

UNIVERSIDAD “MAYOR DE SAN ANDRÉS”

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA**



PETAENG - VERSIÓN XI

Plan Excepcional de Titulación para Estudiantes Antiguos No Graduados

MODULO DE MEMORIA LABORAL

Para la obtención del Grado Académico de Licenciatura

**“OPTIMIZAR EL PROCESO DE OTORGACION DE CREDITOS A SOLA
FIRMA EN EL BANCO DE CREDITO DE BOLIVIA (PYME)”**

POR: HENRRI WILSON SANTOS TELLEZ

TUTOR: LICENCIADO ALBERTO MENDONZA MENDOZA

La Paz - Bolivia

2023

UNIVERSIDAD “MAYOR DE SAN ANDRES” FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA

Memoria Laboral:

**OPTIMIZAR EL PROCESO DE OTORGACION DE CREDITOS A SOLA FIRMA EN EL
BANCO DE CREDITO DE BOLIVIA (PYME)**

Presentada por: Univ. Henrri Wilson Santos Téllez

Para optar el grado académico de *Licenciatura en Contaduría Pública*

Nota Numeral:.....

Nota Literal:.....

Ha sido aprobado con:.....

Director de la Carrera de Contaduría Pública:.....

Tutor: Licenciado Alberto Mendoza Mendoza.....

INDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN	
MARCO METODOLOGICO	
1.1 Identificación del tema	1
1.2 Objetivo General	1
1.3 Objetivo Especifico	1
1.4 Delimitación del Tema	2
1.4.1 Delimitación Temporal	2
1.4.2 Delimitación Espacial	2
1.5 Justificación de la Investigación	2
1.6 Aspecto Metodológico	3
1.6.1 Forma de Investigación	3
1.6.2 Método de Investigación	3
MARCO TEORICO CONCEPTUAL	
2.1 Marco Teórico	5
2.1.1. Crédito	5
2.1.1.1 Diferencia entre préstamo y crédito	5
2.1.2 Entidad Financiera	5
2.1.3 Crédito y Riesgo	5
2.1.4 Riesgo	6
2.2 Ratios Financieros	9
2.2.1 Ratio de endeudamiento	9
2.2.2 Ratio de liquidez	9
2.2.3 Ratio de solvencia	10
2.2.4 Indicador de apalancamiento financiero.	11
2.3 Marco Institucional	12
2.4 Marco de Política de acuerdo al banco	18
2.5 Marco Legal	20

MARCO PRÁCTICO

3.1. Descripción del análisis de la evaluación de la información proporcionada por el cliente para la aprobación crediticia.	21
3.1.1 Evaluación Crediticia	21
3.2 Carácter de Pago	21
3.3 Antecedentes en la Central de Riesgos	21
3.4 Verificación de la documentación presentada para dichas operaciones se encuentra en orden y así poder incluir los mismos en la evaluación.	22
3.2.1 Referencial Personales	22
3.2.2 Evaluación in situ del cliente en su negocio	22
3.3 Estructurar la evaluación para ver si el cliente cumple con la normativa interna de la institución para confirmar si cliente accede al crédito	23
3.3.1 Análisis de la capacidad de pago	23
3.4 Estructura de Estado de Pérdidas y Ganancias	27
3.4.1 Egresos de la Empresa	27
3.2.2 Otros Egresos Operativos (Gastos Operativos)	27
3.4.3 Situación económica de la Unidad Familiar	27
3.4.4 Servicios Básicos	28
3.4.5 Determinación de Ingresos fuera del Negocio (Otros Ingresos)	28
3.5 Capital o Análisis de la Situación Patrimonial	28
3.5.1 Capital o Análisis de la Situación Patrimonial	28
3.5.2 Elaboración del Balance General	29
3.6 Colateral o Garantías	32
3.7 Competencia o Análisis de mercado	32
3.8.1 Análisis de Indicadores Financieros	34
3.8.2 Proceso de evaluación de una solicitud de crédito regular	35
3.8.3 Tiempos	36
3.8.4 Reducción de Plazos	39
3.8.4 Tiempos	40

CONCLUSIONES

4.1 Conclusiones Generales	43
----------------------------	----

RESUMEN EJECUTIVO

OPTIMIZACION DEL PROCESO EN UNA OTORGACION DE CREDITO A SOLA FIRMA EN EL BANCO DE CREDITO

El presente trabajo de Memoria Laboral está dirigida para mejorar y cortar el tiempo de aprobación de los créditos en un tiempo menor de lo habitual tomando en cuenta sus ingresos y pasándolo a una evaluación financiera, también describiremos el proceso de elaboración y análisis a partir de la información proporcionada por el cliente, se verificara si la documentación presentada para dichas operaciones se encuentran en orden para así poder incluir los en la evaluación y estructurar los mismos para ver si el cliente cumple con la normativa interna vigente de la institución para colocación de créditos.

Se pretende demostrar la viabilidad de las operaciones crediticias sobre la base de un adecuado análisis y elaboración de los estados financieros y así minimizar las provisiones contables sobre créditos concedidos que impone el ente regulador por deficiencias en el análisis según normativa interna de la entidad.

INTRODUCCIÓN

Bolivia al ser el pionero del microcrédito, ha originado el crecimiento e impacto de las modalidades crediticias hacia ese amplio mercado de los pequeños y medianos emprendedores.

Obviamente, la normativa crediticia, también ha sido modificada y adecuada con la finalidad de precautelar los recursos de la entidad y garantizar la recuperación de los créditos concedidos.

En Bolivia durante los últimos años las entidades especializadas en otorgación de créditos se han experimentado un crecimiento y expansión acelerado, tanto en volumen de operaciones como en número de clientes atendidos, adquiriendo mayor relevancia dentro del sistema financiero nacional.

La incorporación de este tipo de intermediarios financieros para atender un sector vulnerable representa un paso necesario hacia el logro de una mayor profundización del sistema financiero boliviano.

En todo este proceso se ha demostrado esfuerzos para la emisión de normativa ajustada, donde entre otros aspectos, se incorporaron nuevas tecnologías crediticias como banca comunal, crédito asociativo y solidario, para permitir el ingreso ordenado de estas entidades que cuentan con características particulares y tienen procedimientos menos formales o estrictos, con el objetivo de proveer condiciones favorables que aseguren la solidez y transparencia de este sector.

La presente memoria basada en mi experiencia de trabajo por más 10 de años quiere proporcionar información básica para otorgar en menor tiempo la colocación de créditos, tal como verificar a detalle toda la documentación presentada y realizar el análisis adecuado de los estados financieros para ver si el cliente cumple con todos los requisitos que exige la entidad financiera y el ente regulador.

MARCO

METODOLOGICO

MARCO METODOLÓGICO

1.1 Identificación del Tema

El Banco tiene varios productos de créditos en los cuales, el cliente puede acceder a una variedad de productos siempre y cuando tenga la capacidad de pago para poder afrontar dicha deuda.

Tiene como tipos de créditos:

- 1.- Crédito a sola firma (sin garantía), son desde los \$5.000 hasta los \$ 50.000 a un plazo de 3 años.
- 2.- Crédito con garantía hipotecaria a mediano plazo, son desde \$ 50.000 hasta \$ 400.000 a un plazo de 10 años
- 3.- Crédito con garantía hipotecaria a mediano plazo, son desde \$ 50.000 hasta \$ 400.000 a un plazo de 20 años

El punto que se trata de optimizar, son los créditos a sola firma de \$ 5.000 hasta \$ 50.000 donde los procesos para la otorgación de créditos son desde la entrega de documentación hasta el desembolso dura 10 días hábiles.

1.2 Objetivo General

Diseñar un plan de acción para la optimización del proceso en una otorgación de crédito a sola firma en el banco de crédito.

1.3 Objetivos Específicos

- Describir el análisis de la evaluación de la información proporcionada por el cliente para la aprobación crediticia.
- Verificar si la documentación presentada para dichas operaciones se encuentra en orden y así poder incluir los mismos en la evaluación.

- Estructurar la evaluación para ver si el cliente cumple con la normativa interna de la institución para confirmar si cliente accede al crédito.

- Optimizar el proceso crediticio en favor de un mejor rendimiento para la satisfacción tanto del beneficiario como del banco.

1.4 Delimitación del Tema

1.4.1 Delimitación Temporal

El presente trabajo de investigación comprenderá el periodo 2021 -2022 iniciando los ajustes de las normas de la institución para ser partícipe del proceso de adecuación que exige la normativa a Autoridad de Supervisión Financiera (ASFI).

1.4.2 Delimitación Espacial

En la ciudad de La Paz, en la zona Gran Poder exactamente entre las calles Sebastián Seguro y Nicolás Calderón se encuentra varios negocios pyme los cuales son evaluados para dichos créditos.

1.5 Justificación de la Investigación

Con la elaboración de la memoria laboral se pretende demostrar la viabilidad de las operaciones crediticias para minimizar el tiempo de solitud de créditos financieros que impone el ente regulador por deficiencias en el análisis según la normativa interna de Banco De Crédito de Bolivia S.A. También se pretende disminuir los niveles de desviación de riesgo crediticio para los niveles de aprobación.

Desarrollaremos varios conceptos sobre el proceso de otorgamiento de créditos por parte de los bancos, todos y cada uno de los conceptos nos permitirá comprender de mejor manera cómo funciona el proceso para basados en ello llegar a definir la forma en que se propone optimizar el proceso.

1.6 Aspectos Metodológicos

1.6.1 Forma de Investigación

Se utilizará la forma de investigación aplicada, porque recurriremos a normas y procedimientos establecidos por la entidad financiera y el ente regulador, para la correcta elaboración de las evaluaciones.

1.6.2 Método de Investigación

El método de investigación a utilizar será el método deductivo, porque partiremos de una información proporcionada por el cliente de manera general, para llegar a establecer una información particular plasmada en las evaluaciones

Para esto las herramientas que utilizaremos serán encuesta, entrevistas, cuadros diferenciales, tortas estadísticas.

ENTREVISTAS A POTENCIALES CLIENTES DE CREDITOS PYME

Solicitante José (Nombre ficticio)

Edad 38 Años

Negocio venta de electro doméstico

1.- ¿Usted para que solicita el crédito?

R.- Yo lo utilizare para la compra de mercadería.

2.- ¿Cuenta con NIT o Licencia de Funcionamiento?

R.- Si cuento con NIT con una antigüedad de 5 años

3.- ¿Cuenta con respaldo patrimonial?

R.- Que clase de respaldo

4.- ¿Si tiene algún bien inmueble a su nombre registrado en Derechos Reales?

R.- Si tengo dos propiedades

5.- ¿Sus ventas que realiza están debidamente registrada en algún medio físico?

R.- Si tengo un sistema digital

6.- ¿Tiene deudas en otros bancos?

R.- Si tengo deuda en el banco Sol

7.- ¿Está de acuerdo con que realicemos la compra de su deuda?

R.- Si

8.- ¿Que monto desea solicitar de crédito?

R.- Yo quisiera 30 mil dólares

MARCO

TEÓRICO

CONCEPTUAL

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Marco Teórico

Para el desarrollo de la Memoria Laboral se menciona a los siguientes autores:

2.1.1 Crédito

El concepto de crédito es un préstamo de dinero que una parte otorga a otra, con el compromiso de que, en el futuro, quien lo recibe devolverá dicho préstamo en forma de pagos o en un solo pago y con un interés adicional que compensa a quien presta, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero. (<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-channel.html>)

2.1.1.1 Diferencia entre préstamo y crédito

En materia financiera, un préstamo y un crédito comparten características en común. Sin embargo, la diferencia fundamental se encuentra en el tiempo y forma en que se dispone el dinero.

2.1.2 Entidad Financiera

Se dice que para serlo realmente una entidad bancaria debe situar su labor en los sistemas financieros dentro del área de seguros, en el área de valores o en banca. De este modo, este tipo de corporaciones se encargan de intermediar en la mayoría de las gestiones de fondos procedentes de los ámbitos públicos y privados. (<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-channel.html>)

2.1.3 Crédito y Riesgo

El riesgo que presenta cualquier operación de crédito reside en que el cliente no devuelva el monto prestado y los intereses devengados; que lo haga de forma distinta a lo convenido, sobre todo en cuanto al plazo o que el proceso inflacionario haya hecho que el rendimiento de la operación disminuya o sea negativo.

2.1.4 Riesgo

El riesgo, contingencia o proximidad de un daño o perjuicio según la acepción gramatical, está presente en toda actividad económica. Sin embargo, quizá a ninguna afecte tanto como a la banca, al punto de constituir un elemento esencial en su gestión. Debido a que la operatoria bancaria se basa en el empleo de recursos de terceros en una elevada proporción, y en la medida que los retiene van devengando intereses que aumentan del endeudamiento. (<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-channel.html>)

2.1.5 Marco Conceptual

Para el marco conceptual se utilizarán los siguientes términos y términos extraídos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI).

Actividad Económica; es la principal actividad del deudor que genera la fuente de pago del crédito.

Crédito Empresarial; es todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización o servicios, y cuyo tamaño de la actividad económica se encuentra clasificado en el índice de Gran Empresa.

Crédito para capital de operaciones; crédito destinado a cubrir necesidades de financiamiento para el pago de concepto de insumos, materia prima, mano de obra y otros necesarios para ejecutar sus operaciones. Es característica que el financiamiento con este propósito sea de corto plazo.

Crédito para capital de inversión; crédito destinado para cubrir necesidades de financiamiento para el pago por concepto de maquinaria y equipo y otros bienes duraderos, para incrementar o mejorar la capacidad productiva o de ventas. Es característica que el financiamiento con este propósito sea de mediano a largo plazo.

Crédito PYME; es todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización o servicios, y cuyo tamaño de la actividad económica se encuentre clasificado en el índice de mediana empresa y pequeña empresa.

Microcrédito; es todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades. Por el tamaño de la actividad económica se encuentra clasificado en el índice de microempresa.

De acuerdo a la tecnología crediticia utilizada por la entidad financiera el microcrédito puede ser clasificado como:

- a) **Microcrédito Individual;** es aquel que es concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, con garantía o sin garantía.
- b) **Capacidad de pago satisfactoria;** es el nivel existente de capacidad de pago que permite al cliente hacer frente a todas sus obligaciones de pago de las exposiciones de crédito vigentes y propuestas en circunstancias normales de negocio. La capacidad de pago constituye el principio fundamental de la evaluación de deudores, la cual se determina sobre la base del análisis financiero, la capacidad de generación de flujos de caja provenientes de las actividades propias del giro del negocio, su estabilidad, su tenencia, la suficiencia de los mismos en relación con la estructura de los pasivos del deudor ajustados al ciclo productivo del negocio y los factores internos y externos que podrían motivar una variación de la capacidad de pago tanto en el corto como en el largo plazo.
- c) **Destino del Crédito;** es la actividad económica en la cual se aplica el crédito.
- d) **Endeudamiento Empresarial;** corresponde a los créditos directos y contingentes que un prestatario tiene con la entidad financiera destinados única y exclusivamente para capital de operación o capital de inversión.

- e) **Garantías;** constituyen la fuente alternativa de pago de las obligaciones del prestatario con la entidad financiera. Las garantías pueden referirse a una garantía real, garantía personal y/o garantía por tecnología de otorgación de préstamos que tiene en la entidad financiera desarrollada para mitigar el riesgo de crédito y proteger el cumplimiento de obligaciones derivadas de un préstamo. Las garantías forman parte 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.

- f) **Banco;** es una institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y, por el otro, utiliza este para prestarse lo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés, lo que consiste en una de las variadas formas que tiene de hacer negocios e ir ampliando el dinero de sus arcas.

- g) **Estados Financieros;** también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

- h) **Análisis de Estados Financieros;** consiste en distinguir y separar partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata de un examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual. El análisis financiero, por lo tanto es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios. Para esto es necesario aplicar técnicas que permitan recolectar la información relevante, llevar a cabo distintas mediciones y sacar conclusiones.

2.2 Ratios Financieros

En tal sentido, el propósito es describir cuatro (4) ratios financieras clave, aplicables en pymes, describimos los 6 indicadores siguientes:

2.2.1 Ratio de endeudamiento.

Este nos indica la relación entre el importe total de las deudas y el valor del patrimonio neto, para un momento dado.

Se presenta el ejemplo de un cliente:

1. BALANCE GENERAL DEL NEGOCIO			
1. ACTIVO		48,120.00	
ACTIVO CORRIENTE		48,020.00	
DISPONIBLE		-	
CUENTAS POR COBRAR		-	
INVENTARIO		48,020.00	
OTROS ACT CORRIENTES		-	
ACTIVO NO CORRIENTE		100.00	
ACTIVOS FIJOS		100.00	
OTROS ACT. NO CORRIENTES		-	
2. PASIVOS		304,948.00	
PASIVO CORRIENTE		60,672.00	
DEUDAS BANCOS CP		60,672.00	
OTROS PASIVOS CP		-	
CTAS POR PAGAR COMERC		-	
PASIVO NO CORRIENTE		244,276.00	
DEUDAS BANCOS LP		244,276.00	
OTROS PASIVOS LP		-	
3. PATRIMONIO		(256,828.00)	

4. INDICADORES Y RATIOS FINANCIEROS	
CAPITAL DE TRABAJO NETO	-12,652
RAZON CORRIENTE C. TRABAJO	0.79
ROTACION DE INVENTARIOS	7 días
ROTACION DE CTAS X COBRAR	0.00
RENTABILIDAD BRUTA	11%
RENTABILIDAD OPERATIVA	7%
RENTABILIDAD NETA	6%
SERVICIO DEUDA / FLUJO ANTES DE DEUDAS	94.6%
PASIVOS + CREDITO / PATRIMONIO	115.17%

2.2.2 Ratio de liquidez.

El ratio de liquidez nos señala la capacidad que tiene la pyme para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo. Este plazo suele referirse a un periodo inferior a un año. Sin embargo, hay casos en que se trata de 6 meses o menos.

Señalamos un ejemplo adecuado al caso en concreto

CON EFECTO DEL CREDITO			
MES 0	MES 1	MES 2	MES 3
	13,994	15,031	16,068
248,923	248,923	248,923	248,923
0	0	0	0
0	0	0	0
343,000			
591,923	262,918	263,954	264,991
343,000			
221,356	221,356	221,356	221,356
0	0	0	0
5,875	5,875	5,875	5,875
21,692	35,686	36,723	37,760
3,780	3,780	3,780	3,780
17,912	31,906	32,943	33,980
5,056	5,056	5,056	5,056
	12,958	12,958	12,958
1,139	1,139	1,139	1,139
13,994	15,031	16,068	17,104

2.2.3 Ratio de solvencia.

El ratio de solvencia nos muestra la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas y obligaciones, en el caso en que necesite responder con sus activos. Por ejemplo, el caso de estar frente a una deuda agresiva y necesite contar con patrimonio en forma de inmuebles.

El cálculo es como sigue: Ratio de solvencia FLUJO NETO DESPUES DE DEUDAS

6. FLUJO DE CAJA	
	SIN CREDITO
	HOY
SALDO ANTERIOR	
INGRESO POR VENTAS CONTADO	248,923
INGRESO POR VENTAS CRÉDITO	0
OTROS INGRESOS	0
INGRESO POR PRÉSTAMO	
TOTAL INGRESOS DEL MES	248,923
DESTINO DEL PRÉSTAMO	
PAGOS A PROVEEDORES AL CONTADO	221,356
PAGOS A PROVEEDORES A CRÉDITO	0
GASTOS ADMINISTRACION Y DE VENTAS	5,875
FLUJO OPERATIVO	21,692
EGRESOS FAMILIARES	3,780
FLUJO ANTES DE DEUDAS	17,912
CUOTAS DE OTROS CRÉDITOS	5,056
CUOTA DEL NUEVO CRÉDITO	
DEPRECIACIÓN	1,139
FLUJO NETO DESPUES DE DEUDAS	13,994

2.2.4 Indicador de apalancamiento financiero.

Este indicador financiero nos da información sobre cuándo nos interesa acudir al apalancamiento financiero, a la hora de aumentar el importe de una inversión determinada. Aunque suena algo complejo, el apalancamiento financiero es tan simple como hacer uso de fondos externos para realizar una inversión. En general, el modelo de análisis inicial para este indicador es el siguiente: si es mayor que 100 %, es rentable recurrir a financiación ajena.

4. INDICADORES Y RATIOS FINANCIEROS	
CAPITAL DE TRABAJO NETO	-12,652
RAZON CORRIENTE C. TRABAJO	0.79
ROTACION DE INVENTARIOS	7 días
ROTACION DE CTAS X COBRAR	0.00
RENTABILIDAD BRUTA	11%
RENTABILIDAD OPERATIVA	7%
RENTABILIDAD NETA	6%
SERVICIO DEUDA / FLUJO ANTES DE DEUDAS	94.6%
PASIVOS +CREDITO / PATRIMONIO	115.17%

Cuando es mayor a 100 % se encuentra apalancado y se busca financiamiento ajeno. **En este ejemplo es necesario**

2.3 Marco Institucional

El Banco de Crédito BCP opera en el Perú desde 1889 como Banco Italiano y a partir de 1941 como Banco de Crédito del Perú. El BCP es una institución sólida cuya vocación y principios la han hecho líder indiscutible del mercado peruano a lo largo de sus más de 115 años de impecable trayectoria.

Desde 1995 forma parte del grupo Credicorp, uno de los conglomerados financieros más importantes de Latinoamérica, que combina los negocios bancarios del BCP y del Atlantic Security Bank con los negocios de seguros de Pacífico Peruano Suiza, la empresa más grande del Perú en su rubro. Las acciones de Credicorp están inscritas en la Bolsa de Valores de Nueva York, lo que le permite acceder con facilidad a los mercados de capitales internacionales.

El Banco de Crédito de Bolivia S.A. es una empresa 100% subsidiaria del Banco de Crédito BCP. Iniciamos nuestras operaciones en el mercado boliviano en 1994 después de que adquirimos el Banco Popular, institución que se ubicaba en el puesto número trece del sistema financiero nacional.

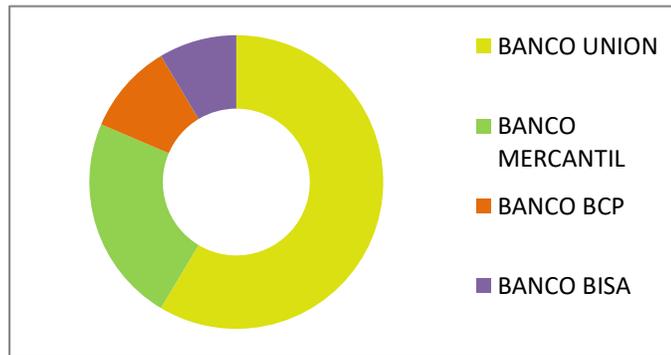
Esta primera apuesta por Bolivia fue muy exitosa, lo que nos alentó a seguir invirtiendo en el país, adquiriendo en 1998 el Banco de La Paz y un año más tarde la cartera del Banco Boliviano Americano. Con estas compras, y en base al empuje de nuestro excelente equipo de profesionales, fuimos ganando la preferencia y confianza de nuestros clientes hasta ubicarnos entre los principales bancos del país.

En el año 2000, comenzamos un proceso de renovación tecnológica sin precedentes con el fin de sentar las bases necesarias para otorgar a nuestros clientes el mejor servicio de la banca boliviana. Trajimos la más moderna tecnología bancaria disponible, interconectamos nuestros sistemas informáticos con los del Banco de Crédito BCP en Perú e introdujimos el Servimatic, nuestro innovador sistema de filas virtuales, que revolucionó el concepto de atención al cliente no sólo en la banca sino también en otras industrias del país.

Desarrollamos modernos canales electrónicos como la Banca por Teléfono y la Banca por Internet para llevar al Banco a cualquier lugar del mundo donde nuestros clientes están.

Asimismo, invertimos más de dos millones de dólares para ampliar nuestra red de canales de atención al público, consolidándola como la más grande del país con 45 oficinas y 125 cajeros automáticos a nivel nacional.

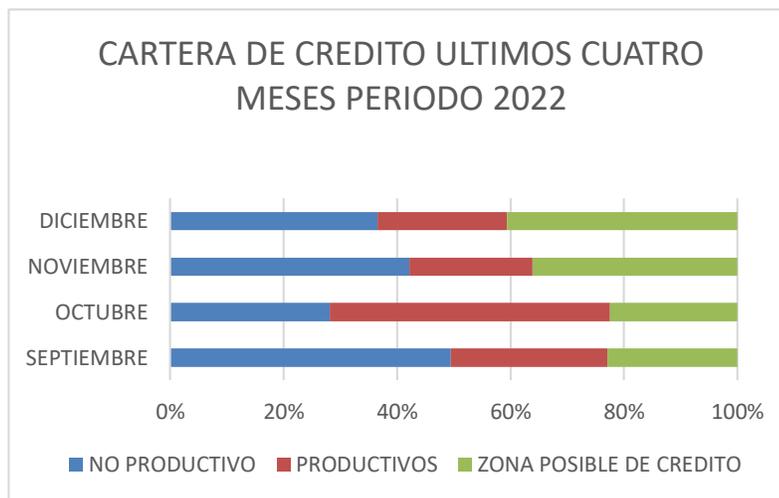
En la actualidad, nuestros esfuerzos han hecho del Banco de Crédito de Bolivia S.A. una institución moderna, innovadora y con excelente calidad de atención. Tenemos la cartera más sana y con una de las mayores coberturas del sistema, lo que aunado al sólido respaldo internacional del BCP, nos pone en las mejores condiciones para seguir avanzando hacia el liderazgo indiscutible del sistema financiero nacional.



Se puede observar que el Banco BCP se encuentra en el tercer lugar realizando una encuesta en la zona Gran Poder de la ciudad de La Paz

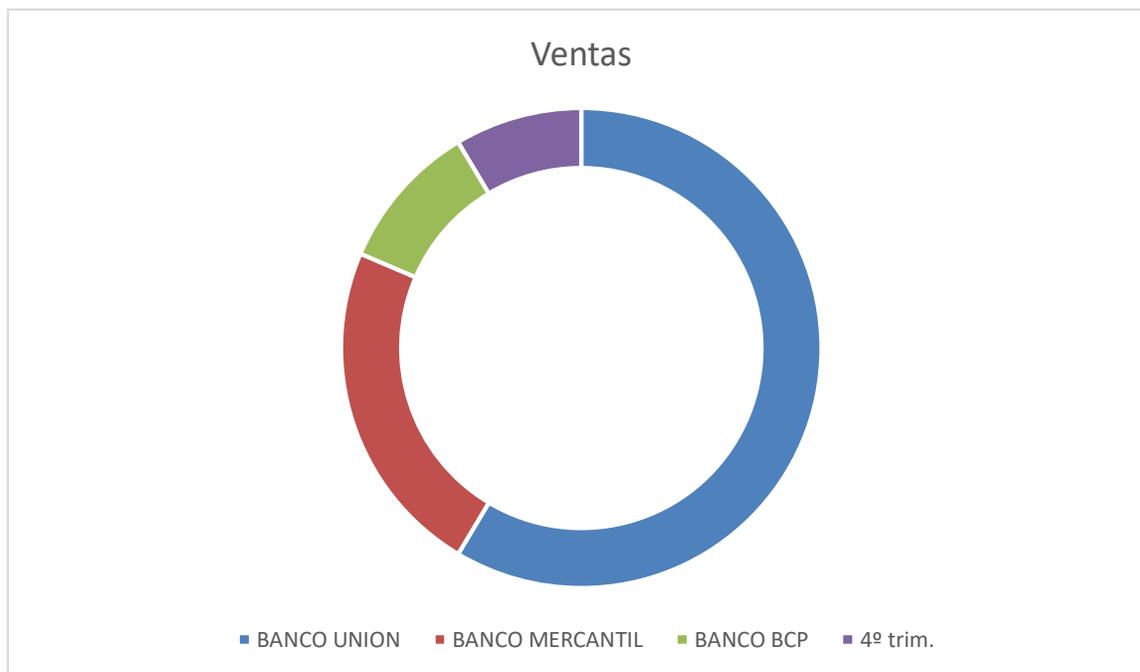
La apuesta del Banco de Crédito por Bolivia es definitiva y por ello hemos renovando nuestra imagen institucional, haciéndola más moderna y cercana. Nuestro nuevo logotipo es el símbolo de que ponemos nuestro sólido respaldo internacional al servicio del país, con el compromiso de otorgar a nuestros clientes una experiencia bancaria simple y eficiente.





De ahora en adelante, se trabaja con mayor dedicación, accesibilidad y flexibilidad. Pondremos a disposición del mercado nuevos productos y servicios. Seguiremos invirtiendo, seguiremos modernizándonos, seguiremos innovando y contribuyendo al desarrollo del país y de nuestros clientes. Todo esto, con el propósito de seguir siendo el mejor Banco de Bolivia. (<https://www.bcp.com.bo/>)

**CREDITOS POR ENTIDADES BANCARIAS EN LA ZONA GRAN PODER
(ENTIDADES MÁS RELEVANTES)**



Según los datos relevados en una encuesta se recaba la información que expresa gráfico adjunto, se puede verificar que entidades Financieras tienen más relevancia en cuestión de créditos a sola firma.

CLASIFICACION DE LOS CREDITOS PYME (BCP)

ZONA GRAN PODER



Se puede apreciar el tipo de crédito que tiene más preponderancia en la zona.

**CARTERA DE CREDITOS DEL BANCO DE CREDITO DE BOLIVIA
ZONA GRAN PODER**



Se puede apreciar en gráfico adjunto que los clientes tienen más créditos que cajas de ahorros en bs o \$us, ya que es trata de un mercado muy informal.

2.4 Marco de Política de acuerdo al banco

Estudiar el entorno:

Verificar el entorno del ambiente del cliente y su negocio acorde de su actividad económica, si la ubicación del negocio es comercial o distribuidora.

Entender el negocio del cliente

No se puede otorgar crédito a una empresa cuando no se entiende cómo funciona, cuál es el modelo de negocio, cuáles son sus ciclos de efectivo, la estacionalidad de sus ingresos, entre otros aspectos.

Analizar de indicadores

Una herramienta muy útil es la aplicación de indicadores financieros, con el fin de determinar las fortalezas o debilidades que la empresa pueda tener en materia de liquidez (capacidad de pago a corto plazo), márgenes de rentabilidad, situación de endeudamiento y costos del mismo y; finalmente, solvencia o capacidad de pago a largo plazo.

Capacidad de pago

Una herramienta de gran utilidad para evaluar la capacidad de pago es el flujo de caja razonablemente proyectado. Para ello hay que tener en cuenta la más probable evolución de la economía y los negocios, utilizando los mejores supuestos de proyección y proponiendo diferentes alternativas, sensibilizando los supuestos más importantes.

Historial crediticio

Desde su aparición, las bases de datos (ASFI - INFOCRED) se han convertido en una ayuda invaluable en la actividad del otorgamiento de crédito. Dichas bases facilitan información acerca de los hábitos de pago del cliente: si presenta un historial limpio de crédito, si ha tenido dificultades, pero las ha superado de manera adecuada, si -por el contrario- subsisten problemas sin resolver que dificulten la decisión de crédito.

Tomar garantías

Las garantías nunca están de más. Una garantía (hipoteca, prenda, pignoración de ingresos o depósitos) es una gran ayuda cuando la fuente principal de pago, que es el flujo de efectivo, refleja alguna dificultad. Sin embargo, una garantía no hace de un crédito malo o un crédito bueno. La fortaleza del crédito reside en el buen análisis y la capacidad de pago que muestre el flujo de caja. La garantía es solo una seguridad adicional

2.5 Marco Legal

Banco de Crédito de Bolivia S.A. desarrolla sus actividades dentro el marco legal y para el estudio de la memoria laboral se considera la **Constitución Política del Estado** donde se menciona que toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condición es que no perjudiquen al bien colectivo.

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), comprometida con el interés público y en cumplimiento de su mandato legal de velar por el sano funcionamiento y desarrollo de las entidades financieras, a efectos de establecer un marco regulatorio adecuado, realiza tareas referidas a formular, actualizar y elaborar normas prudenciales con el objeto de preservar la estabilidad del sistema financiero, bajo los postulados de la política financiera, establecidos en la Constitución Política del Estado

En cumplimiento de las disposiciones legales vigentes, el Banco de Crédito de Bolivia cuenta con un Sistema de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo.

Este sistema se actualiza periódicamente considerando las mejores prácticas internacionales y está compuesto por políticas y procedimientos de control destinados a prevenir que los productos y servicios del BCP sean mal utilizados para encubrir dinero producto de actividades ilícitas.

Este sistema incluye las políticas institucionales: "conozca a su cliente", "conozca su mercado", "conozca a su empleado" y "conozca a su banco corresponsal"; las mismas que son de cumplimiento obligatorio de todos los colaboradores de la organización.

El BCP aspira que su personal ponga en práctica los más altos estándares de conducta moral y ética, y se esfuerza permanentemente para que la institución sea digna de la confianza de sus clientes y de la comunidad empresarial en general. El BCP reafirma su compromiso de cumplir con los Principios éticos establecidos en el documento presentado, así como con el compromiso de ofrecer productos y servicios de calidad que beneficien a sus clientes, empleados y accionistas.

MARCO

PRÁCTICO

CAPITULO III

MARCOPRÁCTICO

3.1. Descripción del análisis de la evaluación de la información proporcionada por el cliente para la aprobación crediticia.

A continuación, desarrollaremos todo el proceso de evaluación, análisis y conclusión sobre la otorgación de un crédito.

3.1.1 Evaluación Crediticia

La evaluación crediticia integral de los clientes, debe realizarse en base a una metodología de análisis, considerando los siguientes pilares fundamentales:

- Capacidad de pago
- Respaldo patrimonial
- Garantía (mercadería)
- Destino de los fondos
- Deuda en el Sistema financiero

3.2. Carácter de Pago

Se refiere a la credibilidad que ha construido una persona en lo referente al pago de sus compromisos y obligaciones de crédito.

3.3. Antecedentes en la Central de Riesgo.

Si de la revisión de la Central de Riesgos ASFI y los Buros de Información (Infocred) surgieran observaciones sobre incumplimiento de pago, y/o procesos judiciales, se tendría que solicitar los antecedentes si son factibles de solicitar alguna excepción en riesgos y posterior ingresar la solicitud con dicha aprobación, si en caso hay mal comportamiento como CASTIGO, no se podría atender y esperarse su periodo de cura.

También se evalúa el comportamiento como garante en el cual de la misma manera tendría que tener un buen comportamiento si encaso existir una mala calificación se rechazar dicha solicitud ya que no se da excepciones de ese tipo.

La evaluación de pago no es cuantificable, sin embargo, se consideran los siguientes aspectos:

- ✓ El historial de pago con otras instituciones financieras y no financieras.
- ✓ Antecedentes judiciales.
- ✓ Estado civil y antecedentes familiares.
- ✓ Revisión de las listas especiales de control.

3.2 Verificación de la documentación presentada para dichas operaciones se encuentra en orden y así poder incluir los mismos en la evaluación.

3.2.1 Referencias personales

Son datos que cliente proporciona a la entidad financiera, el cual nos ayuda para conocer y eventualmente contactar a personas que te conocen y te recomiendan. La institución precisa asegurarse que eres una persona responsable, que cumplirá con las obligaciones de pago que originará el crédito.

Si encaso cliente se encontraría en mora se llamaría a las referencias para poder dar con los titulares del crédito o posterior ayudar al banco para poder dar el paradero de los mismo.

3.2.2 Evaluación institucional del cliente en su negocio

El objetivo de la visita es para poder corroborar si el negocio existe, si hay alguna observación como ser negocio prestado o negocio fantasma, para poder posterior realizar dicha evaluación y toda la información del negocio, también consultar con los vecinos si le conocen, cuanto tiempo está en el rubro, si utiliza ese predio o tiene otros similares.

También se le consulta los siguientes puntos para comenzar la evaluación:

Analizar:

- Productos que comercializa
- Datos del inventario
- Conocimiento del negocio y mercado
- Ventajas competitivas
- Verificar si tiene empleados
- Sucursales
- Verificar los respaldos de ingresos (ventas o Compras)

3.3 Estructurar la evaluación para ver si el cliente cumple con la normativa interna de la institución para confirmar si cliente accede al crédito.

Capacidad de Pago

3.3.1. Análisis de la capacidad de pago

Es la parte más amplia del análisis. La finalidad es obtener una idea correcta de la situación económica del negocio de modo que podamos otorgar un crédito a la medida de cada cliente (monto y cuota).

INGRESOS NETOS -GASTOS -MENOS AHORROS= CAPACIDAD DE PAGO

Para la determinación de la capacidad de pago se procede a la:

Determinación del nivel de ventas

Se obtiene en base a la documentación proporcionada al inicio del trámite ya que es uno de los requisitos, los documentos que nos sirve para determinar las ventas son:

- Órdenes de compra y cuadernos de ventas,
- Proformas o cotizaciones recibos o facturas,
- Notas de venta o compra. Recibos,

- Facturas de compras del exterior
- Transferencias al exterior donde indique el concepto del
- Facturas de venta – IVA´s,
- Contratos de alquiler de maquinaria pesada respaldados con recibos de pago.

Terminando y recabando dicha documentación se suma por fecha las compras o ventas de los últimos 3 meses en los cuales se puede terminar dicha documentación el promedio para con eso trabajar en evaluación, si encaso hay mucha variación de mes en mes se solicita trabajar con el promedio de los 6 últimos meses.

Excel para la sumatoria

VENTAS O COMPRAS							
DIAS	ENERO	DIAS	FEBRERO	DIAS	MARZO	DIAS	ABRIL
1		1		1		1	
2		2		2		2	
3		3		3		3	
4		4		4		4	
5		5		5		5	
6		6		6		6	
7		7		7		7	
8		8		8		8	
9		9		9		9	
10		10		10		10	
11		11		11		11	
12		12		12		12	
13		13		13		13	
14		14		14		14	
15		15		15		15	
16		16		16		16	
17		17		17		17	
18		18		18		18	
19		19		19		19	
20		20		20		20	
21		21		21		21	
22		22		22		22	
23		23		23		23	
24		24		24		24	
25		25		25		25	
26		26		26		26	
27		27		27		27	
28		28		28		28	
29		29		29		29	
30		30		30		30	
31		31		31		31	
TOTAL		TOTAL		TOTAL		TOTAL	

Estimación por máximo y mínimos

Se establece cuantos días trabaja a la semana, considerando la posibilidad de que no salga a vender un día.

Se saca un promedio de las ventas máximas y mínimas. Este promedio se multiplica por los días trabajados del mes y se obtiene el ingreso mensual.

Estimación por niveles de producción

La información obtenida en niveles de producción, se puede estimar el nivel de ventas.

Bajo la hipótesis de un productor: todo lo que produce vende, si sabemos cuánto de producto elaboro, podemos estimar el nivel de ventas

Estimación por compras por efectivo

Bajo la hipótesis de que “todo lo que se vende se repone” se podría determinar la cantidad comprada de materia prima, producto terminado, etc., se puede inferir cual fue el volumen de ventas de las semanas pasadas.

Determinación de los costos de producción

Para actividades productivas, se debe determinar el costo de producción del o los productos principales, para la determinación de ello se tiene que considerar todos aquellos insumos que forman parte del proceso productivo al igual que las cantidades y precios de los mismos. Con esta información proporcionada por el cliente se podrá determinar el costo por producto y el margen de ganancia.

3.4. Estructura de Estado de Pérdidas y Ganancias

3.4.1. Egresos de la Empresa

Costo de ventas: Valor o costo de los productos que comercializa el cliente dependiente el rubro, donde se toma directamente la diferencia entre el costo de ventas y ventas, donde el sale el mismo.

3.4.2. Otros Egresos Operativos (Gastos Operativos)

Son los egresos incurridos durante el periodo de análisis para mantener operando el negocio, como ser los mantenimientos de las maquinas, depreciación de los activos, gastos de combustible de las movilidades que es del uso de negocio, y gastos de sueldo y salarios.

3.4.3. Situación económica de la Unidad Familiar:

Consumo Familiar:

Se determina el Consumo Familiar a través de un análisis minucioso de la unidad familiar, este dato es preponderante en el análisis de la capacidad de pago pues debe considerarse que es la primera necesidad.

Concepto
Luz y agua
Internet
Teléfono
Alimentación
Educación
Salud
Alquiler
Transporte
Otros gastos familiares

3.4.4. Servicios Básicos

Para un mejor cálculo de estos gastos, en el Consumo Familiar y en el Estado de Resultados, el sistema muestra una lista de gastos, los cuales deben ser llenados en los gastos que correspondan, los cuales solicitamos que sea método cascada (zona, calle y número), y los documentos que se necesita son:

- Factura de agua
- Factura de luz
- Factura de gas

3.4.5. Determinación de Ingresos fuera del Negocio (Otros Ingresos)

Son ingresos provenientes de actividades **externos de la actividad principal**, como salarios, rentas por jubilación, otras actividades remuneradas a destajo o jornal. Son respaldo que se tomas el 50% de su total ya que el banco se enfoca más en la actividad principal.

Se toma los ingresos fuera del negocio de solicitando respaldo de los 3 últimos meses

3.5. Capital o Análisis de la Situación Patrimonial

3.5.1. Capital o Análisis de la Situación Patrimonial

El análisis del patrimonio permite evaluar su solvencia financiera, desde el punto de vista de medir la capacidad para absorber eventuales pérdidas. Si bien no es un elemento decisivo en la determinación de un crédito, es un aspecto importante, ya que puede que en algunos casos exista un patrimonio negativo y se rechace la operación. Para el nivel máximo de endeudamiento se deberá respetar la restricción expuesta en el reglamento de crédito vigente.

La situación patrimonial se mide a través del Balance General de acuerdo al siguiente detalle:

3.5.2. Elaboración del Balance General

- Es la fotografía de la situación de la empresa o negocio en un momento determinado. Muestra el tamaño de la actividad o negocio en ese momento. Refleja lo que las empresas o unidades socio económicas familiares poseen en activos, lo que deben a los demás en pasivos y la parte aportada por los dueños (patrimonio).
- Presenta en su estructura la información necesaria para la toma de decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento.
- Cada cuenta del Balance debe ser validada mediante evaluación Insitu. En los espacios asignados el asesor de clientes empresarial debe describir las características del activo y pasivo considerados en el Balance General.

3. BALANCE GENERAL			
1. BALANCE GENERAL DEL NEGOCIO		2. BALANCE GENERAL DEL CLIENTE	
1. ACTIVO	717,700.00	1. ACTIVO	1,537,133.86
ACTIVO CORRIENTE	367,600.00	ACTIVO CORRIENTE	367,600.00
DISPONIBLE	-	DISPONIBLE	-
CUENTAS POR COBRAR	-	CUENTAS POR COBRAR	-
INVENTARIO	367,600.00	INVENTARIO	367,600.00
OTROS ACT CORRIENTES	-	OTROS ACT CORRIENTES	-
ACTIVO NO CORRIENTE	350,100.00	ACTIVO NO CORRIENTE	1,169,533.86
ACTIVOS FIJOS	350,100.00	ACTIVOS FIJOS	1,169,533.86
OTROS ACT. NO CORRIENTES	-	OTROS ACT. NO CORRIENTES	-
2. PASIVOS	304,948.00	2. PASIVOS	133,248.00
PASIVO CORRIENTE	60,672.00	PASIVO CORRIENTE	(111,028.00)
DEUDAS BANCOS CP	60,672.00	DEUDAS BANCOS CP	60,672.00
OTROS PASIVOS CP	-	OTROS PASIVOS CP	(171,700.00)
CTAS POR PAGAR COMERC	-	CTAS POR PAGAR COMERC	-
PASIVO NO CORRIENTE	244,276.00	PASIVO NO CORRIENTE	244,276.00
DEUDAS BANCOS LP	244,276.00	DEUDAS BANCOS LP	244,276.00
OTROS PASIVOS LP	-	OTROS PASIVOS LP	-
3. PATRIMONIO	412,752.00	3. PATRIMONIO	1,403,885.86

Activo

Activo corriente Disponible

Para asignar esta cuenta debe realizarse la verificación de la caja chica y ahorros que pudiera tener el cliente, si tuviera cuentas de ahorro, cuentas corrientes, DPF con vencimiento próximo, es necesario que se cuente con una copia de la libreta, extracto bancario, certificado.

Si el cliente hace referencia a ahorros no verificados no puede ser activado en el Balance sin embargo registre el mismo ya que será de mucha utilidad cuando se realice el análisis de evolución patrimonial.

Cuentas por cobrar

Son derechos exigibles que tiene una empresa por las mercancías o servicios vendidos a crédito.

Las cuentas por cobrar deben estar en el Balance General dentro del activo corriente, cuando estas tienen la expectativa de convertirse en efectivo en el corto plazo

Inventario

Determinación del inventario:

En el formulario de inventario describa a detalle los productos de mayor rotación y describa por lote el resto de los productos, la suma de ambos (total inventario) debe ser activado en el Balance General.

En casos de inventarios altos (ferreterías, almacenes) trabaje con artículos de mayor rotación y con los de mayor volumen. Obtenga el margen bruto por separado.

Utilice los registros que lleva el cliente si existiera (comprobar vía muestreo). La mercadería obsoleta no se toma en cuenta.

En producción es necesario tomar el inventario de materia prima, productos en proceso y productos terminados.

Activos fijos

Los muebles, equipos, herramientas que forman parte del negocio y los bienes del hogar serán valorados por el asesor de negocios empresarial respecto a los precios de mercado todos ellos previamente deben ser verificados. Los bienes inmuebles, vehículos y maquinarias (tractores, retroexcavadoras u otros) deben ser activados en el Balance según lo establecido en Reglamento de Créditos vigente.

Pasivos

Verifique las obligaciones contraídas por el cliente en el sistema financiero, analice, el plazo otorgado, cuota, tasas de interés, destino del financiamiento y su correcta aplicación.

De igual modo identifique las cuentas por pagar a proveedores y otras deudas personales que pueden afectar la capacidad de pago.

Se debe adjuntar el comprobante de pagos de deudas en el sistema financiero “los solicitantes de créditos que presenten deudas vigentes, en otras entidades financieras según reporte de la Central de Información Crediticia ASFI, deberán presentar el comprobante o recibo del último pago y/o plan de pagos de dicha obligación, de no contar total o parcialmente con dicha información, para la determinación de la capacidad de pago, excepcionalmente se podrá considerar las amortizaciones de dichas obligaciones en el plazo y cuotas que exponen en el reporte INFOCRED y debe llevar el sello y fecha del responsable de la Unidad de Negocios. En caso de que esta(s) obligación(es) no se exponga(n) en el reporte INFOCRED se podrá considerar la amortización de esta(s) en el plazo máximo de 12 meses y a la tasa máxima reflejada en el tarifario de créditos vigente.

Las operaciones otorgadas por instituciones no reguladas por la ASFI, deben ser activadas en el Balance General y la evaluación económica, según lo establecido en el Reglamento de Créditos vigente.

Patrimonio

Una vez definidos los activos y los pasivos del cliente podremos determinar el patrimonio del cliente. Este resultado es muy importante porque nos permitirá extraer la información de la unidad socio económico en un momento determinado y nos permitirá tomar decisiones que favorezcan su crecimiento futuro.

PATRIMONIO = ACTIVOS – PASIVOS

2. BALANCE GENERAL DEL CLIENTE			
1. ACTIVO		1,537,133.86	
ACTIVO CORRIENTE		367,600.00	
DISPONIBLE		-	
CUENTAS POR COBRAR		-	
INVENTARIO		367,600.00	
OTROS ACT CORRIENTES		-	
ACTIVO NO CORRIENTE		1,169,533.86	
ACTIVOS FIJOS		1,169,533.86	
OTROS ACT. NO CORRIENTES			
2. PASIVOS			133,248.00
PASIVO CORRIENTE			(111,028.00)
DEUDAS BANCOS CP		60,672.00	
OTROS PASIVOS CP		(171,700.00)	
CTAS POR PAGAR COMERC		-	
PASIVO NO CORRIENTE			244,276.00
DEUDAS BANCOS LP		244,276.00	
OTROS PASIVOS LP		-	
3. PATRIMONIO			1,403,885.86

3.6. Colateral o Garantías

En muchos casos es una medida de presión psicológica para establecer la recuperación de un crédito, sin embargo, la normativa de la ASFI la constituye como una fuente alternativa de pago. Se debe entender que una buena garantía no convertirá un crédito malo en bueno, las decisiones de crédito deben ser fundamentadas por la capacidad de pago para cumplir la operación.

Las garantías pueden ser:

- Garantías hipotecarias de inmueble(s)
- Prendarias
 - Mercaderías
 - Activos fijos

La valorización de las mismas debe realizarse de acuerdo a la normativa interna vigente, respetando las relaciones de cobertura de garantías vigentes y cuidando siempre de no dejar en descubierto el crédito en el largo plazo.

Los activos del negocio y algunos bienes del hogar son fuentes de garantías para el crédito. La acumulación de estos bienes es evidencia de capacidad de pago y una buena administración del negocio. Sin embargo, el asesor de clientes empresarial debe tomar en cuenta que el disponible calculado sea suficiente para la acumulación referida, ya que muchos bienes pueden provenir de deudas que el cliente no está declarando.

3.7. Competencia o Análisis de mercado

Un elemento que debe considerarse en el análisis crediticio, es la competencia, que pudiera existir en el mercado de la actividad de nuestro prestatario y el sector económico donde opera. El riesgo de mercado que afronta nuestro cliente, incluye las regularizaciones, barreras de entrada y salida, evaluar la competencia directa de bienes similares e indirecta de bienes sustitutos. Es la lectura del entorno externo en la que se desenvuelven los negocios ya sean estos sus proveedores, mercado, intermediarios o los económicos, sociales, políticos que establezcan escenarios estables para el desarrollo de sus actividades.

Entorno Micro:

Está integrado por los factores y fuerzas de su actividad propia, que puedan afectar su actividad de manera directa. Los principales factores de análisis son:

- a) Los proveedores.
- b) Competidores directos.
- c) Ubicación del negocio.
- d) Barreras de entrada y salida del negocio.
- e) Concentración de clientes.
- f) Ventajas competitivas y aspectos diferenciadores.

Entorno Macro

Está integrado por factores y fuerzas del entorno político, social y/o económico de una Región o país. Los principales factores de análisis son:

- a) Regulación es gubernamentales
- b) Disposición es de las Alcaldías y Municipios.

3.8. Análisis del Plan de Inversión. ¿Cómo se utilizarán los recursos?

Deberá estar de acuerdo a la necesidad del cliente, pero también debe tener relación con el tamaño de la empresa, y la necesidad que la misma tenga en inversión de capital de operaciones o capital de inversión.

Se debe analizar la consistencia del plan de inversión, teniendo cuidado con:

- Riesgo de niveles de Stock (en caso de comercio)
- Disminución de ingresos de la actividad principal, por atención de una actividad nueva.

- Analice el impacto en el balance la obligación solicitada al banco. Esto es importante porque determinara el endeudamiento de la empresa y cual su estructura de pasivos. Los clientes responsables, con negocios económica y financieramente estables, solicitan crédito con planes de inversión lógicos y acorde a su capacidad de pago, necesidades reales y tamaño del negocio.

Análisis Financiero

1. BALANCE GENERAL DEL NEGOCIO					
1. ACTIVO		48,120.00	2. PASIVOS		304,948.00
ACTIVO CORRIENTE		48,020.00	PASIVO CORRIENTE		60,672.00
DISPONIBLE		-	DEUDAS BANCOS CP		60,672.00
CUENTAS POR COBRAR		-	OTROS PASIVOS CP		-
INVENTARIO		48,020.00	CTAS POR PAGAR COMERC		-
OTROS ACT CORRIENTES		-	PASIVO NO CORRIENTE		244,276.00
ACTIVO NO CORRIENTE		100.00	DEUDAS BANCOS LP		244,276.00
ACTIVOS FIJOS		100.00	OTROS PASIVOS LP		-
OTROS ACT. NO CORRIENTES		-	3. PATRIMONIO		(256,828.00)

3.8.1. Análisis de Indicadores Financieros

Los indicadores financieros que se presentan a continuación, no necesario se ven reflejados en el formulario de evaluación de operaciones de Muy Pequeña Empresa.

Para la evaluación de los principales indicadores financieros se presentan como modelo los siguientes Estados Financieros:

5. TAMAÑO DE LA EMPRESA	
RUBRO	Comercio
VENTAS	2,987,078
PATRIMONIO	-256,828
EMPLEADOS	1
INDICE	-0.022
TAMAÑO	Microempresa
OBSERVACIÓN	

3.8.2. Proceso de evaluación de una solicitud de crédito regular

Paso 1

Se solicita la documentación para poder iniciar el armado de carpeta, como ser:

- Carnet, titular y conyugue
- Nit, formulario 200 de los últimos 3 meses
- Croquis de negocio y del domicilio
- Factura de luz del domicilio
- Respaldo de patrimonio propio

Paso2

Se realiza el llenado de la solicitud de forma manual, tomando toda la información como los datos personales, como ser teléfonos, celular y fijo, dirección comparando con la factura de luz del domicilio.

También se solicita referencias personales para que un futuro si cliente se encuentra en mora se le llame para poder coordinar el pago si en caso el titular no conteste las llamadas.

Referencias Laborales, se solicita para poder cruzar la información después realizar la visita de campo y poder tener datos más precisos de sus proveedores o clientes.

Paso 3

Se realiza el armando de carpeta donde se solicita los filtros externos como ser Asfi e Infocred donde se puede verificar si cliente tiene o no mal comportamiento de pagos en alguna institución financiera o casa comercial.

Paso 4

Se envía con toda la documentación a la área de riesgo donde le asignaran a una analista de créditos, donde tiene tiempos (plazos) para poder analizar y si no tener ninguna observación pasa todos los filtros poder pasar a la visita de campo donde se recabara toda la información sobre el negocio, se sumara los respaldo de ingreso de los últimos 3 meses y se cruzara la información proporcionada en el inicio del trámite.

Paso 5

Si en caso pasa toda la evaluación y cuenta con capacidad de pago para poder acceder una deuda, analista de riesgos manda la evolución a su gerencia para poder dar su Vobo el cual lo vuelve a revisar si en caso algún punto se obvio o hay datos por demás, si toda la información esta correcta, ya proceder con la elaboración de contrato.

Paso 6

Contando ya con el contrato firmado, se vuelve a enviar dicho documento al analista donde se procede con el desembolso a su caja de ahorro que tiene el cliente en la entidad.

3.8.3 Tiempos

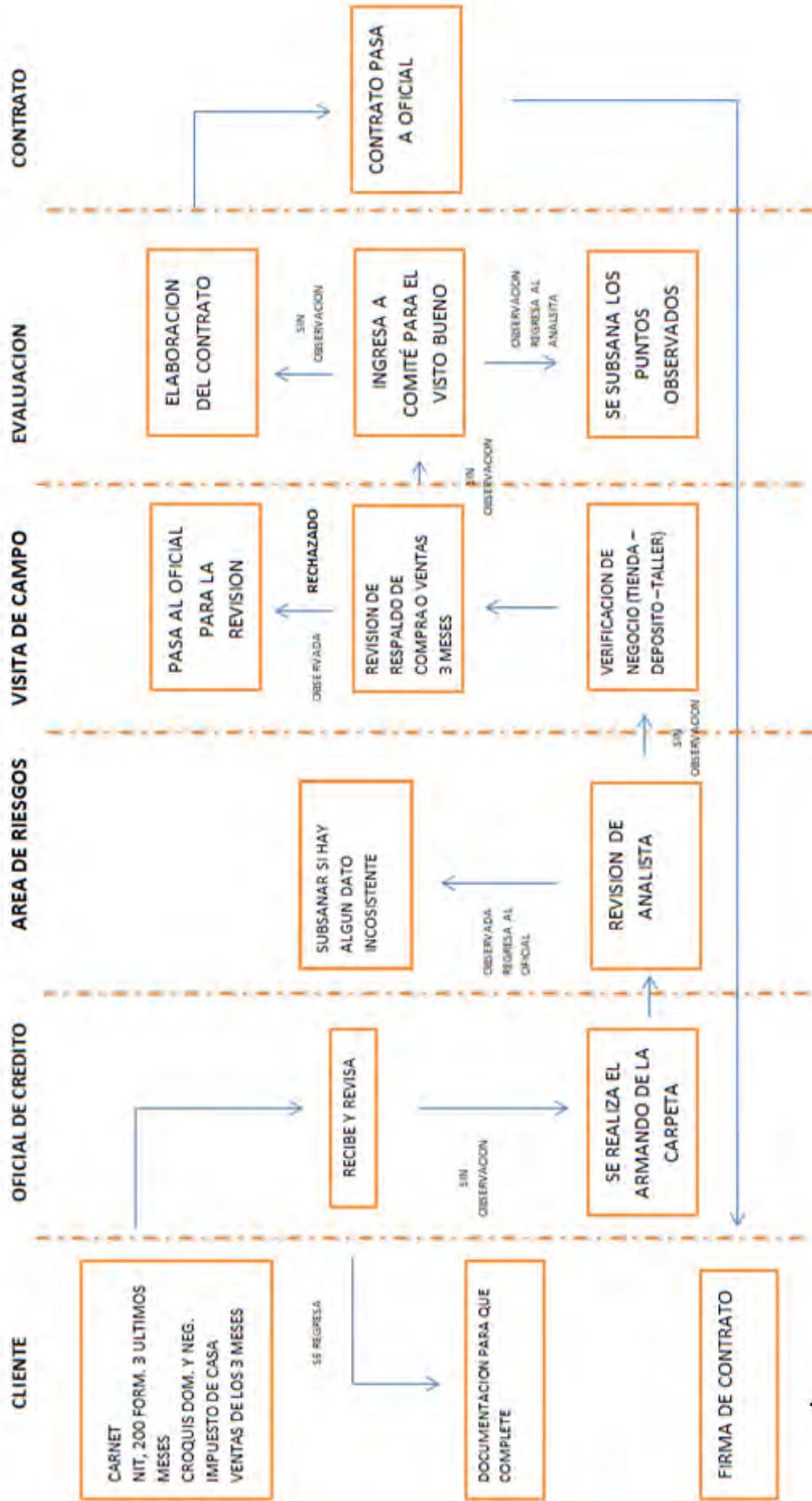
Considerando los tiempos en una evaluación desde que se recaba la documentación hasta el desembolso donde se puede verificar su caja de ahorro del cliente, tiene un tiempo estimado de 2 semanas, donde se puede emitir varios puntos para poder reducir el mismo y tener una buena experiencia con el cliente con un menor tiempo en su solicitud.

A continuación, se detallará los tiempos de que se de mora en todos los pasos:

- PASO 1** 1 A 2 DIAS (RECABAR LA DOCUMENTACION)
1 A 2 DIAS (LA MAYORIA DE LOS CLIENTE NO TRAEN TODA LA
- PASO 2** DOCUMENTACION)
- PASO 3** 1 DIAS (ARMADO DE CARPETA CON TODA LA DOCUMENTACION RECABADA)
- PASO 4** 2 DIAS (Evaluación de riesgos)
- PASO 5** 1 DIAS (Elaboración de Contrato)
- PASO 6** 0 DIAS (Firma de Contrato)

FLUJO OPERATIVO DE INGRESO DE UNA SOLICITUD DE CREDITO

PROCESO PROPUESTO



3.8.4 Reducción de Plazos

En este punto es muy importante, porque se estaría implementando la reducción de plazos para poder iniciar un crédito y disminuir los tiempos de espera para un crédito.

Paso 1

Se solicita la documentación para poder iniciar el armado de carpeta y se le entrega los formularios para que ya puedan llenar sus datos básicos y lo realicen la sumatoria de sus ingresos de los 3 últimos meses, los requisitos son:

- Carnet, titular y conyugue
- Nit, formulario 200 de los últimos 3 meses
- Croquis de negocio y del domicilio
- Factura de luz del domicilio
- Respaldo de patrimonio propio
- Respaldo de ventas (no facturadas) o compras
- Plan de pagos de otras entidades financieras (si tuviera)

Paso2

Con la documentación del cliente se llena el formulario computarizado con los puntos ya específicos para la solicitud y también nos proporcione los respaldos de ingresos de los últimos 3 meses ya sumados en su totalidad y nos evitamos que sume el analista en la visita de campo ya solo es ir a corroborar si el negocio es factible y verificar su mercadería.

Paso 3

Se realiza el armado de carpeta donde sacas filtros externos como ser Asfi e Infocred donde puede verificar si cliente tiene mal comportamiento de pagos en alguna institución financiera o casa comercial.

Paso 4

Se envía con toda la documentación al área de riesgo donde le asignaran a una analista de créditos, solo para verificar el negocio y verificar la sumatoria que trago el cliente de sus ingresos.

Paso 5

Si en caso pasa toda la con la evaluación y cuenta con capacidad de pago para poder acceder una deuda, analista manda la evolución a su gerencia para poder dar su Vobo el cual lo vuele ve a revisar si en caso algún punto se obvio o hay datos por demás, si toda la información esta correcta, se puede ya proceder con la elaboración de contrato.

Paso 6

Contando ya con el contrato firmado, se vuelve a enviar dicho documento al analista donde se proceder con el desembolso a su caja de ahorro que tiene el cliente en la entidad.

3.8.4 Tiempos

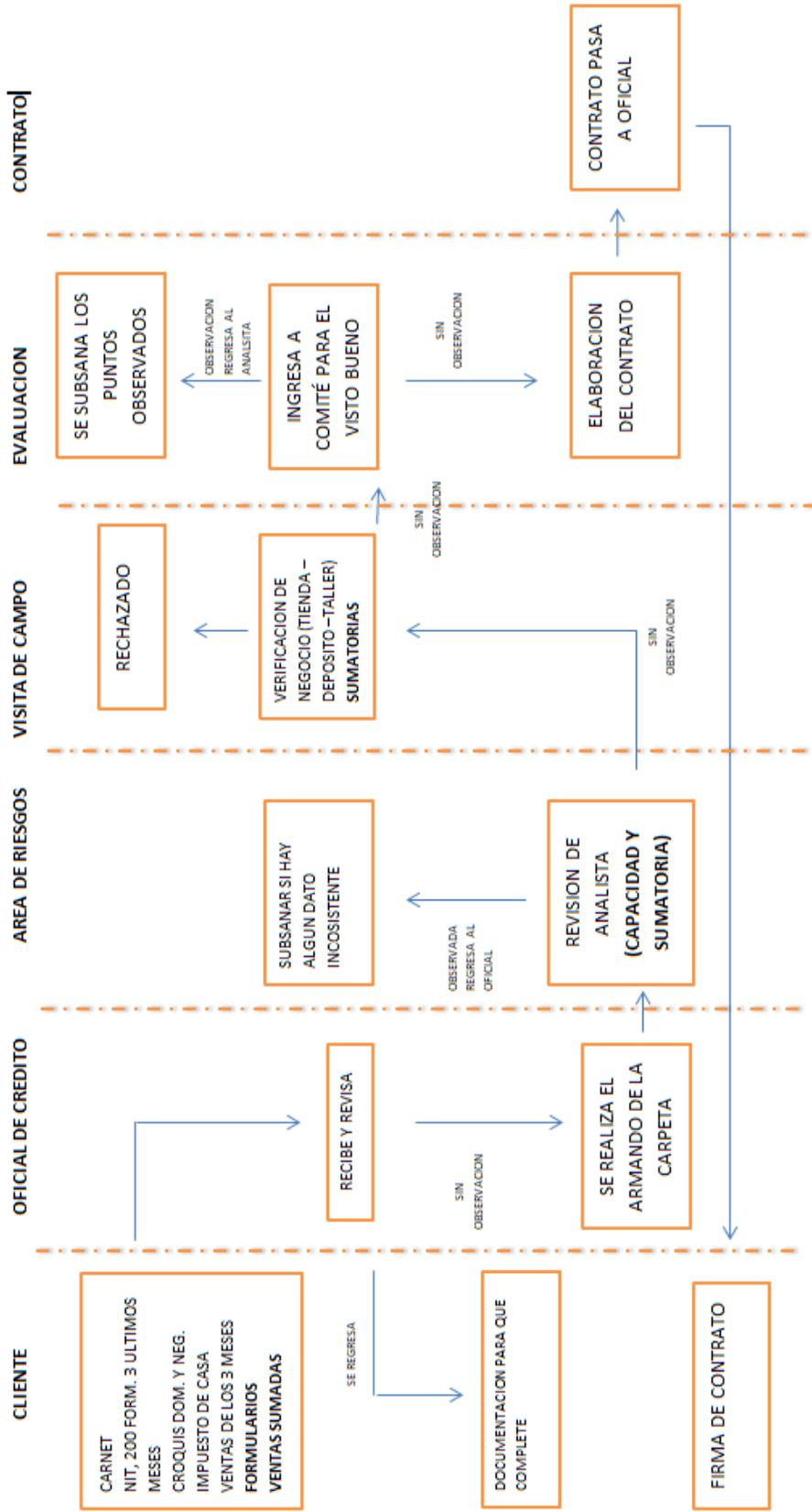
Considerando los tiempos en una evaluación desde que se recaba la documentación hasta el desembolso donde se puede verificar su caja de ahorro del cliente, tiene un tiempo estimado de 1 semana, con este nuevo proceso se puede dar toda la información al cliente para que traiga ya todo ya llenado a la sumado los respaldos.

A continuación, se detallará los tiempos de que se de mora en todos los pasos:

PASO 1	1 A 2 DIAS (RECABAR LA DOCUMENTACION)
PASO 2	1 DIAS
PASO 3	1 DIAS (ARMADO DE CARPETA CON TODA LA DOCUMENTACION RECABADA)
PASO 4	1 DIAS (Evaluación de riesgos)
PASO 5	1 DIAS (Elaboración de Contrato)
PASO 6	0 DIAS (Firma de Contrato)

FLUJO OPERATIVO DE INGRESO DE UNA SOLICITUD DE CREDITO

PROCESO PROPUESTO



CONCLUSIONES

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RESULTADOS

Al haber finalizado la memoria laboral, se llegó a las siguientes conclusiones:

4.1. Conclusiones Generales

Se logró identificar variables que permitirán identificar a aquellos clientes potenciales que cumplan con la normativa interna de Banco de Crédito de Bolivia S.A. para la colocación de operaciones de crédito a sola firma.

Muchas de las herramientas proporcionadas por la institución financiera nos permiten medir el nivel de ingresos real que tiene el cliente en base a varios parámetros que determinan la capacidad de pago real del cliente. Esto permite realizar un flujo de caja proyectado para ver si el cliente realmente puede asumir el nuevo pasivo en un corto plazo, inicialmente y posteriormente a mediano y largo plazo.

La elaboración de los estados financieros está relacionada con las normas básicas de contabilidad, pero para la elaboración de éstos se deben tomar los criterios establecidos en la normativa interna de Banco de Crédito de Bolivia S.A.

Consideramos que el trabajo presentado permitirá realizar el proceso total del análisis de los estados financieros para operaciones crediticias concedidas a clientes del Banco de Crédito de Bolivia S.A.

BIBLIOGRAFÍA

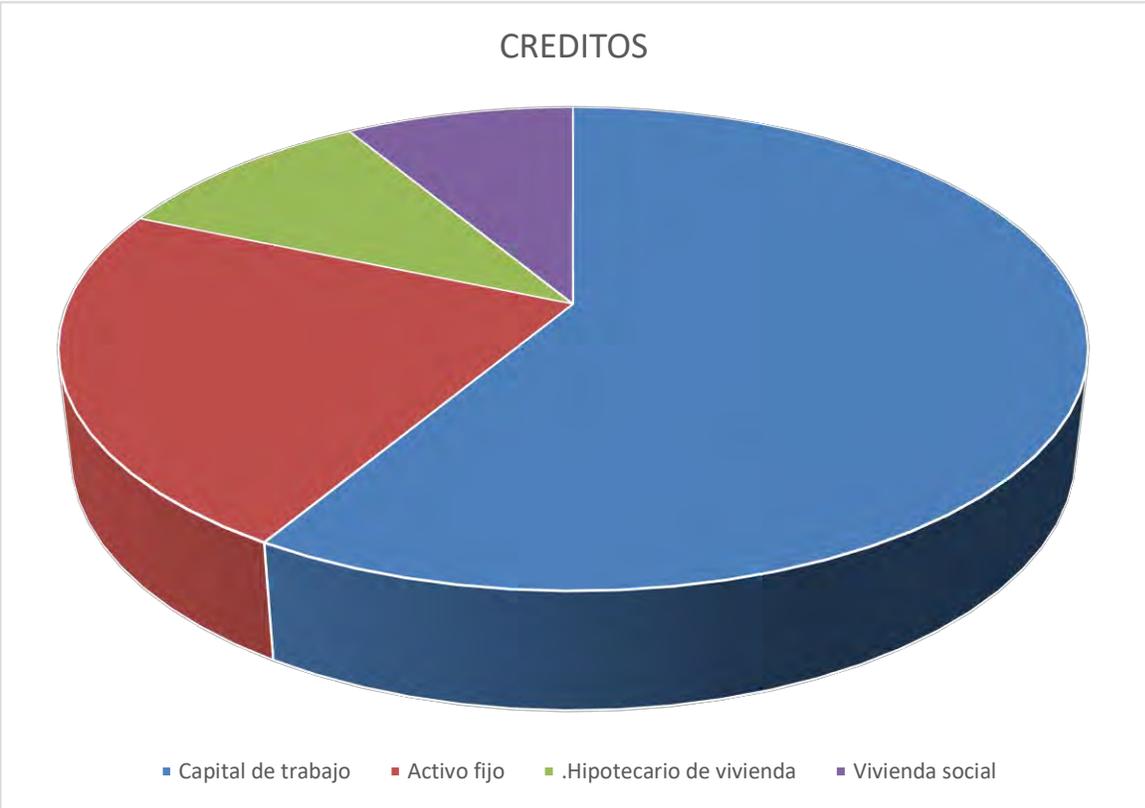
- ASFI, **EVALUACION Y CALIFICACION DE LA CARTERA Y CRÉDITO 2009**,Pág. 1
Título I CAPIII, Libro 2
- Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I **Colocación Capítulo III**
Cap. III
- BALDIVIA, José 2013. **MICRO FINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL**
Fundación Milenio La Paz Bolivia,Pág.19 Cap.I
- **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA** Parte I Pág.131Cap.III Políticas económicas.
- GUAJARDO GERARDO **Contabilidad Financiera 2da Edición** Editorial NcGraw Hill,
México 1995.
- JONSOON ROBERT **Administración Financiera** Ed. Editorial McGraw Hill PP117
- Ley393–**LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS**
- Manual del segmento de Muy Pequeña Empresa de Banco de Crédito de Bolivia
- Reglamento de créditos de Banco de Crédito de Bolivia.
- SIERRA DE LA FIGUEROA DANIEL **La logística empresarial en el nuevo milenio**,
Ediciones Gestión 2000, España 2005

WEBGRAFÍA

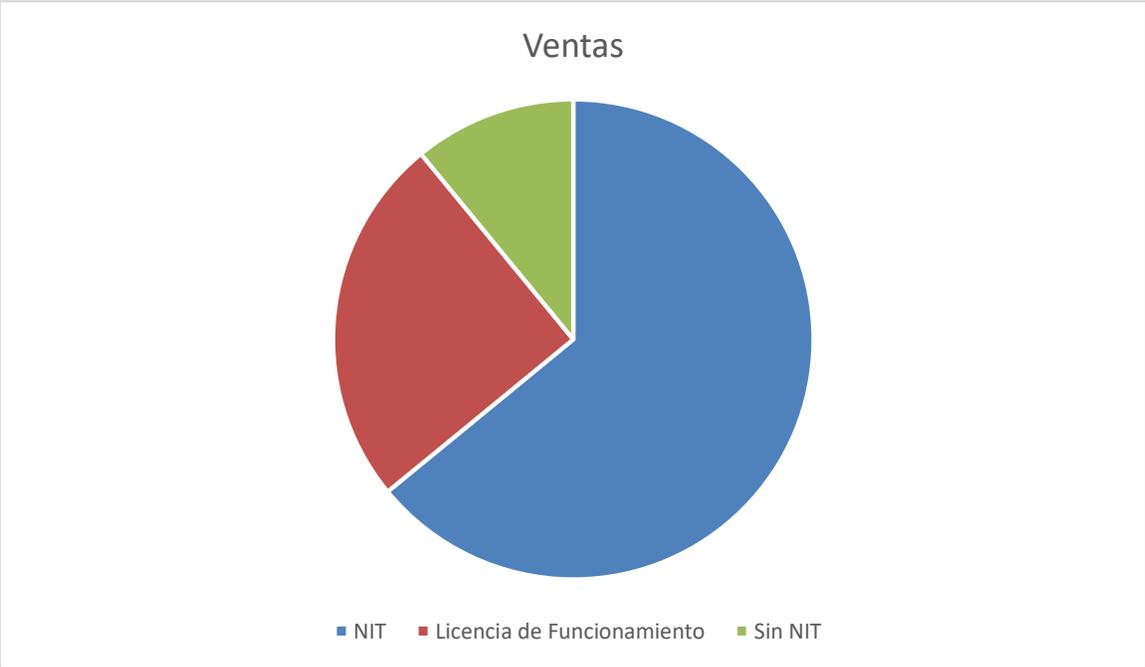
- <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27152.html>
- <https://www.bcp.com.bo/>

ANEXOS

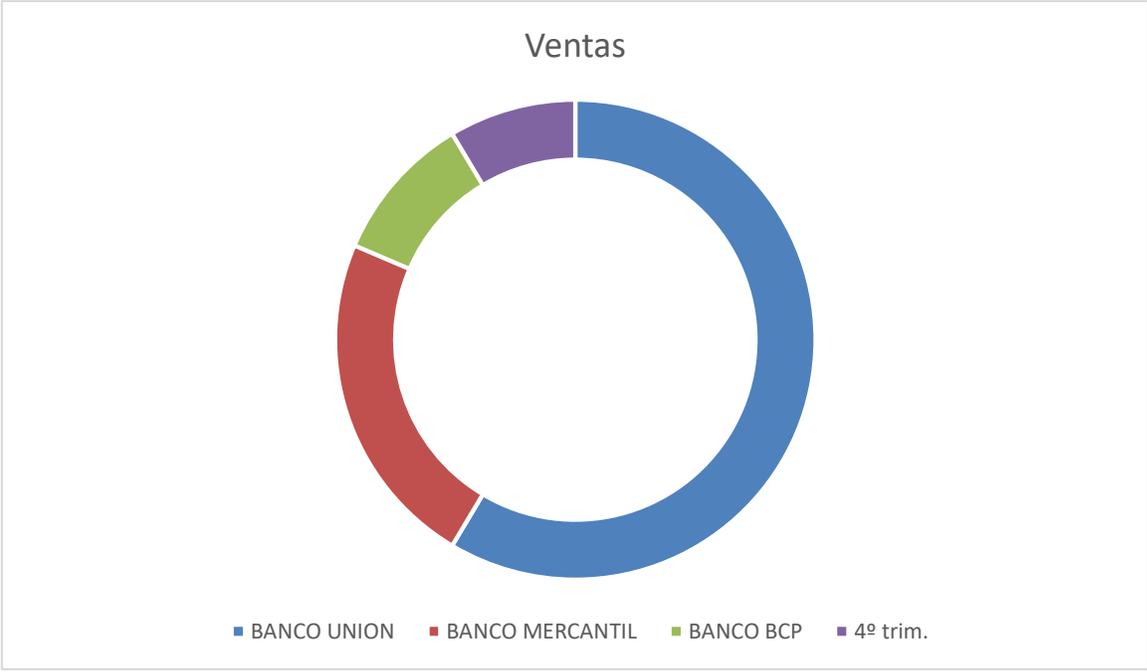
PORCENTAJE DE CREDITOS ZONA GRAN PODER



CLASIFICACION DE LOS SUJETOS A CREDITO



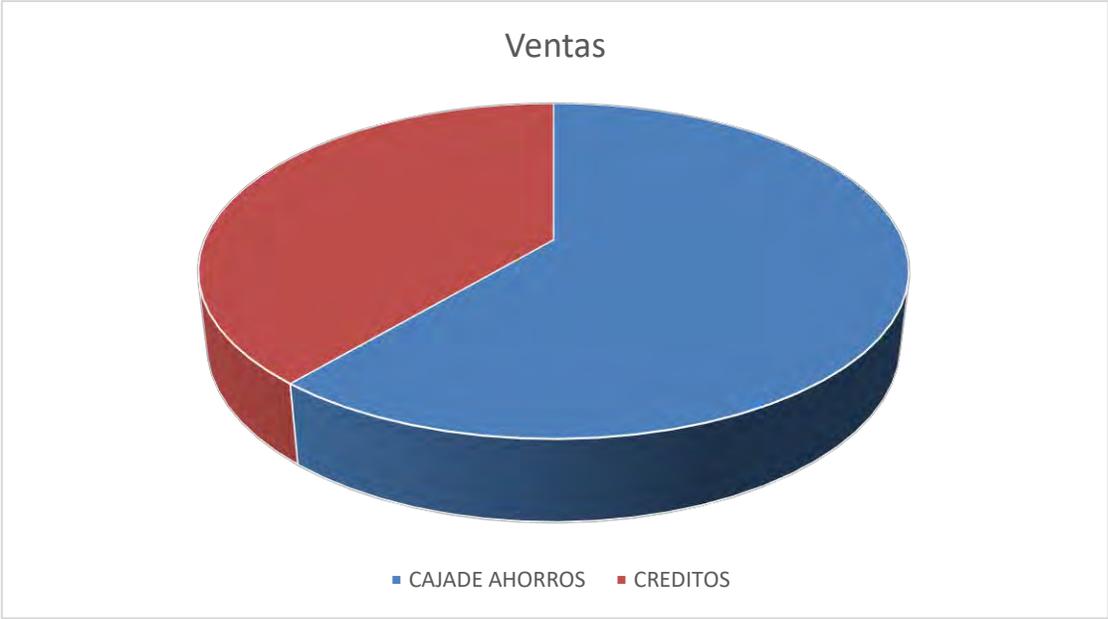
CREDITOS POR ENTIDADES BANCARIAS EN LAZONA GRAN PODER



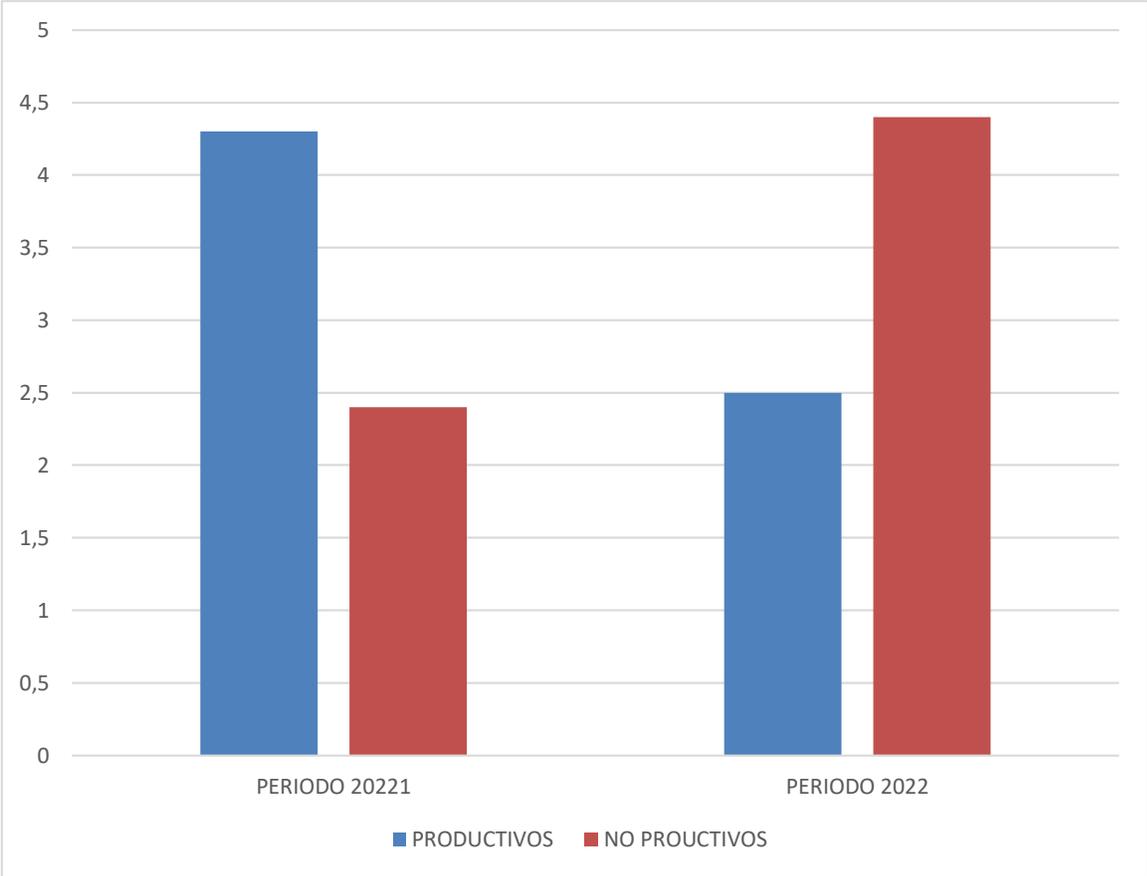
CLASIFICACION DE LOS CREDITOS PYME EN LA ZONA GRAN PODER



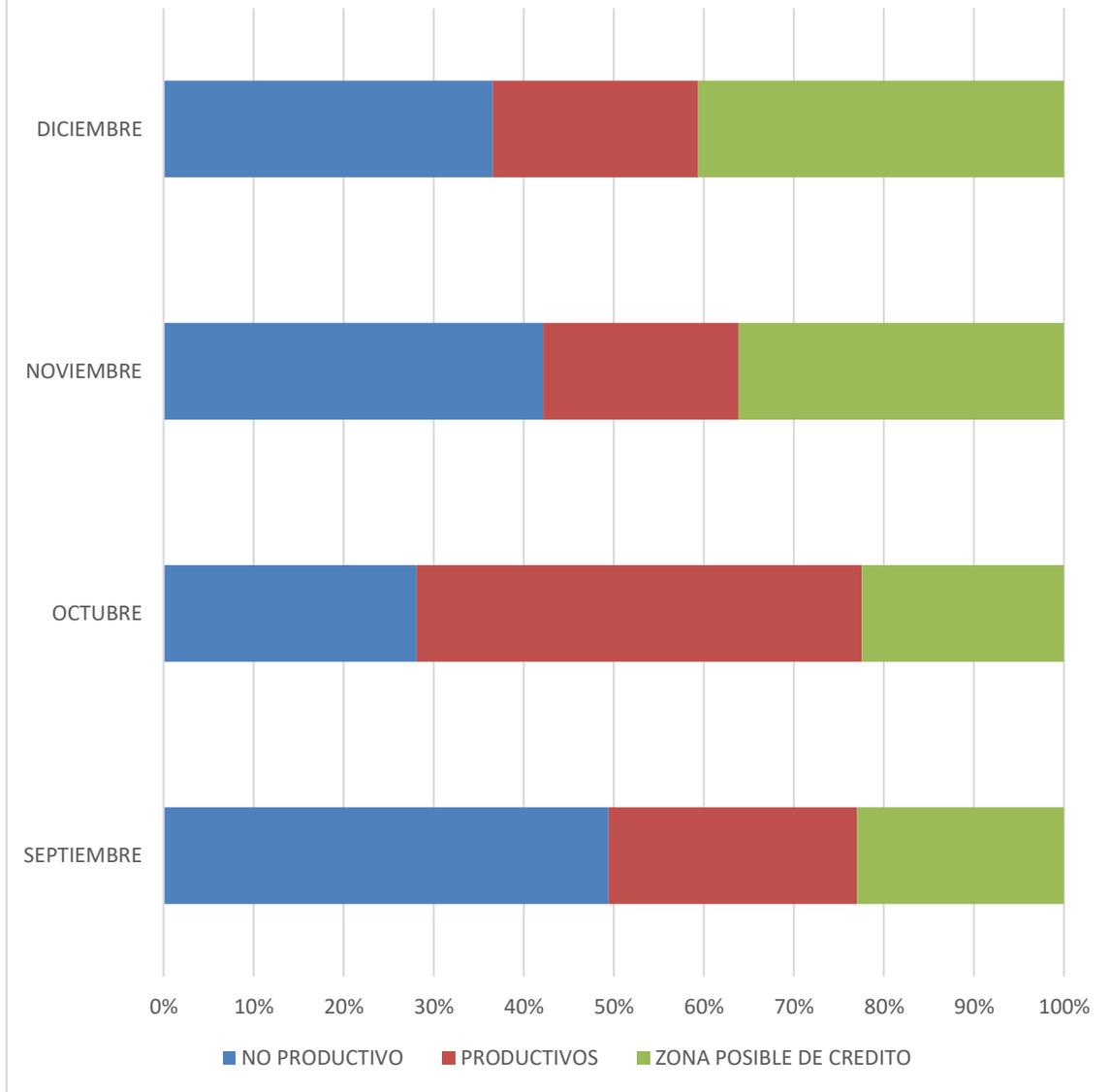
CARTERA DE CREDITOS DEL BANCO BCP EN LA ZONA GRAN PODER



EVOLUCION DE LA CARTERA DE CREDITO DEL BANCO BCP EN LOS PERIODOS 2021-2022



CARTERA DE CREDITO ULTIMOS CUATRO MESES PERIODO 2022



ENTREVISTAS A POTENCIALES CLIENTES DE CREDITOS PYME

Solicitante

Luis Fernando (Nombre Ficticio)

Edad 33 Años

Negocio Abarrotes

1.- ¿Usted para que solicita el crédito?

R.- Yo lo utilizare para la compra de mercadería.

2.- ¿Cuenta con NIT o Licencia de Funcionamiento?

R.- Si cuento con NIT con una antigüedad de 5 años

3.- ¿Cuenta con respaldo patrimonial?

R.- Que es respaldo patrimonial disculpe

4.- ¿Si tiene algún bien inmueble a su nombre registrado en Derechos Reales?

R.- Si tengo mi casa

5.- ¿Sus ventas que realiza están debidamente registrada en algún medio físico?

R.- Si me anoto en un cuaderno

6.- ¿Tiene deudas en otros bancos?

R.- Si tengo deuda en el Banco Fassil SA

7.- ¿Está de acuerdo con que realicemos la compra de su deuda?

R.- Si está bien

8.- ¿Que monto desea solicitar de crédito?

R.- Yo quisiera 50 mil dólares

ENTREVISTAS A POTENCIALES CLIENTES DE CREDITOS PYME

Solicitante

Leonardo Quispe (Nombre Ficticio)

Edad 38 Años

Negocio venta de electro doméstico

1.- ¿Usted para que solicita el crédito?

R.- Yo lo utilizare para la compra de mercadería.

2.- ¿Cuenta con NIT o Licencia de Funcionamiento?

R.- Si cuento con NIT con una antigüedad de 5 años

3.- ¿Cuenta con respaldo patrimonial?

R.- Que clase de respaldo

4.- ¿Si tiene algún bien inmueble a su nombre registrado en Derechos Reales?

R.- Si tengo dos propiedades

5.- ¿Sus ventas que realiza están debidamente registrada en algún medio físico?

R.- Si tengo un sistema digital

6.- ¿Tiene deudas en otros bancos?

R.- Si tengo deuda en el Banco Sol SA

7.- ¿Está de acuerdo con que realicemos la compra de su deuda?

R.- Si

8.- ¿Que monto desea solicitar de crédito?

R.- Yo quisiera 30 mil dólares

ENTREVISTAS A POTENCIALES CLIENTES DE CREDITOS PYME

Solicitante

Devora Sánchez (Nombre Ficticio)

Edad 30 Años

Negocio venta de equipos móviles

1.- ¿Usted para que solicita el crédito?

R.- Yo lo utilizare para la compra de insumos.

2.- ¿Cuenta con NIT o Licencia de Funcionamiento?

R.- Si cuento con NIT con una antigüedad de 4 años

3.- ¿Cuenta con respaldo patrimonial?

R.- Que es respaldo patrimonial disculpe

4.- ¿Si tiene algún bien inmueble a su nombre registrado en Derechos Reales?

R.- Si tengo mi casa

5.- ¿Sus ventas que realiza están debidamente registrada en algún medio físico?

R.- Si me anoto en un cuaderno

6.- ¿Tiene deudas en otros bancos?

R.- Si tengo deuda en el Banco Prodem SA.

7.- ¿Está de acuerdo con que realicemos la compra de su deuda?

R.- Si está bien

8.- ¿Que monto desea solicitar de crédito?

R.- Yo quisiera 40 mil dólares