

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS



MONOGRAFIA

“OTORGACION DE CREDITOS AL SECTOR
PRODUCTIVO EN BANCO SOL AGENCIA VILLA
INGENIO”

POSTULANTES: LUCIANO PAÑO ALANOCA

MODALIDAD DE TITULACION: CURSO DE ACTUALIZACION
P.E.T.A.E.N.G. 12 AVA VERSION

Dedicatoria

mi dedicatoria a mi hija quien atraviesa un momento muy difícil de su vida, por la prueba tan dura que le toco vivir, como es la detección de cáncer en sus pulmones. Toda mi dedicación para ella, porque para mí es una muestra de fortaleza y humildad sobrellevando este mal, y es el motor que me impulsa a seguir adelante, junto a todas mis hijas y mi esposa, además, dedicar a todas las personas que me apoyan en esta etapa tan dura para mi familia. mi dedicatoria también es a dios quien nos demuestra su amor a través del cariño y la muestra de efecto mediante las personas que nos rodean.

Agradecimiento

mi agradecimiento en primer lugar al dios que hizo los cielos y la tierra quien me lleno de confianza para realizar el presente trabajo, agradecerle por la vida, y por la fortaleza que nos da para seguir adelante aun con la dificultad, que trae la vida misma.

Mi agradecimiento a los docentes, de la carrera de administración de empresas de la Universidad Mayor de San Andrés, quienes nos transmitieron de su sabiduría, en todos los años en fui pasando mis clases en las aulas de mi querida universidad.

También agradezco a mi familia, en especial a mi querida esposa por el apoyo incondicional y por el impulso que me dio en su momento para seguir adelante hasta la culminación de la carrera, agradecer a mis hijas. Jhoselin Guadalupe, Ruth Katherine, Carol Jocabet, Angela Areli, y a mis padres Fermin Paño Condori, y Nicasia Alanoca de Paño y a mis hermanos. Por las palabras de impulso que me dieron para seguir luchando hasta la culminación de la carrera.

Gracias mi Dios.

Resumen

Se estudia las posibilidades que Banco solidario S.A. pueda influir en el comportamiento del mercado financiero, con las tasas de interés establecidos en el sistema bancario, Se observa también que en la estructura de mercado del sistema financiero a la fecha es muy competitiva. El comportamiento del mercado, respecto a las tasas de interés establecidos por los entes reguladores produjo, grandes impactos en la sociedad. En especial en el sector microempresario con capitales muy pequeños, los cuales son; clientes de Banco Solidario S.A. e incursionan con actividad en el sector productivo. La reducción de las tasas de interés en el mercado financiero a la cual se dedica Banco Solidario S.A. en la actualidad, tuvo un cambio muy fuerte, con beneficios tangibles para el sector de la industria en especial para sector dedicado a producción, las cuales engloban varias actividades, los cuales se detallan en el presente trabajo. Los cuales también tienen una significativa influencia, de factores microeconómicos y las variables macroeconómicas, dentro del estado boliviano.

Con el presente trabajo se puede verificar que el pequeño, mediano y gran productor se beneficia con los márgenes de ganancia, para influir en los precios de los productos expuestos en el mercado. La estructura del sistema bancario y la regulación de las tasas de interés impuestas por los entes reguladores, dentro del estado, parece ser un factor fundamental para el aparato productivo. Para lo cual, en gobierno a través de la ley de servicios financieros, implemente la regulación de las tasas de interés con rigidez a todas las empresas dedicadas a la otorgación de financiamiento dentro de este mercado. Como consecuencia, se tiene una mayor demanda de créditos en el sector productivo para impulsar la industria de la producción, con la finalidad de que, a través de estas normas impuestas por el gobierno, sea el mecanismo para influir, sobre la dinámica en la economía, para un sector tan importante en el país, como es el sector productivo.



Contenido

Capítulo I	4
1. Introducción	4
1.2. Marco institucional	5
1.2.1. Antecedentes del Institucional	5
1.2.2. Historia	5
1.2.3. Misión	5
1.2.4. Visión	5
1.3. Valores y principios	9
1.4. Servicios ofrecidos. -	9
1.4.1. VENTA DE SEGUROS. -	9
1.4.2. MICROSEGUROS	9
1.4.2.1. Sol Vida	9
1.4.2.2. Sol Vida Futuro	9
1.4.2.3. Protección Futuro.....	10
1.4.2.4. Sol Futuro	10
1.5. Marco legal	14
1.6. Planteamiento del Problema	14
1.7. Objetivos.....	14
1.7.1. Objetivo General	14
1.7.2. Objetivos Específicos.....	14
Capítulo II	16
2. Marco Teórico.....	16
2.1. Crédito.....	16
2.2. Crédito al Sector Productivo.....	17
2.3. Sector productivo	17
2.4. Crédito bancario	17
2.5. Tipos de crédito bancario.....	17
2.5.1. Créditos comerciales	18
2.5.2. Créditos productivos	18



2.6. Crédito de vivienda	18
2.6.1. Características	19
2.7. Crédito de vivienda de interés social.....	19
2.7.1. Características	19
2.8. Crédito de consumo.....	19
2.8.1. Características	19
2.9. ¿Qué es tasa de interés?.....	21
2.10. ¿Cuáles son los tipos de interés?	21
2.11. ¿Qué es nominación de tasa de interés?	21
2.12. ¿Cuál es el carácter de la tasa de interés?	22
2.13. ¿Qué son las tasas de interés libre de riesgo?	22
2.14. ¿Cuáles son los tipos de tasa de interés?.....	22
2.15. ¿Qué es el TRe?	22
2.16. ¿Que es tasa de interés preferencial?	22
2.17. ¿Qué es tasa de interés pasiva?	23
2.18. ¿Qué es tasa de interés activa?	23
2.19. Ley de servicios financieros	23
2.20. Ley N° 393 de servicios financieros	23
Capitulo III.....	¡Error! Marcador no definido.
3.1. Marco metodológico	28
3.2. Método de investigación.....	28
3.3. Tipo de Investigación	28
3.4. Nivel de investigación.....	29
3.5. Técnicas de investigación	29
3.5.1 La Observación	29
3.5.2. La Encuesta	30
3.5.3. El Método Descriptivo	30
3.5.4. El Método Analítico	31
3.5.5. Instrumento de investigación	31
3.6. LA POBLACIÓN DE ESTUDIO	31
3.7. Muestra	32
Formula:.....	32



DISEÑO DEL CUESTINARIO	32
Capitulo IV	34
4.1. Análisis de Resultados	34
4.2. Definición del mercado	34
4.3. CONCEPTO DE COMPETANCIA	34
4.4. INTERPRETACION DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA	37
Capítulo V	40
5.1. Propuesta.....	40
5.2. Ventajas de los créditos productivos:	41
5.3. Desventajas de los créditos productivos:.....	41
Conclusiones	42
Recomendaciones.....	43
Bibliografía.....	44



Capítulo I

1. Introducción

Como resultado, el trabajo va orientado a la necesidad constante de financiamiento del sector productivo, por las medidas adoptadas, en la economía boliviana se tuvo logros importantes que se manifestaron en una mejoría de los indicadores económicos, y principalmente los indicadores del sector productivo, los cuales también influyen principalmente los indicadores macroeconómicos

Sin embargo, en forma similar a otras economías vecinas, las tasas de interés resultan fundamentales para la evolución general de una economía sobre todo en el sector de los productores, los recursos económicos, captados a través de un crédito a tasas de interés baja, los productores del país logran la estabilidad de su negocio, proporcionar una seguridad máxima en los sistemas de pago de créditos.

Otros resultados sostienen que la estructura del sistema bancario impone una serie de determinantes microeconómicos sobre las tasas de interés y destacan la importancia de la cartera en mora y de la liquidez de los bancos sobre las tasas de interés. son relevantes para explicar el comportamiento de las tasas de interés; siendo las variables macroeconómicas las de mayor importancia relativa. Sistema financiero y el efecto poco significativo de las operaciones de mercado abierto y las tasas de interés del sistema bancario.

En este contexto, este documento analiza las posibilidades que el ente regulador como es la ASFI, BCB, el gobierno. Influyen en el comportamiento de las tasas de interés del sistema bancario. Se estudia la respuesta de las tasas de interés a las tasas del mercado que en la actualidad es bastante competitiva en el sistema financiero y alternativamente en un ámbito en que la variabilidad de las operaciones de mercado influye sobre el grado de respuesta de las tasas del mercado bancario.



Estas explicaciones son consistentes

Con los resultados de trabajos precedentes que señalan la reducida respuesta de las tasas de interés a la política de operaciones de mercado y los movimientos implícitos en la estructura del sistema financiero.

Los resultados sugieren que la agencia villa ingenio de Banco Solidario S.A. tiene la obligación y la responsabilidad, asignación de fondos para estos créditos de la manera más eficiente, así como proteger a los clientes de bastante trayectoria y clientes con historiales de pagos muy buenos o excelentes. Para de alguna manera ganar el posicionamiento en el mercado.

1.2. Marco institucional

1.2.1. Antecedentes del Institucional

1.2.2. Historia

La historia del Banco Sol se remonta a 1986 cuando comenzó a trabajar como una fundación. El 10 de febrero de 1992 se convirtió en el primer Banco de microfinanzas de Bolivia y regulado del mundo con la misión de generar oportunidades para los micro y pequeños microempresarios.

Su gran mérito fue abrir las puertas del sistema financiero a sectores que estaban marginados del financiamiento formal, mediante una ingeniería financiera que, a la fecha, es un referente a nivel mundial

1.2.3. Misión

Somos el Banco que brinda la oportunidad de tener un mejor futuro a los sectores de menores ingresos, mediante el acceso a servicios financieros integrales de alta calidad.

1.2.4. Visión

Ser el líder, referente e innovador de las micro finanzas a nivel nacional e internacional, favoreciendo el desarrollo, progreso y calidad de vida de las personas con menores ingresos



1.3. Valores y principios

Conoce los pilares que rigen nuestra conducta interna y que reflejan nuestra identidad como organización:

- ☐ **Integridad:** Generar seguridad a través de acciones dignas y honestas.
- ☐ **Responsabilidad:** Cumplir a tiempo con todo compromiso asumido.
- ☐ **Compromiso:** Continua mejora personal como base del proceso global.
- ☐ **Servicio:** Tener una actitud altamente respetuosa y eficiente.
- ☐ **Reciprocidad:** Permanente consideración por uno mismo y por los demás porque "Juntos Crecemos".
- ☐ **Coherencia:** Ser consecuentes con lo que pensamos, decimos y hacemos.

1.4. Servicios ofrecidos. -

1.4.1. VENTA DE SEGUROS. -

1.4.2. MICROSEGUROS

1.4.2.1. _____ Sol Vida



El Seguro de vida más accesible del mercado y sin exclusiones. Puedes asegurarte por menos de Bs.7 al mes.

1.4.2.2. _____ Sol Vida Futuro



Ofrece un monto de indemnización mayor y te devuelve un porcentaje de la prima en caso de no ocurrir siniestro, convirtiéndose en una opción de ahorro para tu futuro.



1.4.2.3. I Protección Futuro



Seguro de vida y accidentes personales, te ofrece la devolución de un porcentaje de tu prima, en caso de que no

1.4.2.4. Sol Futuro



Seguro de vida sin exclusiones, el cual, en caso de fallecimiento del asegurado, brinda al beneficiario (hijo) el pago de la colegiatura anual, dirigido a clientes que cuenten con una Cuenta de Caja de Ahorro en el Banco.



SERVICIOS

BancoSol pone a tu disposición un conjunto de canales y servicios que se convierten en soluciones integrales para realizar tus transacciones financieras las 24 horas del día, los siete días de la semana.



Tarjeta de Débito

Permite acceder a tu cuenta en Cajas y cajeros automáticos, además de realizar pagos y compras de productos y servicios sin costos adicionales. Por un monto mínimo, puedes asegurarla en caso de robos, clonaciones y secuestros express.



Pago de Servicios

Los clientes y usuarios financieros pueden realizar el pago de todos los servicios en la red de más grande de Puntos de Atención de BancoSol en todo el país.



Pago de Impuestos

Con horarios especiales y ubicados en lugares estratégicos, ponemos a tu disposición cajas exclusivamente dedicadas a atender el pago de obligaciones tributarias.



Boleta de Garantía

El producto que permite garantizar con el respaldo de BancoSol, las operaciones comerciales de los emprendedores. Puedes solicitarlo en cualquier agencia en todo el país.



Cajeros Automáticos

BancoSol pone a tu disposición una red de más de 200 cajeros automáticos en todo el país. Para facilitar tus transacciones, algunos de estos ATM están habilitados para recibir depósitos.



SolAmigo

Ubicados en comercios de barrio. Estos innovadores Puntos de Atención te permiten realizar transacciones financieras sin necesidad de dirigirte a una agencia bancaria.



Agencia Móvil

La innovación desarrollada por BancoSol para llevar servicios financieros a ciudades intermedias desprovistas de ellos. Las agencias móviles de BancoSol recorren el área rural de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.



Transferencia (ACH)

BancoSol te permite realizar transferencias electrónicas desde tu cuenta de ahorro, a cuentas en otros bancos.



CUENTA DE AHORRO Sol Futuro

Para BancoSol el ahorro es fundamental porque te provee de un respaldo financiero para el futuro. Es importante comenzar cuanto antes, por ello hemos creado Cajas de Ahorro para que niños y jóvenes comiencen con este hábito saludable.

CARACTERISTICAS:

- El monto mínimo de apertura es de Bs50, y cada mes se debe depositar el mismo monto como mínimo.
- El monto máximo de ahorro para esta cuenta es de Bs70.000.
- La abren los padres o tutores legales.

REQUISITOS

- Documento de identidad del padre o apoderado.
- Documento de identidad del menor de 0 a 12 años de edad (Solecito).
- Documento de identidad del menor de 13 a 17 años de edad (SolGeneración 1.7).
- Depósito mínimo de apertura.



CUENTA DE AHORRO Solecito

La caja de ahorro para niños de 0 hasta 12 años de edad.

BENEFICIOS:

- No tiene límite de retiros ni costo de mantenimiento de cuenta.
- Tiene una tasa preferencial de 3,5% si se acumulan los saldos y se realiza el depósito mensual mínimo de Bs50.
- Los depósitos y retiros se realizan en una Agencia fija o un Punto Sol Amigo.
- Tiene acceso a SolNet y AppSol sin ningún costo.
- Los intereses se abonan mensualmente.



CUENTA DE AHORRO Mayor

Es la herramienta financiera que permite alcanzar el máximo rendimiento a tus ahorros.

BENEFICIOS:

- Rentabilidad de hasta 4% de acuerdo al tarifario vigente.
- Requiere un saldo mínimo de Bs70.001
- Permite realizar hasta cuatro retiros (Cajeros automáticos, PQS o Caja) sin afectar el saldo mínimo.
- Los intereses se capitalizan cada mes.
- No hay comisión por la administración de la cuenta.





CRÉDITOS

Cada uno de estos créditos es una oportunidad para desarrollar y fortalecer tu negocio. No la dejes pasar. La tecnología financiera producida por BancoSol se adecúa a tus necesidades y las características de tu emprendimiento.



Sol Productivo

Este tipo de créditos está destinado para el financiamiento de necesidades de capital de inversión o capital de operación, cuyo destino sea para el sector productivo.



Sol Individual

El crédito para micro, pequeños y medianos empresarios del comercio y servicios. La modalidad de financiamiento a la vivienda productiva permite la compra, anticrético, construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento de los ambientes donde opera el negocio.



Sol Efectivo

El crédito de consumo de libre disponibilidad para personas naturales dependientes o independientes. Cubre el 100% del valor de la compra. El plazo y el monto total se adecuan a las características del solicitante. El crédito de consumo para vivienda requiere una garantía hipotecaria.



Sol Vivienda

Financia hasta USD250.000 por un plazo máximo de 180 meses la compra de vivienda o terreno, la construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento. Financia sin garantía hipotecaria (anticrético, por ejemplo) hasta Bs140.000 por un máximo de 60 meses.



Sol Agropecuario

Para micro, pequeños y medianos empresarios del sector agrícola o pecuario que requieran capital de operación o inversión, o una vivienda productiva. Puede ser por Convenio (con la intervención de un agente de retención de pagos) o Individual por hasta USD250.000.



Sol Vivienda Social

La solución financiera para dependientes o independientes que quieren una vivienda propia. Financia hasta 460.000 UFV para casas, 400.000 UFV para departamentos y 184.000 UFV para terrenos. Financia la construcción, refacción, remodelación, ampliación o mejora de la vivienda.



Sol Vehículo

El crédito hipotecario que permite la compra de un vehículo para uso personal, para personas naturales dependientes o independientes. El financiamiento es hasta 60 meses por el 80% del valor para vehículos nuevos y 70% para usados.



Sol DPF

El crédito con garantía de un Depósito a Plazo Fijo para personas naturales dependientes o independientes, que precisan capital de inversión u operación para producción, comercio o servicios, compra de vehículos, consumo o vivienda.



1.5. Marco legal

Banco Solidario S.A. por ser una persona jurídica, dedicada al servicio financiero debe regirse bajo las normas establecidas en la ley de servicios financieros, y sus normas reglamentarias o regulatorias y es pasibles, las sanciones establecidas en la ley según la gravedad del caso.

1.6. Planteamiento del Problema

Analizar la otorgación de créditos, al sector productivo

Nos permite analizar las ventajas y desventajas, en la otorgación de créditos con tasa controlada por la entidad reguladora.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

El objetivo principal es el siguiente:

Analizar la situación actual de los créditos otorgados con tasas reguladas por el gobierno al sector productivo. Informar a los clientes sobre las ventajas de los créditos productivos en banco sol. Para lograr un incremento en el nivel en los créditos productivos.

1.7.2. Objetivos Específicos

Los objetivos específicos que contribuirán a alcanzar el objetivo principal, se detallan a continuación:

- ❖ Exponer la base legal en la otorgación de los de los créditos productivos
- ❖ Explicar los fundamentos del crédito bancario e identificar cuáles son los



tipos de créditos productivos.

- ❖ Establecer la importancia del sector en la otorgación de créditos productos en nuestra entidad financiera.



Capítulo II

2. Marco Teórico

En el marco teórico se refleja el contenido conceptual del tema abarcado por el presente estudio.

La administración es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales". (Idalberto Chiavenato)

La administración es la "coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas". (Robbins y Coulter)

La administración como "el proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos orientados hacia el logro de metas, para llevar a cabo las tareas en un entorno organizacional". (Hitt, Black y Porter)

La administración es "el conjunto de las funciones o procesos básicos (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente, repercuten de forma positiva en la eficacia y eficiencia de la actividad realizada en la organización".

(Díez de Castro, García del Junco, Martín Jiménez y Periañez Cristóbal)

La administración como "un conjunto de actividades dirigido a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas de la organización". (Reinaldo O. Da Silva)

La administración financiera está relacionada con las actividades operativas a corto plazo de una empresa. Dicha actividad en una empresa típica consiste en una secuencia de hechos y decisiones (Finanzas corporativas Ross.Westerfield.Jaffe)

2.1. Crédito.

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



2.2. Crédito al Sector Productivo.

Financiamiento destinado a productores, para fines de producción y servicios complementarios a la producción, como ser acopio, almacenamiento, Comercialización, transporte, tecnología productiva y otras complementarias al proceso productivo que requiera el productor, de acuerdo a la definición que para este efecto establezca la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI.

2.3. Sector productivo

Los sectores de producción, o lo que es lo mismo, los sectores de actividad económica, establecen una clasificación de la economía en función del tipo de proceso productivo que lo caracteriza.

2.4. Crédito bancario

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

2.5. Tipos de crédito bancario

Desde un punto de vista empresarial, se distingue entre préstamos concedidos a corto plazo (a menos de un año), que se destinan a financiar desfases de tesorería, siendo una alternativa a las cuentas de crédito, y a largo plazo (a más de un año), que se emplean para financiar activo no corriente (por ejemplo, la compra de una máquina o de un ordenador).

Podemos clasificar los diferentes tipos de crédito en función del destino al que vayan dirigido los créditos podemos encontrarnos con los siguientes tipos de créditos: crédito comercial, crédito productivo; crédito de vivienda; crédito de consumo, crédito vehicular



2.5.1. Créditos comerciales

Es aquel crédito destinado a las actividades comerciales, el monto y tasa de interés varia a destino del crédito capital de operación, o capital de inversión

- Capital de operación, es aquel dinero destinado a la compra de mercadería principalmente, (como la rotación de inventarios es rápida el tiempo máximo es de 3 años) y tiene un monto máximo de 3 años
- Capital de inversión, es aquel dinero destinado a la compra de maquinaria, estantes o activos fijos del negocio, el tiempo máximo de este crédito es de 5 años

2.5.2. Créditos productivos

El Crédito Productivo es aquel dirigido al desarrollo de actividades productivas y para cubrir necesidades de financiamiento que le permite la compra de materia prima, insumos, pago de mano de obra y otros necesarios para ejecutar sus operaciones, así como maquinaria, equipos, infraestructura u otros bienes para incrementar o mejorar su capacidad productiva.

2.5.2.1. Características

- ☐ Crédito para Capital de Inversión: Financiamiento para inversión en maquinaria, equipos, infraestructura y tecnología relacionada a su actividad.
- ☐ Crédito para Capital Operativo: Cobertura para el día a día de su actividad productiva, compra de materia prima o insumos, pagos de mano de obra, proveedores y otras necesidades para ejecutar sus operaciones.

2.6. Crédito de vivienda

El Crédito Vivienda es aquel destinado al financiamiento de adquisición de terreno para construcción de vivienda, compra de vivienda individual o en propiedad horizontal, construcción de vivienda individual y/o refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento de vivienda individual o en propiedad horizontal.



2.6.1. Características

Destino: Este crédito está destinado al financiamiento de su Vivienda, ya sea compra, construcción, refacción, remodelación y ampliación de la misma.

2.7. Crédito de vivienda de interés social

El Crédito Vivienda de Interés Social es aquel destinado al financiamiento de una única vivienda sin fines comerciales, es decir que el inmueble objeto del crédito es una vivienda, casa o departamento que no será destinada para la compra-venta, alquiler o anticrético. El crédito debe tomar en cuenta la sumatoria de valor comercial de la vivienda, valor de las obras en mejoramiento financiadas con el crédito y/o el aporte propio.

2.7.1. Características

Destino: Este crédito está destinado al financiamiento de su Vivienda, ya sea compra, construcción, refacción, remodelación y ampliación de la misma.

Moneda: bolivianos, convertido a tipo de cambio de Unidad de Fomento de Vivienda (UFV) a la fecha del Avalúo del inmueble

Monto del crédito: Depende del valor comercial o costo final de la construcción, incluido el valor del terreno, el cual no debe superar UFV 460,000 para casas, UFV 400,000 para departamentos y UFV 184,000 para terrenos

2.8. Crédito de consumo

Es un Crédito de libre disponibilidad destinado a financiar la adquisición de servicios o bienes de consumo que satisfagan sus necesidades.

2.8.1. Características

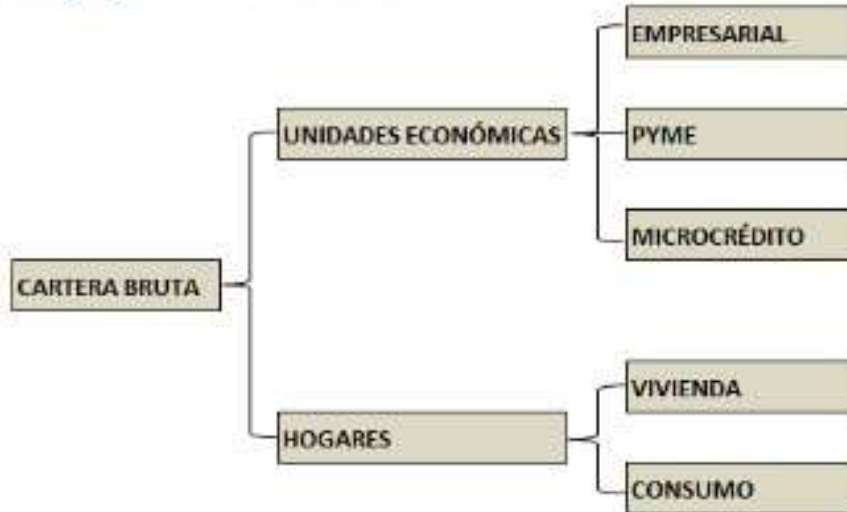
Destino: Crédito de Libre disponibilidad para comprar cualquier bien o servicio.

Préstamo de fácil acceso destinado a la adquisición de vehículos nuevos, con tasas competitivas y plazos acordes a tu capacidad de pago. En cuanto a las principales ventajas e inconvenientes de financiarse a través de un préstamo bancario, se me ocurren las siguientes:



1. DEFINICIONES

Desagregación de la cartera:



ACTIVIDADES

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



2.9. ¿Qué es tasa de interés?

En el ámbito de la **economía** y las **finanzas**, el concepto de **interés** hace referencia al costo que tiene un **crédito** o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, **valor** o la ganancia de una determinada cosa o actividad. (Autores: Julián Pérez Porto y María Merino. Publicado: 2009. Actualizado: 2012.)

2.10. ¿Cuáles son los tipos de interés?

El **interés de tipo simple** agrupa a los intereses que surgen de una determinada inversión gracias al capital inicial. Cabe resaltar que los intereses derivados del **capital** en un cierto periodo no se acumulan al mismo para producir los intereses que corresponden al siguiente periodo. Esto supone que el interés simple generado por el capital invertido se mantendrá idéntico en todos los periodos de la inversión mientras no varíe la tasa ni el plazo. El **interés compuesto**, en cambio, permite que los intereses obtenidos tras el final del periodo de inversión no se retiren, sino que se reinvierten y se añaden al capital principal.

2.11. ¿Qué es nominación de tasa de interés?

La noción de **tasa de interés**, por su parte, hace foco en el porcentaje al que se invierte un capital en un determinado periodo de tiempo. Podría decirse que la tasa de interés es el **precio que tiene el dinero** que se abona o se percibe para pedirlo o cederlo en préstamo en un momento en particular.



2.12. ¿Cuál es el carácter de la tasa de interés?

La tasa de interés puede ser de carácter fijo (se mantiene estable mientras dura la inversión o se devuelve el préstamo) o variable (se actualiza, por lo general, de manera mensual, para adaptarse a la inflación, la variación del tipo de cambio y otras variables).

.(Autores: Julián Pérez Porto y María Merino. Publicado: 2009. Actualizado: 2012.)

2.13. ¿Qué son las tasas de interés libre de riesgo?

La tasa de cero riesgos o tasa libre de riesgo, es un concepto teórico que asume que en la economía existe una alternativa de inversión que no tiene riesgo para el inversionista.

Por lo general esta tasa de libre de riesgo es medida por los rendimientos de los bonos de los estados.

2.14. ¿Cuáles son los tipos de tasa de interés?

En total existen cinco tipos de tasas: Tasa de interés activa: tasas cobradas por las entidades financieras a sus clientes. Tasa de interés pasiva: la que paga una institución bancaria a quien deposita dinero en ella. Tasa de interés preferencial: tasa inferior a la media o normal general.10 ene. 2018.

2.15. ¿Qué es el TRe?

La **TRe** es la tasa de interés que se suma a la tasa base en los préstamos con interés variable otorgado por las entidades de intermediación financiera. La **TRe** trata de medir el costo de los recursos que captan las entidades financieras para que sus disminuciones o incrementos se reflejen en las tasas de interés activas.

2.16. ¿Que es tasa de interés preferencial?

Es un porcentaje inferior al "normal" o general (que puede ser incluso inferior al costo de fondeo establecido de acuerdo a las políticas del Gobierno) que se cobra a los préstamos destinados a actividades específicas que se desea promover ya sea por el gobierno o una institución



2.17. ¿Qué es tasa de interés pasiva?

Tasa pasiva o de captación: Es la **tasa** que pagan las entidades financieras por el dinero captado a través de CDT's y cuenta de ahorros.

2.18. ¿Qué es tasa de interés activa?

Tasa activa o de colocación: Es la **tasa** que cobran las entidades financieras por los préstamos otorgados a las personas naturales o empresas.

2.19. Ley de servicios financieros

El 21 de agosto de 2013, el presidente Evo Morales promulgó la Ley de Servicios Financieros en reemplazo de la Ley de Bancos y Entidades Financieras. La normativa requiere más de diez decretos supremos que la reglamenten, entre ellos está el Decreto Supremo 2055, aprobado ayer. En el artículo 5 de la norma se fijan “las tasas de interés anual máximas para el crédito destinado al sector productivo”.

2.20. Ley N° 393 de servicios financieros

OBJETO, ÁMBITO DE APLICACIÓN Y FUNCIÓN SOCIAL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Artículo 1. (OBJETO). La presente Ley tiene por objeto regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros; la protección del consumidor financiero; y la participación del Estado como rector del sistema financiero, velando por la universalidad de los servicios financieros y orientando su funcionamiento en apoyo de las políticas de desarrollo económico y social del país.

Artículo 5. (APLICACIÓN PREFERENTE Y ALCANCE DE LA LEY).

- I. Las disposiciones contenidas en la presente Ley son de aplicación preferente frente a cualquier otra disposición legal en todo lo que dispone en sus distintos títulos.



- II. Las disposiciones de esta Ley constituyen el marco legal permitido para las actividades de las entidades financieras, no pudiendo efectuar éstas otras actividades no señaladas en esta Ley.
- III. El Banco Central de Bolivia – BCB se regirá por sus propias disposiciones.

DE LAS ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA PRIVADA

SECCIÓN I

BANCO DE DESARROLLO PRIVADO

Artículo 223. (CONSTITUCIÓN).

- I. Los Bancos de Desarrollo Privados se constituirán bajo la forma jurídica de sociedad anónima, debiendo su escritura de constitución social y estatutos ceñirse a las disposiciones de la presente Ley y al Código de Comercio en lo conducente. Las acciones de los bancos de desarrollo privados serán nominativas y ordinarias.
- II. El nombre o razón social de estas entidades, necesariamente deberá contener como primeras palabras en castellano "Banco de Desarrollo".



Artículo 224. (OBJETIVO). El Banco de Desarrollo Privado tendrá como objetivo promover, a través de apoyo financiero y técnico, el desarrollo de los sectores productivos de la economía nacional y de los sectores de comercio y servicios, complementarios a la actividad productiva.

Artículo 225. (INSTITUCIONES Y SUJETOS ELEGIBLES).

Para el logro de su objetivo, el Banco de Desarrollo Privado realizará operaciones financieras a través de instituciones elegibles o directamente con sujetos elegibles.

Son instituciones elegibles las entidades de intermediación financiera supervisadas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero – ASFI conforme a la presente Ley.

Son sujetos elegibles para efectuar operaciones financieras en forma directa con el Banco de Desarrollo Privado, las personas naturales o jurídicas que cumplan los requisitos exigidos por la normativa interna y el reglamento de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI.

Todas las instituciones elegibles y sujetos elegibles deberán cumplir con las políticas y procedimientos que el Banco de Desarrollo Privado determine para la prestación de servicios de financiamiento, así como con sus políticas de calificación y administración de riesgos para mantener en todo momento la solvencia financiera y asegurar la sostenibilidad de la entidad.

Artículo 226. (OPERACIONES).

El Banco de Desarrollo Privado está facultado para realizar las operaciones pasivas, activas, contingentes y de servicios que se encuentran comprendidas en el Título II, Capítulo I de la presente Ley, excepto las que se señala en las limitaciones y prohibiciones del Artículo 227 de la presente Ley.

Sin perjuicio de ello, podrá en especial:

Otorgar financiamiento y realizar operaciones financieras con instituciones elegibles, a fin de lograr adecuada articulación con entidades de intermediación financiera que

Otorguen financiamiento a los diversos sectores de la economía en el marco del objetivo del Banco de Desarrollo.

Privado.

Otorgar créditos y realizar operaciones financieras directamente con sujetos elegibles que



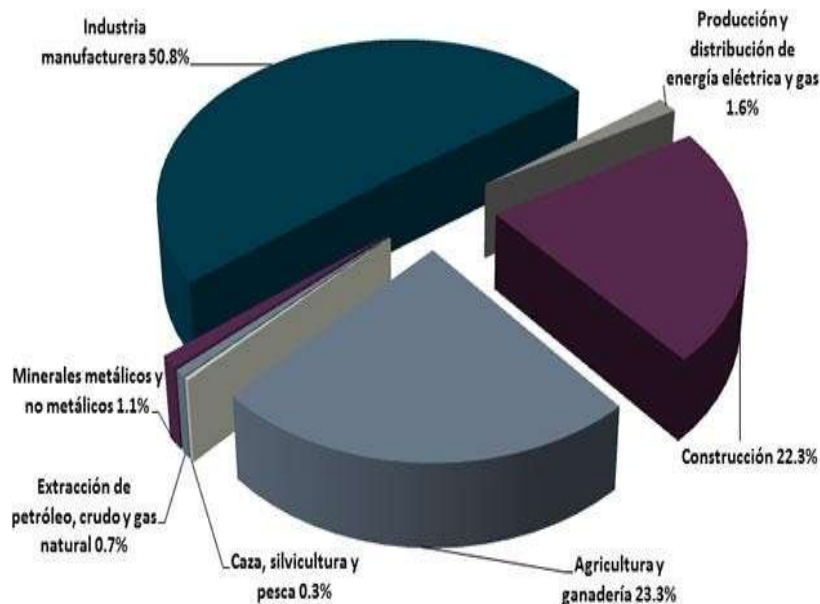
demuestren capacidad de pago, que realicen actividades productivas y otras actividades comerciales y de servicios que sean complementarias a la producción, para promover su desarrollo económico y social.

Otorgar créditos y realizar operaciones financieras con instituciones elegibles o sujetos elegibles, cuyo destino final sea financiar la importación de.

La Resolución 031 del Ministerio de Economía, emitida el 23 de enero y que reglamenta la Ley de Servicios Financieros, señala que las entidades financieras deben contar con el 60% de su cartera en proyectos productivos y vivienda social en cuatro años.

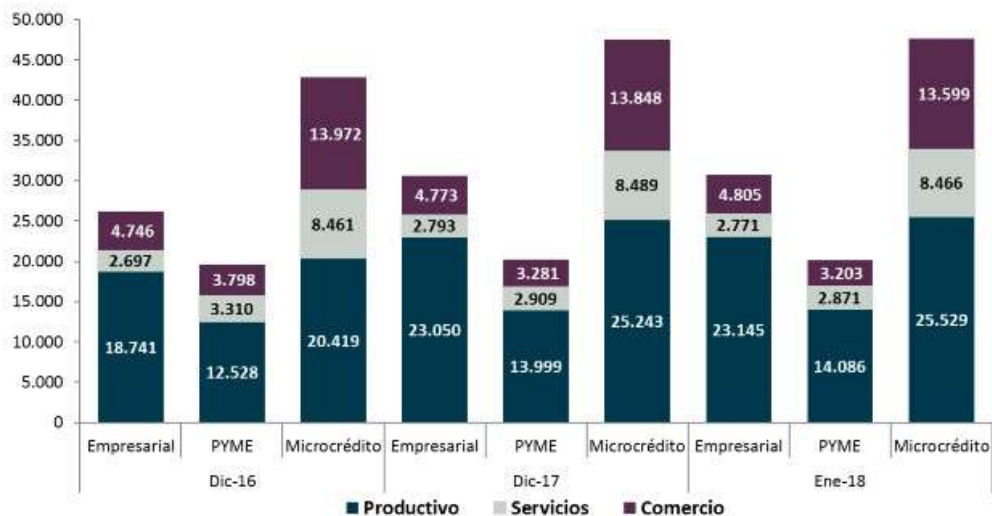
Para este año se fijó que los Bancos Múltiples alcancen el 42,8% de su cartera en créditos productivos y los Bancos PyMe el 38,4%.

SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A EMPRESAS DESTINADA AL SECTOR PRODUCTIVO
AL 30 DE JUNIO DE 2015
(En porcentajes)

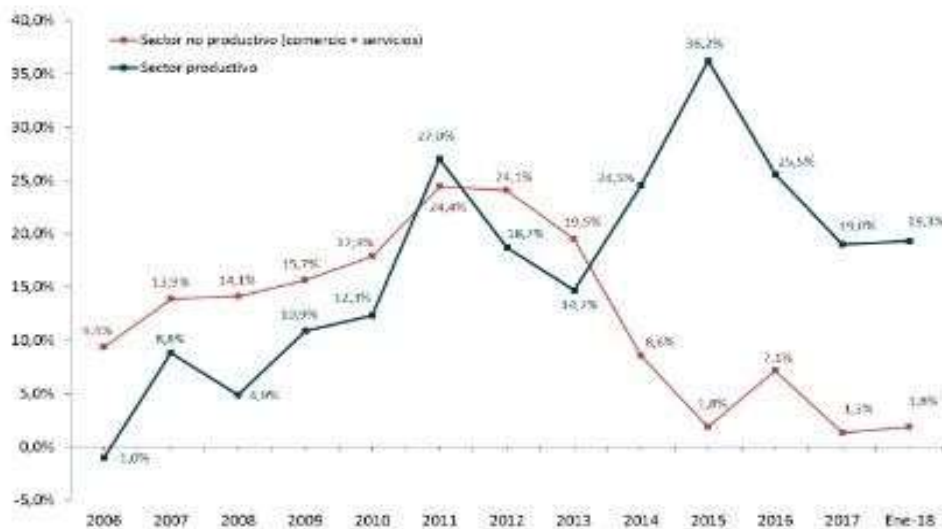




SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
CARTERA DE CRÉDITOS OTORGADA A LAS UNIDADES ECONÓMICAS POR TIPO DE CRÉDITO
 (En millones de bolivianos)



SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
CRECIMIENTO A 12 MESES DEL CRÉDITO AL SECTOR PRODUCTIVO (*) Y NO PRODUCTIVO
 (En porcentajes)





SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DESTINADA AL SECTOR PRODUCTIVO
AL 31 DE ENERO DE 2018
(En millones de bolivianos y porcentajes)

ACTIVIDAD ECONÓMICA DE DESTINO	MONTO (Bs millones)
Industria manufacturera	23.736
Construcción	15.612
Agricultura y ganadería	15.371
Turismo	4.796
Producción y distribución de energía eléctrica y gas	2.037
Minerales metálicos y no metálicos	685
Caza, silvicultura y pesca	298
Extracción de petróleo crudo y gas natural	128
Producción intelectual	98
Productivo total	62.761



Capítulo III

3.1. Marco metodológico

En este capítulo se detallará todo referente a la metodología de investigación.

3.2. Método de investigación

Para el presente trabajo se utiliza el método deductivo, por ser un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, leyes, normativas y reglamentos, de aplicación en el sistema financiero, para la aplicación de las soluciones

3.3. Tipo de Investigación

Para la elaboración del presente trabajo se utilizó el enfoque de investigación cualitativo, tomando como base proceso de otorgación de créditos en banco sol de la agencia de villa ingenio, y para esto se utilizó el enfoque cualitativo, y de alcance descriptivo, para tal



Efecto, se acudió a la estrategia de investigación de estudio de caso simple de la investigación a la de los datos obtenidos de las entidades de supervisión y regulación del sistema financiero a fin de descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Estas investigaciones se fundamentan más en un proceso deductivo explorar y describir, y luego generar perspectivas de solución al problema planteado.

El tipo de investigación utilizada en este estudio de caso también tiene un carácter analítico

- Estudios descriptivos: Describir características o funciones de un o del fenómeno.
- Cualitativo: antes o durante la recolección de datos, o en cualquier etapa del proceso de investigación.

3.4. Nivel de investigación

Para la elaboración del presente trabajo se usó la investigación de la normativa y datos estadísticos, de los entes reguladores como son la ley de servicios financieros, datos del BCB, y la ASFI los cuales, se explica de manera resumida en qué consisten estas. La narración se entiende como una condición de la vida social y, a la vez, un método o forma de conocimiento. Los relatos y narraciones de las personas son recursos culturales que, en gran medida, dan sentido a la vida de las personas. Por esta razón, se ha sugerido que. Todo lo que estudiamos está dentro de una representación narrativa o relato. De hechos, como académicos, somos narradores de relatores de historias. Llamamos teorías.

3.5. Técnicas de investigación Se determinan cuáles son las fuentes y técnicas de recolección de información que serán útiles para el desarrollo del presente trabajo de recopilación.

3.5.1 La Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.



La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo, en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación.

Existen dos clases de observación: la Observación no científica y la observación científica. La diferencia básica entre una y otra está en la intencionalidad: observar científicamente significa observar con un objetivo claro, definido y preciso: el investigador sabe qué es lo que desea observar y para qué quiere hacerlo, lo cual implica que debe preparar cuidadosamente la observación. Observar no científicamente significa observar sin intención, sin objetivo definido y por tanto, sin preparación previa.

3.5.2. La Encuesta

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Ese listado se denomina cuestionario.

Es impersonal porque el cuestionario no lleve el nombre ni otra identificación de la persona que lo responde, ya que no interesan esos datos.

Es una técnica que se puede aplicar a sectores más amplios del universo, de manera mucho más económica que mediante entrevistas.

Varios autores llaman cuestionario a la técnica misma. Los mismos u otros, unen en un mismo concepto a la entrevista y al cuestionario, denominándolo encuesta, debido a que en los dos casos se trata de obtener datos de personas que tienen alguna relación con el problema que es materia de investigación.

3.5.3. El Método Descriptivo

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres



y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

3.5.4. El Método Analítico

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas

3.5.5. Instrumento de investigación

El instrumento de investigación utilizado es el cuestionario, el cual según Valda (2003) es el listado de preguntas escritas e integradas a un documento cuyas respuestas permiten obtener información acerca de un tema determinado. siendo de utilidad

Población de estudio Conjunto de “individuos” al que se refiere nuestra pregunta de estudio o respecto al cual se pretende concluir algo. Las preguntas de estudio nunca remiten a “una muestra” Población diana y población accesible

3.6. LA POBLACIÓN DE ESTUDIO

Se define población como el conjunto formado por todos los datos estadísticos u observaciones referidas a una investigación que se desea realizar.

En el presente estudio para la otorgación de créditos productivos, en comparación a un préstamo bancario del sector comercio y consumo MYPE en banco sol (Microempresa y Pequeña Empresa) la población de estudio representa o constituye un determinado grupo de clientes de la agencia



villa ingenio de Banco sol; son todos los microempresarios y emprendedores que viven en el municipio de “El Alto”, que tengan entre los 25 y 40 años de edad, hombres y mujeres cuya actividad económica sea productiva.

3.7. Muestra

Muestra es una porción de la totalidad de un fenómeno, producto o actividad que se considera representativa del total también llamada una muestra representativa.

Muestra viene de mostrar siendo que da a conocer a los interesados o públicos objetivos resultados, productos o servicios que ejemplifican o sirve como demostración de un tipo de evento, calidad o la estandarización

El tipo de muestreo utilizado en el presente estudio será el aleatorio simple, que se define como el proceso en el cual cada artículo en el universo tiene igual probabilidad de ser escogido como parte de la muestra.

Formula:

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))} =$$

Donde:

α_c = nivel de confianza de 95%

e = Margen de error del 3%

N = Tamaño de la población

DISEÑO DEL CUESTINARIO

Población de Estudio (municipio el alto)	
microempresas	Pequeñas empresas
95	8
Total	
102	



Nº PREGUNTA	PREGUNTA	SI NO
1	¿USTED CONOCE LOS CREDITOS PRODUCTIVOS?	
2	¿SABE LAS VENTAJAS DE LOS CREDITOS PRODUCTIVOS?	
3	¿CONOCE LOS TIPOS DE CREDITOS PRODUCTIVO?	
4	¿SABE LA TASA DE INTERES PARA EL SECTOR PRODUCTIVO?	



Capítulo IV

4.1. Análisis de Resultados

El presente capítulo abarca la competencia en el sector de créditos y en la segunda parte se realiza un análisis de los resultados del cuestionario.

4.2. Definición del mercado

En economía, un mercado es conjunto de transacciones de proceso de intercambio de bienes o servicios entre individuos.

El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, entre otros. El mercado contiene usuarios en busca de recursos insuficientes en relación a las necesidades ilimitadas.

El mercado también es el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores, vendedores) y demandantes (Consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.

Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque.¹ Tras la aparición del dinero, se empezaron a desarrollar códigos de comercio que, en última instancia, dieron lugar a las modernas empresas nacionales e internacionales.

4.3. CONCEPTO DE COMPETANCIA

La competencia es una aptitud que posee una persona; es decir, las capacidades, habilidades y destreza con las que cuenta para realizar una actividad determinada o para tratar un tema específico de la mejor manera posible.

La competencia, por otra parte, también es usada para referirse a ciertos momentos en donde dos



entidades, que pueden ser personas o empresas, se relacionan en un medio determinado intentando cada una de ellas sacar un beneficio mientras que la otra es perjudicada.

Siguiendo la línea de esta última definición se ve remarcada la rivalidad que existe entre estas entidades que pretenden tomar una misma meta y que solo una de ellas puede conseguirlo. **Un claro ejemplo son las competencias deportivas** que, sin importar la especialización de la misma, sus competidores tratarán de llegar a la meta antes de que otro lo haga para ganar el premio o

Los Bancos que más Ganaron

Distribución y Evolución del Resultado Neto de la Gestión							
Banco	2014 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2015 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	228.348	12,4%	221.082	12,2%	-7.266	-3,2%	-0,2%
Banco Unión S.A.	144.328	7,8%	144.270	8,0%	-58	0,0%	0,2%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	254.192	13,8%	150.587	8,3%	-103.605	-40,8%	-5,5%
Banco BISA S.A.	292.265	15,8%	332.943	18,4%	40.678	13,9%	2,6%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	165.064	8,9%	139.598	7,7%	-25.466	-15,4%	-1,2%
Banco Ganadero S.A.	67.800	3,7%	73.407	4,0%	5.607	8,3%	0,3%
Banco Económico S.A.	83.160	4,5%	82.559	4,6%	-601	-0,7%	0,1%
Banco Solidario S.A.	181.848	9,8%	224.189	12,4%	42.341	23,3%	2,6%
Banco FIE S.A.	112.416	6,1%	127.923	7,1%	15.507	13,8%	1,0%
Banco Fortaleza S.A.	25.237	1,4%	14.618	0,8%	-10.619	-42,1%	-0,6%
Banco Fassil S.A.	85.267	4,6%	120.088	6,6%	34.821	40,8%	2,0%
Banco Prodem S.A.	86.494	4,7%	98.978	5,5%	12.484	14,4%	0,8%
Banco PYME Los Andes Procredit S.A.	81.463	4,4%	53.337	2,9%	-28.126	-34,5%	-1,5%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	36.283	2,0%	27.919	1,5%	-8.364	-23,1%	-0,5%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	2.586	0,1%	2.144	0,1%	-442	-17,1%	0,0%
Total Sistema Bancario Nacional	1.846.751		1.813.642		-33.109	-1,8%	

BANCA ORIGINALMENTE DEDICADA A MICROFINANZAS





recompensa



4.4. INTERPRETACION DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Esta es la sección donde se realizará la interpretación de los resultados hallados mediante la encuesta realizada a los clientes

1 ¿USTED CONOCE LOS CREDITOS PRODUCTIVOS? GRAFICA



N°1

Del 100% de los encuestados respondieron que SI un 40 %, y respondieron que NO un 60%. Lo cual indica que aún hay personas que desconocen los créditos productivos

2 ¿SABE LAS VENTAJAS DE LOS CREDITOS PRODUCTIVOS?





GRAFICA N°2 Del 100% de los encuestados respondieron que SI un 20 %, y respondieron que NO un 80%. Lo cual indica que aún hay personas que desconocen las ventajas de los créditos productivos

PREGUNTA 3 ¿CONOCE LOS TIPOS DE CREDITOS PRODUCTIVO?



GRAFICA N°3 Del 100% de los encuestados respondieron que SI un 10 %, y respondieron que NO un 90%. Lo cual indica que aún hay personas que desconocen los diferentes tipos de créditos productivos



4 ¿SABE LA TASA DE INTERES PARA EL SECTOR PRODUCTIVO?



GRAFICA N°4 Del 100% de los encuestados respondieron que SI un 75 %, y respondieron que NO un 25%. Lo cual indica que aún hay personas que desconocen las tasas de interés



Capítulo V

5.1. Propuesta

En base al presente trabajo y en base a los resultados obtenidos en las encuestas, se determinó oportuna la siguiente estrategia de información y capacitación de las ventajas de los créditos productivos

Para poder ver mejor la ventaja lo ilustraremos con un ejemplo práctico. Ejemplo practico

El señor xxx solicita un crédito de 21000 bs que será destinado para la compra de una máquina para su negocio el cliente cuenta con la actividad de producción, el cliente cuenta con el suficiente patrimonio y capacidad de pago para el presente crédito.

se plantea el crédito de la siguiente forma

Datos

Monto;	21000 bs (veinte y un mil 00/1100 bolivianos)
Tasa de interés;	11.5 %
Tiempo	36 meses (3 años)
Destino del crédito	compra de
maquinaria	
Garantía personal.	Prendaria (cliente
dueño de casa)	





5.2. Ventajas de los créditos productivos:

- Poseen una mayor consideración en la aprobación de los créditos
- Tasa de interés regulada por el estado
- Apoyo a las actividades de operación y de financiamiento

5.3. Desventajas de los créditos productivos:

- Pueden implicar cargos adicionales (seguros de desgravamen y otros).



Conclusiones

A la fecha en mercado financiero se encuentra en una etapa muy competitiva, donde la oferta en la otorgación de créditos y el alcance de las metas fijadas para cada cierre, de fin de mes se logre de forma satisfactoria atrayendo a clientes con larga trayectoria, clientes con historial crediticio muy buenos y atrayendo a clientes con negocios muy rentables y estables que tengas un mercado consolidado. Aunque aparentemente un factor fundamental de la rigidez de las tasas de interés del sistema bancario, obligo a las entidades de servicios financieros a adecuar su sistema de trabajo a grado de sustitución que el país está atravesando.

Con la información obtenida se debe considerar que el impulso que se le dio al sistema financiero con las decisiones tomadas en la regulación de tasas el pequeño y mediano productor fueron beneficiados lo cual tiene un efecto. sobre el sistema bancario en su conjunto. Se está considerando también, el efecto sobre el sistema bancario en su conjunto se produce adicionalmente vía cambios en la demanda de créditos y la oferta de depósitos.

También es importante desarrollar en el personal de contacto con el cliente, un conjunto de técnicas, habilidades y destrezas para que genere orientación e los clientes del banco y lo más importante la capacidad analítica en la toma de decisiones para la otorgación del crédito. Con una amplia visión profesional.

En el análisis también se ha podido evidenciar la necesidad de establecer estrategias que respondan a las necesidades de los clientes logrando dar toda la información necesaria para que el cliente opte por los productos que el banco ofrece.



Recomendaciones

El presente trabajo va orientado a la necesidad constante de financiamiento del sector productivo, debido a que sabemos que la importancia de un sistema financiero y la función de los bancos para la prosperidad de los países ha sido aceptada desde hace tiempo en el análisis económico.

Resultan fundamentales para la evolución general de una economía, siendo su misión realizar una eficaz asignación de los recursos económicos, lograr tanto la estabilidad monetaria como financiera y proporcionar una seguridad máxima en los sistemas de pago.

Los bancos desempeñan un papel central dentro de las instituciones que conforman el sistema financiero, por ello su alta participación e influencia en la actividad económica de los países. Los bancos cumplen una función muy específica en la economía de libre mercado, como es actuar de intermediarios financieros entre ofertantes y demandantes de fondos. Por un lado, tienen la capacidad de estimular y recibir el ahorro de una sociedad, y por otro, distribuirlo entre los agentes económicos que lo necesitan para llevar a cabo sus actividades de consumo e inversión.

En este contexto, la mayoría de sus operaciones se encuentran relacionadas con la asignación eficiente de los recursos que captan del público, función esencial para el funcionamiento de la economía dentro de nuestro país.

También se debe estimular mantener o incrementar la otorgación de créditos al sector productivo, mostrando en un contexto más amplio, de los beneficios otorgados dentro de los productos ofrecidos por el banco, los cuales sean requeridos por el público para el financiamiento en el capital de operación e inversión.



Bibliografía

Barón, L. (1988). Marketing Introducción: Del Mix al Plan. Madrid: ICAI.

Barquero, J., & Barquero, M. (2008). Relaciones Públicas y el Marketing. Madrid, España: Deusto.

CreceNegocios. (16 de Marzo de 2016). Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/la-promocion-de-ventas-definicion-y-ejemplos/>

Idalberto Chiavenato – Teoría general de la administración 1976

Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. Revista de Educación: Laurus, XII, 180-205.

Díez de Castro, García del Junco, Martín Jiménez y Periañez Cristóbal 1985

EmprendePyme. (2016). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/diferencia-entre-estudio-de-mercado-e-investigacion-de-mercado.html>

Entrepreneur. (30 de Marzo de 2012). Obtenido de

<https://www.entrepreneur.com/article/265>

072

Herrera, A. (2006). Estadística Aplicada (Catorceava ed.). La Paz, Bolivia: San Jose.

Kotler, P. (1985). Dirección de Mercados. Análisis, Planeación y Control (Cuarta ed.).

México: Diana.

Lopera, J., Ramírez, C., & Zuluaga, M. (2010). El Método Analítico como Método Natural.

Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas.

Martínez, P. (20 de Julio de 2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la

investigación científica. Pensamiento & Gestión, 165-193.



Mejía, R. (2002). Metodología de la Investigación (Segunda ed.). La Paz, Bolivia: Artes Gráficas

Sagitario S.R.L.

Morales, P. (2012). Estadística aplicada a las Ciencias Sociales. Madrid, España.

Ralph, A. (1960). Marketing Definitions: A Glossary of Marketing Terms. Chicago: American

Marketing Association.

Sinnaps-

Blog de Gestión de Proyectos. (22 de Agosto de 2016). Obtenido de

[https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/analisis-costos-](https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/analisis-costos-beneficio)

beneficio

Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). Fundamentos de Marketing (Decimocuarta ed.).

México: McGraw-Hill.

Ullmann, J. (1979). Teoría y Problemas sobre Métodos Cuantitativos en Administración (Primera ed.).

D.F., México: McGraw-Hill.

Valda, J. (2003). Técnicas y Metodologías de Investigación Administrativa Aplicadas a la

Gestión de Empresas (Primera ed.). La Paz, Bolivia: Stigma Editores.

Vela, C., & Bocigas, O. (2000). Fundamentos de Marketing. ESI

Finanzas corporativas - Ross. Westerfield. Jaffe 2005, 2002, 1999, 1996, 1993, 1990, 1988