

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TRABAJO DIRIGIDO

**“IDENTIFICACIÓN DE ÁREAS POTENCIALES PARA CRÉDITOS DE
VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL”**

CASO: BANCO DE CRÉDITO DE BOLIVIA S.A.

PRESENTADO POR:

ALEX EMANUEL QUISPE GUARACHI

LYDINES SARZURI VARGAS

TUTOR ACADEMICO:

LIC. WIFREDO MATIAS POMA

LA PAZ – BOLIVIA

2015

DEDICATORIA

A nuestros padres, quienes nos brindaron el apoyo incondicional, nos acompañaron durante el proceso de nuestra formación personal y profesional, velando por nuestro bienestar en diferentes momentos y etapas de nuestras vidas hasta la culminación de esta etapa universitaria.

A Dios, por la bendición de nuestras vidas, por permitirnos vivir en el espacio y tiempo adecuados pues es aquí y hoy en la Escuela de la Vida que nos sentimos fortalecidos para el logro de nuestros sueños y metas de vida.

AGRADECIMIENTOS

- A nuestra casa de estudios superiores, Universidad Mayor de San Andrés y a la carrera de Administración de Empresas por habernos instruido, permitiéndonos alcanzar los conocimientos necesarios para desempeñarnos adecuadamente en el mercado laboral.
- Al licenciado Wilfredo Matías Poma, tutor académico, por su dedicación, paciencia y asesoramiento durante la realización del presente trabajo.
- A los licenciados: Bryan Chumacero Evía y Pablo Ballivian Liendo, tutores institucionales del Banco de Crédito de Bolivia S:A., por su orientación, asesoramiento, tiempo y conocimientos brindados durante la realización del trabajo.
- A todas aquellas personas que nos colaboraron desinteresadamente.

RESUMEN

El trabajo se desarrolla a partir de una investigación para generar información referencial de precios comerciales y por medio de esto identificar el mercado potencial por áreas (zonas) en los municipios de La Paz y El Alto. A partir de los resultados, se proponen lineamientos de un plan de posicionamiento para mantener y mejorar la imagen del Banco de Crédito de Bolivia S.A. con el producto crediticio “Tu Primera Casa BCP” y apoyar el cumplimiento de normas de la ley financiera nro. 393.

En diciembre de 2013 se emite disposiciones de la ley financiera Nro. 393; que entre otros aspectos establece la regulación de la financiación de la compra (terreno, casa, departamento) de una vivienda unifamiliar lo que constituye ser un crédito de vivienda de interés social y el primer reglamento mediante el Decreto Supremo nro. 1842 señala que entidades de intermediación financiera están obligadas a cumplir disposiciones descritas en la misma.

El Banco de Crédito de Bolivia S.A. responde a la necesidad del cumplimiento de las normas, así que consideró importante la generación de información adecuada y útil en torno a los créditos de vivienda de interés social y la identificación de un mercado potencial a partir de ello.

La investigación se realizó dentro de los parámetros del método inductivo, investigación de tipo explorativo con un diseño no-experimental de carácter transeccional, demarcando el universo de la investigación como propiedades de carácter social: terrenos, casas o departamentos del área urbana de los municipios de La Paz y El Alto, haciendo uso de datos del censo 2012 de población y vivienda del Instituto Nacional de Estadística “INE” para la definición de la muestra y su tratamiento. La relevación de datos se da a partir del concepto del precio o valor comercial.

ÍNDICE

| | |
|--|------------------|
| <u>1 ASPECTOS GENERALES</u> | <u>1</u> |
| 1.1 ANTECEDENTES | 1 |
| 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 3 |
| 1.3 OBJETIVOS..... | 5 |
| 1.3.1 OBJETIVO GENERAL..... | 5 |
| 1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 5 |
| 1.4 RESULTADOS | 5 |
| 1.5 ALCANCE | 6 |
| 1.5.1 GEOGRÁFICO..... | 6 |
| 1.5.2 INSTITUCIONAL | 6 |
| 1.5.3 TEMÁTICO..... | 6 |
| 1.5.4 TEMPORAL | 6 |
| <u>2 REFERENCIAS TEÓRICAS, ORGANIZACIONALES Y LEGALES</u> | <u>7</u> |
| 2.1 REFERENCIAS TEÓRICAS - CONCEPTUALES..... | 7 |
| 2.1.1 LA BASE DE DATOS Y CONCEPTOS RELACIONADOS | 7 |
| 2.1.2 CRÉDITOS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y CONCEPTOS DE MERCADO..... | 9 |
| 2.1.3 PRECIO “VALOR DEL BIEN INMUEBLE” | 11 |
| 2.1.4 MERCADO POTENCIAL | 12 |
| 2.2 TRABAJOS PREVIOS..... | 12 |
| 2.3 REFERENCIAS ORGANIZACIONALES Y LEGALES | 15 |
| 2.3.1 REFERENCIAS ORGANIZACIONALES | 15 |
| 2.3.2 REFERENCIAS LEGALES | 16 |
| <u>3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN</u> | <u>21</u> |
| 3.1 TIPO DE INTERVENCIÓN..... | 21 |

| | | |
|-----------------|--|------------------|
| 3.1.1 | MÉTODO DE INVESTIGACIÓN..... | 21 |
| 3.1.2 | TIPO DE INVESTIGACIÓN | 21 |
| 3.1.3 | DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 22 |
| 3.2 | UNIVERSO O POBLACIÓN DE ESTUDIO..... | 22 |
| 3.2.1 | UNIVERSO O POBLACIÓN..... | 22 |
| 3.2.2 | UNIDAD DE ANÁLISIS..... | 29 |
| 3.2.3 | SUJETO DE INVESTIGACIÓN | 29 |
| 3.3 | DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y DISEÑO DE LA MUESTRA | 30 |
| 3.3.1 | DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA..... | 30 |
| 3.3.2 | DETERMINACIÓN DEL DISEÑO DE LA MUESTRA | 32 |
| 3.4 | SELECCIÓN DE MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN | 34 |
| 3.4.1 | MÉTODO DE LA OBSERVACIÓN Y TÉCNICA DE REGISTRO DE DATOS | 35 |
| 3.4.2 | MÉTODO DE LA ENCUESTA Y TÉCNICA DE LA ENCUESTA TELEFÓNICA..... | 35 |
| 3.5 | INSTRUMENTOS DE RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN | 35 |
| 3.6 | PROCESAMIENTO DE DATOS | 36 |
| <u>4</u> | <u>RESULTADOS</u> | <u>37</u> |
| 4.1 | INFORMACIÓN SISTEMATIZADA | 37 |
| 4.1.1 | CASO: MUNICIPIO DE LA PAZ | 37 |
| 4.1.2 | CASO: MUNICIPIO DE EL ALTO | 47 |
| 4.2 | RESULTADOS | 53 |
| 4.2.1 | CASO: MUNICIPIO DE LA PAZ | 53 |
| 4.2.2 | CASO: MUNICIPIO DE EL ALTO | 62 |
| 4.2.3 | RESULTADOS GENERALES..... | 67 |
| <u>5</u> | <u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u> | <u>69</u> |
| 5.1 | CONCLUSIONES. | 69 |
| 5.2 | RECOMENDACIONES..... | 70 |

| | |
|---|-----------------|
| 6 PROPUESTA..... | 72 |
| 6.1 RESUMEN EJECUTIVO | 72 |
| 6.2 INTRODUCCIÓN A LA PROPUESTA | 73 |
| 6.3 DESARROLLO DE LA PROPUESTA..... | 78 |
| 6.3.1 OBJETIVO DE LA PROPUESTA..... | 80 |
| 6.3.2 ALCANCES | 80 |
| 6.3.3 ASIGNACIÓN “ÁREAS POTENCIALES - OFICINAS DE NEGOCIOS” | 80 |
| 6.3.4 BASE CONCEPTUAL DEL PLAN DE POSICIONAMIENTO | 82 |
| 6.3.5 PARTICIPACIÓN ACTIVA DE LAS OFICINAS DE NEGOCIO | 83 |
| 6.3.6 CANAL DE COMUNICACIÓN..... | 88 |
| 6.4 IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA..... | 91 |
| <u>BIBLIOGRAFÍA.....</u> | <u>I</u> |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Cuadro nro. 1 | |
| Tasas de Interés Máximos..... | 18 |
| Cuadro nro. 2 | |
| Número de casos por Tipo de Vivienda - Municipio de La Paz..... | 23 |
| Cuadro nro. 3 | |
| Condición de Ocupación de la Vivienda - Municipio de La Paz..... | 24 |
| Cuadro nro. 4 | |
| Condición de Tenencia de la Vivienda - Municipio de La Paz..... | 25 |
| Cuadro nro. 5 | |
| Número de casos por tipo de Vivienda - Municipio de El Alto..... | 26 |
| Cuadro nro. 6 | |
| Condición de Ocupación de la Vivienda - Municipio de El Alto..... | 27 |
| Cuadro nro. 7 | |
| Condición de Tenencia de la vivienda - Municipio de El Alto..... | 28 |
| Cuadro nro. 8 | |
| Universo Caso Municipio de La Paz..... | 28 |
| Cuadro nro. 9 | |
| Universo Caso Municipio de El Alto..... | 29 |
| Cuadro nro. 10 | |
| Cálculo de la Muestra por Estrato: Municipio de La Paz..... | 31 |
| Cuadro nro. 11 | |
| Cálculo de la Muestra por Estrato: Municipio de El Alto..... | 31 |
| Cuadro nro. 12 | |
| Asignación de la Muestra por Estrato: Municipio de La Paz..... | 33 |
| Cuadro nro. 13 | |
| Asignación de la Muestra por Estrato: Municipio de El Alto..... | 34 |
| Cuadro nro. 14 | |
| Asignación relacional “Distritos - Oficina de Negocio”:Municipio de La Paz..... | 81 |

Cuadro nro. 15

Asignación relacional “Distritos - Oficina de Negocio”:Municipio de El Alto..... 82

Cuadro nro. 16

Montos predefinidos para la otorgación de un crédito - Municipio de La Paz 84

Cuadro nro. 17

Montos predefinidos para la otorgación de un crédito - Municipio de El Alto 85

Cuadro nro. 18

Puntos de Comunicación (Publicidad) Municipio de La Paz..... 89

Cuadro nro. 19

Puntos de Comunicación (Publicidad) Municipio de El Alto..... 90

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla nro. 1 | |
| Distrito 1: Relación “precio - tipo de propiedad” | 37 |
| Tabla nro. 2 | |
| Distrito 2: Relación “precio - tipo de propiedad” | 38 |
| Tabla nro. 3 | |
| Distrito 3: Relación “precio - tipo de propiedad” | 38 |
| Tabla nro. 4 | |
| Distrito 4: Relación “precio - tipo de propiedad” | 39 |
| Tabla nro. 5 | |
| Distrito 5: Relación “precio - tipo de propiedad” | 39 |
| Tabla nro. 6 | |
| Distrito 6: Relación “precio - tipo de propiedad” | 40 |
| Tabla nro. 7 | |
| Distrito 7: Relación “precio - tipo de propiedad” | 40 |
| Tabla nro. 8 | |
| Distrito 8: Relación “precio - tipo de propiedad” | 40 |
| Tabla nro. 9 | |
| Distrito 9: Relación “precio - tipo de propiedad” | 41 |
| Tabla nro. 10 | |
| Distrito 10: Relación “precio - tipo de propiedad” | 41 |
| Tabla nro. 11 | |
| Distrito 11: Relación “precio - tipo de propiedad” | 42 |
| Tabla nro. 12 | |
| Distrito 12: Relación “precio - tipo de propiedad” | 42 |
| Tabla nro. 13 | |
| Distrito 13: Relación “precio - tipo de propiedad” | 43 |
| Tabla nro. 14 | |
| Distrito 14: Relación “precio - tipo de propiedad” | 43 |

| | |
|--|----|
| Tabla nro. 15 | |
| Distrito 15: Relación “precio - tipo de propiedad” | 44 |
| Tabla nro. 16 | |
| Distrito 16: Relación “precio - tipo de propiedad” | 44 |
| Tabla nro. 17 | |
| Distrito 17: Relación “precio - tipo de propiedad” | 45 |
| Tabla nro. 18 | |
| Distrito 18: Relación “precio - tipo de propiedad” | 45 |
| Tabla nro. 19 | |
| Distrito 19: Relación “precio - tipo de propiedad” | 46 |
| Tabla nro. 20 | |
| Distrito 20: Relación “precio - tipo de propiedad” | 46 |
| Tabla nro. 21 | |
| Distrito 21: Relación “precio - tipo de propiedad” | 47 |
| Tabla nro. 22 | |
| Distrito 1: Relación “precio - tipo de propiedad” | 47 |
| Tabla nro. 23 | |
| Distrito 2: Relación “precio - tipo de propiedad” | 48 |
| Tabla nro. 24 | |
| Distrito 3: Relación “precio - tipo de propiedad” | 48 |
| Tabla nro. 25 | |
| Distrito 4: Relación “precio - tipo de propiedad” | 49 |
| Tabla nro. 26 | |
| Distrito 5: Relación “precio - tipo de propiedad” | 49 |
| Tabla nro. 27 | |
| Distrito 6: Relación “precio - tipo de propiedad” | 50 |
| Tabla nro. 28 | |
| Distrito 7: Relación “precio - tipo de propiedad” | 50 |
| Tabla nro. 29 | |
| Distrito 8: Relación “precio - tipo de propiedad” | 51 |

| | |
|--|----|
| Tabla nro. 30 | |
| Distrito 9: Relación “precio - tipo de propiedad” | 51 |
| Tabla nro. 31 | |
| Distrito 12: Relación “precio - tipo de propiedad” | 52 |
| Tabla nro. 32 | |
| Distrito 14: Relación “precio - tipo de propiedad” | 52 |
| Tabla nro. 33 | |
| Porcentajes disponible para créditos según Distrito y Tipo de Propiedad - Municipio de La Paz | 67 |
| Tabla nro. 34 | |
| Porcentajes disponible para créditos según Distrito y Tipo de Propiedad - Municipio de El Alto | 68 |
| Tabla nro. 35 | |
| Oficinas de Negocio del Banco de Crédito en los municipios de :La Paz y El Alto .. | 76 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico nro. 1

Operacionalización de las variables de investigación..... 36

Gráfico nro. 2

Mátriz F.O.D.A. para "Tu Primera Casa BCP" 74

Gráfico nro. 3

Número de oficinas de atención según entidad financiera: Municipios de La Paz y El Alto..... 77

Gráfico nro. 4

Desarrollo e Impacto de la Propuesta..... 79

Gráfico nro. 5

Ilustración gráfica del proceso de actualización de la base de datos 87

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado mediante el uso de fuentes de información primaria, la observación y el registro de datos como medios de relevación en el desarrollo para la recopilación de precios comerciales referenciales de terrenos, casas y departamentos.

En el marco de la administración gubernamental y la promulgación de la ley financiera nro. 393, se creó el crédito para viviendas de interés social destinado a las familias con menores ingresos, producto que debe ser ofertado obligatoriamente por las instituciones financieras, con reglas y metas a cumplir, tasas de interés de 5,5%, 6% y el 6,5% según montos establecidos en UFV's y así también destinar el 60% de la cartera crediticia a créditos de carácter productivo (25% del 60% total) y de vivienda de interés social (35% del 60% total) en el plazo de 5 años a partir de la promulgación del decreto nro. 1842 reguladas por la Administración del Sistema Financiero "ASFI". En fecha 23 de enero 2015 se establecen metas intermedias a cumplir anualmente para la cartera de créditos hacia el sector productivo y de vivienda para interés social que los bancos múltiples, bancos pymes y mutuales de ahorro y préstamo deben cumplir siguiendo un proceso continuo hasta llegar a los niveles mínimos establecidos en el decreto supremo nro. 1842 y en los plazos previstos en la disposición.

Por esta razón, el Banco de Crédito de Bolivia S.A. buscó solucionar la situación actual del problema de la cartera mínima respecto al crédito de vivienda de interés social. Sus esfuerzos en el desarrollo de herramientas de apoyo al tema del crédito ya mencionado se han encaminado al cumplimiento adecuado de las metas establecidas por el reglamento del decreto supremo nro. 1842.

Se hizo fundamental la recopilación de precios comerciales de terrenos casas y departamentos por áreas (zonas) como referentes para que por medio de lo mencionado se pueda tener conocimiento del mercado potencial con respecto al tema de los créditos. Pero según los datos obtenidos mediante la exploración de campo,

observación documental y el registro de datos que hicieron posible el establecimiento de resultados sustentados se evidenció que: respecto al precio comercial de todas las propiedades que responden a las características definidas para terreno, casa y departamento dentro del marco de la vivienda de interés social; en el municipio de La Paz existe un 93% de terrenos, 65% de casas y 74% de departamentos, disponibles para créditos de vivienda de interés social ubicados en distintas zonas. En el municipio de El Alto existe un 99% de terrenos, 92% de casas y 89% de departamentos, de casos disponibles ubicados también en distintas zonas, viéndose oportuno proponer lineamientos generales para un plan de posicionamiento para el Banco de Crédito de Bolivia S.A. con el producto crediticio “Tu Primera Casa BCP”.

El tratamiento y desarrollo del tema relacionado a la identificación del mercado potencial para créditos de vivienda de interés social destinados a la compra de terreno, casa o departamento; el trabajo de investigación se estructuró de la siguiente manera:

En el capítulo I se desarrolla los antecedentes, el planteamiento del problema en base a la modificación de la ley de servicios financieros nro. 393 y la delimitación a través de los alcances. Por otra parte en este capítulo se plasmaron los objetivos a alcanzar de manera general y específica.

El capítulo II da a conocer los principales conceptos y teorías que sustentan la investigación y enmarcan el desarrollo de la identificación del mercado potencial para créditos de vivienda de interés social. En lo que respecta a las disposiciones legales se mencionan artículos y apartados referentes al crédito de vivienda de interés social.

El capítulo III describe el método de investigación, tipos de investigación, diseño de investigación, fuentes de información, que fueron utilizados para la misma, se determinó el universo y la muestra respectiva, diseño de los instrumentos de relevamiento de información y procesamiento de datos.

En el capítulo IV se procedió a la presentación de información sistematizada y se muestra los resultados finales obtenidos en cada municipio.

En el capítulo V se efectuó un análisis orientado al desarrollo de conclusiones y recomendaciones pertinentes al tema de la problemática.

Finalmente el capítulo VI desarrolló una propuesta enmarcada a los resultados de la investigación hallándose pertinente definir lineamientos para un *plan de posicionamiento* en el apoyo a las actividades de los créditos de vivienda de interés social normados por ley.

CAPÍTULO I

1 ASPECTOS GENERALES

1.1 Antecedentes

El Banco de Crédito de Bolivia S.A. es una empresa 100% subsidiaria del Banco de Crédito BCP. El Banco de Crédito de Bolivia S.A. opera en Bolivia desde 1994 a partir de la compra del Banco Popular, en 1998 el Banco de La Paz y un año más tarde la cartera del Banco Boliviano Americano. En el año 2000, comenzaron un proceso de renovación tecnológica con el fin de sentar las bases necesarias para otorgar a sus clientes el mejor servicio de la banca boliviana trayendo moderna tecnología bancaria disponible, interconectaron los sistemas informáticos con los del Banco de Crédito BCP en Perú e introdujeron el Servimatic, su 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. Con la ampliación de su cartera y en base al trabajo de equipo de sus profesionales, el BCP fue ubicándose entre los principales bancos del país, desarrollando canales electrónicos como la banca por teléfono y la banca por internet, asimismo, cuenta con 45 oficinas y 125 cajeros automáticos a nivel nacional. En la actualidad el Banco de Crédito de Bolivia S.A. es una institución moderna, innovadora y con excelente calidad de atención.¹

En agosto del 2013 (día 21) el gobierno del presidente Evo Morales Ayma junto a las autoridades del Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural e Interina de Relaciones Exteriores, abrogaron la ley nro. 2496 del 4 de agosto del 2003, quedando abrogado y derogado todas las normas legales contrarias a la nueva ley nro. 393 de Servicios Financieros, promulgada en la misma fecha, así desde el 18 de diciembre de 2013 se emite las disposiciones de la

¹Página web BCP: www.bcp.bo



ley financiera y el primer reglamento mediante el Decreto Supremo nro. 1842, instruyéndose la regulación y supervisión a cargo de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero “ASFI”.

A partir de la nueva disposición de la ley financiera N° 393, nace un nuevo reto para las operaciones bancarias dentro de nuestro territorio, lo cual demanda reglas y metas que deben ser cumplidas por normativa así también efectuar ajustes a sistemas informáticos y sistemas para procesar registros de modelos de contratos y operaciones.²

Entonces, surgen nuevas obligaciones a la cual los bancos deben adecuarse, esto lleva al surgimiento de la necesidad de información, datos y herramientas nuevas y adecuadas que aporten al logro de las metas y reglas enmarcadas por la ley, generando una situación de oportunidad para obtener diferenciación y ventajas competitivas entre entidades financieras.

A partir de lo mencionado se ve la necesidad de generar herramientas e información de apoyo durante la evaluación y/o identificación de créditos de vivienda de interés social. Tomando en cuenta que esta disposición gubernamental es reciente y además es un factor externo, las diferentes investigaciones acerca del mercado financiero realizadas por entidades financieras no contemplan cuestiones, acciones o actividades que apoyen la realización y el logro de las obligaciones de la norma gubernamental.

Sobre el tema de investigación al que se hace referencia, no existen trabajos ni antecedentes similares ya sea de carácter externo o interno al banco, simplemente se podría mencionar que desde el ambiente externo al banco existe información de mapeo y datos técnicos de instituciones gubernamentales como la página del RUAT del Estado Plurinacional de Bolivia sobre especificaciones técnicas de bienes inmuebles; así también la página web del Gobierno Autónomo Departamental de La Paz dispone de información de mapas de la región urbana de la ciudad sobre

² Reglamento, Ley financiera Nro. 393



mercados y hoteles, resaltando lugares comerciales y turísticos de la ciudad que son de utilidad general para la población. Páginas web de distintas índoles de similar manera muestran mapas de las zonas urbanas del departamento de La Paz, en concreto la ciudad de La Paz y El Alto, donde principalmente se muestra a ambas ciudades zonificadas, todo con carácter de referencia a la ubicación e información turística.

1.2 Planteamiento del Problema

Anteriores administraciones gubernamentales ofrecieron poner en práctica mecanismos para favorecer la reducción del déficit habitacional³ en el país, aunque todos los planes concluyeron con resultados muy modestos o nulos.⁴

De acuerdo a las políticas gubernamentales desde la presidencia de Evo Morales Ayma, en agosto del 2013 se promulgó la ley nro. 393 de Servicios Financieros en consecuencia a la abrogación y derogación de la anterior ley financiera, y desde el 18 de diciembre del mismo año se emitió el primer reglamento mediante el Decreto Supremo nro. 1842, instruyéndose la regulación y supervisión a cargo de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero “ASFI”.

La norma establece la regulación de la financiación de la compra de una casa, terreno o departamento, la adquisición de un anticrético, la refacción, remodelación, ampliación y cualquier obra de mejoramiento de una vivienda unifamiliar lo que constituye ser un “crédito de vivienda de interés social”. Existe un común de requisitos que según norma, las entidades financieras deben corroborar para que representen ser un respaldo para la entidad financiera y así cumplir la norma. Estos requisitos comunes son principalmente:

³ Déficit Habitacional entendido como el indicador cuantitativo y cualitativo del problema de vivienda, el Déficit Habitacional es el total de las viviendas o soluciones habitacionales que se requieren para que las familias que carecen de ella, tengan acceso a este derecho social, en condiciones óptimas de habitabilidad, en función de algunas categorías seleccionadas que han establecido de antemano”. Viceministerio de Vivienda y Urbanismo, www.vivienda.gob.bo

⁴ La Prensa, miércoles 19 de febrero de 2014, Editorial.



- La adquisición de la vivienda por única vez
- El inmueble no debe ser destinado para fines lucrativos
- La persona debe tener la suficiente capacidad de pago para honrar su deuda
- El valor comercial de la compra del terreno, casa, departamento o anticrético, no debe superar los montos establecidos por norma.⁵

Las entidades de intermediación financiera están obligadas a cumplir niveles mínimos de cartera, con el objeto de priorizar la atención a sectores de la economía en el marco de la política de gobierno por lo que es importante y útil para éstas, tener información sobre el mercado potencial disponible por ciudad y por zonas que se adecuen a las características de un crédito de vivienda de interés social⁶.

Un crédito de vivienda de interés social, podría tomar tres maneras de ser destinado de acuerdo a la naturaleza de la finalidad:

- El crédito puede ser destinado a la compra (terreno, casa, departamento).
- El crédito puede ser destinado al anticrético.
- El crédito puede ser destinado a la construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejora.

Con las consideraciones expuestas el problema de investigación se planteó de la siguiente manera:

Para el Banco de Crédito de Bolivia S.A. existe la necesidad de identificar un mercado potencial para créditos de vivienda de interés social destinados a la compra de un terreno, casa o departamento en los municipios de La Paz y El Alto, generando información orientada a los créditos y así apoyar en las actividades que se realizan para dar cumplimiento a los niveles mínimos de cartera establecidos por norma.

⁵ Reglamento, Ley financiera Nro. 393

⁶ Ley Financiera Nro. 393, Anexo a la Ley Nro. 393, Glosario de Términos Financieros del Sistema Financiero, Definiciones Aplicables.



Entonces, ¿Será que a partir de la recopilación de datos y el mapeo sobre precios comerciales de terrenos, casas y departamentos por áreas en los municipios de La Paz y El Alto, el Banco de Crédito de Bolivia S.A. podrá identificar un mercado potencial sobre créditos de vivienda de interés social para apoyar al alcance de las metas establecidas en el reglamento de la Ley Financiera N° 393?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Generar información referencial de precios comerciales de terrenos, casas y departamentos, que ayude a identificar el mercado potencial por áreas (zonas) del municipio de La Paz y del municipio de El Alto; para créditos de vivienda de interés social dentro del marco de la ley de Servicios Financieros nro. 393.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Generar una base de datos a partir de precios comerciales de venta para la identificación de precios referenciales por zonas, en el municipio de La Paz y el municipio de El Alto.
- Elaborar un mapa, para la identificación de zonas potenciales al acceso de un crédito de vivienda de interés social, a partir del análisis de los datos recopilados sobre los precios referenciales de terrenos, casas y departamentos, del municipio La Paz y el municipio de El Alto.

1.4 Resultados

- Tener información ordenada y clasificada sobre precios comerciales referenciales de terrenos, casas y departamentos de zonas del municipio de La Paz y el municipio de El Alto.
- Tener identificado el mercado potencial existente en el municipio de La Paz y el municipio de El Alto, respecto al crédito de vivienda de interés social.



1.5 Alcance

1.5.1 Geográfico

La investigación comprendió al municipio de La Paz y el municipio de El Alto en sus regiones urbanas, en razón de la realización del trabajo de campo y el acceso que se tuvo a estos dos municipios.

1.5.2 Institucional

Banco de crédito de Bolivia S.A. entidad financiera de operación nacional, en el área de Marketing y Desarrollo de Productos.

1.5.3 Temático

El estudio se delimitó a la necesidad de generación de información como apoyo al banco respectó a los créditos de vivienda de interés social, en base a la recopilación de datos sobre precios comerciales referenciales relacionados con el tema.

1.5.4 Temporal

En cuanto al tiempo la realización de la investigación comprendió el periodo de la gestión 2014, la recopilación y la investigación como tal comprendió el segundo semestre de la misma.



CAPÍTULO II

2 REFERENCIAS TEÓRICAS, ORGANIZACIONALES Y LEGALES

2.1 Referencias Teóricas - Conceptuales

Las referencias teóricas son el resultado de la investigación bibliográfica, en este punto se planteó un conjunto de argumentos conceptuales que sustentan el tema y el problema de la presente investigación.

2.1.1 La Base De Datos y Conceptos Relacionados

El objetivo de la investigación se orientó a la generación de información para una base de datos, lo que generó la necesidad de entender conceptos que se encuentran dentro de la generación, tratamiento y análisis, del sistema de información dentro de una institución como tal, por lo mencionado a continuación se explican los siguientes conceptos:

2.1.1.1 Datos

Debido a que la investigación giró en torno a la recopilación de datos es necesario aclarar este concepto. Así M. Berrenson y D. Lavine, sostienen que “pueden concebirse como información numérica necesaria para ayudarnos a tomar una decisión con más bases en una situación particular”.⁷

Otra definición establece que “los datos son elementos informativos que por sí solos no representan ningún significado”⁸

⁷BERRENSON Mark L. y LAVINE David M., Estadística Básica en Administración “Conceptos y Aplicaciones”, Prentice Hall Hispanoamericana S.A. 1996.

⁸ARANDIA Lexin R., Métodos y Técnicas de Investigación y Aprendizaje, Editorial Catacora 2006, Capítulo 8 pág. 116.



Conforme a ambas definiciones se puede entender que: los datos son elementos base para la información necesarios para una toma de decisión o conocimiento de una situación.

2.1.1.2 Recopilación de Datos

En el enfoque cuantitativo, recolectar o recopilar datos es equivalente a medir⁹. Esto implica:

- a) Seleccionar uno o varios métodos o instrumentos disponibles, adaptarlo(s) o desarrollarlo(s), esto depende del enfoque que tenga el estudio, así como del planteamiento del problema y de los alcances de la investigación.
- b) Aplicar el(los) instrumento(s).
- c) Preparar las mediciones obtenidas o los datos recolectados para analizarlos correctamente.

Así también se menciona que la recopilación de datos es “la etapa de obtención de datos para conseguir la información necesaria que permite llevar a cabo una investigación científica”¹⁰

Así entonces se entiende que: la recopilación de datos es la generación de información mediante un proceso que incluye etapas para su correcto desarrollo.

2.1.1.3 Base de Datos

Una base de datos es una “colección de datos interrelacionados. Concretamente, la base de datos es la colección completa de datos, punteros, tablas, índices, diccionarios, etc.”¹¹

⁹HERNANDEZ S. Roberto, FERNANDEZ C. Carlos y BAPTISTA Pilar, Editorial Mc. Graw Hill 2010.

¹⁰WIKIPEDIA ,Enciclopedia Libre, es.wikipedia.org/wiki/recolección



Otro autor indica que una base de datos es “un conjunto de información en forma normalizada, almacenada en cualquier dispositivo y entre la que se establece un número limitado o ilimitado de relaciones”.¹²

Entonces se consideró a una base de datos como: Un conjunto de datos relacionados coherentemente entre sí para constituirse una referencia de información, que puede ser almacenada en cualquier dispositivo.

2.1.1.4 Sistema de Información

Andrew, Ricart y Valor (1996) definen a los sistemas de información “como el conjunto formal de procesos que, operando con un conjunto estructurado de datos de acuerdo con las necesidades de una empresa, recopila, elabora y distribuye parte o toda la información necesaria para la preparación de dicha empresa y para las actividades de dirección de control correspondiente, apoyando al menos en parte, la toma de decisiones necesaria para desempeñar las funciones y procesos de negocio de la empresa y de acuerdo a su estrategia”.¹³

Otro autor en una forma más concreta define a un sistema de información como “un conjunto de elementos interrelacionados que permiten capturar y distribuir la información. Entiéndase a la información como un conjunto estructurado de datos acerca de una determinada situación, el cual es utilizado de forma diversa”.¹⁴

2.1.2 Créditos de Vivienda de Interés Social y Conceptos de Mercado

Debido a que el tema de investigación y el problema, giraron en torno a dos elementos: los créditos de vivienda de interés social y la identificación de un mercado potencial de la misma, a continuación se menciona conceptos que intervinieron en el manejo y el análisis de los mismos.

¹¹ KRUGLINSKI David, Mc. Gran-Hill, *Sistemas de Administración de Base de Datos* Primera Edición

¹² GOMEZ G. Alberto y MARTINEZ Nicolás de Abajo, *Los sistemas de Información en la Empresa*, Univ. De Oviedo 1998

¹³ FERNANDEZ Alarcón Vicent, *Desarrollo de Sistemas de Información: Una Metodología Basada en el Modelado*, Univ. Politécnic De Catalunya, 2006.

¹⁴ CASTILLO B. Carlos M., *Docente. Universidad Mayor de San Andrés*, 2012



2.1.2.1 Crédito de Vivienda de Interés Social

2.1.2.1.1 Vivienda de Interés Social

“Es aquella única vivienda sin fines comerciales destinada a los hogares de menores ingresos, cuyo valor comercial o costo final para su construcción incluido el valor del terreno, no supere UFV 400.000.- (cuatrocientas mil unidades de fomento a la Vivienda) para departamento y de UFV 460.000.- (Cuatrocientas sesenta mil unidades de Fomento a la Vivienda) para casas. Estos valores podrán ser ejecutados por el gobierno del nivel central del Estado mediante decreto supremo. Se considerara dentro de la presente definición a los terrenos adquiridos con fines de construcción de una vivienda única sin fines comerciales, cuyo valor comercial no supere el cuarenta por ciento (40%) del valor establecido para casas (UFV 184.000)”.¹⁵

2.1.2.1.2 Crédito destinado a Vivienda de Interés Social (para la compra de terreno, casa o departamento)

De acuerdo al reglamento de la nueva ley financiera:

“La cualidad de vivienda de interés social, en oportunidad de la contratación del crédito de vivienda de interés social, se mantendrá invariable aun cuando en forma posterior al otorgamiento del crédito y durante la vida del mismo, la dinámica del mercado inmobiliario determinará un valor superior al valor inicialmente establecido”.

“Un crédito destinado al financiamiento de una vivienda de un valor superior al máximo establecido para una vivienda de interés social, no estará sujeto a ser considerado financiamiento de vivienda de interés social aun cuando el valor de la vivienda objeto del financiamiento, en el futuro, por la dinámica del mercado

¹⁵LEY De Servicios Financieros N° 393, Anexo a la Ley N° 393, Glosario de Términos Financieros
Pág. 185



inmobiliario, sufriera una reducción y se situara por debajo del valor máximo establecido para la vivienda de interés social”.¹⁶

2.1.3 Precio “Valor del Bien Inmueble”

Es importante comprender el concepto de precio enfocado al tema de los bienes inmuebles, por lo que existe una dualidad acerca de la concepción de este término; a continuación se describe la diferencia que existe entre el precio nominal y/o catastral y el precio comercial.

2.1.3.1 Precio / Valor “Catastral o Fiscal”

Es un valor regulado por la administración del estado que es determinado objetivamente para cada bien inmueble a partir de los datos obrantes en el catastro inmobiliario y estará integrado por el valor catastral del suelo y el valor catastral de las construcciones.¹⁷

2.1.3.2 Precio / Valor “Comercial o de Mercado”

Es el valor comercial de una propiedad en un momento determinado, de acuerdo con sus características físicas y topográficas, además de las variables del entorno que afectan positiva y negativamente el precio de transacción del predio, cabe destacar que los precios comerciales de las propiedades varían con el tiempo.

Entonces con respecto a lo mencionado, el valor catastral o fiscal de una propiedad es la valuada por las autoridades correspondientes, y es la base para calcular el impuesto predial, normalmente es más bajo que el valor comercial, no se puede vender una propiedad debajo del valor fiscal. En cambio, el valor comercial es la cotización del mismo bien inmueble tomando en cuenta: el valor del terreno, el área total, el precio del metro cuadrado de la zona, el tipo de construcción (si es económica, regular o de

¹⁶DECRETO SUPREMO N° 1842, 18 de Diciembre del 2013, Párrafos I y II del artículo N° 5

¹⁷FERRANTO C. José Vicente, Valoración de inmuebles de naturaleza urbana, Ed. Universidad Politécnica de Valencia 2011



lujo), y el precio de otras propiedades de la zona. Si es una zona muy cotizada, el valor comercial es mucho más alto que el valor fiscal, si es una zona que no es demandada, será muy similar al valor fiscal.

2.1.4 Mercado Potencial

“El mercado potencial es definido como el número máximo de compradores al que se puede dirigir la oferta comercial y que está disponible para todas las empresas de un sector durante un periodo de tiempo determinado. Si estos compradores potenciales reciben suficientes estímulos de marketing pueden llegar a demandar el producto ofertado”.¹⁸

Otros autores con una definición más corta, explican que “un mercado potencial son los consumidores actuales más los que pueden llegar a serlo con una política de mercadotecnia adecuada”.¹⁹

Entonces como se observó el mercado potencial son: aquellos posibles consumidores ubicados en un determinado periodo y espacio al cual pueden acceder diferentes empresas ofertantes, que mediante un adecuado mercadeo los posibles consumidores pueden llegar a demandar el producto ofertado.

2.2 Trabajos Previos

Se realizó el estudio bibliográfico para comprobar la existencia de documentos sobre estudios o investigaciones respecto al tema de investigación. Es importante aclarar que los documentos encontrados no destacan aspectos relacionados directamente al tema de investigación del presente trabajo, pero de alguna manera apoyan al entendimiento y desarrollo de algunos aspectos del tema en cuestión.

¹⁸LOPEZ P. Bernardo, Los Pilares del Marketing, Ed. Universidad Politécnica de Catalunya 2010

¹⁹DE LA FUENTE G. David, FERNANDEZ Isabel y GARCIA Nazario, Administración de Empresas en Ingeniería, Ed. Univ. De Oviedo 2006



Dentro del banco no existe la realización de trabajos orientados al tema de investigación o para el apoyo del mismo. Es así que a partir de eso, se realizó el estudio bibliográfico externo al banco.

A continuación se realizó la mención y resumen breve sobre tesis y trabajos de investigación:

***TÍTULO: LA VIVIENDA SOCIAL COMO UNA RESPUESTA A UNA MEJOR
CALIDAD DE VIDA (2008)***

Tesis de Grado Carrera Economía UMSA

AUTOR: José Luis Alarcón Villarroel

Enfocado a la realización de un análisis sobre el déficit habitacional de carácter cuantitativo y cualitativo existente en Bolivia, analizando el caso específico del municipio de La Paz y su región urbana, considera datos del censo del 2001, explica la necesidad del análisis de programas gubernamentales respecto a la vivienda, debido a que el tema es un indicador del nivel de vida y desarrollo de un país, por lo cual al igual que la educación y la salud, la vivienda merece un tratamiento legislativo.

***TÍTULO: POLÍTICAS DE VIVIENDA SOCIAL ESTUDIO DEL CASO EL ALTO
(2003)***

Tesis de Grado Carrera de Economía UMSA

AUTOR: Nayffy Soledad Fernández Vargas

Es la realización de un análisis de las características históricas del desarrollo del tema de vivienda social en nuestro país, analizando características cualitativas y cuantitativas, mencionando que nuestro país tuvo un crecimiento urbano acelerado lo

que genera la no programación del crecimiento habitacional, así también menciona que la vivienda y su valor ha sido utilizado y especulado para generar riquezas a algunos y agudizar la pobreza de muchos que proceden de áreas rurales, convirtiéndose en un problema económico de tratativa.

Así también analiza sobre los beneficiarios reales de las políticas del PVS (Programa de vivienda social).

TÍTULO: VIVIENDA SOCIAL EN BOLIVIA (1999)

Tesis de Grado, Carrera de Economía UMSA

AUTOR: Oscar Eduardo Rojas Flores

Un análisis del escenario económico en el que se estudia el desarrollo humano y la implementación de los programas de vivienda social gubernamentales y no gubernamentales.

***TÍTULO: BOOM EN EL SECTOR INMOBILIARIO: ¿BURBUJA O
FUNDAMENTOS ECONOMICOS? (2013)***

Análisis BCB²⁰

AUTOR: Sergio Cerezo Aguirre

Estudio y análisis del boom inmobiliario existente en los últimos años (2009 - 2012) en el eje troncal de Bolivia (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) para explicar si dicho fenómeno responde a fundamentos de la economía o se trata de una burbuja especulativa. Analizando aspectos sobre el crecimiento de mediano y largo plazo del precio real de las viviendas tomando en cuenta variables como: PIB real per cápita, tasa promedio de interés real de créditos hipotecarios y los costos de construcción, así

²⁰El presente documento no necesariamente refleja la visión del BCB y sus autoridades.



también aspectos relacionados a la especulación para el crecimiento del precio de las viviendas. Enfocando su estudio y sus resultados al impacto del sector inmobiliario en la economía de mediano y largo plazo del país.

2.3 Referencias Organizacionales y Legales

2.3.1 Referencias Organizacionales

El Banco de Crédito de Bolivia S.A. es una entidad de intermediación financiera privada de carácter múltiple de acuerdo a la ley financiera vigente.

Misión:

Servir al cliente con soluciones innovadoras y de alta calidad.

Visión:

Ser el mejor banco de Bolivia en calidad de servicio, innovación y solidez.

Principios BCP

1. La honestidad, integridad y transparencia como base para lograr la confianza de nuestros clientes y colaboradores.
2. Conocemos a nuestros clientes y estamos cerca de ellos para satisfacer sus necesidades.
3. La calidad en la atención y procesos para brindar la mejor experiencia bancaria a nuestros clientes.
4. Gestionamos el riesgo y tomamos decisiones responsables y prudentes.
5. La innovación y pro actividad, nuestro norte para crear y mejorar siempre.
6. Dedicación a nuestro trabajo y al logro de resultados.
7. Crecer de manera eficiente y rentable para nuestros accionistas.
8. La eficiencia en el uso de los recursos del BCP como si fueran propios.



9. El trabajo en equipo para lograr más y mejores resultados.
10. El compromiso con la bancarización como eje de nuestra responsabilidad social.
11. La excelencia como propósito permanente en nuestras acciones.

2.3.2 Referencias Legales

El crédito de vivienda de interés social, es parte del “Programa de Vivienda Social y Solidario-PVS”, que fue creado mediante decreto supremo nro. 28794 del 12 de julio de 2006, ejecutado por el Ministerio de Obras Públicas, Servicios y Vivienda, es un instrumento de la nueva política de vivienda para atender las necesidades habitacionales requeridas por los sectores de la población de menores ingresos. Dentro de este marco se estableció el “Crédito de Vivienda de Interés Social”, como mecanismo para el acceso a una vivienda, atendiendo así las necesidades habitacionales y beneficiar a sectores de bajos ingresos por dos vías: directa, a través de créditos que faciliten el acceso a una vivienda; e indirecta, mediante el mayor empleo de mano de obra, generado a partir del proceso de construcción y la actividad económica.

El trabajo de investigación de recopilación de datos de precios comerciales referenciales para identificar el mercado potencial respecto al crédito de vivienda de interés social en los municipios de La Paz y El Alto, se enmarcó dentro de las siguientes normas legales, mencionando apartados relacionadas al tema de investigación.

2.3.2.1 Ley nro. 393 (Ley de 21 de agosto de 2013): ley de Servicios Financieros

A partir de la promulgación de la nueva ley financiera, el 21 de agosto de 2013, se modificaron varios aspectos, pero para la realización del estudio e investigación del presente trabajo se mencionó la importancia de los siguientes:



- Artículo 59. (RÉGIMEN DE CONTROL DE TASAS DE INTERÉS), en su párrafo I: las tasa de interés activas serán reguladas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo, estableciendo para los financiamientos destinados al sector productivo y vivienda de interés social límites máximos dentro de los cuales las entidades financieras podrán pactar con sus clientes en el marco de lo establecido en la presente ley.
- Artículo 66. (NIVELES DE CARTERA DE CRÉDITOS), en su párrafo I: El Estado, mediante Decreto Supremo, definirá niveles mínimos de cartera que las entidades de intermediación financiera estarán obligados a cumplir, con el objeto de priorizar la atención a sectores de la economía en el marco de la política de gobierno.
- Artículo 67. (SECTORES PRIORIZADOS), en su único párrafo: los niveles mínimos de cartera a establecerse, deberán priorizar la asignación de recursos con destino a vivienda de interés social y al sector productivo principalmente en los segmentos de la micro, pequeña y mediana empresa urbana y rural, artesanos y organizaciones económicas comunitarias.
- El Anexo a la ley nro. 393 de Servicios Financieros en su sector glosario de términos financieros, define: Vivienda de Interés Social, como aquella única vivienda sin fines comerciales destinada a los hogares de menores ingresos, cuyo valor comercial o el costo final para su construcción incluido el valor del terreno, no supere UFV 400.000.- (cuatrocientas mil unidades de fomento a la Vivienda) cuando se trate de departamento y de UFV 460.000.- (Cuatrocientas sesenta mil unidades de Fomento a la Vivienda) para casas. Estos valores podrán ser ejecutados por el gobierno del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo. Se considerara dentro de la presente definición a los terrenos adquiridos con fines de construcción de una vivienda única sin fines comerciales, cuyo valor comercial no supere el cuarenta por ciento (40%) del valor establecido para casas, definido en el párrafo anterior.



2.3.2.2 Decreto Supremo nro. 1842 (Reglamento)

El 19 de diciembre de 2013, el presidente en ejercicio Álvaro Marcelo García Linera junto a otras autoridades de gobierno, mediante Decreto Supremo nro. 1842 se reglamenta el régimen de control de tasas de interés para el financiamiento destinado a vivienda de interés social y los niveles mínimos de cartera. A continuación se describe lo relacionado al tema de investigación de este trabajo.

- Artículo 1. (OBJETO) en su único párrafo, establecer el régimen de tasas de interés activas para el financiamiento destinado a vivienda de interés social y determinar los niveles mínimos de cartera de créditos para los préstamos destinados al sector productivo y de vivienda de interés social, que deberán mantener las entidades de intermediación financiera.
- Artículo 3. (TASA DE INTERÉS MÁXIMAS) en su párrafo I, las tasas de interés anuales máximas para créditos con destino a vivienda de interés social, a otorgar por todas las entidades financieras reguladas, estarán en función del valor de la vivienda de interés social conforme se establece en el siguiente cuadro:

Cuadro nro. 1
Tasas de Interés Máximos

| Valor comercial vivienda de interés social | Tasa máxima de interés anual |
|--|------------------------------|
| Igual o menor a UFV 255.000.- | 5.5 % |
| De UFV 255.001.- a UFV 380.000.- | 6.0 % |
| De UFV 380.001.- a UFV 460.000.- | 6.5 % |

Fuente: Reglamento de la Nueva Ley Financiera (Decreto Supremo nro. 393)

Durante la realización del presente trabajo de investigación el tipo de cambio de 1 UFV se encontraba igual a 1,97 Bs. (la Unidad de Fomento a la Vivienda UFV, cotizado al final del segundo semestre del 2014).



En su párrafo IV, el valor comercial del inmueble deberá ser establecido mediante una valuación efectuada por un perito profesional.

- Artículo 4. (NIVELES MÍNIMOS DE CARTERA) en su párrafo I, los bancos múltiples deberán mantener un nivel mínimo de sesenta por ciento (60%) del total de su cartera, entre créditos destinados al sector productivo y créditos de vivienda de interés social, debiendo representar la cartera destinada al sector productivo cuando menos el veinticinco por ciento (25%) del total de su cartera.

En su párrafo VI, los créditos otorgados para anticrético de vivienda cuyo valor no supere los valores máximos establecidos para vivienda de interés social, podrán computar para efectos de los niveles mínimos de cartera de vivienda de interés social establecidos.

- Artículo 5. (VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL) en su párrafo I, la cualidad de vivienda de interés social, en oportunidad de la contratación del crédito de vivienda de interés social, se mantendrá invariable aun cuando en forma posterior al otorgamiento del crédito y durante la vida del mismo, la dinámica del mercado inmobiliario determinara un valor superior al valor inicialmente establecido.

En su párrafo II, el crédito destinado al financiamiento de una vivienda de un valor superior al máximo establecido para una vivienda de interés social, no estará sujeto a ser considerado financiamiento de vivienda de interés social aun cuando el valor de la vivienda objeto del financiamiento, en el futuro, por la dinámica del mercado inmobiliario, sufriera una reducción y se situará por debajo del valor máximo establecido para la vivienda de interés social.



- En su DISPOSICIÓN TRANSITORIA PRIMERA en su párrafo I, las entidades de intermediación financiera reguladas por la autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, tendrán los siguientes plazos para alcanzar los niveles mínimos de cartera, computables desde la publicación del presente decreto supremo:
- ✓ Bancos Múltiples: cinco (5) años.
 - ✓ Bancos PYME: cinco (5) años.
 - ✓ Entidades Financieras de Vivienda: cuatro (4) años.



CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Intervención

El tipo de intervención en el Banco de Crédito de Bolivia S.A. se realizó a través de un *diagnóstico del estado de arte de situaciones no estudiadas*, sobre la situación actual del mercado potencial para créditos de vivienda de interés social y también mediante la realización de una propuesta respecto a la situación estudiada.

3.1.1 Método de Investigación

Se utilizó el *método inductivo* pues se partió de datos específicos de precios comerciales referenciales obtenidos en la investigación de campo, para aplicarlos a los estratos del universo (terrenos, casas y departamentos) de manera general y a nivel de los municipios.

3.1.2 Tipo de Investigación

Enmarcado en el *tipo explorativo* en razón a que el propósito de este tipo de investigación es el de comenzar a conocer una variable, un contexto o una situación, referente al crédito de vivienda de interés social. Se trata de una exploración inicial en un momento específico. Por lo general, este tipo de investigación se aplica a problemas de investigación nuevos o poco conocidos; así, al explorar la situación se logra tener una situación del problema de interés y sus resultados son exclusivamente válidos para el tiempo y lugar en que se efectuó el estudio.



3.1.3 Diseño de la Investigación

Se definió un diseño *no-experimental de carácter transeccional* o transversal debido a que se concentró en el análisis de una situación en un punto del tiempo sin la manipulación de las variables a través de la recopilación de datos en un único momento, es decir, se reflejó la información tal como se presentaron en su contexto natural, así también como medio de investigación, se utilizó *fuentes de información primaria* pues estas son generalmente recurrentes en investigaciones de campo para la recopilación de información.

3.2 Universo o Población de Estudio

3.2.1 Universo o Población

En el universo o población de la investigación se consideró a todos los bienes inmuebles (propiedades) que están dentro de las características de terreno, casa o departamento que forman parte de cada zona de los diferentes distritos de los municipios de La Paz y El Alto.

Terreno: Es una porción o espacio de tierra que no tiene nada construido y en zonas urbanas esta puede llegar a tener sólo los muros, sobre el cual comúnmente puede construirse casas, edificios, negocios, locales entre otros.²¹

Para el tema de la investigación y tomando en cuenta que estos terrenos son para fines de vivienda social, se consideró a los terrenos con una superficie no mayor a 400 m².

Casa: Es una edificación construida para ser habitada, puede organizarse en una o varias plantas normalmente no supera las tres plantas. Puede disponer también de un sótano o un semisótano y de una cubierta superior transitable denominada azotea o terraza. Si se dispone de terreno suficiente puede contar con patio y jardín.²²

²¹ WEB: www.conceptodefinicion.de/terreno/

²² WEB: es.wikipedia.org/wiki/Casa



Para el tema de la investigación se consideró a las casas según la construcción o infraestructura clasificándolas en dos tipos: Tipo 1 a casas sin ninguna elevación y de Tipo 2 a casas desde 1 elevación hasta 3 elevaciones.

Departamento: También llamado piso, es una unidad de vivienda que comprende una o más habitaciones diseñadas para proporcionar instalaciones completas para un individuo o una pequeña familia.²³ Se refiere a la unidad de vivienda que puede estar compuesto por una o más habitaciones y que forma parte de un todo más global que se conoce como edificio de departamentos.²⁴

Para el tema de investigación se clasifico a los departamentos en dos tipos: Tipo 1 de menor o igual a 2 dormitorios y de Tipo 2 de mayores o iguales a 3 dormitorios.

Según datos y resultados del censo 2012 de población y vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadística “INE” el universo se estructuró de la siguiente manera:

CASO: Municipio de LA PAZ

Para la definición del universo se utilizó los datos de tipo de vivienda: *Casa / Choza / Pahuichi* que contempla 144,262 viviendas y *Departamento* que contempla 62,846 casos.

Cuadro nro. 2
Número de casos por Tipo de Vivienda - Municipio de La Paz

| Tipo de Vivienda | Casos | % | Acumulado % |
|--------------------------------------|---------|-------|-------------|
| Casa / Choza / Pahuichi | 144,262 | 58.62 | 58.62 |
| Departamento | 62,846 | 25.54 | 84.16 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 32,027 | 13.01 | 97.17 |

²³WEB: es.wikipedia.org/wiki/Apartamento

²⁴WEB: www.definicionabc.com/general/departamento.php



| | | | |
|--|----------------|---------------|---------------|
| Vivienda improvisada | 1,645 | 0.67 | 97.84 |
| Local no destinado para vivienda | 2,753 | 1.12 | 98.96 |
| Vivienda colectiva (Hoteles, Hospitales, Asilos, Cuarteles, Otros) | 2,171 | 0.88 | 99.84 |
| En tránsito | 327 | 0.13 | 99.97 |
| Persona que vive en la calle | 70 | 0.03 | 100.00 |
| Total | 246,101 | 100.00 | 100.00 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012

Dentro de la categoría de *Casa / Choza / Pahuichi* están incluidas tres tipos de condiciones de ocupación de vivienda (grupo de vivienda ocupada, desocupada y abandonada), de acuerdo al siguiente cuadro extraído de los resultados del censo 2012 realizado por el INE:

Cuadro nro. 3
Condición de Ocupación de la Vivienda - Municipio de La Paz

| Tipo de Vivienda | Vivienda ocupada sin persona de referencia | Vivienda ocupada con personas presentes | Vivienda ocupada con personas temporalmente ausentes | Vivienda desocupada para alquilar y/o vender | Vivienda desocupada en construcción o reparación | Vivienda abandonada | Total |
|--------------------------------------|--|---|--|--|--|---------------------|----------------|
| Casa / Choza / Pahuichi | 565 | 132,977 | 5,033 | 758 | 2,021 | 2,908 | 144,262 |
| Departamento | 130 | 58,052 | 3,106 | 1,088 | 231 | 239 | 62,846 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 147 | 29,813 | 1,152 | 144 | 276 | 495 | 32,027 |
| Vivienda improvisada | 15 | 1,085 | 155 | 23 | 148 | 219 | 1,645 |
| Local no destinado para vivienda | 21 | 929 | 844 | 245 | 223 | 491 | 2,753 |
| Total | 878 | 222,856 | 10,29 | 2,258 | 2,899 | 4,352 | 243,533 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012



De acuerdo a la definición utilizada por el INE²⁵, en el estrato *Casa/ Chosa /Pahuichi* se consideró utilizar y separar los datos del “Tipo de Vivienda Abandonada” para el estrato *terreno*; así también para el estrato *departamento* se utilizó datos provenientes del siguiente cuadro que establecen condiciones de tenencia, necesario para una mejor definición del universo de este estrato:

Cuadro nro. 4
Condición de Tenencia de la Vivienda - Municipio de La Paz

| Tipo de vivienda | Tenencia de la vivienda | | | | | | | Total |
|--------------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|------------------------------------|----------------------|---------------------------------|--------------|----------------|
| | Propia | Alquilada | En contrato anticrético | En contrato anticrético y alquiler | Cedida por servicios | Prestada por parientes o amigos | Otra | |
| Casa / Choza / Pahuichi | 84,024 | 22,742 | 8,302 | 729 | 1,14 | 13,702 | 2,903 | 133,542 |
| Departamento | 26,281 | 14,347 | 11,116 | 685 | 300 | 4,49 | 963 | 58,182 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 9,08 | 11,389 | 3,172 | 227 | 789 | 4,464 | 839 | 29,96 |
| Vivienda improvisada | 309 | 166 | - | - | 250 | 95 | 280 | 1,1 |
| Local no destinado para vivienda | 253 | 232 | - | - | 304 | 55 | 106 | 950 |
| Total | 119,947 | 48,876 | 22,59 | 1,641 | 2,783 | 22,806 | 5,091 | 223,734 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012

Entonces, se tomó en cuenta el dato numérico de los departamentos en condición de “tenencia propia”.

²⁵ Instituto Nacional de Estadística (INE), MANUAL de la/el empadronadora/or Censo 2012.



CASO: Municipio de EL ALTO.

Para la definición del universo se utilizó los datos de tipo de vivienda: *Casa / Choza / Pahuichi* que contempla 231303 viviendas y *Departamento* que contempla 10223 casos.

Cuadro nro. 5
Número de casos por tipo de Vivienda – Municipio de El Alto

| Tipo de Vivienda | Casos | % | Acumulado % |
|--|---------|--------|-------------|
| Casa / Choza / Pahuichi | 231,303 | 82.71 | 82.71 |
| Departamento | 10,223 | 3.66 | 86.36 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 30,188 | 10.79 | 97.16 |
| Vivienda improvisada | 3,111 | 1.11 | 98.27 |
| Local no destinado para vivienda | 2,199 | 0.79 | 99.06 |
| Vivienda colectiva (Hoteles, Hospitales, Asilos, Cuarteles, Otros) | 1,513 | 0.54 | 99.60 |
| En tránsito | 979 | 0.35 | 99.95 |
| Persona que vive en la calle | 150 | 0.05 | 100.00 |
| Total | 279,666 | 100.00 | 100.00 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012

Dentro de la categoría de *Casa / Choza / Pahuichi* están incluidas tres tipos de condiciones de ocupación de vivienda (grupo de vivienda ocupada, desocupada y abandonada), de acuerdo al siguiente cuadro extraído de los resultados del censo 2012 realizado por el INE:



Cuadro nro. 6

Condición de Ocupación de la Vivienda - Municipio de El Alto

| Tipo de Vivienda | Vivienda ocupada sin persona de referencia | Vivienda ocupada con personas presentes | Vivienda ocupada con personas temporalmente ausentes | Vivienda desocupada para alquilar y/o vender | Vivienda desocupada en construcción o reparación | Vivienda abandonada | Total |
|--------------------------------------|--|---|--|--|--|---------------------|---------|
| Casa / Choza / Pahuichi | 1,74 | 212,342 | 8,245 | 614 | 2,174 | 6,188 | 231,303 |
| Departamento | 46 | 9,743 | 204 | 128 | 34 | 68 | 10,223 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 225 | 28,572 | 589 | 54 | 205 | 543 | 30,188 |
| Vivienda improvisada | 43 | 2,453 | 159 | 13 | 134 | 309 | 3,111 |
| Local no destinado para vivienda | 23 | 1,029 | 462 | 91 | 182 | 412 | 2,199 |
| Total | 2,077 | 254,139 | 9,659 | 900 | 2,729 | 7,52 | 277,024 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012

Según la definición utilizada por el INE²⁶, en el estrato *Casa/ Chosa/ Pahuichi* se consideró utilizar y separar los datos del “Tipo de Vivienda Abandonada” como *Terreno*; así también para el estrato *departamento* se utilizó datos provenientes del siguiente cuadro que establecen condiciones de tenencia, necesario para una mejor definición del universo de este estrato:

²⁶ Instituto Nacional de Estadística (INE), MANUAL de la/el empadronadora/or Censo 2012.



Cuadro nro. 7

Condición de Tenencia de la vivienda - Municipio de El Alto

| Tipo de vivienda | Tenencia de la vivienda | | | | | | | Total |
|--------------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|------------------------------------|----------------------|---------------------------------|--------------|----------------|
| | Propia | Alquilada | En contrato anticrético | En contrato anticrético y alquiler | Cedida por servicios | Prestada por parientes o amigos | Otra | |
| Casa / Choza / Pahuichi | 152,116 | 30,466 | 3,928 | 584 | 1,247 | 22,08 | 3,661 | 214,082 |
| Departamento | 5,131 | 2,011 | 987 | 72 | 55 | 1,313 | 220 | 9,789 |
| Cuarto(s) o habitación(es) suelta(s) | 16,225 | 6,724 | 710 | 130 | 335 | 4,114 | 559 | 28,797 |
| Vivienda improvisada | 2,078 | 195 | - | - | 29 | 147 | 47 | 2,496 |
| Local no destinado para vivienda | 531 | 145 | - | - | 245 | 53 | 78 | 1,052 |
| Total | 176,081 | 39,541 | 5,625 | 786 | 1,911 | 27,707 | 4,565 | 256,216 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) Censo 2012

Entonces, se tomó en cuenta el dato numérico de los departamentos en condición de “tenencia propia”.

Según lo expuesto el universo se estructuró de la siguiente manera:

Cuadro nro. 8

Universo Caso Municipio de La Paz

| Viviendas | Casos | % Respecto al total del universo |
|-----------------------|---------------|----------------------------------|
| Terreno | 2908 | 1.71 % |
| Casa | 141354 | 82.88 % |
| Departamento | 26281 | 15.41 % |
| Total Universo | 170543 | 100 % |

Fuente: Elaboración Propia



Cuadro nro. 9

Universo Caso Municipio de El Alto

| Viviendas | Casos | % Respecto al total del universo |
|----------------|--------|----------------------------------|
| Terreno | 6188 | 2.62 % |
| Casa | 225115 | 95.21 % |
| Departamento | 5131 | 2.17 % |
| Total Universo | 236434 | 100 % |

Fuente: Elaboración Propia

3.2.2 Unidad de Análisis

Hace referencia al sobre qué se recolectarán los datos, es decir los casos o elementos participantes de acuerdo al planteamiento del problema en este caso objetos.

Las unidades de análisis se determinaron de la siguiente manera:

- Sitios en internet que se especializan en la compra-venta de bienes inmuebles (www.casasmap.com, www.buennegocio.bo, www.casas.bo, www.japebu.com.bo, www.bolivia.inmobiliaria.com, www.inmobolivia.com).
- Anuncios en periódicos (La Razón, Pagina Siete y El Alto sector anuncios).
- Casas comerciales donde se publican anuncios de venta de bienes inmuebles.
- Terrenos casas o departamentos que se encuentran en venta con referencias en las mismas propiedades.

3.2.3 Sujeto de Investigación

Se consideró a un sujeto de investigación en los casos donde ninguna unidad de análisis brindó la información requerida de manera completa, debido a que la información sobre los precios fueron obtenidos a través de personas. Por lo cual se consideró como sujeto de investigación a las personas que brindaron los precios del bien inmueble en cuestión (terreno, casa o departamento) a simple consulta.



3.3 Determinación del Tamaño y Diseño de la Muestra

3.3.1 Determinación del Tamaño de la Muestra

Las muestras se calcularon considerando la existencia de tres estratos en el universo definido: *terreno, casa y departamento*.

El cálculo del tamaño de la muestra se definió de manera estadística, es decir mediante el uso de fórmula de tamaño finito.

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{Z^2 * P * Q + (N - 1) * e^2}$$

Donde los elementos de la formula se definieron de la siguiente manera:

- Z: Valor en tablas a un nivel de confianza del 96 % = 2,05
- e: Limite de Error de estimación (4 % = 0,04)

Se decidió establecer dicho nivel de confianza, recordando que a medida que se disminuya el nivel de confianza, habrá un mayor límite de error en el estudio de investigación, lo cual a su vez genera un número de muestra más reducido, sacrificando la confiabilidad de los resultados.

- P: Probabilidad de ser elegido (0,5)
- Q: Probabilidad de no ser elegido (0,5)

Se decidió establecer las probabilidades de 50% y 50% debido, a que se desconoce la probabilidad esperada de ser elegido lo cual, conlleva a la utilización de un criterio conservador ($p = q = 0.5$), que maximiza el tamaño de la muestra.

- N: Tamaño de la población

El tamaño de la población se manejó de acuerdo a los dos casos de estudio (Municipios de La Paz y El Alto).

- n: Tamaño estimado de la muestra



3.3.1.1 Determinación del Tamaño de la Muestra caso: Municipio de La Paz

Cuadro nro. 10

Cálculo de la Muestra por Estrato: Municipio de La Paz

| | Terreno | Casa | Departamento |
|---|------------|------------|--------------|
| Z | 96% = 2,05 | 96% = 2,05 | 96% = 2,05 |
| E | 4% = 0,04 | 4% = 0,04 | 4% = 0,04 |
| P | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 |
| Q | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 |
| N | 2908 | 141354 | 26281 |
| n | 536 | 654 | 641 |

Fuente: Elaboración Propia

El tamaño de la muestra total estratificada para el municipio de La Paz fue de 1840 propiedades (terrenos, casas y departamentos), sometidos al estudio muestral.

3.3.1.2 Determinación del Tamaño de la Muestra caso: Municipio de El Alto

Cuadro nro. 11

Cálculo de la Muestra por Estrato: Municipio de El Alto

| | Terreno | Casa | Departamento |
|---|------------|------------|--------------|
| Z | 96% = 2,05 | 96% = 2,05 | 96% = 2,05 |
| E | 4% = 0,04 | 4% = 0,04 | 4% = 0,04 |
| P | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 |
| Q | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 | 50% = 0,5 |
| N | 6188 | 225115 | 5131 |
| n | 594 | 655 | 582 |

Fuente: Elaboración Propia

El tamaño de la muestra total estratificada para el municipio de El Alto fue de 1866 propiedades (terrenos, casas y departamentos), sometidos al estudio muestral.



3.3.2 Determinación del Diseño de la Muestra

3.3.2.1 Diseño no probabilístico - por juicio en la asignación de la muestra por estrato

Se realizó un diseño no – probabilístico de juicio; puesto que para el logro de los objetivos de la investigación los elementos muestrales por estrato, se asignaron a cada zona según las características de las mismas, para un correcto manejo de las muestras y así recopilar datos relevantes y representativos.

Se realizó la agrupación de zonas ubicadas en una misma área o zonas aledañas entre sí debido a que se las consideró pequeñas (menores a 20 manzanos), para que la proporción de elementos de la muestra a ser destinados con respecto a zonas con más de 20 manzanos sea equilibrada y representativa. Es así que el número de zonas a ser agrupadas dependió de la superficie reflejada en las planimetrías del municipio de La Paz y el municipio de El Alto²⁷. Es así que se asignó la muestra de cada estrato de la siguiente manera:

Estrato “terreno”: Se evitó asignar los elementos muestrales de este estrato y también se redujo la asignación de los mismos; entre zonas que en sus características se observó movimiento comercial o son zonas céntricas donde es mínima la presencia de dicho estrato.

Estrato “casa”: Se evitó asignar los elementos muestrales de este estrato y también se redujo la asignación de los mismos; entre zonas que en sus características se observó movimiento comercial o son zonas céntricas que presentan signos visibles de que las propiedades de las zonas no son destinados para viviendas.

Estrato “departamento”: Se evitó asignar los elementos muestrales de este estrato y también se redujo la asignación de los mismos; entre zonas de áreas periféricas alejadas del centro de la ciudad en el caso del municipio de La Paz y para el

²⁷ PLANIMETRIA, El Alto 2012. PLANIMETRIA, La Paz 2013.



municipio de El Alto se consideró a todas las posibles zonas donde se encontró la presencia de este estrato.

De acuerdo a lo mencionado el diseño final de la muestra por estratos se asignó de la siguiente manera:

Caso municipio de La Paz

Cuadro nro. 12

Asignación de la Muestra por Estrato: Municipio de La Paz

| Asignación Muestral | | | | |
|--------------------------|-------------------|------------|------------|--------------|
| Macro Distrito | Distritos | Terreno | Casa | Departamento |
| 1 : Max Paredes | Zonas distrito 10 | 38 | 31 | 0 |
| | Zonas distrito 9 | 32 | 26 | 0 |
| | Zonas distrito 8 | 0 | 11 | 0 |
| | Zonas distrito 7 | 0 | 26 | 0 |
| 2: Cotahuma | Zonas distrito 5 | 11 | 20 | 0 |
| | Zonas distrito 6 | 0 | 9 | 39 |
| | Zonas distrito 3 | 16 | 17 | 13 |
| | Zonas distrito 4 | 43 | 35 | 13 |
| 3: Centro | Zonas distrito 1 | 0 | 12 | 67 |
| | Zonas distrito 2 | 0 | 16 | 67 |
| 4: Periferica | Zonas distrito 11 | 21 | 41 | 13 |
| | Zonas distrito 12 | 27 | 33 | 26 |
| | Zonas distrito 13 | 21 | 40 | 26 |
| 5: San Antonio | Zonas distrito 14 | 31 | 28 | 13 |
| | Zonas distrito 15 | 0 | 27 | 0 |
| | Zonas distrito 16 | 40 | 27 | 0 |
| | Zonas distrito 17 | 5 | 23 | 65 |
| 6: Sur | Zonas distrito 18 | 94 | 95 | 78 |
| | Zonas distrito 19 | 98 | 80 | 91 |
| | Zonas distrito 21 | 37 | 38 | 117 |
| 7: Mallasa | Zonas distrito 20 | 22 | 19 | 13 |
| Total Muestra (n) | | 536 | 654 | 641 |

Fuente: Elaboración Propia



La asignación de la muestra estratificada (por tipo de propiedad) en cada distrito representa un porcentaje (peso o ponderación)²⁸ respecto al total del mismo estrato (ver Anexo nro. 4, tabla nro. 1)

Caso municipio de El Alto

Cuadro nro. 13

Asignación de la Muestra por Estrato: Municipio de El Alto

| Asignación Muestral | | | |
|--------------------------|------------|------------|--------------|
| Distritos | Terreno | Casa | Departamento |
| Zonas distrito 1 | 6 | 32 | 172 |
| Zonas distrito 2 | 32 | 53 | 21 |
| Zonas distrito 3 | 92 | 107 | 86 |
| Zonas distrito 4 | 94 | 80 | 107 |
| Zonas distrito 5 | 54 | 59 | 42 |
| Zonas distrito 6 | 4 | 32 | 131 |
| Zonas distrito 7 | 69 | 51 | 0 |
| Zonas distrito 8 | 119 | 135 | 0 |
| Zonas distrito 9 | 22 | 27 | 0 |
| Zonas distrito 12 | 46 | 33 | 23 |
| Zonas distrito 14 | 56 | 46 | 0 |
| Total Muestra (n) | 594 | 655 | 582 |

Fuente: Elaboración Propia

La asignación de la muestra estratificada (por tipo de propiedad) en cada distrito representa un porcentaje (peso o ponderación) respecto al total del mismo estrato (ver Anexo nro. 4, tabla nro. 2)

3.4 Selección de Métodos y Técnicas de Investigación

La investigación recopiló fuentes de información primaria, obtenidos con los métodos de *La Observación* y *El Registro de Datos* y técnicas correspondientes, mencionados a continuación.

²⁸HERRERA Abraham, Estadística Aplicada, Ed. 1998.



3.4.1 Método de la Observación y Técnica de Registro de Datos

Se aplicó el método de la Observación Documental utilizando el registro de datos como técnica. Se utilizó el formulario de registro de datos para las siguientes unidades de análisis que satisficieron completamente el requerimiento de datos:

- Sitios en internet que se especializan en la compra-venta de bienes inmuebles (www.casasmap.com, www.buennegocio.bo, www.casas.bo, www.japebu.com.bo, www.bolivia.inmobiliaria.com, www.inmobolivia.com).
- Anuncios en periódicos (La Razón, Pagina Siete y El Alteño sector anuncios).
- Casas comerciales donde se publican anuncios de venta de bienes inmuebles.
- Terrenos casas o departamentos que se encuentran en venta con referencias en las mismas propiedades.

3.4.2 Método de la Encuesta y Técnica de la Encuesta Telefónica

La encuesta telefónica en la recopilación de datos se aplicó a los casos que requirieron recurrir a los sujetos de investigación y aquellos casos donde las distintas unidades de análisis no brindaron la información requerida. Estos casos se relacionan con la siguiente unidad de análisis

- Terrenos casas o departamentos que se encuentran en venta con referencias en las mismas propiedades.

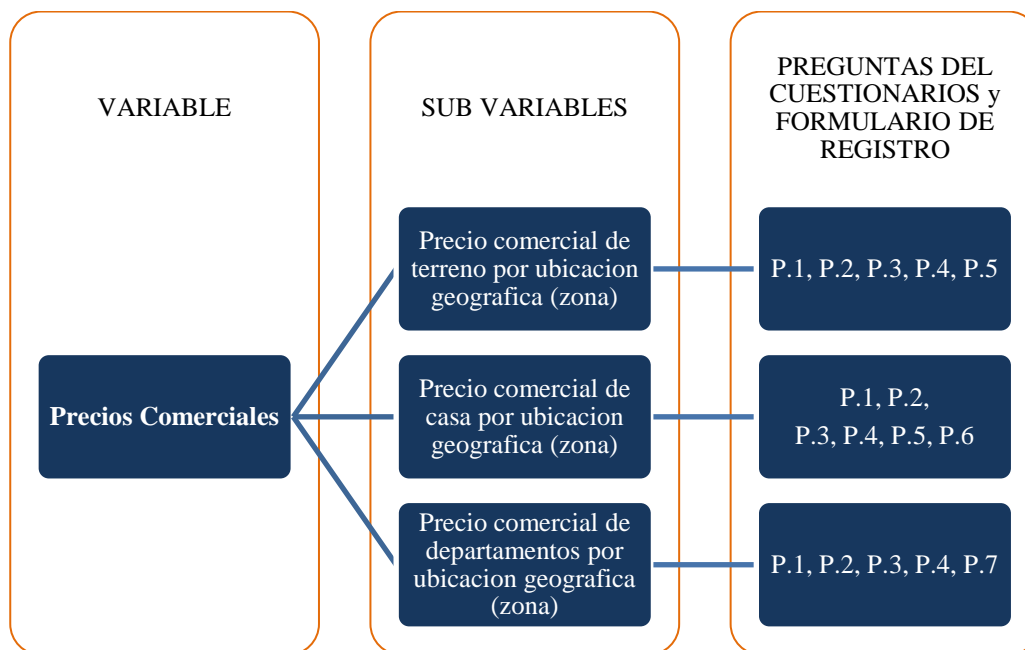
3.5 Instrumentos de Relevamiento de Información

La determinación del contenido y forma de los instrumentos para las dos técnicas fue a través de la operacionalización del objetivo mediante una variable, que se menciona en el siguiente gráfico:



Gráfico nro. 1

Operacionalización de la Variable de Investigación



Fuente: Elaboración Propia

Los instrumentos que permitieron la recopilación de los datos fueron: *el formulario de registro de datos y el cuestionario de registro de datos* (ver Anexo. 1), que tuvieron el mismo objetivo permitiendo conocer aspectos generales relacionados al objetivo general y los específicos de la investigación.

3.6 Procesamiento de Datos

En razón al carácter explorativo de la investigación y al tipo de datos relevados se procedió: al análisis de la variable cuantitativa con el análisis de *frecuencias y valores estadísticos descriptivos*; al análisis de las características cualitativas relacionadas al tipo de *infraestructura* para casas y departamentos, así también la *descripción* de los mismos.



CAPÍTULO IV

4 RESULTADOS

Este capítulo presenta el resumen de los datos referentes al precio comercial expresado en tres tipos de cambio, y el análisis a partir de los montos *del valor de las viviendas de interés social* establecidos por la ley financiera nro. 393 (ver Anexo 3).

Los datos y resultados obtenidos a través del registro de los datos son los que han permitido desarrollar el presente capítulo.

Se realizó el análisis de los resultados sobre los precios obtenidos mediante el registro de datos, apoyando el mismo con el análisis de datos sobre características cualitativas generales relacionadas a cada tipo de propiedad (terreno, casa y departamento) obtenidas también a partir del registro de datos en la observación, obteniendo así información mejor sustentada.

4.1 Información Sistematizada

4.1.1 Caso: Municipio de La Paz

Tabla nro. 1

Distrito 1: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs. | \$us. | Ufv's. |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Casa | Mínimo | 556.800 | 80.000 | 277.076 |
| | Máximo | 1.809.600 | 260.000 | 900.496 |
| | Mediana | 1.183.200 | 170.000 | 588.786 |
| Departamento | Mínimo | 97.500 | 14.009 | 48.518 |
| | Máximo | 1.496.400 | 215.000 | 744.641 |
| | Mediana | 661.200 | 95.000 | 329.027 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado para casas y departamentos, en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), superan el tope establecido por la reglamentación de la ley financiera.



Tabla nro. 2

Distrito 2: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Casa | Mínimo | 577.680 | 83.000 | 287.466 |
| | Máximo | 1.740.000 | 250.000 | 865.861 |
| | Mediana | 1.287.600 | 185.000 | 640.737 |
| Departamento | Mínimo | 114.400 | 16.437 | 56.928 |
| | Máximo | 1.148.400 | 165.000 | 571.468 |
| | Mediana | 661.200 | 95.000 | 329.027 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado para casas y departamentos, en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 3

Distrito 3: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 62.640 | 9.000 | 31.171 |
| | Máximo | 194.880 | 28.000 | 96.976 |
| | Mediana | 97.440 | 14.000 | 48.488 |
| Casa | Mínimo | 174.000 | 25.000 | 86.586 |
| | Máximo | 1.948.800 | 280.000 | 969.765 |
| | Mediana | 389.760 | 56.000 | 193.953 |
| Departamento | Mínimo | 452.400 | 65.000 | 225.124 |
| | Máximo | 974.400 | 140.000 | 484.882 |
| | Mediana | 591.600 | 85.000 | 294.393 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no superan el tope establecido por la ley financiera y los precios máximos en UFV's de casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 4

Distrito 4: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 50.112 | 7.200 | 24.937 |
| | Máximo | 842.160 | 121.000 | 419.077 |
| | Mediana | 104.400 | 15.000 | 51.952 |
| Casa | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 1.392.000 | 200.000 | 692.689 |
| | Mediana | 487.200 | 70.000 | 242.441 |
| Departamento | Mínimo | 348.000 | 50.000 | 173.172 |
| | Máximo | 556.800 | 80.000 | 277.076 |
| | Mediana | 473.280 | 68.000 | 235.514 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos y casas superan el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's de departamentos no superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 5

Distrito 5: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 83.520 | 12.000 | 41.561 |
| | Máximo | 208.800 | 30.000 | 103.903 |
| | Mediana | 125.280 | 18.000 | 62.342 |
| Casa | Mínimo | 208.800 | 30.000 | 103.903 |
| | Máximo | 1.315.440 | 189.000 | 654.591 |
| | Mediana | 574.200 | 82.500 | 285.734 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no supera el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's de casas supera el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 6

Distrito 6: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Casa | Mínimo | 487.200 | 70.000 | 242.441 |
| | Máximo | 1.948.800 | 280.000 | 969.765 |
| | Mediana | 1.287.600 | 185.000 | 640.737 |
| Departamento | Mínimo | 313.200 | 45.000 | 155.855 |
| | Máximo | 904.800 | 130.000 | 450.248 |
| | Mediana | 466.320 | 67.000 | 232.051 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrados en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 7

Distrito 7: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Casa | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 1.531.200 | 220.000 | 761.958 |
| | Mediana | 758.640 | 109.000 | 377.515 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 8

Distrito 8: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Casa | Mínimo | 452.400 | 65.000 | 225.124 |
| | Máximo | 2.018.400 | 290.000 | 1.004.399 |
| | Mediana | 904.800 | 130.000 | 450.248 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para casas supera el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 9

Distrito 9: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 55.680 | 8.000 | 27.708 |
| | Máximo | 174.000 | 25.000 | 86.586 |
| | Mediana | 83.520 | 12.000 | 41.561 |
| Casa | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 1.218.000 | 175.000 | 606.103 |
| | Mediana | 556.800 | 80.000 | 277.076 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no supera el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's de casas para este distrito supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 10

Distrito 10: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 41.760 | 6.000 | 20.781 |
| | Máximo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Mediana | 81.780 | 11.750 | 40.695 |
| Casa | Mínimo | 62.640 | 9.000 | 31.171 |
| | Máximo | 696.000 | 100.000 | 346.344 |
| | Mediana | 153.120 | 22.000 | 76.196 |

Fuente: Elaboración Propia

El precios máximos en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos y casas no superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 11

Distrito 11: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 38.280 | 5.500 | 19.049 |
| | Máximo | 174.000 | 25.000 | 86.586 |
| | Mediana | 76.560 | 11.000 | 38.098 |
| Casa | Mínimo | 104.400 | 15.000 | 51.952 |
| | Máximo | 2.436.000 | 350.000 | 1.212.206 |
| | Mediana | 612.480 | 88.000 | 304.783 |
| Departamento | Mínimo | 243.600 | 35.000 | 121.221 |
| | Máximo | 636.000 | 91.379 | 316.487 |
| | Mediana | 382.800 | 55.000 | 190.489 |

Fuente: Elaboración Propia

Los precios máximos en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's de casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 12

Distrito 12: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 20.880 | 3.000 | 10.390 |
| | Máximo | 522.000 | 75.000 | 259.758 |
| | Mediana | 107.880 | 15.500 | 53.683 |
| Casa | Mínimo | 90.480 | 13.000 | 45.025 |
| | Máximo | 2.646.800 | 380.287 | 1.317.104 |
| | Mediana | 522.000 | 75.000 | 259.758 |
| Departamento | Mínimo | 167.040 | 24.000 | 83.123 |
| | Máximo | 1.044.000 | 150.000 | 519.517 |
| | Mediana | 334.080 | 48.000 | 166.245 |

Fuente: Elaboración Propia

Los precios máximos en UFV's registrados en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 13

Distrito 13: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 27.840 | 4.000 | 13.854 |
| | Máximo | 229.680 | 33.000 | 114.294 |
| | Mediana | 83.520 | 12.000 | 41.561 |
| Casa | Mínimo | 80.000 | 11.494 | 39.810 |
| | Máximo | 1.392.000 | 200.000 | 692.689 |
| | Mediana | 403.680 | 58.000 | 200.880 |
| Departamento | Mínimo | 334.080 | 48.000 | 166.245 |
| | Máximo | 1.392.000 | 200.000 | 692.689 |
| | Mediana | 588.120 | 84.500 | 292.661 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no supera el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's de casas y departamentos supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 14

Distrito 14: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 34.800 | 5.000 | 17.317 |
| | Máximo | 125.280 | 18.000 | 62.342 |
| | Mediana | 76.560 | 11.000 | 38.098 |
| Casa | Mínimo | 125.280 | 18.000 | 62.342 |
| | Máximo | 1.809.600 | 260.000 | 900.496 |
| | Mediana | 208.800 | 30.000 | 103.903 |
| Departamento | Mínimo | 313.200 | 45.000 | 155.855 |
| | Máximo | 835.200 | 120.000 | 415.613 |
| | Mediana | 431.520 | 62.000 | 214.734 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no supera el tope establecido por la ley



financiera y el precio máximo en UFV's para casas y departamentos supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 15

Distrito 15: Relación “precio –tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Casa | Mínimo | 243.600 | 35.000 | 121.221 |
| | Máximo | 1.252.800 | 180.000 | 623.420 |
| | Mediana | 452.400 | 65.000 | 225.124 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 16

Distrito 16: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 41.760 | 6.000 | 20.781 |
| | Máximo | 348.000 | 50.000 | 173.172 |
| | Mediana | 104.400 | 15.000 | 51.952 |
| Casa | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 1.496.400 | 215.000 | 744.641 |
| | Mediana | 295.800 | 42.500 | 147.196 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos no supera el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para casas supera el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 17

Distrito 17: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 34.800 | 5.000 | 17.317 |
| | Máximo | 69.600 | 10.000 | 34.634 |
| | Mediana | 55.680 | 8.000 | 27.708 |
| Casa | Mínimo | 174.000 | 25.000 | 86.586 |
| | Máximo | 765.600 | 110.000 | 380.979 |
| | Mediana | 396.720 | 57.000 | 197.416 |
| Departamento | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 501.120 | 72.000 | 249.368 |
| | Mediana | 292.320 | 42.000 | 145.465 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos no superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 18

Distrito 18: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 34.800 | 5.000 | 17.317 |
| | Máximo | 3.132.200 | 450.029 | 1.558.650 |
| | Mediana | 243.600 | 35.000 | 121.221 |
| Casa | Mínimo | 118.200 | 16.983 | 58.819 |
| | Máximo | 4.663.200 | 670.000 | 2.320.508 |
| | Mediana | 1.531.200 | 220.000 | 761.958 |
| Departamento | Mínimo | 522.000 | 75.000 | 259.758 |
| | Máximo | 1.322.400 | 190.000 | 658.054 |
| | Mediana | 696.000 | 100.000 | 346.344 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 19

Distrito 19: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 104.400 | 15.000 | 51.952 |
| | Máximo | 1.809.600 | 260.000 | 900.496 |
| | Mediana | 208.800 | 30.000 | 103.903 |
| Casa | Mínimo | 69.600 | 10.000 | 34.634 |
| | Máximo | 4.176.000 | 600.000 | 2.078.067 |
| | Mediana | 800.400 | 115.000 | 398.296 |
| Departamento | Mínimo | 382.800 | 55.000 | 190.489 |
| | Máximo | 1.740.000 | 250.000 | 865.861 |
| | Mediana | 800.400 | 115.000 | 398.296 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 20

Distrito 20: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 34.800 | 5.000 | 17.317 |
| | Máximo | 522.000 | 75.000 | 259.758 |
| | Mediana | 271.440 | 39.000 | 135.074 |
| Casa | Mínimo | 626.400 | 90.000 | 311.710 |
| | Máximo | 3.201.600 | 460.000 | 1.593.185 |
| | Mediana | 1.322.400 | 190.000 | 658.054 |
| Departamento | Mínimo | 68.280 | 9.810 | 33.978 |
| | Máximo | 900.480 | 129.379 | 448.098 |
| | Mediana | 591.600 | 85.000 | 294.393 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 21

Distrito 21: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 139.200 | 20.000 | 69.269 |
| | Máximo | 1.113.600 | 160.000 | 554.151 |
| | Mediana | 264.480 | 38.000 | 131.611 |
| Casa | Mínimo | 125.800 | 18.075 | 62.601 |
| | Máximo | 3.132.000 | 450.000 | 1.558.550 |
| | Mediana | 765.600 | 110.000 | 380.979 |
| Departamento | Mínimo | 278.400 | 40.000 | 138.538 |
| | Máximo | 3.132.000 | 450.000 | 1.558.550 |
| | Mediana | 765.600 | 110.000 | 380.979 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1), para terrenos, casas y departamentos supera el tope establecido por la ley financiera.

4.1.2 Caso: Municipio de El Alto

Tabla nro. 22

Distrito 1: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 57,072 | 8,200 | 28,400 |
| | Máximo | 243,600 | 35,000 | 121,221 |
| | Mediana | 93,960 | 13,500 | 46,757 |
| Casa | Mínimo | 114,840 | 16,500 | 57,147 |
| | Máximo | 3,828,000 | 550,000 | 1,904,895 |
| | Mediana | 840,900 | 120,819 | 418,450 |
| Departamento | Mínimo | 487,200 | 70,000 | 242,441 |
| | Máximo | 598,560 | 86,000 | 297,856 |
| | Mediana | 542,880 | 78,000 | 270,149 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y departamentos no superan el tope establecido



por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 23

Distrito 2: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 104400 | 15,000 | 51,952 |
| | Máximo | 382,800 | 55,000 | 190,489 |
| | Mediana | 174,000 | 25,000 | 86,586 |
| Casa | Mínimo | 208800 | 30,000 | 103,903 |
| | Máximo | 1,809,600 | 260,000 | 900,496 |
| | Mediana | 522,000 | 75,000 | 259,758 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y casas superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 24

Distrito 3: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 55680 | 8,000 | 27,708 |
| | Máximo | 292,320 | 42,000 | 145,465 |
| | Mediana | 186,180 | 26,750 | 92,647 |
| Casa | Mínimo | 174000 | 25,000 | 86,586 |
| | Máximo | 1,600,800 | 230,000 | 796,592 |
| | Mediana | 452,400 | 65,000 | 225,124 |
| Departamento | Mínimo | 452400 | 65,000 | 225,124 |
| | Máximo | 508,080 | 73,000 | 252,831 |
| | Mediana | 487,200 | 70,000 | 242,441 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y departamentos no superan el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para casas supera el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 25

Distrito 4: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 55,680 | 8,000 | 27,708 |
| | Máximo | 556,800 | 80,000 | 277,076 |
| | Mediana | 153,120 | 22,000 | 76,196 |
| Casa | Mínimo | 97,440 | 14,000 | 48,488 |
| | Máximo | 2,749,200 | 395,000 | 1,368,061 |
| | Mediana | 400,200 | 57,500 | 199,148 |
| Departamento | Mínimo | 292,320 | 42,000 | 145,465 |
| | Máximo | 313,200 | 45,000 | 155,855 |
| | Mediana | 313,200 | 45,000 | 155,855 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para departamentos no supera el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para terrenos y casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 26

Distrito 5: Relación “precio – tipo de propiedad”

| PRECIO DE LA PROPIEDAD | | Bs | \$us | UFV's |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|
| TERRENO | Mínimo | 52,200 | 7,500 | 25,976 |
| | Máximo | 278,400 | 40,000 | 138,538 |
| | Mediana | 174,000 | 25,000 | 86,586 |
| CASA | Mínimo | 104,400 | 15,000 | 51,952 |
| | Máximo | 800,400 | 115,000 | 398,296 |
| | Mediana | 292,320 | 42,000 | 145,465 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y casas no superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 27

Distrito 6: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Terreno | Mínimo | 125,280 | 18,000 | 62,342 |
| | Máximo | 417,600 | 60,000 | 207,807 |
| | Mediana | 198,360 | 28,500 | 98,708 |
| Casa | Mínimo | 146,160 | 21,000 | 72,732 |
| | Máximo | 2,436,000 | 350,000 | 1,212,206 |
| | Mediana | 835,200 | 120,000 | 415,613 |
| Departamento | Mínimo | 348,000 | 50,000 | 173,172 |
| | Máximo | 417,600 | 60,000 | 207,807 |
| | Mediana | 389,760 | 56,000 | 193,953 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para departamentos no superan el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para terrenos y casas supera el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 28

Distrito 7: Relación “precio – tipo de propiedad”

| PRECIO DE LA PROPIEDAD | | Bs | \$us | UFV's |
|------------------------|---------|---------|--------|---------|
| TERRENO | Mínimo | 48,720 | 7,000 | 24,244 |
| | Máximo | 348,000 | 50,000 | 173,172 |
| | Mediana | 104,400 | 15,000 | 51,952 |
| CASA | Mínimo | 83,520 | 12,000 | 41,561 |
| | Máximo | 452,400 | 65,000 | 225,124 |
| | Mediana | 205,320 | 29,500 | 102,172 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y casas no superan el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 29

Distrito 8: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 45,240 | 6,500 | 22,512 |
| | Máximo | 278,400 | 40,000 | 138,538 |
| | Mediana | 118,320 | 17,000 | 58,879 |
| Casa | Mínimo | 104,400 | 15,000 | 51,952 |
| | Máximo | 800,400 | 115,000 | 398,296 |
| | Mediana | 250,560 | 36,000 | 124,684 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y casas no superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 30

Distrito 9: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| Terreno | Mínimo | 48,720 | 7,000 | 24,244 |
| | Máximo | 174,000 | 25,000 | 86,586 |
| | Mediana | 100,920 | 14,500 | 50,220 |
| Casa | Mínimo | 135,720 | 19,500 | 67,537 |
| | Máximo | 1,252,800 | 180,000 | 623,420 |
| | Mediana | 236,640 | 34,000 | 117,757 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos no superan el tope establecido por la ley financiera y el precio máximo en UFV's para casas supera el tope establecido por la ley financiera.



Tabla nro. 31

Distrito 12: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|---------|--------|---------|
| Terreno | Mínimo | 48,720 | 7,000 | 24,244 |
| | Máximo | 174,000 | 25,000 | 86,586 |
| | Mediana | 90,480 | 13,000 | 45,025 |
| Casa | Mínimo | 100,920 | 14,500 | 50,220 |
| | Máximo | 661,200 | 95,000 | 329,027 |
| | Mediana | 229,680 | 33,000 | 114,294 |
| Departamento | Mínimo | 278,400 | 40,000 | 138,538 |
| | Máximo | 292,320 | 42,000 | 145,465 |
| | Mediana | 292,320 | 42,000 | 145,465 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos, casas y departamentos no superan el tope establecido por la ley financiera.

Tabla nro. 32

Distrito 14: Relación “precio – tipo de propiedad”

| Precio de la propiedad | | Bs | \$us | Ufv's |
|------------------------|---------|---------|--------|---------|
| Terreno | Mínimo | 40,368 | 5,800 | 20,088 |
| | Máximo | 348,000 | 50,000 | 173,172 |
| | Mediana | 125,280 | 18,000 | 62,342 |
| Casa | Mínimo | 104,400 | 15,000 | 51,952 |
| | Máximo | 591,600 | 85,000 | 294,393 |
| | Mediana | 264,480 | 38,000 | 131,611 |

Fuente: Elaboración Propia

El precio máximo en UFV's registrado en las zonas existentes de este distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2), para terrenos y casas no superan el tope establecido por la ley financiera.



4.2 Resultados

4.2.1 Caso: Municipio de La Paz

Distrito 1

El precio máximo en UFV's para *casa* y *departamento* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 6, tabla nro. 1 y nro. 2) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1); se muestra la existencia de un 25% y un 69% respectivamente, de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 4 para *casas* y 1, 2, 3, 4 para *departamentos* del respectivo distrito (ver Anexo 1 Tabla nro. 1).

Distrito 2

El precio máximo en UFV's para *casas* y *departamentos* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 7, tabla nro. 1 y nro. 2) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 38% y un 78% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 3, 4 para *Casas* y 1, 2, 3, 5 para *Departamentos* del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).



Distrito 3

El precio máximo en UFV's para *terrenos*, no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que refleja la existencia de un 100% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas y departamentos* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 8, tabla nro. 1 y nro. 2) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 65% y un 77% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 3, 4, 5 para casas, 1 para departamentos y todas las zonas asignadas para terrenos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 4

El precio máximo en UFV's para *departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que refleja la existencia de un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 9, tabla nro. 1 y nro. 2) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 95% y un 91% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.



El resultado de los porcentajes aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 3 al 9 para terrenos, para casas aplica a todas las zonas exceptuando a la zona con la numeración 10 y a todas las zonas asignadas para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 5

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que refleja la existencia de un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 10, tabla nro. 1) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 90% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 1, 2, 4, 5, 6 para casas y para terrenos aplica a todas las zonas asignadas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 6

El precio máximo en UFV's para *casas y departamentos* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 11, tabla nro. 1 y nro. 2) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 90% de posibles casos para departamentos y para Casas no existiría posibles casos para créditos de vivienda de interés social



El resultado del porcentaje aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 2 y 3 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 7

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 12, tabla nro. 1) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 65% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social

El resultado del porcentaje aplica a las zonas correspondientes con la numeración: 2 y 3 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 8

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representa ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencias de precios (ver Anexo 13, tabla nro. 1), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1); se muestra la existencia de un 45% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a la zona correspondiente a la numeración 3 para casas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 9

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que indica la existencia de un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.



El precio máximo en UFV's *casas* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación del resultado de las frecuencia de precios (ver Anexo 14, tabla nro. 1), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 85% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a las zonas con la numeración: 2, 3, 4, 5, 7, 8 para casas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 10

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas*, no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social en cada estrato.

El resultado del porcentaje aplica a todas las zonas asignadas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 11

El precio máximo en UFV's para *terrenos y departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social para cada estrato.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación del resultado de la frecuencia de precios (ver Anexo 15, tabla nro. 1) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1) se muestra la existencia de un 73% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.



El resultado del porcentaje aplica a las zonas con la numeración: 1, 2, 3, 5, 6, 9, 11, 12 para casa y todas las zonas correspondientes a la asignación de terrenos y departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 12

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representa ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de las frecuencias de precios (ver Anexo 16, tabla nro. 1, nro. 2 y nro. 3) y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1); se muestra la existencia de un 96%, 79% y 81% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a las zonas con la numeración: 6, 8, 9 y 10 para terrenos; 1, 2, 3, 4, 6, 8, 9 para casas y 2, 5 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 13

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas y departamentos* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 17, tabla nro. 1 y nro. 2), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 88% y un 81% respectivamente, de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.



El resultado del porcentaje aplica a zonas con la numeración 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 para casas y 1, 2 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 14

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas y departamentos* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 18, tabla nro. 1 y nro. 2), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla Nro. 1), se muestra la existencia de un 93% y 92% respectivamente de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9 para casas y 8 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 15

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 19, tabla nro. 1), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 93% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a las zonas con la numeración: 1 al 7 para Casas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).



Distrito 16

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 20, tabla nro. 1), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 96% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a las zonas con la numeración: 1 al 10 para casas y a todas las zonas asignadas para terreno del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 17

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado aplica a las zonas asignadas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 18

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* supera el límite establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 21, tabla nro. 1, nro. 2 y nro.3), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver



Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 88%, 25% y un 59% respectivamente de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 15, 16, 22, 24, 26, 29, 30, 31 para terrenos; 3, 5, 9, 11, 30, 31 para casas y 6, 7, 10, 13 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 19

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* supera el límite establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 22, tabla nro. 1, nro. 2 y nro. 3), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 94%, 61% y un 54% respectivamente de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 2, 7, 9, 10, 11 y del 13 al 25 para terrenos; 7, 9, 10, 11, 14, 15, 16 al 19; del 21 al 25 paracasas y 8, 13, 21 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 20

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* supera el límite establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 23, tabla nro. 1, nro. 2 y nro. 3), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 67% de casos posibles para terrenos, 92% para departamentos, y para casas no existen posibles casos para créditos de vivienda de interés social.



El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 3, 4, 5 para terrenos y 5 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

Distrito 21

El precio máximo en UFV's para *terrenos, casas y departamentos* supera el límite establecido por la ley financiera indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre las frecuencias de precios (ver Anexo 24, tabla nro. 1, nro. 2 y nro. 3), y los precios límites establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 70%, 37% y un 67% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 1, 2, 9, 10, 14 para terrenos; 1, 9, 13, 14 para casas y 4, 5, 6, 8, 12, 13 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 1).

4.2.2 Caso: Municipio de El Alto

Distrito 1

El precio máximo en UFV's para *terrenos y departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el límite establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en los resultados sobre la frecuencia de precios (ver Anexo 25, tabla nro. 1) y los límites de precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 59% de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.



El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 4, 7, 8, 9, 10, 13, 14, 15 para casas, 3 y 6 para departamentos y todas las zonas asignadas para terrenos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 2

El precio máximo en UFV's para *terrenos* y *casas* supera el límite establecido por ley, indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 26, tabla nro. 1 y nro. 2) y los límites de precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 97% y un 81% respectivamente de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración: 2, 5, 7, 9, 10, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20 para terrenos; 4, al 19 y 21 al 23 para casas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 3

El precio máximo en UFV's para *terrenos* y *departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por ley, indicando que el distrito no representa ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación del resultado de la frecuencia de precios (ver Anexo 27, tabla nro. 1) y los límites de los precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 90% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración 11 para departamentos, a todas las zonas excepto con la numeración 1, 4, 5, 15 para casas y a



todas las zonas asignadas para terreno, en el respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 4

El precio máximo en UFV's para *departamentos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados sobre la frecuencia de precios (ver Anexo 28, tabla nro. 1 y nro. 2) y los límites de precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1), se muestra la existencia de un 95% y un 90% respectivamente, de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a la zona con la numeración 34 para departamentos, todas las zonas excepto a las de numeración 2, 12 para terrenos y 1, 2, 11, 12 para casas del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 5

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas* no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a todas las zonas asignadas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2)



Distrito 6

El precio máximo en UFV's para *departamentos*, no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas*, supera el tope establecido por ley, indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación de los resultados de la frecuencia de precios (ver Anexo 29, tabla nro. 1 y nro. 2) y los límites de los precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1) se muestra la existencia de un 75% y un 65% respectivamente, de posibles casos para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a las zonas con la numeración 4, 5 para terreno; a todas las zonas excepto a las de numeración: 8, 9, 10, 11, 12 para casas y 6 para departamentos del respectivo distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 7

El precio máximo en UFV's para los estratos *terrenos y casas* no supera el tope establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado de los porcentajes aplica a todas las zonas asignadas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 8

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.



El resultado de los porcentajes aplica a todas las zonas asignadas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 9

El precio máximo en UFV's para *terrenos* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El precio máximo en UFV's para *casas* supera el tope establecido por ley indicando que el distrito no representaría ser un área para créditos de vivienda de interés social. Pero en un análisis basado en la comparación del resultado de la frecuencia de precios (ver Anexo 30, tabla nro. 1) y los límites de los precios establecidos por la ley financiera (ver Anexo 3, tabla nro. 1) se muestra la existencia de un 96% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado del porcentaje aplica a todas las zonas asignadas para terreno y a todas las zonas excepto a la de numeración 7 para casas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 12

El precio máximo en UFV's para *terreno, casa y departamento* no superan el límite establecido por la ley financiera, lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.

El resultado aplica a todas las zonas asignadas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

Distrito 14

El precio máximo en UFV's para *terrenos y casas* no supera el tope establecido por la ley financiera lo que representaría un 100% de casos posibles para créditos de vivienda de interés social.



El resultado aplica a todas las zonas asignadas en el distrito (ver Anexo 1, tabla nro. 2).

4.2.3 Resultados Generales

De los resultados presentados de manera específica (por distrito) se ilustra a continuación de manera general un resumen de los porcentajes que representa cada estrato a nivel municipio.

Tabla nro. 33

Porcentajes disponible para créditos según Distrito y Tipo de Propiedad - Municipio de La Paz

| Macro Distrito | Distrito | Terreno | Casa | Departamento |
|----------------|-------------------|--|------|--|
| Max Paredes | Zonas distrito 10 | 100% | 100% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 9 | 100% | 85% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 8 | No existen propiedades con las características | 45% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 7 | No existen propiedades con las características | 65% | No existen propiedades con las características |
| Cotahuma | Zonas distrito 5 | 100% | 90% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 6 | No existen propiedades con las características | 0% | 90% |
| | Zonas distrito 3 | 100% | 65% | 77% |
| | Zonas distrito 4 | 95% | 91% | 100% |
| Centro | Zonas distrito 1 | No existen propiedades con las características | 25% | 69% |
| | Zonas distrito 2 | No existen propiedades con las características | 38% | 78% |
| Periferica | Zonas distrito 11 | 100% | 73% | 100% |
| | Zonas distrito 12 | 96% | 79% | 81% |
| | Zonas distrito 13 | 100% | 88% | 81% |
| San Antonio | Zonas distrito 14 | 100% | 93% | 92% |
| | Zonas distrito 15 | No existen propiedades con las características | 93% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 16 | 100% | 96% | No existen propiedades con las características |
| | Zonas distrito 17 | 100% | 100% | 100% |
| Sur | Zonas distrito 18 | 88% | 25% | 59% |
| | Zonas distrito 19 | 94% | 61% | 54% |
| | Zonas distrito 21 | 70% | 37% | 67% |
| Mallasa | Zonas distrito 20 | 67% | 0% | 92% |

Fuente: Elaboración Propia

67

Para determinar el porcentaje valido a nivel municipal por estrato se realizó un cálculo en base a los valores porcentuales de la tabla anterior y los valores de la



ponderación con respecto a la muestra (ver Anexo 4, tabla 1), resultando para el estrato *terreno* un 93%, para el estrato *casa* un 65% y para el estrato *departamento* un 74% de mercado disponible para créditos de vivienda de interés social (ver Anexo 5, tabla nro. 1)

Tabla Nro. 34

Porcentajes disponible para créditos según Distrito y Tipo de Propiedad – Municipio de El Alto

| Distrito | Terreno | Casa | Departamento |
|-------------|---------|------|--|
| Distrito 1 | 100% | 59% | 100% |
| Distrito 2 | 97% | 81% | 0% |
| Distrito 3 | 100% | 90% | 100% |
| Distrito 4 | 95% | 90% | 100% |
| Distrito 5 | 100% | 100% | 0% |
| Distrito 6 | 75% | 65% | 100% |
| Distrito 7 | 100% | 100% | No existen propiedades con las características |
| Distrito 8 | 100% | 100% | No existen propiedades con las características |
| Distrito 9 | 100% | 96% | No existen propiedades con las características |
| Distrito 12 | 100% | 100% | 100% |
| Distrito 14 | 100% | 100% | No existen propiedades con las características |

Fuente: Elaboración Propia

Para determinar el porcentaje valido a nivel municipal por estrato se realizó un cálculo en base a los valores porcentuales de la tabla anterior y los valores de la ponderación con respecto a la muestra (ver Anexo 4, tabla 2), resultando para el estrato *terreno* un 99%, para el estrato *casa* un 92% y para el estrato *departamento* un 89% (existió muestra perdida durante la investigación de campo debido a la no existencia de propiedades con las características para el estrato, lo que incidió en el resultado general a nivel municipal) de mercado disponible para créditos de vivienda de interés social (ver Anexo 5, tabla nro. 2).

Los resultados obtenidos se reflejan de manera práctica a través de dos herramientas: software ejecutable de los resultados (ver Anexo 31) y el mapeo del mercado potencial identificado para los respectivos municipios (ver archivo *.pdf adjunto en el cd)..



CAPÍTULO V

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones.

La presente investigación se dedicó a la generación de información sobre precios comerciales de terrenos, casas y departamentos, para este fin se aplicó una investigación de tipo *exploratoria* con un diseño *no-experimental de carácter transeccional o transversal* pues se consideró adecuado para la recopilación de los datos a utilizar como base en la generación de información referencial de precios comerciales.

En el desarrollo del trabajo de investigación se han alcanzado los objetivos inicialmente planteados.

- Recopilar datos de precios comerciales de venta para la identificación de precios referenciales por zonas.
- Elaborar un mapa para la identificación de zonas potenciales al acceso de un crédito de vivienda de interés social.

La investigación se desarrolló a partir de la recopilación de los precios comerciales referenciales por cada área de estudio (zona) correspondiente a los casos: municipio de La Paz y municipio de El Alto, en la obtención de información ordenada y clasificada.

La recopilación no sólo se centró en la obtención de los precios comerciales como tal, sino también se consideró ciertas características generales que influyen en el precio de las propiedades.



La información generada se sometió a un análisis comparativo con los montos establecidos sobre precios comerciales de viviendas de interés social descritas en la ley financiera nro. 393.

Mencionados los aspectos importantes durante el desarrollo de la investigación se puede establecer las siguientes conclusiones:

Primera: la investigación permitió generar información clasificada y ordenada y por consiguiente conocimiento sobre los precios comerciales como materia prima para apoyar en el tema de los créditos de vivienda de interés social.

Segunda: la investigación permitió identificar áreas potenciales por tipo de propiedad (estratos) para créditos de vivienda de interés social realizando una comparación entre los municipios y estratos estudiados, en terreno el porcentaje de áreas potenciales es mayor en el municipio de El Alto comparado con el de La Paz; en casa el porcentaje de las áreas potenciales en el municipio de El Alto es mayor en comparación al municipio de La Paz. Las áreas potenciales en Departamentos en el municipio de El Alto son mayores en comparación al de La Paz, pero es importante aclarar que el municipio de El Alto no tiene desarrollado el mercado ofertante de compra y venta de departamentos de manera significativa en comparación al municipio de La Paz. Cabe mencionar que los resultados de los porcentajes que se muestran están en función al precio comercial y no a la oferta y demanda de los bienes inmuebles.

5.2 Recomendaciones.

Una vez concluida la investigación, se consideró interesante investigar sobre otros aspectos relacionados con el tema del mercado potencial de créditos de vivienda de interés social y se propone:

- Un estudio sobre la demanda de créditos de vivienda de interés social enfocado en el comprador y la disponibilidad de este, dentro del contexto de la ley financiera nro.393.



- Un estudio que complemente el tema del crédito de vivienda de interés social, enfocado en las restantes maneras de destinar el mismo (“anticrético” y “remodelación, refacción o ampliación”).
- Considerar la metodología utilizada en el trabajo como un modelo para la identificación de áreas potenciales en el resto del país ya que el banco tiene presencia a nivel nacional.
- Considerar que el presente trabajo muestra resultados válidos en el actual contexto económico del país, y que los cambios de este mismo afectarán a los resultados que se muestran; por lo cual es necesario considerar la actualización de la información para mantener o mejorar el rendimiento del mismo.
- Generar estrategias sobre el producto de los créditos de vivienda de interés social considerando el mercado identificado de mediano plazo.



CAPITULO VI

6 PROPUESTA

Se finalizó el presente trabajo de investigación exponiendo una propuesta enfocada a apoyar el alcance de las metas establecidas en el reglamento (decreto supremo nro. 1842) de la ley financiera nro. 393, a través de los lineamientos de un *plan de posicionamiento*, enfocado a la población objetivo (personas en general sin una vivienda propia y con interés de adquirir un crédito de vivienda de interés social y aquellas que aún no tienen pensado adquirir un crédito) direccioné su atención al uso de los servicios financieros del Banco de Crédito de Bolivia S.A. y el producto crediticio “Tu Primera Casa BCP”.

6.1 Resumen Ejecutivo

El Banco de Crédito de Bolivia S.A. anteriormente no contaba con información específica y elaborada que dé cuenta del mercado existente para los créditos de vivienda de interés social, ya que al ser un tema normado y regulado por la parte gubernamental influyo de manera sorpresiva y rigurosa en las actividades normalmente desarrolladas por el banco.

La presente propuesta trazó el objetivo de establecer lineamientos para la elaboración de un *Plan de Posicionamiento* del producto “Tu Primera Casa BCP” con base en la información de áreas viables identificadas para un crédito de vivienda de interés social en los municipios de La Paz y El Alto.

De manera práctica se incluyó un análisis situacional para el producto crediticio; el concepto de posicionamiento para el producto; el tipo de canal de comunicación a utilizar además de los tradicionales y conceptos sobre la participación de las oficinas de negocio en el plan de posicionamiento.



Promover el desarrollo y la utilización de la misma, significa tener un elemento inicial y práctico para posicionar e introducir la imagen del banco en áreas que por los resultados de la investigación sobre precios comerciales referenciales son áreas potenciales, pero con la aplicación de estrategias y planes como el presente plan, darán cuenta sobre el verdadero potencial que representa cada área en su respectivo municipio.

6.2 Introducción a la Propuesta

Para el Banco de Crédito de Bolivia S.A. la ley financiera nro. 393 representó cambios profundos y rigurosos en el sistema financiero y el tema de los créditos de vivienda de interés social representó ser un reto de enfoque hacia nuevos segmentos y negocios.

El banco vio importante la generación de información, herramientas y planes adecuados que aporten al logro de las metas y reglas enmarcadas en la reglamentación del decreto supremo nro.1842.

Es así que se consideró necesario tener conocimiento sobre el mercado potencial disponible a partir de los precios comerciales de terrenos, casas y departamentos de los municipios de La Paz y El Alto; a consecuencia de esto, se realizó la investigación sobre precios comerciales de los tipos de propiedad ya mencionados para obtener información referencial respecto al tema. Obteniendo como resultado la siguiente información:

- Respecto al precio comercial de todas las propiedades que responden a las características definidas para terreno, casa y departamento dentro del marco de la vivienda de interés social; en el municipio de La Paz existe un 93% de terrenos, 65% de casas y 74% de departamentos, disponibles para créditos de vivienda de interés social ubicados en distintas zonas. En el municipio de El Alto existe un 99% de terrenos, 92% de casas y 89% de departamentos, de casos disponibles ubicados también en distintas zonas.

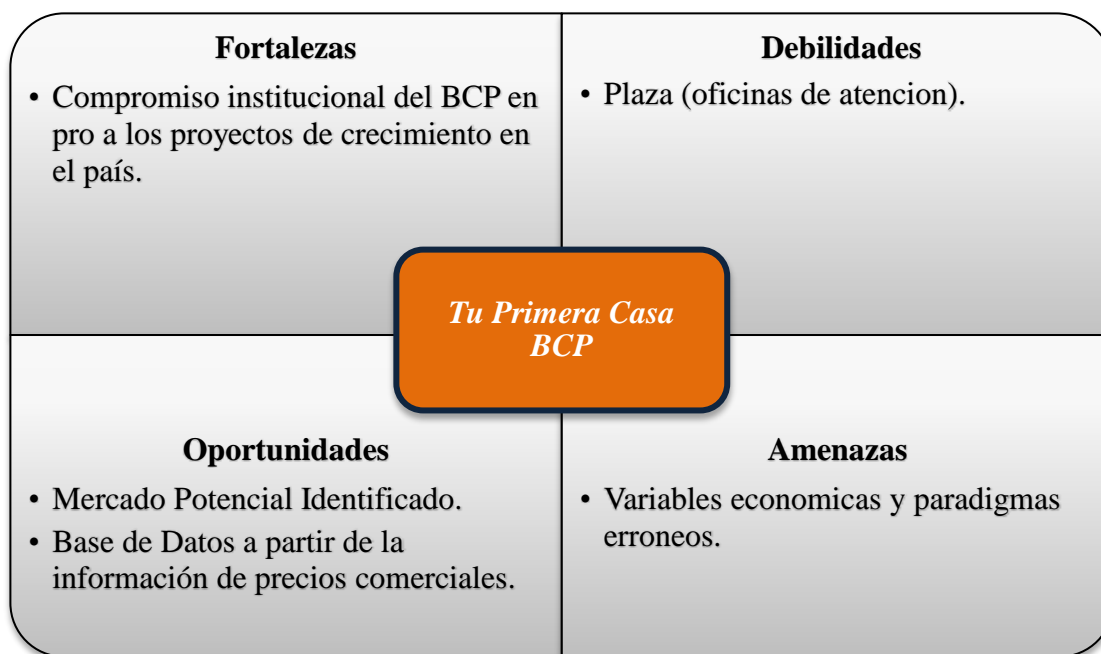


Las áreas geográficas identificadas y la información dieron cuenta de un mercado potencial para créditos de vivienda de interés social que debe ser trabajado por el banco a partir de estrategias y/o planes.

Actualmente el crédito de vivienda de interés social es presentado por el banco como “Tu Primera Casa BCP”, para el cual se realizó un breve análisis situacional mediante una matriz FODA y así enmarcar y establecer el rumbo de la propuesta.

Gráfico nro. 2

Matriz F.O.D.A. de "Tu Primera Casa BCP"



Fuente: Elaboración Propia

Fortalezas

La imagen institucional del Banco de Crédito de Bolivia S.A. se proyecta a partir de:

- Su misión: “Servir al cliente con soluciones innovadoras y de alta calidad”
- Dos de sus principios: “Conocer a los clientes y estar cerca de ellos para satisfacer sus necesidades” y “el compromiso con la bancarización como eje de responsabilidad social”



Además de acuerdo a la memoria institucional para el año 2013 “el banco ha trabajado para mantener un nivel adecuado de patrimonio, una alta calidad de cartera, inversiones de bajo riesgo y una adecuada diversificación en sus fuentes de fondeo. Esto ha permitido que el Banco de Crédito de Bolivia S.A. se constituya en una de las instituciones más sólidas del sistema financiero boliviano, logrando importantes reconocimientos durante los últimos años aspectos que hacen posible el compromiso de acompañar los proyectos de crecimiento en el país”.²⁹

Oportunidades

➤ Mercado Potencial

Se identificaron áreas (zonas – distritos) viables a un crédito de vivienda de interés social en los municipios de La Paz y El Alto a partir de los precios comerciales referenciales para terrenos, casas y departamentos, esta información representa materia prima, si se quiere entender así, para trabajar la comercialización u otros aspectos para el producto crediticio “Tu Primera Casa BCP” en un mercado específico y segmentado (zonas y distritos que por los precios comerciales referenciales para terrenos, casas y departamentos califican dentro de los montos establecidos para la otorgación de un crédito).

➤ Base de Datos

La información sistematizada y organizada en una herramienta informática de consulta acerca de precios comerciales referenciales de terrenos, casas y departamentos por zona y la viabilidad o no a un crédito de vivienda de interés social, que de manera oportuna brinda información referencial del precio comercial de un tipo de propiedad ubicada en una determinada zona(ver Anexo nro. 31).

²⁹ MEMORIA INSTITUCIONAL BCP 2013, Perspectivas 2014.



Debilidades

Actualmente el Banco de Crédito cuenta con 12 oficinas de negocio en La Paz y 6 oficinas de negocio en El Alto, las cuales están habilitadas para la otorgación del crédito de vivienda.

Tabla nro. 35

Oficinas de Negocio del Banco de Crédito en La Paz y El Alto

| | CIUDAD | TIPO OFICINA | NOMBRE OFICINA |
|----|---------|-----------------|--------------------------------------|
| 1 | La Paz | Oficina Central | Oficina Principal La Paz |
| 2 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Mercado Achumani |
| 3 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Comercio |
| 4 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios San Miguel |
| 5 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Miraflores |
| 6 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Tumusla |
| 7 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Villa Fátima |
| 8 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Obrajes |
| 9 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Arce |
| 10 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Megacenter |
| 11 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios Calacoto |
| 12 | La Paz | Agencia Fija | Oficina de Negocios 20 de Octubre |
| 13 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios Villa Bolívar |
| 14 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios Villa Adela |
| 15 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios Franco Valle |
| 16 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios El Alto |
| 17 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios 16 de Julio |
| 18 | El Alto | Agencia Fija | Oficina de Negocios Ciudad Satélite |

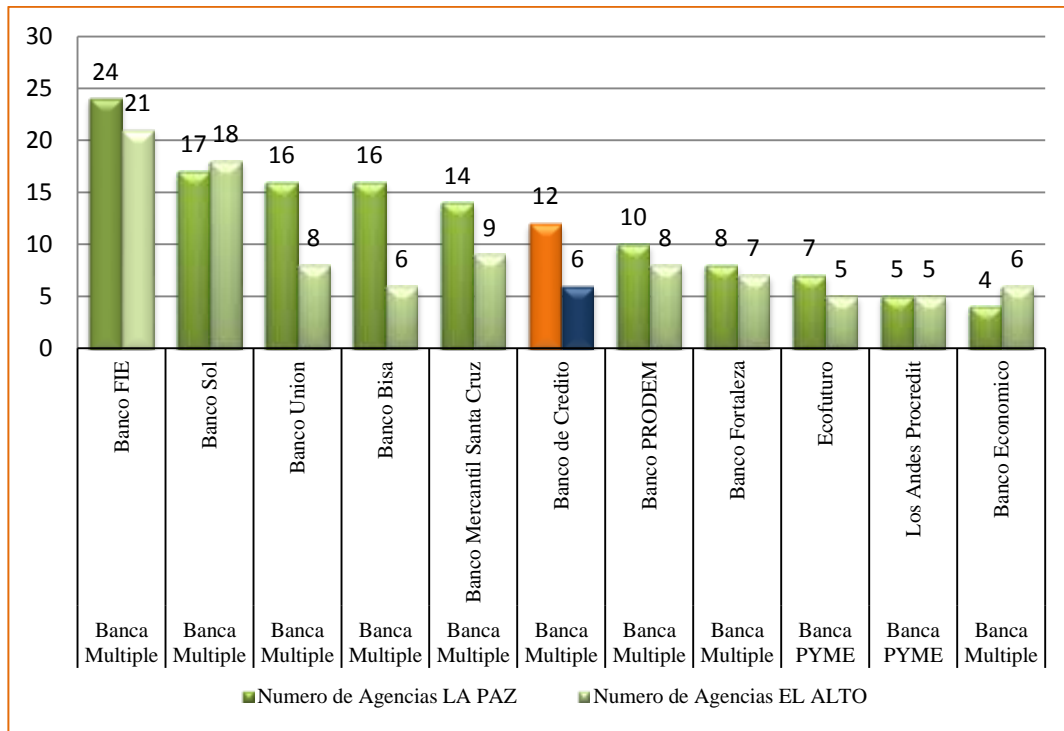
Fuente: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero



Otras entidades financieras tanto de la banca múltiple y pyme que también se encuentran habilitados para la otorgación del crédito de vivienda de interés social cuentan así mismo con agencias u oficinas de atención, el siguiente gráfico da cuenta de la participación del Banco de Crédito con respecto a otros en los municipios de La Paz y El Alto.

Gráfico Nro. 3

Número de oficinas de atención según entidad financiera: La Paz y El Alto



Fuente: Elaboración Propia

Entonces a partir de lo mencionado el banco debe considerar que por el número de agencias en comparación a otras entidades el esfuerzo de cada oficina de negocio para llegar a la población de las áreas identificadas será mayor (ver Anexo 32).

Amenazas

Debido a las características sociales del producto y sobre los beneficiarios (población objetivo) a los que se debe dirigir el producto, el contexto económico (tipo de empleo



y nivel de ingreso económico) y los paradigmas de algunos sectores de la población objetivo (conceptos erróneos respecto al trabajo con una entidad financiera), representan ser una amenaza para la adopción de un crédito.

De acuerdo al análisis situacional de los cuatro elementos de la matriz F.O.D.A para “Tu Primera Casa BCP”, el plan de posicionamiento responde a los siguientes preceptos:

- Afianzar el compromiso institucional del Banco de Crédito de Bolivia S.A. en pro a los proyectos de crecimiento en el país, durante el desarrollo de actividades relacionadas al tema de los créditos de vivienda de interés social en la población de las áreas identificadas de los municipios de La Paz y El Alto
- Reforzar y activar la participación de las oficinas de atención en planes o estrategias orientadas al tema de los créditos de vivienda de interés social.
- Elaborar planes y/o actividades a partir de la información del mercado potencial identificado y los precios comerciales de terrenos, casas y departamentos.
- Disminuir o contrarrestar los paradigmas erróneos sobre servicios y productos bancarios.

Por lo anteriormente expuesto, la elaboración de los lineamientos de un “Plan de Posicionamiento” para el banco y el producto crediticio haciendo énfasis en los segmentos geográficos identificados y la participación de las oficinas de negocio, apoyará y formará parte de distintas acciones que se realizan en el banco para el cumplimiento de las metas establecidas por la ley.

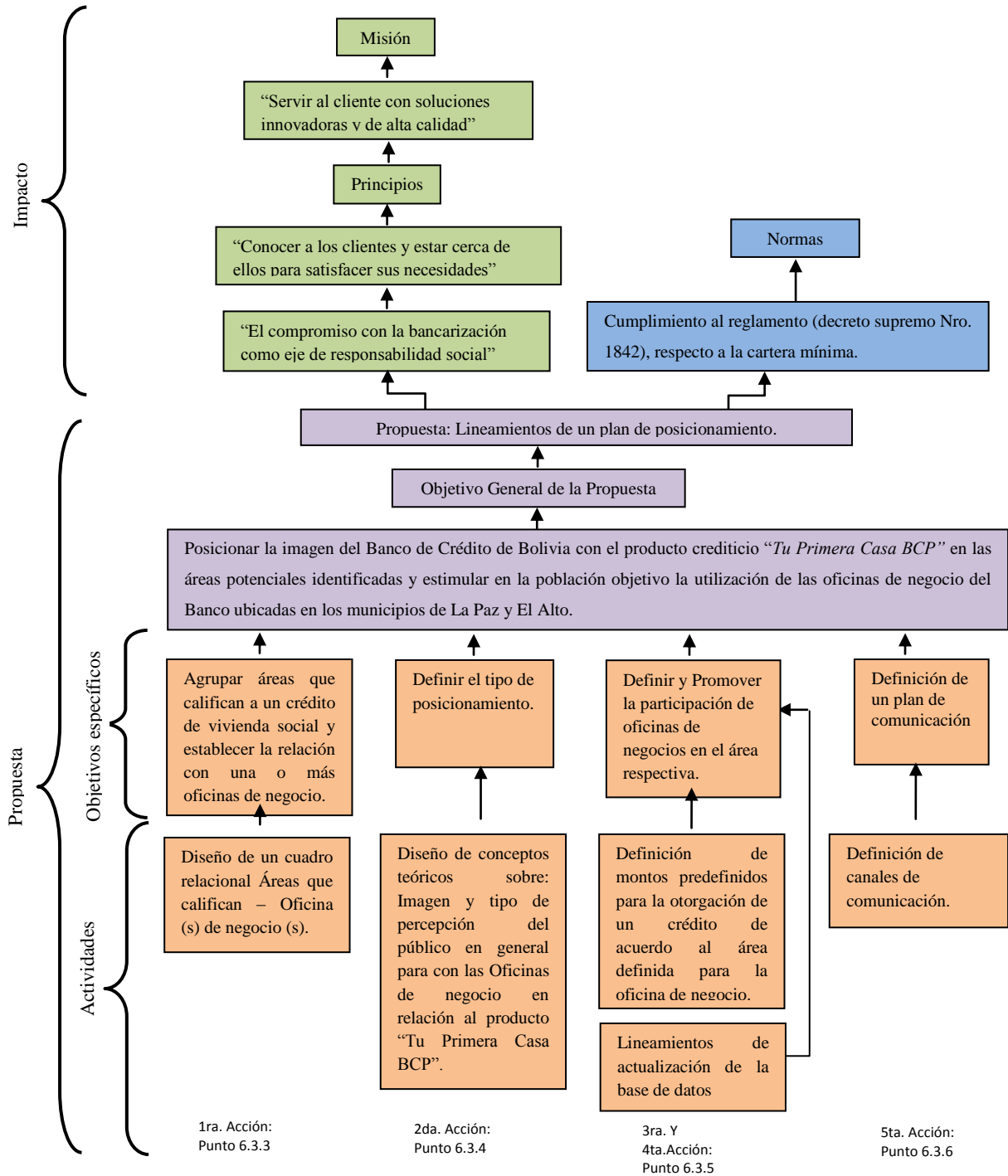
6.3 Desarrollo de la Propuesta

El siguiente gráfico representa los lineamientos del plan de posicionamiento de los créditos de vivienda de interés social, presentado por el banco como “Tu Primera Casa BCP” y el impacto que se genera a través de él.



Gráfico nro. 4

Desarrollo e Impacto de la Propuesta



Fuente: Elaboración Propia



6.3.1 Objetivo de la propuesta

Con la propuesta se pretende lograr:

- Posicionar la imagen del Banco de Crédito de Bolivia S.A. con el producto crediticio “*Tu Primera Casa BCP*” en las áreas potenciales identificadas y estimular en la población objetivo el contacto con las oficinas de negocio del banco ubicadas en los municipios de La Paz y El Alto.

El objetivo trazado para el plan de posicionamiento será alcanzado a partir de los siguientes objetivos específicos.

- Definir el tipo de posicionamiento.
- Agrupar áreas que califican a un crédito de vivienda social y establecer la relación con una o más oficinas de negocio.
- Definir y Promover la participación de oficinas de negocios en el área respectiva.
- Definición de un plan de comunicación.

6.3.2 Alcances

El alcance al cual se hace referencia se refiere a los límites geográficos, por lo tanto, el plan de posicionamiento propuesto está diseñado para que pueda ser ejecutado a nivel municipal (La Paz y El Alto).

También se hace referencia a un alcance institucional, el cual compromete la participación de las oficinas de negocios de los municipios de La Paz y El Alto que están calificados para la otorgación de créditos de vivienda de interés social.

6.3.3 Asignación “Áreas potenciales – Oficinas de negocios”

A través de los resultados de la investigación se identificó zonas viables para créditos de vivienda de interés social. A partir de esta información se realiza la asignación de distritos a una o más oficinas de negocios, esta asignación demarca la cobertura geográfica de cada oficina de negocio en cuanto al crédito “*Tu Primera Casa BCP*”



durante el desarrollo de actividades internas (planes, procedimientos, etc.) y/o promocionales.

La asignación se realizó siguiendo criterios de: cercanía y accesibilidad. A partir de los cuadros si se considera el banco puede realizar una priorización de las áreas y oficinas de negocio a las cuales desea dirigir su atención para trabajar el tema de los créditos de vivienda de interés social.

➤ **Caso municipio: La Paz**

Cuadro nro. 14

Asignación relacional “Distritos – Oficina de Negocio”: La Paz

| | OFICINA(S) DE REFERENCIA | COBERTURA DISTRITAL |
|---|---|----------------------------|
| 1 | Oficina de negocios Tumusla Oficina de negocios Ciudad Satélite | Zonas del distrito 5 y 7 |
| 2 | Oficina de negocios Sopocachi Oficina de negocios Ciudad Satélite | Zonas del distrito 4 |
| 3 | Oficina Principal La Paz Oficina de negocios Tumusla Oficina de Negocios Comercio | Zonas del distrito 10 y 11 |
| 4 | Oficina de negocios Miraflores Oficina de negocios Villa Fátima | Zonas del distrito 12 y 13 |
| 5 | Oficina de negocios Miraflores | Zonas del distrito 14 y 15 |
| 6 | Oficina de negocios Miraflores | Zonas de Distrito 17 |
| 7 | Oficina de negocios Miraflores | Zonas del distrito 16 |
| 8 | Oficina de negocios San Miguel Oficina de negocios Calacoto | Zonas de distrito 19. |

Fuente: Elaboración Propia



➤ **Caso municipio: El Alto**

Cuadro nro. 15

Asignación relacional “Distritos – Oficina de Negocio”: El Alto

| | OFICINA(S) DE REFERENCIA | Cobertura Distrital |
|---|--|----------------------------------|
| 1 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 2 y 3 |
| 2 | Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 2 y 8 |
| 3 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 3 |
| 4 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del distrito 3 y 4 |
| 5 | Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del distrito 4 y 5 |
| 6 | Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas de Distrito 5 y 6 |
| 7 | Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas de distrito 7, 9 y 14 |
| 8 | Oficina de negocios Villa Adela | Zonas de los distritos 2, 3 y 12 |

Fuente: Elaboración Propia

6.3.4 Base conceptual del Plan de Posicionamiento

“Tu Primera Casa BCP” es la presentación que realiza el banco sobre el crédito de vivienda de interés social, la cual tiene características de un *producto crediticio social*, pues el principal objetivo es favorecer el bienestar de la población que carece de vivienda propia. Por lo que se enmarcaría dentro de los conceptos de “Marketing Social” para el tratamiento del posicionamiento.

En el marketing social³⁰, lo que se debe posicionar son ideas que contribuyan a lograr el bienestar en la población objetivo. Es importante saber que si no se diseña un plan estratégico para posicionar a la organización y el producto crediticio, la población se

³⁰ Leal Jiménez A., Marketing Social: “La aplicación de técnicas comerciales de marketing para beneficiar a la sociedad. Su objetivo es producir cambios voluntarios en el comportamiento a través del conocimiento de las necesidades, deseos y barreras percibidos por el público objetivo: la sociedad o parte de ella”



encargará de otorgarle una posición de acuerdo con su percepción acerca de la función que el banco está desempeñando.

El posicionamiento se marcará a partir de la ventaja diferencial del servicio, en razón a un servicio de asesoría mejorado y ampliado para el prestamista con información específica (información obtenida en la investigación) sobre los precios comerciales de propiedades en distintas áreas (distritos-zonas), ofrecido por las oficinas de negocio de los municipios de La Paz y El Alto durante los procedimientos de otorgación del crédito de “Tu Primera Casa BCP” y otras actividades relacionadas, lo que permitirá a cada una de las agencias enfocar y adecuar su asesoramiento hacia áreas específicas (de acuerdo a asignación desarrollado en el punto 6.5.1) además de cumplir con las funciones que normalmente se desarrollan en la otorgación de un crédito.

Así la población objetivo (prestamista) desarrollará la siguiente imagen del banco:

- El banco es una entidad que se preocupa en la manera de ofrecer servicios adecuados y de beneficio a la población del área donde se desarrolla.
- El banco se familiariza con el cliente.
- “Tu Primera Casa BCP” es un crédito que está al alcance de la población.

6.3.5 Participación Activa de las Oficinas de Negocio

Resulta ser que las oficinas de negocio son el nexo directo entre el producto crediticio “Tu Primera Casa BCP” y la población objetivo (prestamistas), por lo cual la participación activa y comprometida con el plan de posicionamiento es parte fundamental en el logro de los objetivos mayores del banco que responden a: 1. cumplir con las metas establecidas por la ley financiera respecto a la cartera mínima para créditos de vivienda de interés social y 2. Proyectar y promover la imagen correcta del BCP y el producto “Tu Primera Casa BCP” contribuyendo a la misión y principios de la institución.



➤ **Tabla de montos predefinidos para la otorgación de un crédito de acuerdo al área definida para la oficina de negocio.**

A partir de la información expresada en los resultados de la investigación, una manera de utilizar esta información en la población objetivo es aplicándola de manera específica, a través del *diseño de una tabla de montos predefinidos para la otorgación de un crédito de acuerdo al área asignada para la oficina de negocio*, que dé cuenta de la predisposición del banco en cuanto a la otorgación de los créditos, así el prestamista se encontrará con un panorama positivo, favorable y adecuado respecto al servicio ofrecido por la oficina de atención.

La información contenida en los siguientes cuadros refleja la relación entre oficinas de negocios, sus coberturas distritales y la focalización hacia el tipo de vivienda en el desarrollo de actividades específicas y así desarrollar la captación de la población objetivo.

Cuadro nro. 16

Montos predefinidos para la otorgación de un crédito – Municipio de La Paz

| Oficina(s) de referencia | Cobertura distrital | Montos predefinidos (\$us) | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| | | Terrenos | Casas | Departamentos |
| Oficina de negocios Tumusla | Zonas del distrito 5 | más o menos 30000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| Oficina de negocios Ciudad Satélite | Zonas del distrito 7 | No aplica | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| Oficina de negocios Sopocachi | Zonas del distrito 4 | más o menos 30000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 80000 \$ |
| Oficina de negocios Ciudad Satélite | | | | |
| Oficina Principal La Paz | Zonas del distrito 10 | más o menos 20000 \$ | más o menos 100000 \$ | No aplica |
| Oficina de negocios Tumusla | Zonas del distrito 11 | más o menos 25000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 92000 \$ |
| Oficina de Negocios Comercio | | | | |
| Oficina de negocios Miraflores | Zonas del distrito 12 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley |
| Oficina de negocios Villa Fátima | Zonas del distrito 13 | más o menos 33000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley |

| | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Oficina de negocios Miraflores | Zonas del distrito 14 | más o menos 18000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley |
| | Zonas del distrito 15 | No aplica | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| Oficina de negocios Miraflores | Zonas del Distrito 17 | más o menos 15000 \$ | más o menos 110000 \$ | más o menos 72000 \$ |
| Oficina de negocios Miraflores | Zonas del distrito 16 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| Oficina de negocios San Miguel Oficina de negocios Calacoto | Zonas de distrito 19 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley |

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro nro. 17

Montos predefinidos para la otorgación de un crédito – Municipio de El Alto

| Oficina(s) de referencia | Cobertura distrital | Montos predefinidos (\$us) | | |
|---|-------------------------|---|---|-------------------------|
| | | Terrenos | Casas | Departamentos |
| Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 1 | más o menos 35000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 86000 \$ |
| Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 2 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| | Zonas del distrito 8 | más o menos 40000 \$ | más o menos 115000 \$ | No aplica |
| Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios Franco Valle | Zonas del distrito 3 | más o menos 42000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 73000 \$ |
| Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del distrito 3 | más o menos 42000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 73000 \$ |
| | Zonas del distrito 4 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 45000 \$ |
| Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del distrito 4 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 45000 \$ |



| | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------------|
| | Zonas del distrito 5 | más o menos 40000 \$ | más o menos 115000 \$ | No aplica |
| Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del Distrito 5 | más o menos 40000 \$ | más o menos 115000 \$ | No aplica |
| | Zonas del distrito 6 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 60000 \$ |
| Oficina de negocios 16 de Julio | Zonas del distrito 7 | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 65000 \$ | No aplica |
| | Zonas del distrito 9 | más o menos 25000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| | Zonas del distrito 14 | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 85000 \$ | No aplica |
| Oficina de negocios Villa Adela | Zonas del distritos 2 | Hasta el tope establecido por ley | Hasta el tope establecido por ley | No aplica |
| | Zonas del distrito 3 | más o menos 42000 \$ | Hasta el tope establecido por ley | más o menos 73000 \$ |
| | Zonas del distrito 12 | más o menos 25000 \$ | más o menos 95000 \$ | más o menos 42000 \$ |

Fuente: Elaboración Propia

➤ **Lineamientos de actualización de la base de datos mediante las oficinas de negocio**

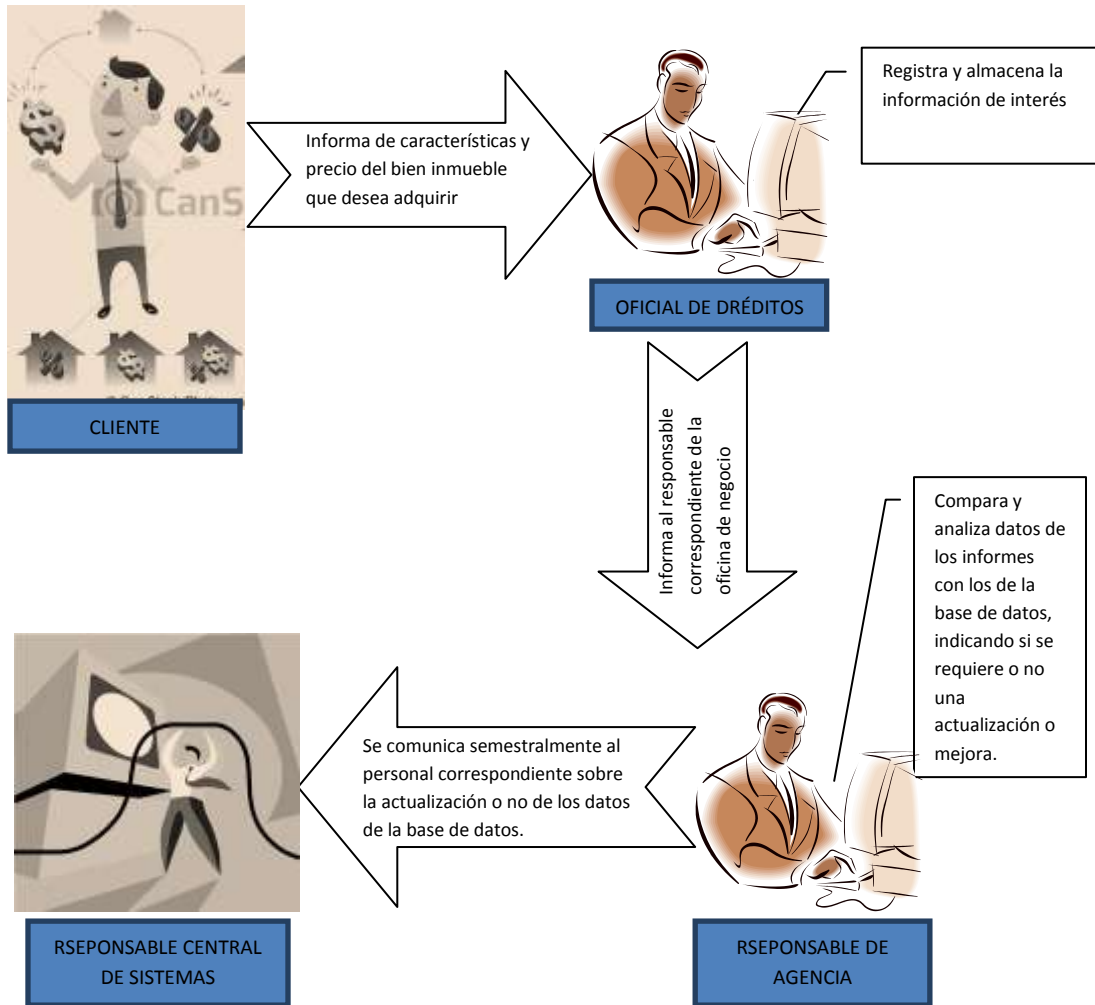
En razón a que la información que se contiene en la base de datos referenciales de precios comerciales de terrenos, casas y departamentos proviene directamente del mercado inmobiliario, la metodología de actualización debe ser consecuente con los datos contenidos en la base de datos y por lo tanto ser actualizada con el mismo tipo de datos y provenir también de fuentes primarias de información.

La metodología de actualización y/o mejoramiento de la base de datos se desarrolla de acuerdo al siguiente gráfico:



Gráfico nro. 5

Ilustración gráfica del proceso de actualización de la base de datos



Los datos relevantes para la actualización al igual que en la relevación de datos de la investigación serán:

- Tipo de propiedad: terreno, casa o departamento
- Ubicación según el acceso a la vía pública: avenida, calle o esquina (para terrenos y casas).
- Tipo de casa: con o sin elevación.
- Tipo o capacidad del departamento: con dos o más de dos dormitorios.

Estas características pueden o no ser mejoradas y adecuadas según así se requiera para mejorar la validez de los datos y la información final.

6.3.6 Canal de Comunicación

En razón a que lo que se busca es posicionar el producto crediticio en las áreas viables transmitiendo características sobre “Tu Primera Casa BCP”, además de ser transmitido de manera general por canales de comunicación tradicionales como la prensa escrita, spots televisivos y cuñas radiales.

Se propone utilizar un canal de comunicación externo publicitario (Gigantografías) debido a las siguientes ventajas:

- Frecuencia, Permite la exposición constante a un mismo público las 24 horas del día, los siete días de la semana.
- Colocada en lugares estratégicos, consigue que su público objetivo tenga un gran número de impactos y la mentalización del producto con la entidad.
- Puede dirigirse a determinados segmentos difíciles de abordar de otro modo: personas que pasan mucho tiempo fuera de casa, que apenas tienen tiempo de ver la televisión o leer soportes impresos (transportistas, viajeros, etc.)
- Flexibilidad geográfica y demográfica. Permite estar en lugares seleccionados y dirigirlos a un público determinado”



Así se identificó y designó áreas estratégicas y concurrentes (por la relevancia de las zonas con respecto a otras) para ubicar los puntos publicitarios de acuerdo a los siguientes cuadros:

➤ **Caso municipio de La Paz**

Cuadro nro. 18

Puntos de Comunicación (Publicidad) Municipio de La Paz

| | Puntos de publicidad | Ubicación | Área a cubrir | Oficina de referencia |
|---|--------------------------------------|--|----------------------------|--|
| 1 | Plaza Faro Murillo | Zona Faro Murillo, Intersección: Av. 9 de abril y Av. Panorámica | Zonas del distrito 5 y 7 | Oficina de negocios Tumusla Oficina de negocios Ciudad Satélite |
| 2 | Rotonda – Plaza | Zona Llojeta el Vergel, Intersección: Av. Max Fernández y Av. Buenos Aires | Zonas del distrito 4 | Oficina de negocios Sopocachi Oficina de negocios Ciudad Satélite |
| 3 | Inmediaciones Univ. Salesiana | Zona 18 de Mayo, Intersección: Av. René Barrientos y Av. R. Amezaga | Zonas del distrito 11 | Oficina Principal La Paz Oficina de Negocios Comercio |
| 4 | Zona Plan Autopista | Zona Plan Autopista | Zonas del distrito 10 y 11 | Oficina Principal La Paz Oficina de negocios Tumusla |
| 5 | Pasarela sobre túnel de la Autopista | Zona Jardín, Intersección: Av. 25 de Julio y calle 3 | Zonas del distrito 10 | Oficina de negocios Tumusla |
| 6 | Intersección Villaroel | Zona Alto Miraflores Sector Mojón, entre: Av. Tejada Sorzano, calle A. Saavedra y Av. Las Américas | Zonas del distrito 12 y 13 | Oficina de negocios Miraflores Oficina de negocios Villa Fátima |
| 7 | Cruce a Villa Copacabana | Intersección: Av. Esteban Arce y Av. 31 de Octubre | Zonas del distrito 14 y 15 | Oficina de negocios Miraflores |
| 8 | Plaza del Minero | Zona Mejillones, Intersección: calle Juan XIII y calle JhonKennedy | Zonas de Distrito 17 | Oficina de negocios Miraflores |
| 9 | Samapa | Zona Pampahasi Alto Sector Cervecería, Intersección: Av. Ciudad del Niño y Av. Circunvalación | Zonas del distrito 16 | Oficina de negocios Miraflores |



| | | | | |
|----|-----------------------|---|-----------------------|--|
| 10 | Calle 30 de Cota Cota | Zona Cota Cota, Intersección: Av. Muñoz Reyes, calle La Merced y calle 30 de Cota Cota | Zonas de distrito 19. | Oficina de negocios San Miguel Oficina de negocios Calacoto |
|----|-----------------------|---|-----------------------|--|

Fuente: Elaboración Propia

➤ **Caso municipio de El Alto**

Cuadro nro. 19

Puntos de Comunicación (Publicidad) Municipio de El Alto

| | Puntos de publicidad | Ubicación direccion | Área a cubrir | Oficina de referencia |
|---|--------------------------------------|--|--------------------------|--|
| 1 | Los Palos | Intersección: Carretera a Viacha – Av. Julio C. Valdez | Zonas del distrito 2 y 3 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle |
| 2 | Plaza del Minero | Zona Villa Santiago Segundo | Zonas del distrito 2 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios Franco Valle |
| 3 | Zona Franca Comercial | Intersección Av. 6 de marzo – Av. Litoral | Zonas del distrito 2 y 8 | Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle |
| 4 | Ex tranca de Senkata | Av. 6 de marzo, carretera a Oruro | Zonas del distrito 8 | Oficina de negocios El Alto Oficina de negocios Franco Valle |
| 5 | Plaza de la Cruz – Radio San Gabriel | Intersección Av. Julio C. Valdez y Av. Bolivia | Zonas del distrito 3 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios Franco Valle |
| 6 | Puente Costanera | Intersección final Av. Bolivia y Av. Costanera | Zonas del distrito 3 y 4 | Oficina de negocios Villa Adela Oficina de negocios 16 de Julio |
| 7 | Plaza Ballivian | Intersección Av. Alfonso Ugarte y Av. Pucarani | Zonas del distrito 6 y 5 | Oficina de negocios 16 de Julio |
| 8 | UPEA | Intersección Av. Juan Pablo II y Av. Antonio José de Sucre | Zonas de Distrito 4 y 5 | Oficina de negocios 16 de Julio |
| 9 | Ex Tranca Rio Seco | Intersección Av. Juan Pablo II y Av. Buenos Aires | Zonas del distrito 4 y 5 | Oficina de negocios 16 de Julio |



| | | | | |
|----|---------------------|--|-------------------------------------|---------------------------------|
| 10 | Camino a Copacabana | Intersección Av. Luis Rodríguez Pardo, Av. Periférica, Av. Juan B. Oquendo y Av. María de Montevideo | Zonas de distrito 14, 7 y 9. | Oficina de negocios 16 de Julio |
| 11 | Sector Hornitos | Intersección Av. Litoral y Av. Ladislao Cabrera | Zonas de los distritos 2, 3, 8 y 12 | Oficina de negocios Villa Adela |

Fuente: Elaboración Propia

6.4 Implementación de la Propuesta

Objetivo

Lograr la adecuada ejecución del plan de posicionamiento para alcanzar el objetivo trazado.

Tipo de Implementación

La estrategia a utilizar para la implementación del plan de posicionamiento será a partir de una combinación de la: “Implementación instantánea”³¹ para la ejecución del plan de comunicación y la “Implementación piloto”³² que se utilizará para el desarrollo de la participación activa de las oficinas de negocios, respectivamente.

Es vital que la implementación del plan de posicionamiento en sus dos partes (plan de comunicación y la participación activa de las agencias) se ejecuten de manera paralela; ya que ambas partes son complementarias y de esta manera contribuyen a un logro efectivo del plan.

Evaluación

Si partimos de la necesidad de generar información relevante, oportuna y confiable para la toma de decisiones, se requiere producir información sobre efectividad de intervenciones en situaciones reales. Una evaluación “rápida” sobre efectividad,

³¹ Implementación instantánea, es utilizada cuando los cambios no involucran transformaciones en la entidad y existen condiciones favorables para la ejecución del plan por la institución, el cual no precisará de un gran esfuerzo en recursos.

³² Implementación piloto, Consiste en realizar un ensayo de la propuesta sugerida en una sola parte de la entidad con la finalidad de medir su pertinencia y factibilidad. Su utilidad es que permite introducir los cambios en una escala reducida y realizar las pruebas que sean necesarias para establecer su validez, efectividad y grado de aceptación antes de introducir los cambios de manera total



indagará sobre el cumplimiento de los objetivos del plan de posicionamiento, cambios esperados y no esperados como consecuencia del plan, y los factores que han contribuido a estos resultados. Esta última información es clave para formular las recomendaciones a los tomadores de decisión.

Entonces, la evaluación se ocupará de recolectar, verificar e interpretar la información interna (oficiales de crédito y/o empleados del área operativa del banco) e información externa (clientes y usuarios del banco) sobre la efectividad del plan de posicionamiento.

Para la evaluación del plan de posicionamiento se sugiere abordar la evaluación desde los impactos a nivel cualitativo y cuantitativo.

➤ **Cualitativo**

El aspecto cualitativo que debe ser considerado principalmente durante la medición de la efectividad del plan de posicionamiento hace referencia a las *Impresiones de los clientes sobre el BCP y el producto crediticio*, formada a partir de la presencia física de publicidad y el servicio de las oficinas de negocio.

➤ **Cuantitativo**

Para cuantificar el impacto se debe orientar a la medición del *Número de Créditos destinados a la vivienda de interés social* en cada agencia, el cual puede ser medido a partir de la estimación de una “Línea Base”³³, línea que representa la evolución de los créditos si no se hubiese realizado ninguna acción en un periodo determinado, que permitirá la visualización de la relación entre el “plan de posicionamiento - número de créditos de vivienda de interés social” en un determinado periodo.

Recursos Necesarios

Para el plan de comunicación enfocado a la publicidad externa se vio conveniente la terciarización de la parte a una empresa publicitaria.

³³ABRAHAM M. y LODISH L., Metodologías para medir el impacto de las promociones en las ventas



Para la participación activa de las oficinas de negocio, en el caso del diseño de la herramienta de consulta se requerirá personal capacitado para el desarrollo de la misma (área de sistemas) y así también informar al personal correspondiente sobre el manejo correcto de la herramienta.

Responsable de la Implementación

Subgerente de Productos Marketing: Responsable de la implementación del plan de posicionamiento, iniciando en la aprobación del plan hasta la evaluación del o los resultados obtenidos.



BIBLIOGRAFÍA

- ABRAHAM M. y LODISH L. (s.f.). *Metodologías para medir el impacto dde las promociones en las ventas*.
- ARANDIA Lexin, R. (2006). *Métodos y Técnicas de Investigación y Aprendizaje*. La Paz: Catacora.
- BANCO DE CRÉDITO DE BOLIVIA S.A. (2013). *Memoria Insitucional*. Perspectivas 2014.
- BANCO DE CRÉDITO DE BOLIVIA S.A. (s.f.). *Nuestro Banco*. Recuperado el 2014, de www.bcp.bo
- BERRENSON Mark L. y LAVINE Daid M. (1996). *Estadística Básica en Administración "Conceptos y Aplicaciones"*. Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- CASTILLO B. Carlos M. (2012). *Sistemas de Información "Apuntes de Materia"*. La Paz: Univ. Mayor de San Andrés.
- DE LA FUENTE G. David, FERNANDEZ Isabel y GARCIA Nazario. (2006). *Administracion de Empresas en ingeniería*. Univ. De Oviedo.
- FERNANDEZ Alarcón Vicent. (2006). *Desarrollo de Sistemas de Informacion: Una Metodología Basada en el Modelado*. Univ. Politécnica De Catalunya.
- FERRANTO C. José Vicente. (2011). *Valoracion de inmuebles de naturaleza urbana*. Univ. Politécnica de Valencia.
- FUNDACIÓN WIKIPEDIA, Inc. (s.f.). *Enciclopedia Libre*. Recuperado el 2014, de es.wikipedia.org/wiki/Casa



- FUNDACIÓN WIKIPEDIA, Inc. (s.f.). *Enciclopedia Libre*. Recuperado el 2014, de es.wikipedia.org/wiki/recoleccion
- FUNDACIÓN WIKIPEDIA, Inc. (s.f.). *Enciclopedia Libre*. Recuperado el 2014, de es.wikipedia.org/wiki/Apartamento
- GACETA OFICIAL DE BOLIVIA. (18 de Diciembre de 2013). Decreto Supremo Nro. 1842. *Párrafos I y II del artículo Nro. 5*. Bolivia.
- GACETA OFICIAL DE BOLIVIA. (s.f.). Ley de Sevicios Financieros Nro. 393. *Anexo a la Ley Nro. 393: Glosario de Términos Financieros*, 185.
- GOMEZ G. Alberto y MARTINEZ Nicolás de Abajo. (1998). *Los Sistemas de Información en la Empresa*. Univ. De Oviendo.
- HERNANDEZ S. Roberto, FERNANDEZ C. Carlos y BAPTISTA Pilar. (2010). Mc. Graw Hill.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE). (s.f.). *Manual de la/el empadronadora/or*. Censo 2012.
- KRUGLINSKI David. (s.f.). *Sistemas de Administracion de Base de Datos* (Primera ed.). Mc. Gran-Hill.
- LEAL Jiménez A. (s.f.). *Markting Social*.
- LOPEZ P. Bernardo. (2010). *Los Pilares del Marketing*. Univ. Politécnica de Catalunya.
- MULTIMEDIA Inc. (s.f.). *Definición de Conceptos*. Recuperado el 2014, de www.conceptodefinicion.de/terreno/

