos de incentivos, garantías o préstamos a empresas transformadoras/comercializadoras, propiedad de inversionistas del sector privado.

El crédito de inversión es un crédito hipotecario que va de us\$5.000,00 y us\$200.000,00. En caso de no existir garantías suficientes los mismos fondos podrían destinarse como garantía del crédito, en cuyo caso el spread de la entidad financiera se reduciría sustancialmente, todo lo anterior cimentado en un estudio de factibilidad que demuestra la viabilidad económica y financiera del proyecto.

Con el ánimo de fortalecer el sistema financiero en la región, y lograr un cambio de mentalidad del productor, dejando atrás los viejos conceptos de subsidios, es que se plantea la necesidad de establecer un fideicomiso de préstamos productivos a darse a mediano plazo, a establecerse en la banca privada mediante licitación pública (Fideicomiso de Administración de Cobro y Pagos), igual se propone, el mismo esquema para administrar, el fondo de incentivos, garantías o préstamos directos para empresas privadas.

III. Crédito Rural

1. Empresas y Microempresarios

Las microempresas podríamos definir las como unidades económicas de carácter familiar, cuyas necesidades de financiamiento son fundamentalmente para capital de trabajo. Este sector de Microempresas y pequeñas empresas se distinguen por la carencia de capital de trabajo que limita su desarrollo, asimismo el acceso a crédito ágil y oportuno del sistema financiero formal, recurriendo al sistema informal de créditos.

Las micro y pequeñas empresas para la entidad financiera pueden definirse como aquellas unidades familiares empresariales tanto urbanas como rurales, pertenecientes a los sectores: comercio, servicios, producción agrícola y pecuaria; con capacidad de pago y solvencia moral para asumir el repago de un crédito.

Los intermediarios financieros formales no han incursionado en este segmento del mercado porque consideran incurrirían en costos y riesgos muy altos, sin embargo existen otros factores que han contribuido a que dichos intermediarios mantengan el escepticismo a la micro y pequeñas empresas, entre los que podemos citar.

- a) El personal y procedimientos de intermediación están orientados hacia un tipo de cliente habitual, diferente al micro y pequeño prestatario.
- b) La ausencia de una tecnología financiera adecuada a la realidad de este mercado, que permita minimizar el riesgo crediticio.
- c) Tasas de interés activas o márgenes de intermediación reguladas por entidades gubernamentales.
- d) Experiencia poco alentadoras en sus resultados con micro y pequeñas empresas.

Es importante destacar que a diferencia de la micro y pequeña empresa, los programas de crédito tradicionales involucran parámetros precisos como por ejemplo: número de empleados, volumen de ventas, valor de los activos totales, etc.

2. Filosofía Crediticia.

Las micro y pequeñas empresas, clientes potenciales no habituales para los intermediarios financieros, generalmente se distinguen por ser unidades económicas familiares con claras inter-relaciones financieras entre su economía doméstica y su economía comercial.

O sea no es fácil distinguir el flujo de transacciones, ni el flujo de fondo entre familia y negocio.

A diferencia del enfoque de los análisis de crédito convencionales que centralizan el estudio en los aspectos patrimoniales o en un proyecto específico, en el caso de la pequeña y micro-empresa se analiza tanto el negocio a financiar como al medio en que se desenvuelve la unidad económica, siendo el objetivo en este caso ver la potencialidad de la empresa y eventuales problemas de el pago del préstamo, asimismo dejar claramente establecido que la aplicación del crédito se adecuará a las necesidades de liquidez de la unidad económica en su conjunto, más que la aplicación específica consignada en la solicitud de crédito.

El flujo de caja promedio de la unidad económica es tan importante como las ganancias netas de la actividad empresarial, siendo relativo la exigencia de la presentación de facturas por parte de los clientes, como forma de justificar el destino correcto de los fondos facilitados por el intermediario financiero.

El papel oficial de crédito para el cumplimiento de ese principio es la obtención de información in situ, tanto en el domicilio, como también en el lugar del negocio.

Para el desarrollo de sus operaciones las empresas requieren de capitales que les permitan la adquisición de sus distintas clases de activos. Dificilmente los acreedores tomarían riesgos financiando desde el principio, los activos fijos de la empresa, el cual debe estar financiado con fondos del empresario o del grupo familiar.

En cambio el capital de trabajo es financiado muy corrientemente con recursos externos, con acreedores comerciales denominados proveedores, financiamiento que para una actividad con cierta antigüedad, tiene bajo riesgo en relación a un nuevo cliente.

El mercado financiero informal distingue entre clases de riesgo y no entre grupos de usuarios, como lo hacen los programas crediticios tradicionales. De este breve análisis de la estructura de financiamiento de las pequeñas empresas puede deducirse que especialmente en los primeros años de una

nueva oferta de crédito, no debería priorizarse el financiamiento de activos fijos, sino que debería orientarse a empresas ya establecidas en el mercado mediante el financiamiento a corto plazo (menor a un año).

El desarrollo paulatino de las actividades crediticias es recomendable para el nuevo segmento del mercado, como para el intermediario financiero, pues permite que el pequeño empresario se vaya familiarizando poco a poco con las reglas de la entidad financiera y por otro lado significa prudencia financiera para la entidad, dispuesta a disminuir el riesgo crediticio.

No es que se deba excluir el financiamiento de capital fijo, pues en la medida que se logre una relación bancaria recíproca con el cliente existirán mayores posibilidades de iniciar con financiamientos para activos fijos a largo plazo.

La relación crediticia con micro y pequeños empresarios a largo plazo se basa en que la entidad financiera desea brindarles acceso bancario a través del tiempo. Dicha relación crediticia sólida y en el tiempo con el cliente, es una relación de confianza recíproca que se fortalece con el tiempo.

El incumplimiento de las condiciones pactadas de mutuo acuerdo deteriora automáticamente la relación crediticia .

La relación crediticia a largo plazo, se complementa igualmente con la posibilidad del intermediario financiero de ofrecer los diversos servicios que brinda en el mercado.

Los micro y pequeños empresarios en términos generales tienen garantía poco liquidables, pero cuentan con otros bienes que se podrían utilizar como garantía, por ejemplo productos de consumo duradero, inventario de bienes, de modesto valor, lo que ha permitido desarrollar una tecnología crediticia apropiada a este segmento del mercado, que crea mecanismos al cliente para el repago puntual de sus créditos, por ejemplo la posibilidad de obtener un préstamo in forma ágil, escalonamiento gradual del monto prestado en función de la capacidad de pago, cobro de recargos en caso de morosidad.

La evaluación amplia de la estimación de la capacidad de pago y la voluntad de hacerlo, se convierte en un procedimiento básico de la tecnología crediticia, el cual debe ser complementado con la posibilidad enorme de presionarlo como sanción potencial sobre el cliente para motivarlo a reintegrar un préstamo, o sea la garantía juega un papel importante como medio de presión psicológica, sin embargo solo si surge la posibilidad de no recuperar un crédito, es que la garantía adquiere importancia complementaria.

En crédito a la pequeña y microempresa la garantía no debe constituir un factor decisivo en el otorgamiento de crédito, ya que la misma no modifica el nivel de riesgo que lleva consigo mismo una operación de crédito. Solo sirve para incentivar al deudor a cumplir con los términos pactados .

Una situación que aunque no sea síntoma de una condición crítica, si es importante detectarla, conocerla y supervisarla, siendo la concentración crediticia en una misma persona o empresa, ya que por su naturaleza esas concentraciones dependen de un factor y si existen problemas que le afecten, esas condiciones se proyectan a cada crédito que forma parte de esa concentración.

La cartera diversificada permite al banco administrar fácilmente los casos de morosidad y ayuda en la administración misma del riesgo crediticio, ya que no se depende unicamente de la capacidad financiera y moral de una empresa o persona o actividad.

Cuando existe una concentración alta, sucede, que para evitar una ruptura dolorosa con el prestatario, el intermediario financiero se ve comprometido cada vez más en negociaciones de difícil salida, tratando de remediar transitoriamente una situación que podría ocasionar altas pérdidas al banco en el futuro.

3. El rol del Oficial de Crédito

El oficial de crédito orientado a la microempresa y pequeña empresa difiere notoriamente del funcionario que trabaja con los clientes habituales del banco, ya que pasa la mayoría de su tiempo en el campo con los clientes.

Su responsabilidad es verificar que completen todas las necesidades de información del banco y colaborar con los solicitantes a llenar los formularios, permitiendo que el cliente entre en contacto con el banco, solamente al recibir los desembolsos y cuando se realice el pago de las cuotas.

La función más importante de un oficial de crédito se relaciona a la colocación, recuperación y control de la morosidad de su cartera de crédito apoyado por la tecnología crediticia adoptada por el banco, sin embargo sus funciones se extienden a otras tareas relacionadas necesarias para el éxito de su gestión.

4. La visita al Cliente

La visita es realizada solo después de haber llenado la solicitud de crédito y esto como resultado de un primer contacto con el cliente y solo si esa primera relación brinda indicios positivos sobre la capacidad de pago del solicitante.

La primera visita constituye la primera fase del análisis del crédito y tiene como objetivo general la obtención de información para el análisis y evaluación de la voluntad y capacidad de pago del solicitante, tratando al mismo tiempo de reducir el riesgo crediticio. Complementariamente del objetivo general, existen otros propósitos, tales como;

- Conocer y estrechar los vínculos con el cliente.
- Obsevar el negocio, su amplitud, cantidad y calidad de inventarios, vehículos, maquinarias, instalaciones.
- Orden y limpieza que reflejan el cuidado que se tiene en la administración del negocio.
- Controlar y actualizar las cifras de los estados financieros,
- Apreciar la actitud del personal que dirige la empresa o miembros de la unidad económica,
- Hacer notar que el contacto personal en el propio lugar del prestatario, muestra el interés del banco en conocer las necesidades reales de financiamiento de sus clientes.
- También es una forma de conocer los problemas que afectan a la empresas o a la unidad económica.
- Es una oportunidad para indagar a través de cuáles bancos, canalizan importaciones o transferencias para sus pedidos de mercaderías.
- Podría dar a conocer lo que el cliente conoce sobre sus competidores, que quizás sean clientes de la entidad financiera.

Es el momento oportuno para dar a conocer al cliente que la relación crediticia se inicia preferentemente con plazos cortos y algunos aspectos de la filosofía crediticia del banco, especialmente lo relacionado con el finnciamiento a largo plazo.

5. Capacidad de Pago

El objetivo de esta fase del análisis es minimizar el riesgo crediticio y establecer directamente si la empresa a financiar obtiene un margen de beneficio que le permita hacer frente al endeudamiento e investigar las posibilidades de que el crédito no sea pagado según los términos pactados. También es importante conocer el efecto del financiamiento en la empresa a financiar desde el punto de vista económico y financiero.

La capacidad de pago es el primer instrumento, cuantificable para establecer la viabilidad de la operación crediticia lo cual debe desarrollarse de una manera muy responsable, mientras que el segundo instrumento no cuantificable es la voluntad de pago, cuestión de apreciación personal que depende del sentido común del oficial de crédito. Los dos instrumentos mencionados irán acompañados de un elemento colateral, la garantía.

Es mediante el análisis de los estados financieros que se trata de detectar los riesgos y estudiar la situación de la empresa. Normalmente se estudian aspectos patrimoniales, financieros económicos y comerciales. Paralelamente los entes reguladores de bancos y entidades financieras exigen la presentación de los estados financieros a los bancos, para estudiar los riesgos de sus prestatarios a través de cuatro grupos de razones e índices denominados, liquidez, solvencia, rentabilidad y endeudamiento.

Cuando se trata de financiamiento a las microempresas o pequeñas empresas que carecen de estados financieros por no llevar una contabilidad formal, las entidades financieras se enfrentan a dificultades de orden normativo que obstaculizan tal financiamiento, por ello es que los bancos han desarrollado instrumentos adecuados para el financiamiento de la pequeña empresa o microempresa.

Al margen de quien elabora los estados financieros, la empresa o el banco, es necesario enfatizar que el análisis de los estados financieros pueden ser formulado con distintos alcances y usos diversos, tales como;

- a) Para el gerente de una empresa los estados financieros constituyen un instrumento que no puede faltar, tanto para conocer la situación de la empresa, como para evidenciar los avances o éxitos de su gestión y el endeudamiento en general.

- b) Al oficial de crédito le interesa en extremo, el aspecto patrimonial, financiero, económico y comercial de la empresa.
- c) Al inversionista le interesa conocer de los estados financieros para decidir sobre dividendos y la tasa de retorno de su inversión.

La interrogante para el oficial de crédito está en establecer el riesgo implícito en cada crédito solicitado por la clientela. Debe tratar de garantizarse que cada crédito sea recuperado de conformidad con los términos convenidos, resultado que se logra en parte evaluando la situación financiera, revisando la unidad económica e indagando algunos parámetros de la voluntad de pago.

Tradicionalmente el intermediario financiero trata de precisar el riesgo financiero por medio de los estados financieros; sin embargo las condiciones en que operan las pequeñas empresas, no les permite adaptarse a las regulaciones establecidas, razón por la cual la tecnología crediticia toma en consideración la realidad de este sector y desarrolla los procedimientos apropiados para concederles créditos. Algunos de esos procedimientos son:

-La estimación de estados financieros, tarea que debe desarrollarla el oficial de crédito, cuando la pequeña empresa no lleve contabilidad o cuente con los registros que reflejan de alguna forma su situación.

-Cuando existen estados financieros, deberán tomarse como referencia, debiendo prevalecer el juicio del oficial de crédito en la reformulación de esos estados financieros.

6. Voluntad de Pago

La voluntad o carácter se refiere a la probabilidad de que los clientes traten de honrar sus obligaciones, siendo un factor sumamente importante porque toda transacción de crédito implica una promesa de pago. Experimentados a administradores de crédito insisten frecuentemente en el hecho de que el factor moral es el aspecto más importante en una evaluación de crédito.

La voluntad de pago no es cuantificable, es la capacidad moral del prestatario, medida por las condiciones de honestidad y responsabilidad personal.

La evaluación de la voluntad de pago depende básicamente de la actitud del oficial de crédito para poder apreciar correctamente la personalidad del cliente

y su ambiente familiar. Algunos indicadores para apreciar esa voluntad de pago son;

a) La disposición para brindar información veraz al oficial de crédito, evidencia ya cierto avance en la relación comercial que se inicia.

b) Si el prestatario es el sostén económico de la familia, tendrá mucha responsabilidad, lo cual puede influenciar su comportamiento cuando se trata de priorizar el cumplimiento de sus obligaciones con terceros respecto a las obligaciones familiares.

c) La voluntad de pago se ve influenciada por factores externos que pueden afectar el repago del crédito. Ejemplo, accidentes, fallecimiento de un familiar, deterioro del vínculo conyugal, siniestro, e tc.

d) Otro aspecto importante es la voluntad real que tiene el cliente para tomar decisiones en la unidad familiar .

e) La situación personal y familiar influyen fuertemente en la voluntad de pago, pero es importante conocer su experiencia crediticia con otras entidades.

7. Riesgo

Se define como la posibilidad de que un tercero no pueda cumplir sus obligaciones con el banco , tanto directas como contingentes, en el tiempo y demás términos convenidos.

Existe también dentro del riesgo crediticio, complementariamente el riesgo de la tasa de interés, o sea el que se deriva de conceder préstamos a corto plazo a una tasa determinada, respaldado con fondos de menor plazo que luego deben renovarse a tasas más altas inclusive que la establecida para los préstamos.

El riesgo crediticio, es el condicionante de la rentabilidad y de la valuación del activo más importante del banco: la cartera de crédito, razón por la cual la tarea a desarrollar consiste en aplicar tecnologías crediticias adecuadas al mercado que se financia, que posibiliten al banco conocer ampliamente los riesgos que asume.

Una de las principales causas por las que pueden fallar los créditos es el control deficiente de la cartera es el riesgo más importante de la cartera y se refiere tanto a la parte operativa como administrativa, razón por la cual el

oficial de crédito debería darle un seguimiento permanente a la cartera, detectando los riesgos y tomando las medidas del caso oportunamente, asimismo estar en disposiciones de brindar en igual forma la información solicitada por las unidades de control respectivo, tanto escritas como verbales.

8. Aprobación de Crédito

Corresponde al oficial de crédito como tarea básica, la presentación de las propuestas de financiamiento de los clientes.

La propuesta del oficial de crédito debe ser clara, sin ambigüedades y bien razonada. Para tal fin debería guardar cierta estructura como por ejemplo; opiniones sobre la unidad familiar, y sobre la voluntad de pago, historia crediticia, conclusión concreta sobre la evaluación, análisis de estados financieros y finalmente los términos de la propuesta de financiamiento, incluyendo el tipo de garantía ofrecida.

Es importante hacer la diferenciación cuando se trata de clientes nuevos con otros que han hecho uso de recursos crediticios con la entidad financiera, pues en el primer caso la estimación de la necesidad de recursos debe estar muy apegada a las necesidades operativas del negocio, a fin de no dar lugar a solicitudes de carácter extraordinario con la finalidad de pagar las cuotas que adeuda al banco.

9. Seguimiento de la Cartera de Crédito

En el control de la morosidad y el seguimiento de los créditos, debe tenerse presente que más que juzgar el riesgo de la operación crediticia, debe evaluarse el riesgo de la unidad económica y el negocio. Por tal motivo de la relación entre oficial de crédito y cliente dependerá la posibilidad efectiva del banco para detectar con suficiente tiempo los problemas potenciales en la recuperación de los créditos. El seguimiento debe ser dinámico y sin limitaciones, haciendo notar que su propósito no es supervisar el negocio, ni verificar el plan de inversión del crédito, pues implicaría un alto costo para la entidad si lo generalizan a todos los créditos, su fin es mantener un nivel bajo de morosidad que no afecte la rentabilidad de la cartera, ni los niveles de liquidez de la institución. Otro objetivo implícito es mantener una relación bancaria permanente con el cliente.

IV. Fideicomisos de Crédito Rural

Dice el Código de Comercio de Bolivia

“Art.1409-. (Concepto). Por el fideicomiso, una persona llamada fideicomitente, transmite uno o más bienes a un Banco, llamado fiduciario, quien se obliga a administrarlo o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada en provecho de aquél o de un tercero llamado beneficiario.

“Art. 1410.-(Patrimonio Autónomo). Los bienes objeto de un fideicomiso constituyen un patrimonio autónomo; no forman parte de la garantía general con relación a los acreedores del fiduciario y solo garantizan las obligaciones derivada del fideicomiso o de su ejecución”.

Las partes que intervienen en un fideicomiso; son esencialmente tres:

El Fideicomitente: A quien podríamos llamar también constituyente y que en algunas legislaciones llaman además como fiduciante. Es la persona capaz de disponer de bienes o derechos para que con ellos se pueda cumplir con un fin lícito determinado en el acta constitutiva.

El fiduciario: Es la persona (Banco) que recibe los bienes o derechos, constituyéndose en titular de los mismos, para realizar las finalidades que se persiguen con la constitución del fideicomiso. “En algunos países pueden ser fiduciarios solo aquellas instituciones que legalmente estén autorizados para actuar en calidad de tal”.

En el artículo 1409 del Código de Comercio de Bolivia antes mencionado se designa como fiduciario a un Banco.

El fideicomisario: Llamado en muchos casos también beneficiario, a pesar de las diferencias que podrían existir entre ambas personas y quien es la persona a favor o interés se realiza el fideicomiso.

Fideicomitente y fideicomiso podrían ser la misma persona, por ejemplo cuando el fideicomitente constituye un fideicomiso en su propio beneficio y por tanto será beneficiario de los resultados de la administración del fideicomiso.

Las entidades financieras y en particular los bancos, han ido desarrollando novedosas formas de realizar negocios, en áreas menos tradicionales en las que el fideicomiso está llamado a jugar un papel vital, por ejemplo el fideicomiso de garantía, para encontrar una forma distinta de realizar operaciones de crédito, o bien los fideicomisos de inversión en el desarrollo y de administración de carteras.

1. Fideicomiso de Administración de Cobro y Pago

Esta modalidad de fideicomiso se refiere a aquel servicio que puede realizar un fiduciario en beneficio, ya sea de una entidad pública o privada, que no cuente con la infraestructura requerida para poder llevar a cabo el recaudo de ciertos impuestos o bien la recuperación o el pago de ciertos compromisos establecidos periódicamente, o bien una vez reciba los recursos, los administre e invierta de acuerdo a las estipulaciones establecidas con el fideicomitente.

Si D.A.I. decide constituir un fideicomiso con un Banco XY, para financiar, incentivar o garantizar operaciones de crédito, a actividades agrícolas o agroindustriales; entre otros aspectos contemplados en el contrato suscrito con el fiduciario, se podrían incluir los siguientes:

- a. -El fideicomiso prestará a los bancos y entidades financieras participantes a una tasa del 10,0% anual, salvo en el caso de que el fideicomiso asuma el riesgo del crédito, con un plazo igual al otorgado por estos en calidad de préstamo a las asociaciones agrícolas, empresas físicas y jurídicas y agricultores y pequeños empresarios. Ese plazo no será superior a los cinco años. Después de tres años de estar funcionando el fideicomiso se evaluará y establecerá un nuevo plazo máximo en concordancia con la fecha de conclusión del fideicomiso, por tanto la vida original del fideicomiso debe ser de ocho años.
- b. -El fideicomiso cubrirá los gastos de administración al Banco seleccionado “Banco XY” en el diagrama, pagando tres puntos porcentuales de los intereses devengados, vía prestamos y un punto porcentual de los intereses devengado sobre las colocaciones transitorias.
- c. -Los bancos y entidades financieras concederán sus préstamos a las tasas y plazos prevalecientes para préstamos a agricultores, agroempresas y asociaciones de agricultores, pero enmarcados dentro de las políticas generales

de crédito para empresas y el reglamento de crédito a la micro y pequeña empresa, establecida en el convenio y la legislación bancaria vigente en la República de Bolivia.

d. -En el caso de empresas que no cuenten con garantías para proyectos de alto riesgo, el fideicomiso garantizará hasta un monto total us\$500.000,00 con un monto máximo por crédito de us\$100.000,00 para lo cual se llevará los registros contables debidamente identificados dentro del fideicomiso. El fideicomiso asumirá el riesgo en un 100% del crédito concedido; razón por la cual el spread del banco o la entidad financiera que conceda el préstamo se reducirá a tres puntos porcentuales derivados de su gestión administrativa del crédito, su seguimiento y recuperación, por ejemplo si la tasa de interés cobrada al deudor se fija en 24%, deberá reintegrarle al fideicomiso con 21% en lugar de un 10% establecido para créditos normales.

2. Fideicomisos Como Garantía.

El fideicomiso es una figura legal que puede servir para garantizar tanto créditos directos como líneas de crédito. En un fideicomiso de garantía, intervienen tres partes fundamentales:

Fideicomitente: Es la persona natural o jurídica que aporta uno o varios bienes de su propiedad al fideicomiso, (bienes inmuebles, acciones, vehículos, títulos valores, papeles comerciales, derechos de cobro, etc) traspasándolos en propiedad fiduciaria del Fiduciario, con el fin de que estos bienes sirvan como garantía para el pago de todos los extremos exigibles al amparo de un crédito directo o línea de crédito.

Fiduciario: quien recibe la titularidad del bien dado en fideicomiso, y se encarga de administrarlo, en busca de un fin lícito y determinado, en favor de una tercera persona llamado fideicomisario o beneficiario. En el caso de los fideicomisos de garantía, el fin del fideicomiso es garantizar un determinado crédito directo o línea de crédito.

Fideicomisario: en el caso de los fideicomisos de garantía, se designa como fideicomisario principal al acreedor del crédito que se pretende garantizar. Adicionalmente, se nombra fideicomisario subsidiario al fideicomitente, con el fin de que éste recupere los bienes fideicometidos en caso de cumplimiento del crédito garantizado, o en su defecto, de que reciba el remanente que resulte luego de aplicar al crédito garantizado el dinero producto de la venta de los bienes fideicometidos en caso de incumplimiento en el pago de dicho crédito.

El contrato respectivo, tanto el fideicomitente como el fideicomisario, instruyen al fiduciario, a efecto de que en caso de incumplimiento en el pago de alguna de las sumas exigibles al amparo del crédito garantizado, proceda a vender los bienes fideicometidos siguiendo el procedimiento establecido en dicho contrato, con el fin de aplicar el dinero producto de la venta al pago del capital, intereses y comisiones del crédito correspondiente.

3. Fideicomisos de Inversión

El fideicomiso de inversión, es aquel negocio fiduciario que se establece con la finalidad principal, de hacer posible la participación del inversionista individual en los beneficios que se obtienen de realizar inversiones a gran escala, a través de una administración profesional de carteras. Permiten en definitiva la participación de pequeños y medianos inversionistas en los beneficios derivados de la administración de carteras colectivas.

Estos recursos del ahorro se orientan hacia distintas actividades productoras, con el fin de contribuir al desarrollo de las diversas actividades económicas.

4. Proceso de Apertura de Fideicomiso

Los pasos a seguir para el establecimiento de un fideicomiso en un banco privado, previa consulta, aclaración o resolución de las facultades otorgadas a NAFIBO SAM, son las siguientes:

1. Definición de objetivos y condiciones generales para lo cual será creado el fideicomiso.
2. Elaboración del “Modelo del Contrato de Fideicomiso”.- Ver Anexo N° 2.
3. Revisión interna y aprobación del “Modelo del Contrato de Fideicomiso”.
4. Logar aprobación del “Modelo del Contrato de Fideicomiso”, por parte de la NAFIBO SAM (Nacional Financiera SAM)/AID/DAI”
5. Revisión y aprobación por parte de los Asesores Legales del “Modelo del Contrato de Fideicomiso”.
6. Elaboración de la carta a Bancos invitandolos a participar de una licitación Privada para aplicar a ser fiduciario del Fideicomiso D.A.I. Cochabamba.

7. Visita e invitación a los Bancos.
8. Proceso de Selección. (Definición)
9. Elaboración de Contrato definitivo de Fideicomiso (ya discutido con NAFIBO).
10. Firma del Contrato y Desembolso de fondos iniciales.
11. Implementación, Seguimiento y Control.
12. Cronograma de actividades.

5. Proceso de Implementación, Seguimiento y Control

La puesta en marcha del programa de financiamiento para el crédito rural requiere en su inicio de un esfuerzo superior para su arranque e implementación.

Los agricultores y empresarios solicitarán, los préstamos a las respectivas unidades de crédito, bancos y fondos financieros privados, debidamente autorizados, quienes después de realizado el análisis financiero correspondiente y haberle dado su aprobación, hará una solicitud al Comité de Inversiones DAI, para que le sea autorizado al desembolso de los recursos, al banco o entidad financiera participante.

La decisión sobre el préstamo será tomado por el banco o entidad financiera en base a la evaluación financiera efectuada, con los procedimientos y técnicas establecidas en sus manuales de procedimientos, políticas generales de crédito y las disposiciones legales vigentes. El riesgo por el crédito otorgado será únicamente del banco o entidad financiera que otorga el crédito.

El Comité de Inversiones DAI, integrado por _____, será quién recomiende y autorice al fiduciario las solicitudes de desembolso planteadas por los bancos y entidades financieras prestatarias. Para hacer una recomendación de una solicitud específica el Comité de Inversiones, no solo hará una revisión documental, sino que además evaluará el desempeño o gestión específica de esa entidad en sus compromisos adquiridos con el fideicomiso en el repago de los créditos y la administración de su cartera crediticia. Asimismo, el Comité podrá sugerir cambios en la solicitud original

de manera tal que la entidad financiera pueda implementar las recomendaciones planteadas.

Aquellas solicitudes de desembolso que no son aprobadas o encontradas deficientes en alguna forma, serán devueltas al fiduciario, con las deficiencias encontradas por escrito, quién a su vez transmitirá a la entidad financiera para su solución.

Si el desembolso es aprobado, el fideicomiso girará los recursos a los bancos y entidades financieras previa documentación entre las partes, a fin de que estas últimas concedan los préstamos en las condiciones y términos convenidos con el beneficiario o beneficiarios del crédito.

El crédito que el fideicomiso conceda a los bancos y entidades se ajustará a las tasa de interés convenida en el contrato de fideicomiso, y cuyo repago será igual a la sumatoria de la recuperación prevista del capital en los préstamos particulares concedidos por ellos. Cada desembolso constituye una operación de crédito entre el fiduciario y la entidad financiera.

El Comité de Inversiones contará con tres días hábiles, desde el momento en que reciba una solicitud para autorizar o denegar el desembolso solicitado.

El fiduciario deberá mantener un detalle pormenorizado de todas y cada una de las operaciones de crédito hechas por las entidades participantes, y deberá solicitar mes a mes un balance de antigüedad de todas esas operaciones a fin de evaluar la gestión de cobro de dichos entes. Copia de ese informe deberá remitirlo al Comité de Inversiones.

- El fiduciario deberá presentar al Comité de Inversiones de DAI un detalle mensual sobre los aspectos más relevantes en relación con el fideicomiso.

Por ejemplo:

1. Recuperaciones de Crédito alde.....de.....
2. Monto Total Desembolsado al.....de.....de.....
3. Saldo Disponible al.....de.....de.....
4. Estado de Resultados del Fideicomiso, mensual y acumulado alde.....de
con detalle de ingresos y gastos.

5. Créditos Formalizados con cada entidad financiera, por ejemplo.

Entidad	Monto Crédito	Fecha de Formalización	Amortización Principal/Mes
---------	------------------	---------------------------	-------------------------------

El fiduciario entregará al Comité de Inversiones de DAI, con copia al representante de DAI, un informe contable mensual con detalle de ingresos y gastos (mes y acumulado) y mantendrá a su disposición en todo momento los libros, registros y documentos con que estén incorporadas las operaciones del fideicomiso.

5. Visita e Invitación a los Bancos

La visita e invitación a los bancos para el establecimiento de un fideicomiso de administración en uno de ellos, debe orientarse, al menos, a los cinco bancos principales de Bolivia, medidos por sus activos totales, que tengan operaciones en Cochabamba y la posibilidad de abrir una sucursal en la zona del Chapare en el corto plazo. Con la visita e invitación a participar a los bancos, se debe hacer entrega de los términos de referencia que orientarán la formulación de su propuesta de servicios. Dichos términos se presentan en el Anexo N° 5.

V. Fondo de Incentivos

El fondo de incentivos, garantías o préstamos directos para empresas privadas transformadoras/comercilizadoras, tiene como propósito estimular la inversión y la expansión de mercados para los productos del área meta, el Chapare, tanto en mercados nacionales como internacionales. También se busca crear empleos, dar valor agregado a los productos agrícolas locales, y asegurar productos de calidad exportable. En la actualidad existe la exportación de banano en gran escala en Argentina, un mercado de gran potencial para Bolivia. El palmito y la pimienta negra son exportados actualmente también.

En Marruecos funcionarios de DAI tuvieron la experiencia de contituir un “fondo de garantía” para ayudar a empresas que no tenían garantías para proyectos de alto riesgo.

Tenían un pequeño fondo de us\$25.000,00 y el más alto de us\$200.000,00. La empresa hacía el gasto o inversión y le reintegraban posteriormente los recursos.

En caso de no existir garantías suficientes para un crédito, podrían destinarse recursos de estos fondos para conceder el préstamo ó bien podrían servir de garantía ante la entidad por los mismos recursos, en cuyo caso, el spread de la entidad financiera se reduciría sustancialmente, pues no tendría ningún riesgo, que pudiera afectar su patrimonio, su tarea sería administrar esa cartera, su recuperación. Sin embargo, cualquier préstamo debería estar sustentado en un estudio de factibilidad que demuestre la viabilidad económica y financiera del proyecto, detalles que consignarán posteriormente en el modelo de “Contrato de Fideicomiso de Administración.”

VI. Aspectos Culturales, Económicos y Financieros

“En Bolivia la cobertura del sistema bancario se ha concentrado en el área urbana, disminuyendo de 108 agencias rurales en 1986 a 32 en 1997 y a 30 agencias a junio de 1998, por la liquidación de bancos con mayor presencia rural, como el Banco Agrícola, Banco del Estado y Banco Internacional de Desarrollo, vació que hasta la fecha, no ha sido cubierto por otra institución bancaria con servicios, y tecnología que responda a las necesidades financieras del sector rural”.³

El modelo asistencialista utilizado por las instituciones de crédito agropecuario, hicieron del agricultor de la zona una persona que no responde a los retos de la producción y comercialización de sus productos, sin cultura crediticia, que consideran debe ser obligación del gobierno, apoyarlos técnicamente y económicamente en forma permanente y que no tienen ninguna obligación de pagar sus obligaciones.

Es importante rescatar que de la participación de entidades en la zona, algunas de ellas están formando y capacitando para crear una cultura crediticia (Asociaciones, cooperativas). Sin embargo, los resultados de este proceso no se verán a corto plazo.

La erradicación de la coca es difícil y los problemas sociales y políticos persistirán hasta tanto la producción de cocaína no sea atractiva y la coca sea utilizada para otros fines. O bien existan cultivos factibles de producirse comercializar para que sean rentables y la desplacen automáticamente.

La gente no tiene residencia permanente en la zona del Chapare, ha sido gente desplazada a ella, amparada al cultivo de la coca, y este aspecto natural es importante considerar pues al no haber “sentido de pertenencia” es fácil dejar un proyecto, una deuda sin hacer mucho esfuerzo y regresar a su lugar de origen.

En muchos casos no hay títulos de propiedad, lo cual ha sido y seguirá siendo un escollo importante para la consecución de créditos, asociado con disposiciones legales que establecen el carácter de inembargables para terrenos de la zona, ya que los mismos se encuentran dentro de la aplicación

³ Agrocapital Presentación Institucional 1999.

de la Ley INRA, lo que obliga a dirigir el crédito a grupos de agricultores cuya garantía sea mancomunada y solidaria.

El área de producción lícita de cultivos en el Chapare de un estimado de 40600 Has en 1986 se ha incrementado a 96000 Has en 1999. (136%)

Se han construido caminos, 97 puentes, se ha mejorado y brindado mantenimiento ha aproximadamente 3000 kms de caminos, se han hecho conexiones eléctricas, sistemas de agua y en general se ha fortalecido la economía lícita. Sin embargo un problema serio que sufre la zona es el no contar con una entidad financiera, que participe en las actividades productivas, comerciales y de servicios y por tanto contribuya al desarrollo de la zona, mediante el aporte no solo de su experiencia en la diversidad de actividades financieras que podría desarrollar, complementariamente al otorgamiento de crédito, sino también creando una cultura crediticia en el sector que contribuya efectivamente a su progreso.

Existen entidades financieras en Bolivia muy calificadas que podrían participar en la apertura de agencias en la zona, con tasas de interés de mercado, no subsidiadas (ver Cuadro N° 1. Tasa de Interés) que permitan una rentabilidad apropiada a su gestión y aprovechar su vasta experiencia y solidez que son garantía para la administración de recursos orientados a la sustitución del cultivo de la coca por productos lícitos rentables y empresas agroindustriales. En el Cuadro N° 2 se presenta la ponderación de activos y suficiencia patrimonial del sistema bancario nacional, al 31 de agosto de 1999, Bolivia.

En el Anexo N° 3 se presenta un resumen de algunas entrevistas realizadas a funcionarios de diferentes entidades financieras sobre el tema de si estarían dispuestos a no abrir oficinas en la Zona del Chapare, su experiencia y puntos de vista sobre financiamiento y operación y otros aspectos que reflejen su interés en participar, sus logros y criterios probados de financiamiento, cero subsidios.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Uno de los objetivos principales de este programa es el de buscar actividades productivas lícitas que sustituyan la producción de coca en una región donde su producción no ha disminuido.
2. Para lograr lo anterior es determinante un sistema financieros que permita financiar tanto cultivos como actividades agroindustriales de manera que hagan viables esa sustitucion de cultivos.
3. Uno de los grandes retos que existen es el crear a mediano o largo plazo una cultura crediticia que le permita tanto al productor como al industrial el uso racional de crédito.
4. Dado lo anterior y considerando que la administración del crédito ha sido extremadamente difícil, al extremo que cuando el programa del PL480 decidió dar crédito no solo tuvo que hacerlo a través de instituciones no bancarias, sino que con resultados poco favorables, al menos en lo que a mora se refiere, es fácil concluir que no existe una cultura crediticia.
5. Es imprescindible tener como meta de este programa lograr esa cultura crediticia que se habla en el punto N° 3, ya que de no conseguirse significaría volver a lo mismo cuando desaparezca el programa y cada vez con una cultura financiera más deplorable, creando más condiciones de subdesarrollo y dependencia en la región.
6. Las tres fases del programa deben verse como un todo y si bien es cierto no se conoce el monto, debe tener como objetivo que el mismo sea ejecutado por un intermediario (o varios) financiero formal y debe buscarsele incentivos que le hagan muy atractivo poner sucursales en el Chapare. (Ver Anexo 2 Modelo Contrato de Fideicomiso)
7. Este objetivo es imposible de lograr sin un programa paralelo de capacitación al menos a tres niveles (ejecutivos bancarios, oficiales de crédito y usuarios) donde se les demuestre lo provechoso que sería para cada una de las parte el éxito del programa. Obviamente cada segmento tiene intereses y motivaciones diferentes que hay que considerar.

8. Los fondos resultantes del fideicomiso al final del proyecto deben ser utilizados para lograr la cultura anteriormente citada, este es por ejemplo premiar a los usuarios de crédito que menos atrasos en sus pagos hayan tenido, a los bancos que menor mora hayan mostrado en su cartera y hasta pensar en una política de “second use” a esas Instituciones donde haya bastante atractivo de cobro y así utilizar un porcentaje de esos fondos en usos comerciales o más rentables.

9. La insistencia de lograr el objetivo de “una verdadera cultura crediticia” es que de no hacerse nos podemos ver en un círculo vicioso perjudicial para todos. Esto es, el usuario no le paga al banco, por tanto el banco no le puede volver a desembolsar y entonces el usuario al verse contra la pared, abandona el cultivo sustituto y regresa a sembrar coca. Este es en el fondo el círculo viciosos a romper.

10. En vista de lo anterior el proyecto debe cumplir al menos al inicio, con ciertos requisitos básicos para lograr resultados positivos y son;

:: Un solo programa de crédito, el mercado dirá que porcentaje es de cada una de las tres fases, además ese asunto es interno y al dividirse pierde motivación para los posibles intermediarios financieros participantes.

:: La aprobación de crédito debe estar condicionada a tres factores. Contrato de venta de sus productos, documento de asistencia técnica que permita documentar la viabilidad del cultivo y el tercer elemento sería el visto bueno del oficial de crédito que a su vez documente la capacidad de pago del usuario.

:: La garantía real juega un papel muy importante, solo que más pedagógico que real, pues para lograr el cambio de cultura será necesario ejecutar algunas garantías a sabiendas que la titularización es difícil y que la estructura legal es debil y lenta. Además, es sabido que con la recuperación de prendas no se logra el objetivo original del proyecto.

:: La parte de capacitación difícil es la referente a los oficiales de crédito ya que estos serán al menos al principio, casi administradores de algunos proyectos y especialmente con las microempresas donde el follow up es básico y tendrán que dejar de pensar en crédito tradicional. (Ver Anexo N° 4 Reglamento de Crédito).

:: No debe haber ningún componente subsidiado y al inicio se debe dejar claro que este es un programa globalizado con todas sus implicaciones que el concepto tiene.

:: Se debe hacer reuniones semestrales en la Comunidad donde el objetivo sea enseñar los logros del proyecto, los programas que se están financiando, el empleo generado, las posibles divisas generadas y LISTA DE MOROSOS: con el objeto de tener otro elemento que ayude a lograr el objetivo.

ANEXO N° 1

CODIGO DE COMERCIO - BOLIVIA

Anexo N°1
Código de Comercio - Bolivia
Sección III
Fideicomiso

Art.1409.- (CONCEPTO). Por el fideicomiso una persona llamada fideicomitente, transmite uno o más bienes a un Banco, llamado fiduciario, quien se obliga a administrarlos o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada en provecho de aquél o de un tercero llamado beneficiario.

Art.1410.-(PATRIMONIO AUTONOMO). Los bienes objeto de fideicomiso constituyen un patrimonio autónomo; no forman parte de la garantía general con relación a los acreedores del fiduciario y sólo garantizan las obligaciones derivadas del fideicomiso o de su ejecución.

Art.1411.-(CONSTITUCION). El fideicomiso entre vivos deberán constar en escritura pública registrada según la naturaleza de los bienes.

La constituida “Mortis causa” deberá serlo por testamento, conforme a las normas del Código Civil.

Art.1412.-(NOMBRAMIENTO DEL FIDUCIARIO) Si en el acto de constitución no se hubiera hecho designación de fiduciario ni se hubiera establecido el procedimiento para su designación o sí, por cualquier causa faltara, el nombramiento será hecho por el beneficiario sin alterar las condiciones del fideicomiso o, en su caso, por el juez.

Art.1413.-(FIDEICOMISOS PROHIBIDOS). Quedan prohibidos:
(Arts.226,1409 a 1427, 1422 C. De Comercio).

1. Los negocios de fideicomisos secretos;
2. Aquellos en los cuales el beneficio se conceda a diversas personas que sucesivamente deban sustituirse por muerte de la anterior; y
3. Aquellos cuya duración sea mayor a treinta años, salvo que el beneficiario sea una institución de asistencia, científica, cultural o técnica con fines no lucrativos.

Art.1414.-(ATRIBUICIONES DEL FIDUCIARIO)

Son atribuciones indelegables del fiduciario, además de las previstas en el acto constitutivo, las siguientes:

- 1) Realizar diligentemente todos los actos necesarios para la consecución de la finalidad del fideicomiso;
- 2) Mantener los bienes objeto del fideicomiso separados de los propios y de los correspondiente a otros negocios de igual naturaleza y asegurar los mismos cuando así se haya estipulado en el acto de constitución;
- 3) Procurar el mayor rendimiento económico posible de los bienes objeto del fideicomiso en la forma y con los requisitos previstos en el acto constitutivo;
- 4) Ejercitar personería para la protección y defensa de los bienes en fideicomiso contra actos de terceros, del beneficiario o del mismo fidicomitente;
- 5) Transmitir los bienes a la persona a quien corresponda, conforme al acto de constitución o de la ley, una vez concluido el negocio en fideicomiso, y
- 6) Rendir cuentas de su gestión al beneficiario o, en su caso, al fideicomitente, cada seis meses y a su conclusión (Art. 1422 Código de Comercio).

Art.1415.-(DERECHOS DEL BENEFICIARIO). El beneficiario tiene los siguientes derechos. Además de los concedidos en el acto constitutivo y esta ley:

- 1) Exigir al fiduciario el fiel cumplimiento de sus obligaciones y, en su caso hacer efectiva la responsabilidad por el incumplimiento de ellas;
- 2) Perseguir la reivindicación de los bienes fideicometidos para reintegrarlos al patrimonio del fideicomiso, cuando haya salido indebidamente del mismo,
- 3) Impugnar los actos anulables del fiduciario dentro de los cinco años contados desde el día en que hubiera tenido conocimiento del acto que dé origen o la acción; y (Arts. 226,1427,1422,1443 C. De Comercio).

4) Pedir a la autoridad administrativa competente, siempre que exista causa justificada, la remoción del fiduciario y, como medida preventiva, el nombramiento de un administrador interino.

Art.1416.- (DERECHOS DEL FIDEICOMITENTE)

El fideicomitente tiene los siguientes derechos:

- 1) Los que se hubiera reservado para ejercerlos directamente en el acto constitutivo del fideicomiso;
- 2) Revocar el fideicomiso cuando se hubiera reservado esta facultad en el acto constitutivo , pedir la remoción del fiduciario y nombrar al sustituto cuando ello hubiera lugar;
- 3) Obtener la devolución de los bienes al extinguirse el negocio fiduciario si no se hubiera previsto de distinto modo en el acto de su constitución;
- 4) Exigir rendición de cuentas;
- 5) Ejercer la acción de responsabilidad contra el fiduciario; y
- 6) En general, todos los derechos, expresamente estipulados y que no sean incompatibles con la naturaleza del fideicomiso. (Art.1445 Código de Comercio).

Art. 1417.- (REMUNERACION). Todo negocio en fideicomiso es remunerado conforme a las normas previstas en el acto de constitución y, en su caso, conforme a las tarifas que pudieron ser aprobadas por la autoridad administrativa competente. (Art.226,1409 a 1427 C. de Comercio).

Art.1418.- (CAUSAS DE RENUNCIA DEL FIDUCIARIO). El fiduciario sólo puede renunciar a la gestión asumida por los motivos expresamente señalados en el contrato. A falta de estipulación, se presumen como causas justificadas para hacerlo, las siguientes:

- 1) Si los bienes en fideicomiso no rinden productos suficientes para cubrir las remuneraciones estipuladas a favor del fiduciario;

2) Si el fideicomitente, sus herederos o el beneficiario en su caso, se niegan a pagar dichas remuneraciones;

3) Si existen otras causas calificadas por el juez.

La renuncia del fiduciario requiere autorización previa de la autoridad administrativa competente.

Art.1419.-**(ACCIONES DE LOS ACREEDORES DEL BENEFICIARIO)**. Los acreedores del beneficiario sólo podrán perseguir los rendimientos que se obtengan de los bienes en fideicomiso. No podrán comprender dichos bienes a menos que sus acreencias sean anteriores a la constitución del mismo. El negocio en fideicomiso, celebrado en fraude de acreedores, podrá ser impugnado por cualquier perjudicado.

Art.1420.-**(REMOCION DEL FIDUCIARIO)**. A solicitud del fideicomitente, del beneficiario o de los directamente interesados, el fiduciario puede ser removido por el juez competente cuando se le compruebe dolo o grave negligencia, descuido en sus funciones o cuando no acceda a la verificación del inventario de los bienes objeto del fideicomiso, del activo y pasivo y de los resultados de la gestión o se resista a dar la caución comprometida en el contrato. (Art.1418 Código de Comercio).

Art.1421.-**(CAUSAS DE EXTINCION)**. Son causas de extinción del fideicomiso además de las establecidas en el Código Civil, las siguiente:

- 1) Expiración del plazo señalado en el contrato;
- 2) Cumplimiento de la condición resolutoria a la cual se haya sujetado; (Art.1412, 1416 Código de Comercio).
- 3) Muerte del fideicomitente o del beneficiario cuando el suceso haya sido señalado como causa de extinción;
- 4) Disolución o liquidación de la entidad fiduciaria.
- 5) Haberse realizado sus fines o por la imposibilidad material de realizarlos;
- 6) Mutuo acuerdo entre el fideicomitente y el beneficiario, sin perjuicio de los derechos del fiduciario;

7) Revocación del fideicomitente cuando se haya reservado este derecho en el acto constitutivo;

8) Imposibilidad de sustitución por falta de otro fiduciario. (Art.1418 Código de Comercio).

Art.1422.-**(EFECTOS DE LA TERMINACION DEL NEGOCIO EN FIDEICOMISO)**. A la terminación del fideicomiso, por cualquier causa, los bienes del fideicomiso se revertirán al fideicomitente o, en su caso, pasarán a sus herederos, salvo estipulación en contrario.

Art.1423.-**(ESTIPULACION SIN EFECTO)**. Es nula toda estipulación que disponga que el fiduciario adquirirá definitivamente, por causa del fideicomiso, el dominio de tales bienes. (Art.1413 Código de Comercio).

Art.1424.-**(CALIDAD DE FIDUCIARIO Y BENEFICIARIO)**. No son aceptables en una misma persona las calidades de fiduciario y de beneficiario. Si tal cosa sucediera, no podrá ser acreedor de los beneficios del fideicomiso mientras subsista la confusión.

Art.1425.-**(DEBERES DEL FIDUCIARIO EN CASO DE DUDA Y OTROS)**. El fiduciario, cuando tenga fundadas dudas acerca de la naturaleza y alcance de sus deberes, o deba apartarse de las funciones señaladas en el acto constitutivo o, cuando así lo exijan las circunstancias, deberá consultar o pedir instrucciones al fideicomitente o beneficiario. En su caso, deberá hacerlo a la autoridad administrativa o al juez competente.

Art.1426.- **(CONDICION SUSPENSIVA)**. El fideicomiso dependiente de una condición suspensiva no llegará a tener existencia si la condición no se realiza en el término señalado por el acto constitutivo.

Art.1427.-**(DISPOSICIONES APLICABLES)**. Son aplicables al fideicomiso, en lo conducente, las disposiciones que regulan el depósito y el mandato.

ANEXO N° 2

MODELO CONTRATO FIDEICOMISO

ANEXO N° 2
MODELO CONTRATO FIDEICOMISO
BANCO XY. N°1-2000

PROYECTO DE CREDITO

FIDEICOMITENTE: Development Alternatives Inc. D.A.I.

FIDUCIARIO : BANCO.....

FIDEICOMISARIO : Development Alternatives Inc. D.A.I.

Entre nosotros D.A.I domiciliada en..... como Fideicomitente, y el Banco....., de este domicilio con oficinas situadas en....., con RUC número..... como Fiduciario, se celebra el presente Contrato de Fideicomiso, en adelante denominado “El Contrato”, que se regirá por las cláusulas siguientes y por la disposiciones legales de l a sección III del Código de Comercio y (artículos 1409 hasta 1427) y demás disposiciones legales de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Boliviano. El Banco XY, podrá nombrarse para los efectos de este contrato de Fideicomiso, simplemente como “Banco” y D.A.I, podrá nombrarse simplemente como D.A.I.. El Fiduciario viene representado para este contrato de Fideicomiso por..... mayor, casado....., como Representante Legal, vecino de.....y con cédula de identidad número..... quien es su Gerente según personería vigente que consta en el Registro Mercantil al tomo.....yfolio.....y.....,asiento..... y....., la Fideicomitente viene representada por su representante,....., cédula de identidad número....., vecino de con facultades suficientes para en este acto. El presente contrato se regirá por las siguientes cláusulas contractuales.

PRIMERA: OBJETO DEL FIDEICOMISO:

El presente Fideicomiso se constituye mediante la entrega de us\$.....(millones de dólares) como aporte inicial al Fideicomiso por parte de D.A.I a Banco XY como Fiduciario. El patrimonio del Fideicomiso se podrá incrementar sin límite alguno por cualquiera de las siguientes fuentes:

1. La totalidad de los ingresos brutos por concepto de pago de intereses de los préstamos concedidos.
2. Cualquier otro aporte de recursos financieros que realice tanto el Fideicomitente, como cualquier otra persona, física o jurídica que sea de aceptación para la fideicomitente.
3. Por los intereses que generen las inversiones transitorias que podrá hacer el fiduciario de acuerdo con las indicaciones dadas en el inciso 2 y 3 de la cláusula cuarta del presente contrato.

SEGUNDA : PROPOSITO DEL FIDEICOMISO:

La finalidad del presente Fideicomiso es la de Administrar y custodiar los recursos conferidos a D.A.I., que sean susceptibles de ser administrados mediante la figura de un fideicomiso, para el financiamiento de actividades relacionadas con el desarrollo agropecuario y como fondo de garantías o préstamos directos a empresas transformadoras/comercializadoras, propiedad de inversionistas del sector privado, localizados en la zona del Chapare.

TERCERA: PRINCIPIOS GENERALES DEL MANEJO DEL FIDEICOMISO

La administración de los recursos del fideicomiso será realizada bajo las siguientes disposiciones:

1. De la totalidad de los recursos aportados para la constitución de este fideicomiso, la suma de us\$.....(.....dólares), será utilizado para el otorgamiento de créditos agrícolas productivos, todos canalizados a través de bancos y otras entidades crediticias a asociaciones de agricultores, empresas físicas o jurídicas, o bien a agricultores y pequeños empresarios.

2. Al menos la suma US\$.....sera destinada para el financiamiento de inversiones de empresa agroindustriales.
3. Al menos la suma US\$.....Podrá ser utilizado como fondo de garantía siempre y cuando el destino de los mismos sea consecuente con los objetivos del programa.
4. Los ingresos brutos restantes que se perciban por concepto de intereses de los préstamos concedidos y los originados en intereses devengados por inversiones transitorias serán utilizados para incrementar los recursos disponibles en los fondos para préstamos y cubrir el costo de administración del fiduciario.
5. Cualquier otro ingresos al fideicomiso será asignado y utilizado para los propósitos indicados en la presente cláusula y según las indicaciones específicas giradas al respecto por la Fideicomitente.

CUARTA: DE LAS FACULTADES Y OBLIGACIONES DEL FIDUCIARIO:

1. El Fiduciario abrirá una custodia, en la cual resguardará los títulos valores adquiridos, así como cualquier otros documentos que forman parte del patrimonio fideicometido.
2. El Fiduciario invertirá el efectivo del patrimonio fideicometido, proveniente de los intereses de los títulos valores o de la liquidación de éstos a su vencimiento , en valores, buscando maximizar su rentabilidad, compatible con la mayor seguridad del patrimonio a su juicio, procurando mantener un grado de suficiente y no excesiva liquidez, para que el fondo pueda dentro de estas limitaciones, tener una rentabilidad máxima factible, todo con el propósito de que los recursos del fondo no se mantengan ociosos y sean los más productivos posible. No obstante el fiduciario manifiesta que no garantiza rendimientos lo cual es de aceptación por parte del Fideicomitente.
3. Las inversiones transitorias deberá realizarlas el fiduciario exclusivamente mediante la compra de títulos valores emitidos por los Bancos del Sistema Bancario Nacional, de reconocida solvencia financiera, el Gobierno Central o sus instituciones. No podrá el fiduciario invertir en un solo ente emisor montos superiores al 30 % del Fondo Fideicometido.

4. Al vencimiento de los períodos correspondientes, el Fiduciario cobrará los productos de los títulos valores o cualquier otro activo del Fideicomiso y los distribuirá de la siguiente manera:

- a. Retendrá de los intereses y/o del principal el monto correspondiente a los honorarios del Fiduciario.
- b. Los intereses netos generados, una vez deducido los honorarios de Banco....., los acreditará a las respectivas cuentas del fideicomiso, invirtiéndose en títulos valores o desembolsándolos de acuerdo a las instrucciones de la Fideicomitente.

5. Banco....., en su carácter de Fiduciario, se obliga a la tramitación y documentación de los desembolsos solicitados por la fideicomitente directamente a ella o a terceros cuando reciba instrucciones en ese sentido.

Estos desembolsos se realizarán conforme al presupuesto anual y sus modificaciones que la Fideicomitente entregará oportunamente al Fiduciario, a través de el representante de D.A.I..

6. Banco....., exigirá previo a la tramitación de los desembolsos las autorizaciones respectivas para disponer de los recursos de acuerdo a las siguientes partidas: inciso 1 de la cláusula tercera, autorización del representante legal para disponer del principal y para disponer de los intereses generados; El nombre de esta persona, deberá ser comunicado oficialmente por escrito al Fiduciario y registrar su firma en Banco XY, al entrar en vigencia el presente contrato.

7. Asimismo D.A.I. podrá solicitar, cuando las circunstancias lo ameriten y con la debida autorización de su representante legal, préstamos específicos al Fideicomiso para cubrir costos relativos a la operación de D.A.I. Dichos préstamos serán por montos no superiores al 20% del Fondo existente al momento de solicitar dicho préstamo y los recursos deberán ser reintegrados al Fideicomiso en un plazo no mayor a tres meses a partir de la entrega del desembolso.

8. Banco..... mantendrá el patrimonio de éste fideicomiso y su contabilidad separado de sus propios bienes y de los correspondientes a otros contratos del mismo tipo, según lo dispone el inciso del Artículo 1410 del Código de Comercio. Asimismo y de mutuo acuerdo entre las partes contratantes, establecerá cuentas separadas dentro del fondo, según el origen y aplicación de recursos e instrucciones giradas al respecto por la Fideicomitente a través del representante legal de D.A.I.

9. El Fíduciario entregará a la Fideicomitente, con copia al representante de la D.A.I. un informe contable mensual y un informe contable anual y mantendrá a su disposición en todo momento los libros, registros y documentos en que estén incorporadas las operaciones del Fideicomiso.

10. “Banco” se obliga a abrir una cuenta corriente específica donde mantendrá un grado de suficiente y no excesiva liquidez para cubrir los desembolsos que demande el fideicomiso.

QUINTA: DE LAS FACULTADES Y ATRIBUCIONES DE LA FIDEICOMITENTE

1. La fideicomitente podrá suspender los desembolsos ordenados al Fiduciario, para lo cual deberá solicitarlo por escrito con un mínimo de dos días hábiles de anticipación, a la fecha indicada para el desembolso.

2. La Fideicomitente contratará una auditoría externa para que audite cada uno de los informes anuales del Fiduciario, pudiendo además contratar a su discreción otras auditorías externas para fiscalizar las actividades del Fideicomiso en cualquier momento que lo considere oportuno y necesario, con cargo a los recursos del Fondo. Para tal propósito, los auditores deberán presentar al Fiduciario autorización escrita firmada por la fideicomitente.

SEXTA: A D.A.I., le corresponderá definir las actividades prioritarias, las características de los beneficiarios y los aspectos técnicos, administrativos y financieros de las actividades a financiar con los recursos del fideicomiso. Lo anterior de acuerdo con los Convenios de Cooperación que D.A.I. haya establecido con la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos de América, el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica del Gobierno de Bolivia o cualquier otra organización de carácter nacional o internacional, bilateral o multilateral.

SEPTIMA: DE LA COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO A LAS INVERSIONES.

La Fideicomitente será la responsable de las actividades que se ejecuten con los recursos del fideicomiso: de proporcionar el seguimiento técnico y financiero a estas actividades y de fiscalizar el uso de dichos recursos. Banco XY responderá por cualquier pérdida que fuera ocasionada por su culpa o negligencia, en la inversión o en el manejo y atención de los bienes fideicometidos, como lo indica el artículo del Código de Comercio y demás aplicables.

OCTAVA: DE LOS HONORARIOS: Banco XY devengará por su actuación como fiduciario la siguiente tarifa pagadera mensualmente:

A. Sobre los saldos de las operaciones activas y recuperadas en el mes: ____% anual.

B. Sobre los saldos de las inversiones transitorias recuperadas en el mes: ____% anual.

Esta tarifa podrá ser revisada y modificada anualmente, siempre y cuando exista acuerdo escrito entre las partes, tomando en consideración el costo de este servicio en el mercado financiero y otros beneficios colaterales que puedan resultar como producto de esta relaciones.

NOVENA: OTROS GASTOS:

Banco cobrará con la autorización previa de la fideicomitente, los gastos sujetos a facturación directa e indirecta en que incurra en beneficio del fideicomiso, exclusivamente cuando haya exigencias de trabajo adicional hechas por el Fiduciario, fuera de los habitual en este tipo de operaciones. Sin autorización de la Fideicomitente y con cargo al fideicomiso, Banco XY podrá pagar las cargas legales de que sean acreedores el Estado o sus instituciones, en virtud del Fideicomiso, conforme a los estipulado en el artículo del Código de Comercio.

DECIMA: DE LA REMOCION DEL FIDUCIARIO

La fideicomitente se reserva el derecho de remover al Fiduciario cuando se dieren algunas de las causas contempladas por el Artículo 1420 del Código de Comercio.

DECIMA PRIMERA: DEL NOMBRAMIENTO DEL FIDUCIARIO SUSTITUTO:

Si el Fiduciario fuere removido o si renunciare a su cargo con justa causa en los términos del artículo 1418 del Código de Comercio, excepto por que la Fideicomitente optare por dar por terminado anticipadamente este contrato, ésta deberá nombrar un sustituto, a quién el Fiduciario deberá transferir el Fideicomiso con todos sus derechos, activos y pasivos, dentro del plazo razonable que el proceso de la transferencia demande. En ambos casos, como en los demás de terminación del contrato, la Fideicomitente deberá extender al Fiduciario el finiquito correspondiente. El sustituto tendrá, y deberá aceptar las mismas atribuciones y obligaciones estipuladas en este contrato para el Fiduciario.

DECIMA SEGUNDA: DE LA NO DESIGNACIÓN DEL FIDUCIARIO SUSTITUTO.

Si dentro de los quince días calendario siguientes a la remoción o renuncia del Fiduciario la Fideicomitente no hubiere nombrado sustituto, el Fiduciario traspasará al Fideicomitente mediante un depósito a su favor en una cuenta judicial el patrimonio y bienes del Fideicomiso acreditados en las respectivas cuentas del Fideicomiso, quedando a tales efectos facultado para liquidar anticipadamente cualesquiera inversiones que hubiere hecho, a fin de contar con fondos líquidos para la distribución. Si por alguna circunstancia tal liquidación no fuere posible, el traspaso de los recursos se hará hasta que tal liquidación sea posible. Los gastos que demanden los traspasos y liquidación del Fideicomiso en cualquier caso se cargarán a éste.

DECIMA TERCERA: DE LA VIGENCIA DEL CONTRATO.

Este contrato no entrará en vigencia ni tendrá consecuencia legal alguna, en tanto no ingresen los primeros recursos al fideicomiso y comience así a formarse el patrimonio del mismo.

DECIMA CUARTA: El presente contrato tendrá una vigencia de años, plazo que podrá ser prorrogado automáticamente por períodos iguales, si en el término de los tres meses anteriores al vencimiento no media aviso escrito en contrario de cualesquiera de las partes. En todo caso el fideicomitente se reserva el derecho de revocación en cualquier momento, avisando igualmente con tres meses de anticipación. En caso de que dicho contrato no sea prorrogado, la Fideicomitente recibirá el patrimonio en efectivo, títulos valores y cualquier otro documento que forme parte del patrimonio en ese momento, previa deducción de los honorarios, gastos legales y cualquier otro gasto a cuyo reembolso tuviere derecho el Fiduciario. Si la liquidación causare gastos, ellos serán deducidos de los recursos líquidos del Fideicomiso, si no los hubiere los suplirá el Fideicomitente de su propio peculio.

Sin perjuicio de lo anterior podrá dársele término anticipadamente al Fideicomiso, cuando concurren cualquiera de las circunstancias establecidas en el Artículo 1421 del Código de Comercio, en cuyo caso la Fideicomitente recibirá en las condiciones indicadas anteriormente, el patrimonio del Fideicomiso y sus rendimientos de acuerdo a lo establecidos en el Artículo 1422 del Código de Comercio.

Leído lo anterior y estando conformes las partes, firmamos en la
de _____, a las _____ horas del día _____ del mes
de _____ de _____ .

FIDEICOMITENTE

FIDUCIARIO

ANEXO N° 3

ENTREVISTAS ENTIDADES FINANCIERAS

 Banco de Santa Cruz

-Ing. Guillermo Gumucio A. Subgerente Banca Privada. Banco de Santa Cruz

“Propiedad en un 90% del Banco Santander Central Hispano”

-El propósito de la entrevista era conocer si el Banco estaría interesado en abrir una sucursal en la Zona del Chapare.

Dijo que sí, pero él necesitaba de una carta de USAID mostrando interés en que el grupo hiciera apertura de una sucursal en la Zona del Chapare.

En términos bancarios es rentable.

-Es zona roja, es política.

-La gente está consciente de los cultivos alternativos, su importancia.

-Ejemplo Banco Sol, da crédito a comerciantes muy pequeños (grupos), en un sistema muy interesante pues se utiliza garantías mancomunadas, las personas se van alternando en el pago, si es preciso.

“Solidaria y Responsables”

-En principio el Banco captaría de las asociaciones y dentro de las asociaciones.

No cree posibles que ninguna empresa preste dinero directamente.

-El palmito se presentaba como una coyuntura importante, sin embargo, la demanda bajó y por lo tanto los precios.

-Cultivos estrellas pero no ha sido así.

-Hay una planta de palmito, cerrada

-Captación

Costo	6%	9%	10 - 10.5% Anual
-------	----	----	------------------

Plazo 1 mes 6 meses 1 a 2 años

-Crédito (Base + Spread)

Tasa de Interés

Va del 12% al 17% Anual

Garantías

Real hipotecaria, letras de cambio

“CRECER” Crédito con educación rural, orientados a grupos de mujeres pobres, quienes explicaron su forma de trabajo.

-Metodología del Crédito

Establecen Bancos Comunales, con su mesa directiva, Presidenta, Tesorera, Secretaria de Actas, Vocal. Se capacitan

-Préstamos a 16 semanas

Cobros se hacen semanal, pero el dinero llega a crecer hasta la semana 16, ese dinero queda bajo la custodia de la Junta Directiva y prestan esos recursos.

-Cuando no han sido pagas las cuotas semanales, no sale el préstamo (presión)

-Es una fianza solidaria (3 a 7 personas) y es quién paga.

-Ellas tienen su reglamento.

-La tasa de interés es 3.5% / mes.

-Costo del dinero para CRECER entre 15 y 18%

-Las socias tienen que tener un ahorro equivalente al 10% del monto del préstamo.

-Destino Préstamo

70% Comercio

20% Producción

10% Otros

AGROCAPITAL

-Sr. Mario Andia Antezana Supervisor de Créditos
Agrocapital

A la pregunta si estarían dispuestos a participar en el programa crediticio del Chapare, respondió que en “créditos dirigidos no”

-Tienen actualmente 120 créditos en la zona del Chapare

-Garantías

Garantías personales

Garantías prendarias sin desplazamientos. No sujetas al Registro

-Monto

Mínimo us\$1000,00

Máximo us\$10.000,00

-Se parte de us\$1000,00 y aumenta de us\$2000 en us\$2000 según experiencia.

-Préstamos simples y ágiles, que duran de 2 á 3 días en su tramitación en el centro y 1 semana o más en lugares alejados.

-Interés

Va del 36% al 27% en forma decreciente, cada 2 etapas (de us\$2000 c/u) baja 2 puntos aproximadamente.

-Plazo 12 meses a 24 meses

Aumenta cada 3 etapas en 6 meses aproximadamente

-Agropecuario- El plan de pago está en función del flujo de caja.

El crédito de inversión es un crédito hipotecario

Van de us\$5000 a us\$200.000

Prefieren garantías hipotecarias fuera de la zona, pues los terrenos del Chapare tienen problemas, ya que los terrenos no se adjudican

Prestan 1,2 a 1 del valor hipotecario

Valor hipotecario 60% del valor comercial (avalúo)rural

Valor hipotecario 66% del valor comercial (avalúo)urbano

-Plazo de 4 a 5 años

-Intereses CDI 16% al 24% Anual

-En los préstamos la tasa de interés depende de varias factores.

- Monto préstamo, a mayor monto menor tasa de interés y viceversa.

- Plazo, a mayor plazo, mayor es la tasa de interés y viceversa.

- Garantía, a mayor garantía real, menor es la tasa de interés y viceversa.

- Actividades agropecuarias - Mayor tasa de interés.

- Crédito no urbano. Mayor tasa de interés.

-Problemas

Mala educación crediticia.

La falta de mercados para la venta de los productos.

-No financian compras de terrenos.

-Oficinas propias.

1 oficial de crédito

PRODEM

Sr. José F. Herrera Villegas

12 años microfinanzas
 50 agencias en todo el país
 50.000 clientes (país)
 2000 (regional) Cochabamba

Banco Sol (Accionistas) 12% antes 35% fundaron el Banco, lo hicieron
 Son los más experimentados en microfinanzas

Financiaron la apertura del programa en Oruro

-En enero a febrero pasan a ser un Fondo Financiero Privado (le permiten captar recursos)
 (nueva figura SUGEF)

-De bajos ingresos

Us\$400 a \$500/ Persona
 a plazo
 18% y 20 % Anual

-Garantías múltiples Personal Solidario
 Hipotecario
 Prendario

Van a abrir una agencia

(11 módulos de prueba en el Chapare)

Garantías Solidarias 3 a 6 personas firman

Ponderación Garantía

20% garantías

80% análisis variables

1. Calidad moral
2. Capacidad de repago deuda
3. Posibilidades retrasos del negocio (mercado, ciclos, capacidad gerencial)

Concepto moderno del gerenciamiento

Febrero 2000 tendrá su agencia en Irvigazama (Pequeño pero que le permita ver la situación)

-La institución piensa que su salida en el futuro es el Chapare.

En Chapare puede prestar desde us\$200.00 a us\$100.000,00 ó us\$200.000,00
La mayor cantidad oscilará de us\$ 1.000,00 á us\$2.000,00 por la experiencia que tienen.

No capacitan ellos (sus clientes) saben lo que hacen.

Hace 5 años tuvieron un programa de capacitación y la gente para obtener el crédito asistían al curso.

PRODEM Sin ningún tapujo le da el costo financiero, no hay nada subvencionado

Experiencia

Proyecto de selección de las personas más exitosas

Buen negocio con buen impacto, en un país que tiene problemas.

FUNDACION BOLIVIA - EXPORTA

-Jorge del Castillo Dorado

Banco Mundial

Holanda

Cartera

1992 Legal PDA (89)

us\$22.50 Banco Mundial 93

us\$ 9.0 Gobierno de Holanda 93

us\$ 3.0 Gobierno de Suiza 94

Se establece 5 años (93-97) empleo racional de recursos.

Recursos comprar calidad de préstamos.

Hubo una parte no reembolsable.

97 terminan con el Banco Mundial. Informe de Exito

-Inversiones en equity.

-Especialización agrícola o industrial.

-Eligen proyectos Mandato institucional
Exportación o sustitución de importaciones
Rentable- (nada subsidio) proyectos
deben ser autosostenibles.
Mayor impacto social

-No toman más del 45% de las empresas, son socios financieros, no gestores.

Por política interna no compran acciones no capitalizan pasivos

Reciben propuesta proyecto

Descripción técnica y financiera y que incluyen el
objeto de la capitalización de esta empresa
(aplicación clara de recursos)

Tienen que hallar coincidencia objetivos

Negociación

Han desarrollado un modelo de la valoración de empresas

Acciones preferentes 12% y 14% Rend. Preferente

Acciones comunes (Flujo de 10 a 15 años) 15%

Desarrollo no especulativo

98 Areas de reflexión interna institucional

Conclusión operativa sostenible

Us\$2,0 millones de dólares próximo año 3 ó 4 proyectos

Necesidad recursos .

Banco Privado

Comisión Europea

Pueden ampliar 2 áreas

1 Vender la Fundación como un operador de programas (operar cosas con un fee)

2 Hacer consultaría privada en el marco de una institución

Inversiones

-Inversiones no menor de us\$ 100.000,00

1. Operador us\$ 1MM, Concepto de inversión, acciones a nombre del DAI, No da crédito.

Módulo de participación DAI/FUNDACION para aprobación de proyectos

2. Presta dinero a la Fundación . Repago (FIDEICOMISO)
Modelo de participación DAI/FUNDACION para aprobación de proyectos

3. Mezcla de ambas cosas
Modelo de participación DAI/FUNDACION para aprobación de proyectos

Conformamos un paquete común de inversión
us\$1.0 MM DAI
1.0 MM FUNDACION

De todas las inversiones que realicen 50% es de DAI, 50% de la Fundación comparte riesgo.

Seguimiento

Se hace por tres razones

1. Se debe consolidar y formalizar las empresas exportadoras para exportar.
2. Financiera- Crecer para que exista precio a la recompra “Control de gestión”
3. Ficha operativa /Información general importante

Proyectos

Banano 800 Has a 1000 Has
Café Buena Vista 200 has

ANEXO N° 4

REGLAMENTO DE CREDITO

POLITICAS GENERALES DE CREDITO

CONDICIONES RECOMENDADAS QUE DEBE CUMPLIR TODO CREDITO PARA SER OTORGADO POR CUALQUIER BANCO O ENTIDAD FINANCIERA PARTICIPANTE

Solicitud de crédito: Cada vez que una persona física o jurídica solicite un crédito por primera vez, ya sea directo o indirecto, deberá presentar una carta dirigida al Departamento de Crédito de la entidad respectiva, haciendo formal solicitud del crédito o línea de crédito, con indicación de la garantía ofrecida y del plan de inversión de los fondos.

De manera invariable, para toda concesión crediticia tanto el solicitante como sus garantes deberán estar al día en cuanto a amortización, intereses, de sus deudas directas como indirectas y otros gastos generados en las distintas transacciones con la Entidad Financiera.

En el artículo 50 del Reglamento sobre Evaluación y Calificación de la Cartera de Crédito, Circular SB/291/98 del 21 de junio de 1999, aprobado por el Comité de Normas Financieras de Prudencia “CONFIP”, se establece la información y documentación mínima sobre los deudores para créditos comerciales (que abarca todos los créditos otorgados por la entidad financiera, independientemente de su particular objetivo, con excepción de los créditos hipotecarios de viviendas de consumo y microcréditos, según el Artículo 3 inciso 3, y los otros según se detallan a continuación:

INFORMACION Y DOCUMENTACION MINIMA

Artículo 50°-Las entidades financieras deben contar con información confiable y oportuna sobre la situación de sus deudores y las conclusiones fundadas de sus riesgos y posibles pérdidas.

Para ello debe mantener la documentación que refleje, en todo momento, los antecedentes y la evolución de las operaciones de crédito de sus clientes, incluyendo en los respectivos archivos la información mínima siguiente:

1. Créditos Comerciales

A. Para personas jurídicas (prestatarias garantes):

- i. Una hoja resumen que contenga:
 - a) Nombre o razón social.
 - b) Actividad principal y código CIU nivel de seis dígitos (detallar principales rubros de actividad).
 - c) Dirección de la oficina principal y de las demás dependencias.
 - d) Nómina actualizada de los socios o accionistas que tengan una participación mayor o igual al 5% del capital, directores, síndicos y ejecutivos.
 - e) Grupo (s) económico (s) al que está (n) vinculados (s), detallando la composición del grupo y especificando el nexo de vinculación.
- ii. Fotocopia de:
 - a) Registro Unico de Contribuyentes (RUC).
 - b) Registro de Comercio y Sociedades por Acciones.
- iii. Informe jurídico actualizado de la documentación legal del prestatario, que incluya la verificación del derecho de propiedad de los bienes recibidos en garantía.
- iv. Copia de la correspondencia enviada y recibida durante los dos últimos años relacionada con los créditos del cliente.
- v. Estados Financieros al cierre de cada gestión, que deberán obtenerse dentro de los 150 días contados a partir de la fecha de cierre. La entidad financiera deberá conservar en la carpeta de créditos los estados financieros de las tres últimas gestiones, cuando corresponda.

- vi. Para empresas con pasivo igual o superior al equivalente en moneda nacional a Bs900.000, se deberá obtener:
 - a) Flujo de caja proyectado por el período del crédito, indicando los supuestos adoptados para su preparación. Las entidades financieras exigirán en los respectivos contratos de crédito que el flujo de caja deberá ser actualizado y presentado por lo menos cada seis meses considerando los cambios ocurridos que afecten los supuestos iniciales.
 - b) Dictamén de auditoría externa sobre los estados financieros al cierre de la gestión anual, el cual deberá obtenerse dentro de los 150 días contados desde la fecha de cierre fiscal y contar con el sello de homologación del Servicio Nacional de Impuestos Internos.
- Vii. Para empresas cuyo pasivo total sea menor al equivalente en moneda nacional a Bs900.000, se deberá contar con:
 - a) Flujo de caja proyectado por el período del crédito, indicando los supuestos adoptados para su preparación. Las entidades financieras exigirán en los respectivos contratos de crédito que el flujo de caja deberá ser actualizado y presentado por lo menos cada seis meses considerando los cambios ocurridos que afecten los supuestos iniciales.
 - b) Balance General y Estado de Resultados de cada gestión, los cuales deberán obtenerse dentro de los 150 días contados a partir de la fecha de cierre. La institución financiera deberá conservar en la carpeta de créditos los estados de las tres últimas gestiones, cuando corresponda.

B. Para personas naturales (prestatarias y/o garantes):

- i. Una hoja resumen que contenga:
 - a) Nombre completo.
 - b) Actividad u ocupación principal y código CIU a nivel de seis dígitos (detallar principales rubros de actividad).
 - c) Estado civil y en su caso, nombre del cónyuge.

- d) Domicilio particular y dirección de sus oficinas, si corresponde. Para créditos agrícolas se deberá incluir un croquis de la ubicación de la propiedad agrícola destinada a su actividad.
 - e) Grupo (s) económico (s) al que está vinculado, detallando la composición del grupo y especificando el nexo de vinculación.
- ii. Índice del contenido de las carpetas de cada uno de los créditos del prestatario.
 - iii. Fotocopia de la cédula de identidad o registro único nacional (RUN) y cuando corresponda del Registro Unico de Contribuyentes.
 - iv. Informe jurídico actualizado de la documentación legal del prestatario, que incluya la verificación del derecho de propiedad de los bienes recibidos en garantía.
 - v. Copia de la correspondencia enviada y recibida durante los dos últimos años relacionada con los créditos del cliente.
 - vi. Declaración jurada del patrimonio del prestatario y/o garante, con sus cónyuges si fueren casado, donde presenten:
 - a) La relación de sus activos, deudas directas y garantías sobre obligaciones de terceros, asumidas ante entidades financieras y otras empresas y personas.
 - b) El detalle de sus ingresos y gastos del último año, adjuntando fotocopias de papeletas de pago, para el caso de personas asalariadas.
 - c) Los criterios utilizados para la valuación de los activos declarados.
 - vii. La entidad financiera deberá verificar la veracidad de la declaración patrimonial, la cual deberá ser actualizada por lo menos anualmente.
 - viii. Para personas naturales cuyo pasivo total con la entidad financiera supere a Bs900.000, o su equivalente en otras monedas, la declaración patrimonial deberá respaldarse con fotocopias de la documentación de los principales activos declarados, a juicio de la entidad financiera.

C. Para personas jurídicas y naturales (prestatarios y garantes)

- i. Referencias e informes crediticios obtenidos de bancos y de otras instituciones e informes confidenciales de la Central de Información de Riesgos de la SBEF.
- ii. Hoja de Riesgo Total asumido por la entidad financiera con el prestatario a nivel nacional, desagregado por oficinas. Dicha hoja deberá contener para cada operación crediticia, como mínimo lo siguiente:
 - a) Tipo de crédito, número, moneda, monto original y saldo actual.
 - b) Fecha original de otorgación y de vencimientos (s) y de las reprogramaciones, si fuere el caso.
 - c) Tasa de interés y/o comisiones.
 - d) Códigos de las cuentas contables en que se encuentra registrada.
 - e) Funcionario (s) u órgano que aprobó la operación.
 - f) Última calificación del crédito asignada y fecha de la misma.
 - g) Código de las garantías, de acuerdo a la tabla de Central de Información de Riesgos y valor de las mismas.
 - h) Monto de la línea de crédito aprobada, si corresponde.
 - i) Monto de las garantías otorgadas por el prestatario a la entidad en favor de otros prestatarios.

Se expondrá separadamente el riesgo directo, indirecto y contingente, siendo la suma de dichos riesgos el riesgo total del prestatario.

La Hoja del Riesgo Total deberá actualizarse cada vez que se otorgue un nuevo crédito o se modifiquen los existentes en alguna de las condiciones aprobadas.

- iii. Informe conteniendo el análisis de:
 - a) La situación económico-financiera del cliente.
 - b) Su capacidad de pago.
 - c) Su habilidad gerencial.
 - d) Las garantías recibidas.

Este análisis deberá mantenerse actualizado durante la vigencia del crédito, sobre la base de información obtenida en visitas al cliente, que comprenderán:

- a) La verificación de la aplicación de los fondos prestados.
- b) La evolución de los negocios del cliente.
- c) La inspección de las garantías recibidas.

D. Para grupos económicos a los que pertenece el prestatario

- i. Las entidades financieras deberán exigir que en toda solicitud de crédito los clientes declaren:
 - a) Que no están vinculados a la entidad financiera en alguna de las formas previstas por ley.
 - b) El grupo económico al cual pertenecen, detallando las otras personas naturales y jurídicas componentes del mismo.

Las entidades financieras verificarán estas declaraciones, dejando constancia escrita en las carpetas de crédito respectivas.

- ii. Hoja de Riesgo Total del grupo económico a nivel nacional, desagregado por oficinas de la entidad financiera, la cual deberá contener la siguiente información mínima.
 - a) Nombre del grupo económico.

- b) Endeudamiento directo, indirecto y contingente por cada prestatario miembro del grupo.
- c) Detalle de las garantías, valor de las mismas y créditos cubiertos por éstas.

La Hoja de Riesgo Total deberá actualizarse cada vez que se otorgue un nuevo crédito o se modifiquen los existentes en alguna de las condiciones aprobadas para cada prestatario componente del grupo.

E. Información específica para cada crédito.

- i. Copia del documento de aprobación de los créditos en que deberá constar el importe, plazo, forma de pago, las garantías requeridas y el objeto del crédito, así como los nombres y las firmas de quienes aprueban la operación.
- ii. Copia de los contratos y otros documentos que respaldan los créditos otorgados.
- iii. Copia de los contratos y otros documentos que sustentan las garantías recibidas tales como título de propiedad, pago de impuestos, certificado alodial o de gravamen y constancia de su registro en Derechos Reales, Registro de Comercio y Sociedades por Acciones, Dirección General de Tránsito, Ministerio de Minería y Metalurgia u otros, según corresponda.
- iv. Copia del avalúo de bienes recibidos en garantía, actualizados según corresponda, donde además del precio estimado de venta, deberá constar un cronograma de depreciación técnica esperada del bien durante la validez del crédito. Dicho avalúo deberá ser efectuado por perito inscrito en el Registro de Valuadores de las Entidades Financieras.
- v. Copia de las pólizas de seguros contratados vigentes y endosadas en favor de la entidad financiera, sobre los bienes recibidos en garantía.
- vi. Historial de cada crédito, identificado por código de operación, incluyendo destino por actividad económica (CIU), modificaciones en las condiciones originales del mismo tales como pago, ampliaciones de plazo, cambios en la tasa de interés, incrementos en el monto, etc. Un

crédito deberá mantener el mismo código de operación desde su origen hasta su cancelación, independientemente de las eventuales reprogramaciones o prórrogas efectuadas.

- vii. Copia de la documentación contable de todas las operaciones relacionadas con el crédito (desembolso, amortizaciones, reprogramaciones, etc.)
- viii. Hoja de evaluación de los créditos del prestatario, conteniendo la calificación asignada, previsión constituida y sustentación de las mismas.
- ix. Para los créditos en ejecución se deberá contar con el informe legal actualizado cuando menos trimestralmente.

2. Créditos de Consumo, Hipotecario de Vivienda, Micro-Créditos y Créditos Comerciales Hasta BS 500.000,00.

- A. Las entidades que operen con créditos de consumo, hipotecario de vivienda, microcrédito y créditos comerciales hasta BS500.000, deberán mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia, que considere como mínimo:
 - i. Carpeta (s) de crédito, físicas o en medios magnéticos, para cada prestatario o grupo de prestatario, conteniendo la información requerida en los manuales de crédito de la propia entidad.
 - ii. Manuales de créditos que expliciten la tecnología crediticia y el detalle de la documentación requerida para la correcta aplicación de la misma, incluyendo:
 - a) Descripción de la estructura organizativa del área de créditos y del área encargada del control interno de la actividad crediticia, incluyendo el manual de funciones del personal.
 - b) Identificación de los prestatarios y de los responsables de la aprobación de sus créditos.
 - c) Detalle de la documentación que los responsables de la aprobación de los créditos deben analizar antes de emitir la aprobación respectiva,

entre las que deben constar los criterios de elegibilidad de los prestatarios y el tipo, monto, plazo, tasa de interés y garantías de crédito en función de las características del prestatario.

- d) Detalle de la documentación que debe ser generada para evidenciar administración y seguimiento de los créditos, así como la documentación requerida para evidenciar la existencia y aplicación de mecanismos pertinentes de control interno. De ser el caso, la documentación que justifique la extensión de una prórroga o reprogramación.
- e) Detalle de la información que debe ser generada para evidenciar las gestiones de cobro, tanto por la vía administrativa como por la vía judicial, para cada tipo o modalidad de crédito.
- f) Las políticas para la constitución de provisiones para créditos incobrables y para el castigo de créditos irrecuperables.

B. Información específica para cada crédito.

- i. Copia del documento de aprobación de los créditos en el que deberá constar el importe, plazo, forma de pago, las garantías requeridas y el objeto del crédito, así como los nombres y las firmas de quienes aprueban la operación.
- ii. Copia de los contratos y otros documentos que respaldan los créditos otorgados.
- iii. Copia de los contratos y otros documentos que sustentan las garantías recibidas tales como título de propiedad, pago de impuestos, certificado alodial o de gravamen y constancia de su registro en Derechos Reales, Registro de Comercio y Sociedades por Acciones, Dirección General de Tránsito, Ministerio de Minería y Metalurgia u otros, según corresponda.
- iv: Copia del avalúo de bienes recibidos en garantía, actualizados según corresponda, donde además del precio estimado de venta, deberá constar un cronograma de depreciación técnica esperada del bien durante la validez del crédito. Dicho avalúo deberá ser efectuado por perito inscrito en el Registro de Valuadores de las Entidades Financieras.

- v. Copia de las pólizas de seguros contratados vigentes y endosadas en favor de la entidad financiera, sobre los bienes recibidos en garantía.

Planes de Inversión:

Los planes de inversión que financiarán los bancos y entidades financieras participantes serán:

Capital de trabajo e insumos de ciertas cosechas y sembrados a darse a corto plazo.

Préstamos productivos a mediano plazo, para una amplia gama de cosechas, términos y propósitos.

Prestamos directos para inversión a empresas transformadoras o comercializadoras cuyo propósito es estimular la inversión y la expansión de mercados para los productos del área meta, el Chapare, tanto con mercados nacionales, como internacionales, asimismo operaría como fondo de incentivos y garantías para empresas que no puedan brindar una garantía satisfactoría.

valores de alta liquidez. También se financiarán créditos prendarios (ver políticas para este tipo créditos).

Plazos de Financiamiento

Los plazos de financiamiento para insumos y capital de trabajo serán de corto plazo mientras que para los prestamos productivos el plazo estará en función del ciclo de producción y venta del producto. El plazo recomendado será de cinco años para préstamos de inversión para empresas transformadoras y/o comercializadoras.

Garantías del Crédito:

Para todo crédito se deberá contar con una garantía satisfactoria para las entidades participatnes, la cual podrá ser:

- i) Títulos valores.
- ii) Hipotecas o cédulas hipotecarias.
- iii) Certificados o vales de prenda.
- iv) Valores negociables (facturas, letras de cambio, etc.)
- v) Fianzas o avales.
- vi) Contratos de Fideicomiso, de bienes muebles, bienes inmuebles o de acciones de Sociedades Anónimas.

En la medida de lo posible se procurará que todas las garantías recibidas por los créditos sean reales.

El artículo 39° del Reglamento sobre la Evaluación y Calificación de la Cartera de Crédito, dice:

“Artículo 39°-Las garantías se constituyen como la fuente alternativa de repago de las obligaciones del prestatario en una entidad financiera. La cobertura de las mismas deberá estar en función a las políticas establecidas, el importe de los créditos y el análisis del riesgo del prestatario.

Las garantías forman parte integrante del proceso crediticio, por lo cual la entidad financiera debe mantener un registro actualizado de las mismas y los antecedentes necesarios que demuestren su existencia, protección y tasación, cuando corresponda.

Si bien las garantías son consideradas para la calificación de un prestatario dentro de las categorías 3, 4, y 5, de ninguna manera éstas serán consideradas para la evaluación de la capacidad de pago del deudor.”

Análisis de Crédito:

Para realizar el respectivo análisis financiero de la solicitud, el Departamento de Crédito deberá estudiar los estados financieros y el flujo de caja presentados por el cliente, obteniendo de ellos los indicadores financieros que le permitan determinar la capacidad de pago, el endeudamiento, la rentabilidad y la actividad de la empresa y que le permita evaluar la razonabilidad de las partidas y saldos presentados.

Con estos datos se presentará un informe o análisis de crédito en que se comenten y analicen los indicadores más importantes y la relación entre las ventas, utilidades, activo, pasivos y patrimonio de la empresa.

También se deberá incluir un análisis cualitativo y cuantitativo que incluya aspectos como: el mercado de la empresas y su participación, la industria y su competencia, el proceso productivo, la administración y los socios, las perspectivas de la empresa y cualquier otra información que considere relevante, la cual se obtendrá de la visita que debe realizar el Ejecutivo o Analista de Crédito a la empresa en estudio.

Además elaborará un informe de las referencias bancarias y comerciales obtenidas de las instituciones con que opere el cliente.

Se le dará prioridad a los clientes que cumplan con los siguientes requisitos:

- i) Apalancamiento menor o igual a 3 a 1.
- ii) Rentabilidad del patrimonio mayor a la inflación.
- iii) Índice de liquidez mayor a 1.5 veces.
- iv) Razón ácida mayor a una vez.
- v) Flujo de caja positivo considerando la nueva deuda.

Recomendación del Departamento de Crédito:

El Departamento de Crédito deberá emitir un criterio sobre cada solicitud presentada al Comité de Crédito o a la Junta Directiva, según corresponda, con el fin de que estas cuenten con un juicio para determinar la aprobación o denegación del mismo.

Expediente de Crédito:

Todo cliente de crédito deberá tener un expediente que contenga la siguiente información:

1. Carátula de aprobación de todas las operaciones que realice el cliente con el Banco o entidad financiera.

2. Memorándun de aprobación de cualquier modificación a los términos y condiciones, en que se aprobó originalmente cualquier operación del cliente con el Banco o entidad financiera.

3. Información general del cliente la cual comprenderá toda la información jurídica, financiera contable y cualquier información adicional del cliente y de la garantía real que ofrezca como respaldo al crédito o a la línea de crédito.

4. El banco o la entidad financiera se reserva la potestad de solicitar Estados Financieros actualizados durante la vigencia del préstamo.

Dentro de la información financiera contable se incluirá el análisis financiero de la empresa basado en los estados financieros presentados por el cliente el cual será hecho por el departamentop de crédito del banco o entidad, así como la carátula de presentación a la Junta Directiva.

Tasa de Interés:

Las tasas de interés para préstamos directos con recursos de CONCADE serán determinadas por el Comité de Crédito o la Junta Directiva, según corresponda, tomando en cuenta las recomendaciones de CONCADE y las condiciones del mercado financiero y bursátil. En todo momento se tratará de mantener un margen bruto promedio no menor (diferencia entre el costo promedio de fondos y rendimiento promedio de la cartera) de 8,0 puntos porcentuales.

En el caso de fondos de garantía, la tasa de interés que regirá en caso de que el Fideicomiso deba cubrir la contingencia, serán de un 36% anual en bolivianos.

En todo préstamo se entiende que la tasa de interés a regir, será la vigente al momento del desembolso.

Calificación de Clientes y Porcentaje de Reserva

La evaluación y calificación de la cartera de crédito, según lo establece el Comité de Normas Financieras de Prudencia CONFIP en su Circular SB/291/98, comprenderá la totalidad (100%) de los prestatarios de la entidad financiera, ya sean personas naturales o jurídicas. La calificación será otorgada al prestatario en función a su capacidad de pagom de modo que refleje su riesgo crediticio en conjunto.

Los prestatarios serán calificados, en las siguientes cinco categorías, de menos a mayor riesgo y se establecerán los siguientes niveles de previsión sobre el saldo del crédito directo y contingentes:

<u>Categoría</u>	<u>%Previsión</u>
1.Normales	1
2.Problemas potenciales	5
3.Deficientes	20
4.Dudosos	50
5.Perdidos	100

Las evaluaciones sobre la cartera deberá hacerse mensualmente y deberá elaborarse y remitirse un informe sobre el resultado de la evaluación, tanto al Fideicomiso como a CONCADE.

Revisión Periódica de Clientes Activos

El Departamento de Crédito deberá darle un continuo seguimiento a los clientes activos de la entidades y realizar revisiones de los estados financieros, situación económica, entorno, mercado, industria y utilización de la línea y de los demás servicios de la entidad al menos una vez al año.

También deberá realizar visitas periódicas a las oficinas e instalaciones de los clientes con el fin de ofrecer nuevos servicios, estrechar las relaciones, corroborar el adecuado funcionamiento de la empresa y el estado de las garantías dadas a la entidad.

Además, mensualmente cada Ejecutivo de Crédito debe hacer la gestión de cobro necesaria para mantener al día la cartera de crédito de la entidad.

Las entidades financieras establecerán procedimientos que aseguren la evaluación permanente de la cartera de crédito, de manera que la calificación mensual reportada esté actualizada.

Cobro Judicial:

El Departamento de Crédito, junto con el Departamento de Formalización y Cobro y bajo la supervisión de la Gerencia y el Comité de Crédito, deberá darle seguimiento a todas las operaciones después del desembolso, con el fin de apreciar el cumplimiento de la forma de pago aprobada para cada crédito.

Estas instancias agotarán todas las medida posible para tener una excelente atención de todas las operaciones y recuperar todos los crédito por la vía administrativa.

Para realizar el seguimiento de la forma de pago de los clientes, el Departameno de Formalización y Cobro elaborará un reporte semanal de todas las operaciones de la entidad, destacando aquellas que presenten atraso en sus pagos, para que el Departamento de Crédito, la Gerencia y el Comité de Crédito les den el debido seguimiento, con el fin de lograr la normalización el pago de las operaciones.

Las acciones judiciales deberán ser iniciadas a más tardar a los 91 días de la fecha en que entró en mora un prestatario, a menos que se cuente con una autorización para su postergación por un plazo máximo de 90 días adicionales, emitida por el nivel competente superior al que aprobó el crédito. Esta autorización deberá ser puesta en conocimiento del Directorio u órgano equivalente y constar en la carpeta del deudor, conteniendo como mínimo la siguiente información:

- 1.Monto del crédito.
- 2.Antigüedad de la mora.
- 3.Motivo y plazo de postergación de la ejecución,
- 4.Nivel de autorización, nombres y firmas; y
5. Fecha de sesión de Directorio.

Comité de Crédito

El Comité de Crédito estará integrado por el Gerente General, el Subgerente General, el Gerente de Crédito y tres representantes de la Junta Directiva.

En caso de ausencia de los miembros del Comité habrá un suplente así: por el Gerente General, el Subgerente General asumirá su posición, por el Gerente de Crédito, el Jefe de Crédito. Dentro de los miembros del Comité de Crédito se

nombrará un Presidente y un Secretario, funciones que recaerán siempre en los tres representantes de los directores. Los suplentes podrán asistir a todas las reuniones del Comité de Crédito.

El Comité de Crédito tendrá las siguientes funciones:

- i) Velar por el cumplimiento del presente Manual de Políticas Generales de Crédito.
- ii) Aprobar o denegar las solicitudes de crédito que le planteé el Departamento de Crédito, que se ajusten a las Políticas Generales de Crédito aprobadas por la Junta Directiva y que estén dentro de sus límites de autorización.
- iii) Recomendar las solicitudes de crédito a la Junta Directiva que se refieran a créditos de directores, gerente o representantes legales o aquellos que por regulaciones de grupos de interés económico así lo requieran.
- iv) Velar por el bienestar general de la cartera de crédito de la entidad financiera (tasa de interés, margen financiero, morosidad, garantías, etc.).

El Comité de Crédito se reunirá ordinariamente una vez por semana y extraordinariamente cuando el Presidente del Comité o bien el Gerente General lo convoque. Para que pueda sesionar válidamente deberá contar con la presencia de al menos tres de sus miembros siempre y cuando al menos dos de ellos sean directores.

Todas las decisiones del Comité de Crédito deberán tomarse por unanimidad de votos de los miembros presentes. En caso de que existan diferencias, el caso deberá elevarse a conocimiento de la Junta Directiva.

Niveles de Aprobación de Créditos

Se establecen los siguientes niveles resolutivos:

Primer Nivel**Junta Directiva General**

Límite: Créditos para la producción agrícola de pequeños u microempresarios hasta us\$10.000 (Diez mil dólares) Crédito de inversión hasta us\$200.000 (doscientos mil dólares).

Segundo Nivel**Comité de Crédito**

Limite: El limite máximo de resolución por persona física o jurídica será el mismo que posee la Junta Directiva excepto para créditos de directores o miembros del Comité de Crédito, gerentes o representantes legales.

Facultad: Aprobar o denegar prestamos directos, aperturas y/o financiamientos de cartas de crédito, suspensión y/o posposición de abonos y todas aquellas operaciones bancarias de índole crediticio establecidas en el programa crediticio.

Conocerá respecto a los cargos a la cuenta de Reserva para Incobrables y/o por ingresos o perdidas, para lo que hará las recomendaciones pertinentes a la Junta Directiva General quien será la que decidirá y autorizará en definitiva.

Reglamento de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa**1. Disposiciones preliminares:**

El crédito a la Micro y Pequeña Empresa es un producto crediticio más de las entidades financieras participantes en el convenio.

Objetivo del producto: Financiar en forma ágil y oportuna, a todos aquellos microempresarios y pequeños empresarios individuales plenamente identificados en las actividades de comercio, industria, prestación de servicios, agricultura y/o ganadería tanto del sector formal o informal de la economía y que difícilmente tienen acceso al crédito de la banca tradicional.

Organización: El crédito a la Micro y Pequeña Empresa es un producto crediticio que se oferta en todas las agencias del Tropicó Cochabambino; dependerá directamente del Coordinador General de Agencias destacado en cada entidad financiera.

Responsabilidad: En cada agencia donde funcione este servicio, el Jefe de Agencia será el responsable directo de la optimización de colocación tanto en monto como en número de créditos, así como también de la calidad de la cartera de créditos.

2. Objeto:

El presente reglamento tiene por objeto establecer las normas a que deberán sujetarse la concesión de créditos a la Micro y Pequeña Empresa por las entidades financieras participantes en el convenio.

3. Sujetos de Crédito

Podrán ser sujetos de crédito todas aquellas personas naturales y/o jurídicas que desarrollen actividades en los sectores comercio, servicios, industria agricultura o ganadería y que posean capacidad de pago comprobada por un analista de crédito.

No podrán ser sujetos de crédito:

- a. Aquellas personas o empresas que posean deudas en cobro judicial con otros acreedores,
- b. Aquellas personas que mienten, ocultan o manipulan la información de su negocio o empresa.
- c. El (la) cónyuge o compañero de vida de un cliente que tenga crédito vigente en el Banco. En este caso, si el cónyuge tuviera algún negocio, el analista consolidará la información de ambas empresas o negocios y se analizará la capacidad de pago para otorgar un sólo préstamo a la unidad familiar.
- d. Aquellas personas o empresas que no cumplan con los requisitos establecidos en el presente reglamento.

4. Requisitos:

Los requisitos básicos para acceder a un crédito son:

- a. Ser mayor de edad y propietario de una micro o pequeña empresa formal o informal.
- b. Tener como mínimo un año de funcionamiento con la micro o pequeña empresa y tener experiencia de dos ciclos productivos en los casos de agricultura y ganadería.
- c. Contar con un año de residencia en la zona en forma estable.
- d. No tener obligaciones morosas en otras instituciones financieras.
- e. Brindar de manera completa y veraz toda la información necesaria para la evaluación de la solicitud.

5. Condiciones de los créditos

Montos:

Los montos de los créditos serán de carácter escalonado y estarán en función de la capacidad y voluntad de pago del solicitante; así como con los riesgos a los que el prestatario se pueda enfrentar en el transcurso de sus actividades empresariales. El monto máximo no deberá exceder los us\$10.000,00.

El endeudamiento máximo, incluido el crédito a otorgarse, no debe superar el 70% del monto del activo total de la micro y pequeña empresa.

Destino del crédito

Se podrán otorgar créditos para solventar sus necesidades de inversión en capital de trabajo y en activos fijos. El plan de inversión del crédito no necesariamente será supervisado por el analista.

Plazo:

El plazo de cada operación estará en función principalmente de la capacidad de pago del prestatario y del ciclo de la producción a financiar.

Con el fin de mantener una adecuada rotación de los recursos financieros de las entidades financieras e incrementar la rentabilidad de la colocación, se priorizará el financiamiento de créditos para capital de trabajo a plazos cortos.

Si el financiamiento está dirigido a capital de trabajo, el plazo no podrá exceder los 12 meses.

Para financiamientos de activo fijo el plazo máximo será de 36 meses.

Los créditos otorgados para financiar agricultura o ganadería no deberán exceder los 12 meses de plazo.

Costo del Crédito:

El costo del préstamo será fijado por la Gerencia de Crédito en conjunto con la Gerencia General.

El costo efectivo del préstamo será determinado incluyendo: la tasa de interés, aplicada en forma vencida sobre el saldo deudor de capital, la cual incluye los gastos por administración del crédito aplicada en forma adelantada o vencida.

Los gastos por concepto de tramitación, avalúo registro o gravamen de bienes muebles e inmuebles y otros conceptos, serán asumidos por el prestatario.

La tasa de interés de mora, se calculará sobre las cuotas de capital no pagadas a partir del primer día siguiente de vencida la cuota.

Los gastos de cobranza judicial serán asumidos por el prestatario.

Amortizaciones:

La amortización de los créditos se realizará a través de cuotas fijas e iguales que incluyen capital e intereses, excepto en los casos en que exista períodos de gracia. La frecuencia de las amortizaciones podrá ser diario, semanal (cada 7 días), bisemanal (cada 14 días) y mensual.

En el caso de los créditos agrícolas y ganaderos existirán planes de pago trimestrales, semestrales y con períodos de gracia (con pago de intereses sin

amortización de capital) y/o pagos a un solo vencimiento. En estas actividades con períodos de gracia, el pago de intereses podrá ser mensual, bimensual y como máximo trimestral.

Garantía:

La garantía se determinará de la siguiente manera:

- a. Para montos inferiores a us\$1.500,00 se solicitará (n) fianza (s) personal(es) cuyos ingresos netos cubra (n) al menos el 50% del total solicitado, en caso de ser asalariados, de lo contrario por lo menos uno de los fiadores deberá poseer bienes inscritos.
- b. Para montos superiores a us\$1.500,00 y hasta us\$3.000,00, se solicitarán al menos de dos fianzas que cubran al menos, el 50% del monto solicitado, en caso ser asalariados, de lo contrario por lo menos uno de los fiadores deberá poseer bienes inscritos.
- c. Para montos superiores a us\$3.000,00, se deberá solicitar garantía real. La hipoteca o prenda que respalde la operación deberá ser valorizada por un perito nombrado por el banco y se tomará a un máximo de 60% de su valor comercial (avaluó). En caso de que este valor no cubra el 100% del crédito, la diferencia será cubierta mediante fianzas personales a satisfacción de la entidad.
- d. Para los créditos con garantía fiduciaria se establece que una persona podrá servir como fiador, de uno o más créditos, siempre y cuando su capacidad de pago sea suficiente para cubrir dichas obligaciones y su calidad moral así lo permita.

El fiador podrá también ser cliente de la entidad financiera y como máximo podrá fiar dos créditos además del posible crédito que él posea. Si el posible fiador no tuviera crédito con la entidad, éste podrá fiar no más de dos créditos simultáneamente.

6. Modalidades:

Crédito a la Microempresa:

Esta modalidad es aplicable tanto para capital de trabajo como para capital de inversión pudiendo estar sujeta a escalonamiento facultativo por parte del

analista de crédito. El monto máximo de estos créditos será de cinco mil dólares (us\$5.000,00).

Crédito a la Pequeña Empresa:

Esta modalidad permite financiar capital de trabajo y/o capital de inversión, a los prestatarios que demandan volúmenes de crédito superiores a cinco mil dólares (us\$5.000,00).

Crédito Agropecuario:

Esta modalidad se otorgará a los prestatarios del sector agropecuario (agricultura).

7. Evaluación y propuesta de financiamiento:

Todas las solicitudes de crédito serán tramitadas y analizadas por un analista de crédito de acuerdo a las normas y la tecnología crediticia de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa. Será responsabilidad del analista recopilar toda la información y documentación necesaria para el correcto análisis y evaluación de una solicitud de crédito, su correcta presentación en la carpeta del cliente para el nivel resolutivo correspondiente y su posterior almacenamiento en el archivo de expedientes. La evaluación de la información será la base para la propuesta de financiamiento.

Para los efectos de evaluación de las solicitudes, el analista de créditos deberá practicar siempre el análisis “in situ” del prestatario tanto de su unidad familiar como de su empresa (negocio y/o domicilio).

En el caso de los préstamos a la pequeña empresa, se deberá realizar un análisis económico financiero más a fondo del negocio.

“Cuando se trate de créditos solicitados por personas que tengan cualquier vínculo familiar con personal de la entidad financiera, el mismo deberá remitirse a la coordinación de agencias, haciendo constar el vínculo en la solicitud de crédito. En ningún caso un analista de crédito podrá evaluar la

solicitud de sus familiares, aun cuando correspondan a la zona asignada, en estos casos el jefe de agencia asignará el caso a otro analista”.

8. Niveles de aprobación y resolución de créditos:

Todos los créditos serán aprobados de acuerdo con los siguiente niveles resolutivos, establecidos en el Manual de Crédito.

a. Jefe de Crédito

Límite: El límite de resolución del Jefe de Crédito será de hasta us\$15.000,00.

Facultades: Tendrá las mismas facultades descritas del Gerente de Crédito, la diferencia está en que el límite de facultades es el indicado para el Jefe de Crédito.

b. Coordinador de Agencias

Límite: El límite de resolución del Coordinador de Agencias será de hasta us\$10.000,00.

Facultades: Tendrá las mismas facultades descritas del Gerente de Crédito, la diferencia está en que el límite de facultades es el indicado para el Coordinador de Agencia.

c. Jefe de Agencia

Límite: El límite de resolución del Jefe de Agencia será de hasta us\$2.650,00.

Facultades: Tendrá las mismas facultades descritas del Gerente de Crédito, la diferencia está en que el límite de facultades es el indicado para el Jefe de Agencia.

9. Formalización y desembolso de los créditos:

Los préstamos otorgados serán respaldados por un contrato de préstamo (fianza) y por el valor del préstamo, girada a nombre de la entidad financiera, los cuales deberán ser debidamente archivados.

Los desembolsos de los préstamos se efectuarán en efectivo, cheque o mediante depósito en cuenta corriente o de ahorro que el prestatario tenga con la institución.

10. Recuperación y seguimiento de los créditos:

El analista de créditos es el responsable del oportuno seguimiento y recuperación de su cartera de préstamos.

Todo préstamo cuya cuota no haya sido cancelada el día de su vencimiento se considerará en mora.

El analista de créditos deberá realizar el seguimiento de los préstamos, a los prestatarios y fiadores, en forma sistemática y en especial a partir del primer día en que incurra su morosidad; a través de llamadas, visitas personales, comunicaciones de cobro, cartas de abogado y finalmente con acción judicial.

Los préstamos con atraso mayor a 91 días deberá estar en cobro judicial, salvo razones muy bien justificadas.

Los niveles de aprobación podrán constituirse en Comités de Morosidad para evaluar los préstamos en Mora y decidir sobre las acciones a seguir sobre cada caso.

11. Disposiciones especiales:

Readecuación de créditos:

La readecuación es la reprogramación del plan de pagos original de un préstamo. La readecuación podrá ser solicitada por el cliente o por recomendación del analista de crédito y/o Jefe de Agencia, siempre que exista una causa justificada y habiendo agotada cualquier otra alternativa. El analista de créditos evaluará el caso, presentando su propuesta a consideración y resolución al Coordinador General de Agencias. No podrá concederse más de una reestructuración para un mismo préstamo.

ANEXO N° 5

TERMINOS DE REFERENCIA
FIDEICOMISO DE CREDITO RURAL

Anexo N° 5
Términos de Referencia
Fideicomiso de Crédito Rural

Establecimiento de un Fideicomiso de Administración de Fondos para el Financiamiento de actividades relacionadas con el desarrollo agropecuario, y como fondo de garantías, incentivos o préstamos directos a empresas transformadoras, comercializadoras, propiedad de inversionista del sector privado, localizados en la zona del Chapare.

INTRODUCCION

Bolivia es el tercer productor de coca más grande del mundo, después de Perú y Colombia. Durante los últimos diez años se han financiado iniciativas antinarcóticos en interdicción, erradicación y desarrollo alternativo, sin embargo esos esfuerzos se han visto contrarrestados por la siembra de coca nueva y consecuentemente no se ha producido una disminución neta de los cultivos de coca del Chapare durante ese período.

Los esfuerzos antinarcóticos de USAID se han concentrado y continuarán concentrándose en la transformación de la economía del Chapare de una basada en la dependencia de producción de coca a una basada en el desarrollo real de la infraestructura y agricultura para apoyar una economía lícita sostenible.

Como producto de esos esfuerzos se ha logrado incrementar el área de la producción lícita de cultivos en el Chapare en un 136.5% de 1986 a 1999, por otra parte sus habitantes se han beneficiado directamente del desarrollo alternativo a través de la construcción de caminos, puentes, conexiones eléctricas, sistemas de agua, y en general el fortalecimiento de la economía lícita. Unos 3000 Kms de caminos han sido mejorados o mantenidos para usarse en todo clima y además se han construido 97 puentes.

Estudios diversos y la experiencia demuestra que en el Chapare, existen cultivos alternativos a la coca, que ofrecen al agricultor una rentabilidad apropiada.

La conclusión de dichos estudios, en especial los elaborados por USAID/Bolivia, es que el agricultor puede obtener ingresos económicos aceptables y ganar mercados seguros nacionales y externos, con cultivos como la piña, el palmito, el banano la pimienta negra y el maracuyá entre otros.

Si bien es cierto existe un potencial enorme para la producción, también es evidente que se debe brindar asistencia técnica integral al agricultor, asimismo se deben fortalecer asociativamente. Las empresas agroindustriales no cuentan con capital suficiente para hacer frente a la compra de materia prima y no existe crédito agrícola y /o agroindustrial a tasas razonables de mercado.

Para el logro de la meta de largo plazo de un cambio de mentalidad en que el productor aprenda a administrar racionalmente el crédito, dejando atrás los conceptos de subsidios directos, es necesario fortalecer el sistema de crédito, a través de entidades financieras con experiencia, y desligados de cualquier paquete tecnológico en cuanto a su responsabilidad crediticia.

Las instituciones de crédito están llamadas a jugar un papel de suma importancia en el desarrollo general de la zona, primero con la apertura de sucursales y segundo con el establecimiento de políticas de crédito acordes a los ciclos productivos y condiciones específicas propias de la actividad, con tasas corrientes de mercado, no subsidiadas, que permiten a la entidad financiera cubrir sus costos y tener una rentabilidad apropiada y que las motive a destinar mayor cantidad de recursos al financiamiento de actividades agrícolas y agroindustriales de la región.

En general se puede hablar de dos líneas de crédito, siendo la primera para la producción, agrícola de pequeño, y microempresarios cuyos créditos podrían oscilar entre us\$1.000,00 y us\$10.000,00, con garantías personales, garantías mancomunadas, con garantías prendarias sin desplazamiento, principalmente que tengan contratos de comercialización con empresas privadas, que prometan servir de agente cobrador.

La otra línea estaría orientada a créditos de inversión, que involucra fondos de incentivos, garantías o préstamos a empresas transformadoras/comercializadoras, propiedad de inversionistas del sector privado.

El crédito de inversión es un crédito hipotecario que va de us\$5.000,00 y us\$200.000,00. En caso de no existir garantías suficientes los mismos fondos podrían destinarse como garantía del crédito, en cuyo caso el spread de la entidad financiera se reduciría sustancialmente, todo lo anterior cimentado en un estudio de factibilidad que demuestre la viabilidad económica y financiera del proyecto.

Con el ánimo de fortalecer el sistema financiero en la región, y lograr un cambio de mentalidad del productor, dejando atrás los viejos conceptos de subsidios, es que se plantea la necesidad de establecer un fideicomiso de préstamos productivos a darse a mediano plazo, a establecerse en la banca privada mediante licitación pública (Fideicomiso de Administración de Cobro y Pagos), igual se propone, el mismo esquema para administrar, el fondo de incentivos, garantías o préstamos directos para empresas privadas.

Alcance del Trabajo

Por el fideicomiso una persona llamada fideicomitente, transmite uno o más bienes a un Banco, llamado fiduciario, quién se obliga a administrarlos o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada en provecho de aquél o un tercero llamado beneficiario.

Los bienes objeto de fideicomiso constituyen un patrimonio autónomo, no forman parte de la garantía general con relación a los acreedores del fiduciario y sólo garantizan las obligaciones derivadas del fideicomiso o de su ejecución.

Las tareas específicas derivadas de la formalización de un contrato de fideicomiso, se detallan a continuación:

- El Fiduciario abrirá una custodia, en la cual resguardará los títulos valores adquiridos, así como cualquier otros documentos que forman parte del patrimonio fideicometido.

- El Fiduciario invertirá el efectivo del patrimonio fideicometido, proveniente de los intereses de los títulos valores o de la liquidación de éstos a su vencimiento, en valores, buscando maximizar su rentabilidad, compatible con la mayor seguridad del patrimonio a su juicio, procurando mantener un grado de suficiente y no excesiva liquidez, para que el fondo pueda dentro de estas limitaciones, tener una rentabilidad máxima factible, todo con el propósito de

que los recursos del fondo no se mantengan ociosos y sean los más productivos posible.

- Las inversiones transitorias deberá realizarlas el fiduciario exclusivamente mediante la compra de títulos valores emitidos por los Bancos del Sistema Bancario Nacional, de reconocida solvencia financiera, el Gobierno Central o sus instituciones. No podrá el fiduciario invertir en un solo ente emisor montos superiores al 30 % del Fondo Fideicometido.

- Al vencimiento de los períodos correspondientes, el Fiduciario cobrará los productos de los títulos valores o cualquier otro activo del Fideicomiso y los distribuirá de la siguiente manera:

a. Retendrá de los intereses y/o del principal el monto correspondiente a los honorarios del Fiduciario.

b. Los intereses netos generados, una vez deducido los honorarios de Banco, los acreditará a las respectivas cuentas del fideicomiso, invirtiéndose en títulos valores o desembolsándolos de acuerdo a las instrucciones de la Fideicomitente.

- El Banco en su carácter de Fiduciario, se obliga a la tramitación y documentación de los desembolsos solicitados por la fideicomitente directamente a ella o a terceros cuando reciba instrucciones en ese sentido.

Estos desembolsos se realizarán conforme al presupuesto anual y sus modificaciones que la Fideicomitente entregará oportunamente al Fiduciario, a través de el representante de D.A.I..

- El Banco exigirá previo a la tramitación de los desembolsos las autorizaciones respectivas del representante (s) legal (es) para disponer del principal y para disponer de los intereses generados; El nombre de esta (s) persona (s), deberá ser comunicado oficialmente por escrito al Fiduciario y registrar su firma (s) en Banco, al entrar en vigencia el contrato.

- El Banco mantendrá el patrimonio de éste fideicomiso y su contabilidad separado de sus propios bienes y de los correspondientes a otros contratos del mismo tipo, según lo dispone el inciso del Artículo 1410 del Código de Comercio. Asimismo y de mutuo acuerdo entre las partes contratantes, establecerá cuentas separadas dentro del fondo, según el origen y aplicación de recursos e instrucciones giradas al respecto por la Fideicomitente a través del representante legal de D.A.I.

- El Fíduciario entregará a la Fideicomitente, con copia al representante de la D.A.I. un informe contable mensual y un informe contable anual y mantendrá a su disposición en todo momento los libros, registros y documentos en que estén incorporadas las operaciones del Fideicomiso.

- El Banco se obliga a abrir una cuenta corriente específica donde mantendrá un grado de suficiente y no excesiva liquidez para cubrir los desembolsos que demande el fideicomiso.

-El Banco cobrará con la autorización previa de la fideicomitente, los gastos sujetos a facturación directa e indirecta en que incurra en beneficio del fideicomiso, exclusivamente cuando haya exigencias de trabajo adicional hechas por el Fiduciario, fuera de los habitual en este tipo de operaciones. Sin autorización de la Fideicomitente y con cargo al fideicomiso, el Banco podrá pagar las cargas legales de que sean acreedores el Estado o sus instituciones, en virtud del Fideicomiso, conforme a los estipulado en el artículo del Código de Comercio.

DECIMA PRIMERA: DEL NOMBRAMIENTO DEL FIDUCIARIO SUSTITUTO:

Si el Fiduciario fuere removido o si renunciare a su cargo con justa causa en los términos del artículo 1418 del Código de Comercio, excepto por que la Fideicomitente optare por dar por terminado anticipadamente este contrato, ésta deberá nombrar un sustituto, a quién el Fiduciario deberá transferir el Fideicomiso con todos sus derechos, activos y pasivos, dentro del plazo razonable que el proceso de la transferencia demande. En ambos casos, como en los demás de terminación del contrato, la Fideicomitente deberá extender al Fiduciario el finiquito correspondiente. El sustituto tendrá, y deberá aceptar las mismas atribuciones y obligaciones estipuladas en este contrato para el Fiduciario.

DECIMA SEGUNDA: DE LA NO DESIGNACIÓN DEL FIDUCIARIO SUSTITUTO.

Si dentro de los quince días calendario siguientes a la remoción o renuncia del Fiduciario la Fideicomitente no hubiere nombrado sustituto, el Fiduciario traspasará al Fideicomitente mediante un depósito a su favor en una cuenta judicial el patrimonio y bienes del Fideicomiso acreditados en las respectivas cuentas del Fideicomiso, quedando a tales efectos facultado para liquidar anticipadamente cualesquiera inversiones que hubiere hecho, a fin de contar con fondos líquidos para la distribución. Si por alguna circunstancia tal liquidación no fuere posible, el traspaso de los recursos se hará hasta que tal liquidación sea posible. Los gastos que demanden los traspasos y liquidación del Fideicomiso en cualquier caso se cargarán a éste.

Vigencia del Contrato de Fideicomiso

DECIMA TERCERA: DE LA VIGENCIA DEL CONTRATO.

Este contrato no entrará en vigencia ni tendrá consecuencia legal alguna, en tanto no ingresen los primeros recursos al fideicomiso y comience así a formarse el patrimonio del mismo.

DECIMA CUARTA: El presente contrato tendrá una vigencia de años, plazo que podrá ser prorrogado automáticamente por períodos iguales, si en el término de los tres meses anteriores al vencimiento no media aviso escrito en contrario de cualesquiera de las partes. En todo caso el fideicomitente se reserva el derecho de revocación en cualquier momento, avisando igualmente con tres meses de anticipación. En caso de que dicho contrato no sea prorrogado, la Fideicomitente recibirá el patrimonio en efectivo, títulos valores y cualquier otro documento que forme parte del patrimonio en ese momento, previa deducción de los honorarios, gastos legales y cualquier otro gasto a cuyo reembolso tuviere derecho el Fiduciario. Si la liquidación causare gastos, ellos serán deducidos de los recursos líquidos del Fideicomiso, si no los hubiere los suplirá el Fideicomitente de su propio peculio.

Sin perjuicio de lo anterior podrá dársele término anticipadamente al Fideicomiso, cuando concurren cualquiera de las circunstancias establecidas en el Artículo 1421 del Código de Comercio, en cuyo caso la Fideicomitente recibirá en las condiciones indicadas anteriormente, el

patrimonio del Fideicomiso y sus rendimientos de acuerdo a lo establecidos en el Artículo 1422 del Código de Comercio.