



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



"VENTAJAS DE LAS LINEAS DE CREDITOS EN COMPARACION A  
UN CREDITO BANCARIO EN BANCO SOL REGIONAL EN ALTO  
AGENCIA CIUDAD SATELITE"

**POSTULANTES: LIMBERT ROBERT GODOY INGALA**

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



## INDICE

INDICE .....	1
Aspectos Generales .....	7
1.1 introducción .....	7
1.2 los sectores secundario y terciario .....	8
1 antecedentes de la institución .....	9
2.2 misión .....	9
2.3 visión .....	9
valores y principios .....	9
2.5 servicios ofrecidos .....	10
2.6 area de captaciones .....	10
2.6.1 venta de seguros.....	10
2.6.1.1 microseguros .....	10
2.6.2 PAGO DE SERVICIOS .....	11
2.6.2.1 Tarjeta de Débito .....	11
2.6.2.2 Pago de Servicios .....	11
.....	11
2.6.2.3 Pago de Impuestos .....	11
2.6.2.4 Boleta de Garantía .....	12
2.7 cuenta de ahorro sol futuro .....	12
2.8 cuenta de ahorro solecito.....	12
2.8.1 beneficios.....	12
2.8.2 requisitos .....	13
2.9. cuenta de ahorro sol generación 1.7.....	13
2.9.1 beneficios.....	13
2.9.2. requisitos .....	13
2.10.1 beneficio .....	14
2.10.2 requisitos .....	14
2.11 cuenta de ahorro mayor.....	14
2.11.1 beneficios .....	15
2.11.2requisitos .....	15
3 créditos.....	15
3.1 sol productivo .....	15
3.2 sol individual .....	16
3.3 soi efectivo.....	16
3.4 sol vivienda .....	16



3.5 sol agropecuario .....	16
3.6 sol vivienda social .....	16
3.7 sol vehículo .....	16
3.8 sol dpf .....	17
<b>4 objetivos generales y específicos .....</b>	<b>17</b>
4.1 objetivo general.....	17
4.2 objetivos específicos .....	17
4.3 alcance.....	
4.3.1 alcance temático .....	17
4.3.2 alcance geográfico.....	17
5.1 crédito bancario .....	18
5.2 tipos de crédito bancario .....	18
5.2.1 crédito comercial .....	18
5.2.2 crédito productivo .....	18
5.2.3 crédito de vivienda .....	19
5.2.4 crédito de vivienda social .....	19
5.2.5. crédito de consumo.....	20
5.2.6 crédito vehicular.....	20
5.3 línea de crédito .....	20
5.4 tipos de líneas de créditos .....	21
5.4.1 línea de crédito revolvente.....	21
5.4.2 línea de crédito simple: .....	21
6.3 investigación analítica.....	22
6.4 investigación descriptiva .....	22
6.5 técnicas de investigación.....	22
6.5.2 instrumento de investigación .....	23
6.6 población de estudio.....	23
Tabla Nro. 1 Población de Estudio .....	23
6.7 Muestra .....	24
Tabla Nro. 2 Muestra de Estudio .....	25
6.8 Diseño del cuestionario .....	25
7.1 análisis de resultados .....	26
7.2 definición del mercado .....	26
7.3 competencia .....	27
7.4 cuadros comparativos de la competencia de bancos en bolivia .....	28
7.5 interpretación de resultados – encuesta estrategia de captación de clientes .....	30
7.5.1 1- ¿usted conoce los créditos productivos? .....	31



8	2.- ¿usted conoce las ventajas de los créditos productivos? .....	32
9	3.- ¿usted conoce las desventajas de los créditos productivos? .....	32
	7.4.5.- ¿sabes de las desventajas de las líneas de crédito para el sector productivo? .....	34
8.1	propuesta .....	34
8.2	ejercicio práctico crédito bancario – línea de crédito .....	34
8.3	modalidad de línea de crédito .....	35
8.4	flujograma del proceso de otorgación de un crédito – línea de crédito.....	37
	.....	37
8.4.1	promoción para poder otorgar el crédito, usando diferentes técnicas, la promoción puerta a puerta, promoción con llamadas a la cartera de clientes, promoción boca a boca 38	
8.4.2	solicitud de créditos.....	38
8.4.3	saca los informes confidenciales informe y asfi.....	38
8.4.4	se realiza la a evaluación económica titular y garante .....	38
8.4.5	comité de créditos en agencia .....	38
8.4.6	aprueba .....	38
8.4.7	rechaza.....	38
8.4.8	aprueba .....	39
8.4.9	desembolso .....	39



## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecer a mi creador, mi Dios, en quien deposito toda mi fe y confianza y a quien le agradezco día a día por sus bendiciones derramadas sobre mí, mi familia y mis seres amados.

Mi agradecimiento a mi madre, la señora Rosa Ingala Choquetanga. Que me dio la vida y los principios y valores para poder luchar por mis sueños, y levantarme siempre cuando tropecé.

A mis docentes de mi querida carrera administración de empresas, por darme los conocimientos necesarios para poder desarrollarme en la vida profesional.



## **DEDICATORIA**

Dedico este esfuerzo a mi madre, Sra. : Rosa Ingala Choquetanga quien no desmayo en ningún momento frente a las dificultades que se le interpusieron, A mi Hermana Paola Godoy Ingala, quien me brindo todo el apoyo en mis problemas, a mi hermano Gustavo Godoy Ingala que a pesar que ya no se encuentra en la tierra nos cuida desde arriba, a mi cuñado Willy Fabio Tarqui por ser un profesional digno de seguir su ejemplo y a mi padre Vicente Godoy Choque a quien me apoyo desde sus posibilidades realmente a toda mi familia que sin ellos nada se hubiera conseguido...

un millón de gracias.....



## **RESUMEN**

El presente trabajo se basa en los documentos académicos datos estadísticos de la banca y principalmente en datos de banco sol. En la agencia de ciudad satélite.

El presente trabajo es para brindar mas opciones de financiamiento para el microempresario del sector productivo. Debido a que el mismo requiere financiamiento constante para cubrir los gastos operativos que la actividad incurre.

En el presente trabajo vemos los tipos de créditos bancarios realizados por cualquier entidad financiera, que son principalmente divididos en tres según el ámbito de aplicación; créditos para el negocio; créditos de vivienda; créditos de consumo

En el presente trabajado vemos las líneas de créditos, los diferentes tipos, desde su concepto

También vemos uno flujo de procesos que debe seguir un crédito para su posterior aprobación visto desde la vista del trabajador de la entidad financiera



## CAPITULO I

### Aspectos Generales

#### 1.1 Introducción

El presente trabajo va orientado a la necesidad constante de financiamiento del sector productivo, debido a que la importancia de un sistema financiero y la función de los bancos para la prosperidad de los países ha sido aceptada desde hace tiempo en el análisis económico. Resultan fundamentales para la evolución general de una economía, siendo su misión realizar una eficaz asignación de los recursos económicos, lograr tanto la estabilidad monetaria como financiera y proporcionar una seguridad máxima a en los sistemas de pago. Los bancos desempeñan un papel central dentro de las instituciones que conforman el sistema financiero, por ello su alta participación e influencia en la actividad económica de los países. Los bancos cumplen una función muy específica en la economía de libre mercado, como es actuar de intermediarios financieros entre ofertantes y demandantes de fondos. Por un lado, tienen la capacidad de estimular y recibir el ahorro de una sociedad, y por otro, distribuirlo entre los agentes económicos que lo necesitan para llevar a cabo sus actividades de consumo e inversión.

En este contexto, la mayoría de sus operaciones se encuentran relacionadas con la asignación eficiente de los recursos que captan, función esencial para el funcionamiento de la economía productiva y, por consiguiente, para el propio desarrollo económico de los países. En países que no cuentan con fuentes alternativas de financiamiento, el sector bancario puede determinar y alterar la trayectoria del progreso económico, sobre todo mediante el proceso de intermediación financiera. Los bancos, como intermediadores financieros, adquieren altas responsabilidades, pues deben realizar la distribución y asignación del crédito de la manera más eficiente, así como proteger los depósitos de ahorro en todas sus modalidades.

El estudio de los **sectores de producción** contribuye a realizar una fotografía más precisa del país donde se encuadran. La economía se puede dividir en varios sectores y, al definir la proporción de la población ocupada en cada uno de ellos se conoce también su grado de desarrollo.

El más básico de todos los **sectores de producción** es el conocido como sector primario. En él se aglutinan todas las actividades encaminadas a extraer o cosechar productos de la tierra e





incluye la producción de materias primas y alimentos básicos. Las actividades asociadas con este sector son: Agricultura y recolección. Minería y extracción de canteras; Silvicultura. Pastoreo. Caza. Pesca.

### 1.2 Los Sectores Secundario y Terciario

El sector secundario de la economía fabrica productos terminados ocupándose de la fabricación industrial, procesamiento y también de las actividades relacionadas con la construcción. Algunas de las más características son: Elaboración de metal y fundición, Producción de automóviles. Producción textil, Industrias químicas y de ingeniería, Fabricación aeroespacial, Servicios públicos de energía,

A nivel mundial, la industria manufacturera sigue creciendo y, en la actualidad, representa aproximadamente el dieciséis por ciento del PIB mundial y el catorce por ciento del empleo. Pero, al igual que ocurre con otros sectores de producción, el tamaño relativo del sector manufacturero en la economía varía con su etapa de desarrollo.

Cuando las economías se industrializan, el empleo manufacturero aumenta rápidamente pero, una vez la participación del sector secundario en el PIB alcanza cifras de entre el 20 y el 35 por ciento, cae en un patrón de U invertida, junto con su participación en el empleo. La razón es que a medida que aumentan los salarios, los consumidores tienen más dinero para gastar en los servicios, y el crecimiento de ese sector se acelera, priorizándolo sobre la fabricación industrial como fuente de crecimiento y empleo.

El sector terciario, ofrece servicios a la población en general. Las actividades asociadas con Este sector incluyen:

- Ventas al por menor y al por mayor.
- Transporte.
- Distribución.
- Entretenimiento.
- Restauración.



- Servicios de oficina.
- Medios de comunicación.
- Turismo.
- Seguros.
- Banca.
- Salud

### **Antecedentes de la Institución.**

#### **- 2.1 Historia**

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

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

#### 2.2 Misión

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

#### 2.3 Visión

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

#### 2.4 Valores y Principios

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



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

2.5 Servicios Ofrecidos. - Banco sol, ofrece los servicios de intermediación financiera, que la realiza mediante dos actividades: captación de recursos y colocar estos recursos en créditos

2.6 Área de Captaciones. - Es aquella actividad que la realiza el banco cuando capta recursos de los clientes mediante venta de seguros, apertura de cajas de ahorro, DPF (depósitos a plazo fijo) pagos de servicios

### 2.6.1 Venta de Seguros. -

#### 2.6.1.1 Microseguros

##### 2.6.1.1.1.Sol Vida



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

##### 2.6.1.1.2 Sol Vida Futuro



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



2.6.1.1.3 Sol Protección Incluye a tu seguro de vida, la cobertura de gastos médicos de accidentes personales, para tu tranquilidad y la de tu familia.



**2.6.1.1.4 Sol Protección Futuro** Seguro de vida y accidentes personales, te ofrece la devolución de un porcentaje de tu prima, en caso de que no



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

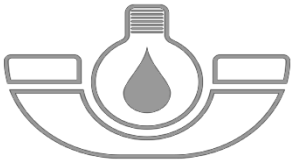
## 7 **2.6.2 PAGO DE SERVICIOS**



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

### **2.6.2.1 Tarjeta de Débito**

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



### **2.6.2.2 Pago de Servicios**

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

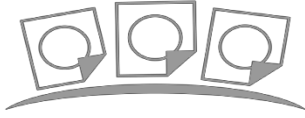


### **2.6.2.3 Pago de Impuestos**

Con horarios especiales y ubicados en lugares estratégicos, ponemos a tu disposición cajas exclusivamente dedicadas a



atender el pago de obligaciones tributarias.



#### [2.6.2.4 Boleta de Garantía](#)

El producto que permite garantizar con el respaldo de Banco Sol, las operaciones comerciales de los emprendedores. Puedes SOLICITARLO EN CUALQUIER agencia en todo el país.

### 8 [2.7 cuenta de ahorro sol futuro](#)

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

#### [2.7.1 Características :](#)

- el monto mínimo de apertura es de bs50, y cada mes se debe depositar el mismo monto como mínimo.
- el monto máximo de ahorro para esta cuenta es de bs70.000.
- la abren los padres o tutores legales.



### 9 [2.8 Cuenta de Ahorro Solecito](#)

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

#### [2.8.1 Beneficios:](#)

- no tiene límite de retiros ni costo de mantenimiento de cuenta.
- Tiene una tasa preferencial de 3,5% si se acumulan los saldos y se realiza el depósito mensual mínimo de Bs50.
- Los depósitos y retiros se realizan en una Agencia fija o un Punto Sol Amigo.



- Tiene acceso a Sol Net y App SoI sin ningún costo.
- Los intereses se abonan mensualmente.

### 2.8.2 Requisitos

- documento de identidad del padre o apoderado.
- documento de identidad del menor de 0 a 12 años de edad.
- depósito mínimo de apertura bs50.

### 10 2.9. Cuenta de Ahorro Sol Generación 1.7

la caja de ahorro para jóvenes de 13 hasta 17 años de edad.

#### 2.9.1 Beneficios:

- no tiene límite de retiros ni costo de mantenimiento de cuenta.
- tiene una tasa preferencial del 3% si se acumulan los saldos y se realiza el depósito mensual mínimo de bs50.
- los depósitos y retiros se realizan en una agencia fija o un punto sol amigo.
- tiene acceso a sol net y app soi sin ningún costo.
- los intereses se abonan mensualmente.



#### 2.9.2. Requisitos

- documento de identidad del padre o apoderado.
- documento de identidad del menor de 13 a 17 años de edad.



- depósito mínimo de apertura bs50.

### 2.10 Cuenta de Ahorro Clásica

más que una caja de ahorro, es una herramienta financiera para potenciar un emprendimiento. además de ofrecer una rentabilidad atractiva, permite acceder a las operaciones de banca electrónica y es la puerta de ingreso a la red de puntos de atención de banco sol en todo el país.



#### 2.10.1 Beneficio:

- no tiene límite en lo que respecta a monto máximo de ahorros.
- no tiene límite de retiros.
- permite el acceso a la banca por internet (sol net y app soi).
- permite acceder a los micros seguros de banco sol.

#### 2.10.2 Requisitos

- monto mínimo de apertura de bs100 o usd20(persona natural)
- monto mínimo de apertura de bs800 o usd100 (persona jurídica)
- documento de identidad.
- fotocopia nit (personas jurídicas).
- fundempresa (sociedades anónimas)

### 2.11 Cuenta de Ahorro Mayor

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

#### 2.11.1 Beneficios:

- rentabilidad de hasta 4% de acuerdo al tarifario vigente.
- requiere un saldo mínimo de bs70.001
- permite realizar hasta cuatro retiros (cajeros automáticos, pos o caja) sin afectar el saldo mínimo.
- los intereses se capitalizan cada mes.
- no hay comisión por la administración de la cuenta.



#### 2.11.2 Requisitos

- monto mínimo de apertura bs15.000 o usd 2.000
- documento de identidad



#### 4 3 Créditos

cada uno de estos créditos es una oportunidad para desarrollar y fortalecer tu negocio. no la dejes pasar. la tecnología financiera producida por banco sol se adecúa a tus necesidades y las características de tu emprendimiento.



### 3.1 Sol Productivo

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



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

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



**3.4 Sol Vivienda** financia hasta usd250.000 por un plazo máximo de 180 meses la compra de vivienda o terreno, la construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento. financia sin garantía hipotecaria (anticrético, por ejemplo) hasta bs140.000 por un máximo de 60 meses.



### **3.5 sol Agropecuario**

para micro, pequeños y medianos empresarios del sector agrícola o pecuaria que requieran capital de operación o inversión, o una vivienda productiva. puede ser por convenio (con la intervención de un agente de retención de pagos) o individual por hasta usd250.000.

### **3.6 sol Vivienda Social**

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





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



### 3.8 Sol Dpf

el crédito con garantía de un depósito a plazo fijo para personas naturales dependientes o independientes, que precisan capital de inversión u operación para producción, comercio o servicios, compra de vehículos, consumo o vivienda.

## Objetivos Generales y Específicos:

### 3.7 Objetivo General:

plantear una estrategia informativa de las ventajas de las líneas de créditos en comparación a un préstamo bancario para el sector productivo, aplicados en banco sol, para cubrir las necesidades de operación e inversión del sector productivos microempresarios

### 3.8 Objetivos específicos

- establecer las diferencias entre préstamo bancario y líneas de créditos aplicados al sector productivo
- capacitar al empresario productivo de las ventajas y desventajas de las líneas de créditos como opción a financiamiento
- obtener un flujo de dinero constante para satisfacer las necesidades de operación y de inversión del sector productivo.

### 3.9 Alcance

#### 4.3.1 alcance temático. -

- el alcance temático abarca en el área de finanzas, relacionada a la otorgación de crédito en la modalidad de línea de crédito resolvente al sector productivo mype

#### 4.3.2 alcance geográfico

- este trabajo abarca el área geográfica del departamento de la paz en el municipio del alto. Realizado en la agencia de banco sol agencia ciudad Satélite de la ciudad delalto.



## CAPITULO II MARCO TEORICO

### 5.1 Crédito Bancario

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

### 5.2 Tipos de crédito bancario. -

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

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

#### 5.2.1 Crédito comercial. -

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

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

#### 5.2.2 crédito productivo. -

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



### 5.2.2.1 características

- crédito para capital de inversión: financiamiento para inversión en maquinaria, equipos, infraestructura y tecnología relacionada a su actividad.
- crédito para capital operativo: cobertura para el día a día de su actividad productiva, compra de materia prima o insumos, pagos de mano de obra, proveedores y otras necesidades para ejecutar sus operaciones.
- líneas de crédito: una solución inteligente para tener financiamiento siempre disponible.
- destino: este tipo de créditos está destinado al financiamiento de las necesidades de capital de inversión o capital de trabajo para actividades productivas

### 5.2.3 crédito de vivienda

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

#### 5.2.3.1 características

destino: este crédito está destinado al financiamiento de su vivienda, ya sea compra, construcción, refacción, remodelación y ampliación de la misma.

moneda: bolivianos y dólares estadounidenses

#### 5.2.4 Crédito de vivienda social

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

##### 5.2.4.1 características

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

moneda: bolivianos, convertido a tipo de cambio de unidad de fomento de vivienda (ufv) a la fecha del avalúo del inmueble

tasas de interés: ver tarifario vigente



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

#### 5.2.5. Crédito de consumo

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

##### 5.2.5.1 características

destino: crédito de libre disponibilidad para comprar cualquier bien o servicio.

moneda: bolivianos

#### 5.2.6 Crédito vehicular

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

##### 5.2.6.1 *ventajas:*

- permite financiar de una sola vez la adquisición de un bien.
- la previsión de los pagos que se han de realizar es relativamente sencilla, debido a su amortización mediante cuotas periódicas.
- permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco.

##### 5.2 6.2 *desventajas*

- obliga a determinar con exactitud la cuantía de los fondos que se solicitan, sobre cuyo importe total se pagarán intereses.
- no es posible reutilizar los fondos una vez son utilizados, a diferencia de lo que ocurre con la cuenta de crédito.
- por regla general, es necesario aportar garantías que avalen el importe prestado.

#### 5.3 línea de crédito. -

la línea de crédito representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco.



Normalmente una línea de crédito ocasiona el pago de intereses sobre el monto que se haya utilizado, aunque dependiendo del caso, también puede originar comisiones por su utilización y por seguros asociados (por ejemplo, de desgravamen).

la línea de crédito es un acuerdo por medio del cual el banco pone a disposición del cliente un monto específico de dinero, para que pueda realizar diferentes tipos de operaciones crediticias. las operaciones que se pueden realizar al amparo de una línea de crédito son: préstamos, avances en cuenta, boletas de garantía, acreditativos, avales y otras operaciones contingentes.

#### 5.4 [Tipos de líneas de créditos](#)

- se tiene dos tipos de línea de crédito:

5.4.1 [línea de crédito resolvente](#): cuando los montos de las operaciones que se van amortizando pueden ser reutilizados nuevamente hasta el límite de la línea de crédito y dentro de los plazos de la misma.

5.4.2 [línea de crédito simple](#): cuando la obligación del banco concluye con la utilización única del monto de las operaciones, hasta el límite de la línea. se utiliza esta línea de crédito para financiar actividades que no son recurrentes y que más bien tienen plazos definidos.

- los plazos para las líneas de crédito oscilan entre 3 y 5 años.
- las coberturas de garantías y sus características deben basarse en lo establecido en el manual de políticas de crédito.

### CAPITULO III

#### 6.1 [Metodología de la investigación](#)

En el presente capítulo se describe todo lo relacionado con la metodología de investigación aplicada en el estudio.

para el presente trabajo, fue necesario utilizar el método de investigación deductivo, siendo necesaria para la investigación.

según Martínez (2006) el método deductivo es aquel que va de lo general a lo particular, partiendo de casos generales permite llegar a conclusiones particulares.



## 6.2 [Tipo de investigación](#)

el tipo de investigación utilizada en este estudio de caso es de carácter analítico- descriptivo un estudio analítico-descriptivo es un tipo de investigación para describir la situación o especificar propiedades importantes que se estén presentados en el sujeto de investigación

## 6.3 [Investigación analítica](#)

la investigación analítica consiste en "la descomposición de un todo, descomponiéndole en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos del problema estudiado". (Iopera, ramírez, & zuluaga, 2010)

## 6.4 [Investigación descriptiva](#)

la investigación descriptiva busca "describir situaciones, especificar propiedades importantes de personas grupos o cualquier fenómeno de estudio, no busca el origen o causas de la situación, se centra en medir con la mayor precisión posible el efecto que se manifiesta del objeto de investigación" (mejía, 2002, pág. 51)

## 6.5 [Técnicas de investigación](#)

las siguientes técnicas de investigación son las que fueron usadas para realizar el presente estudio:

- ❖ investigación documental

para el presente trabajo se aplicó la técnica de investigación documental. la técnica de investigación documental es información que se encuentra registrada en documentos. (mejía, 2002, pág. 80)

los documentos utilizados para obtener información primaria fueron: la información obtenida en la opinión de los microempresarios que requieren flujo de dinero contante. para obtener información secundaria, es decir teoría, fueron recopilados de varios libros del área.

### 6.5.1 [encuesta](#)

la encuesta se entiende como la indagación, pesquisa o sondeo que se efectúa mediante consulta o interrogatorio para saber la opinión de las personas acerca de un asunto en particular, del cual se recaba información mediante el acopio de datos cuyo análisis e



interpretación permiten tener una idea precisa de la realidad. (valda, 2003, pág. 34)

### 6.5.2 [Instrumento de investigación](#)

el instrumento de investigación utilizado es el cuestionario, el cual según valda (2003) es el listado de preguntas escritas e integradas a un documento cuyas respuestas permiten obtener información acerca de un tema determinado. siendo de utilidad para realizar la encuesta cuyo objetivo es el de recolectar información para la investigación.

### 6.6 [Población de estudio](#)

herrera (2006) define población como el conjunto formado por todos los datos estadísticos u observaciones referidos a una investigación que se desea realizar.

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

en el presente estudio para "ventajas de las líneas de créditos en comparación a un préstamo bancario en el sector productivo mype en banco sol (microempresa y pequeña empresa) la población de estudio representa o constituye su mercado; son todos los empresarios que viven en el municipio de "el alto", que tengan entre los 25 y 40 años de edad, hombres y mujeres cuya actividad económica sea productiva.

#### [Tabla Nro. 1 Población de Estudio](#)

<b>Microempresas municipio El Alto</b>	
<b>Microempresas</b>	<b>Microempresas productivas</b>
21247 (93%)	3221 (4%)
<b>Total</b>	
<u>24468</u>	





Fuente: Elaboración propia en base de datos INE 2017

## 6.7 Muestra

La muestra según Herrera (2006) es un subconjunto de la población suficientemente representativa de la población.

El tipo de muestreo utilizado en el presente estudio será el aleatorio simple, que se define como el proceso en el cual cada artículo en el universo tiene igual probabilidad de ser escogido como parte de la muestra. (Ullmann, 1979, pág. 108)

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

Formula:

Donde:

$\alpha_c$  = nivel de confianza de  
95%  $e$  = Margen de error del  
3%

$N$  = Tamaño de la población

El nivel de confianza es el riesgo de equivocarse al presentar los resultados (también se puede denominar grado o nivel de seguridad), el nivel habitual de confianza es del 95%. (Morales, 2012, pág. 4)

El margen de error es el error que se está dispuesto a aceptar de equivocarse al seleccionar la muestra; este margen de error suele ponerse en torno a un 3%. (Morales, 2012, pág. 6)



Como resultado se tiene la siguiente muestra para realizar la encuesta para la elaboración de la estrategia de marketing:

[Tabla Nro. 2 Muestra de Estudio](#)

<b>Microempresas</b>	3221
<b>Microempresas productivas</b>	24468

Fuente: Elaboración propia.

### 6.8 [Diseño del cuestionario](#)

De acuerdo a las necesidades del negocio, y tomando en cuenta también las limitaciones que éste tiene para invertir en estrategias costosas (véase Capítulo I), se realizó la siguiente encuesta:

Nro	Variable	Concepto	Pregunta	Respuesta
		Este tipo de créditos está destinado para el financiamiento de necesidades	¿Usted conoce los créditos productivos ?	
			¿Usted conoce las ventajas de los	1. SI 2. No
			créditos productivos? ¿Conoce las desventajas	1. Sí



1	CRÉDITO BANCARIO PRODUCTIVO	de capital de inversión o capital de operación, cuyo destino sea para el sector productivo	de los créditos productivos?	2. No
2	LÍNEA DE CRÉDITO PRODUCTIVO	representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco..	¿Sabes que son las líneas de créditos para el sector Productivo?  ¿Sabes de las ventajas de las líneas de créditos?	1. Sí  2. No
			¿Estaría dispuesto a usar las líneas de crédito?	

## 7 CAPITULO IV

### 2.12 [7.1 Análisis de Resultados](#)

el presente capítulo se divide en dos secciones, la primera abarca la una comparación cuantitativa entre un préstamo bancario y una línea de crédito, la segunda sección se basa en la encuesta realizada para determinar la estrategia a seguir.

### 7.2 [Definición del mercado](#)

según el tipo de producto que la empresa produce y oferta, se considera un mercado de consumo, definido por Valda (2000) como aquel mercado integrado por personas, que adquieren los productos y servicios para su uso personal o familiar. a su vez el mercado está compuesto por las empresas o negocios, en este caso, que oferten el mismo tipo de



productos.

por tanto, el mercado de la presente investigación son los microempresarios en el municipio d el alto en la agencia de ciudad satélite banco sol.

### 7.3 [competencia](#)

El concepto competencias aparece en el diccionario de la real academia española (2001) definido como:

Disputa o contienda entre dos o más personas sobre algo.

Oposición o rivalidad entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa.

Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.

por lo tanto, debemos mirar que el adjetivo competente significa lo siguiente: define a aquella persona que tiene una "aptitud de pericia", que es "idónea" para hacer algo o intervenir en un asunto determinado.

en la mayor parte de las definiciones consultadas, el concepto competencia, lo mismo que el vocablo español competente y los ingleses competent y competency expresan tres dimensiones, a saber:

hacen referencia a las habilidades de las personas y al conocimiento.

hacen referencia a la competencia en el terreno legal, para llevar actividades propias de su competencia.

y la competencia que crea rivalidad entre las personas, animales u organizaciones que aspiran a tener la misma cosa.



## 7.4 Cuadros comparativos de la competencia de bancos en Bolivia

### Los Bancos que más Crecieron en Activos

Distribución y Evolución del Activo Total							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	21,982,228	12.4%	25,325,902	12.4%	3,343,674	15.2%	0.0%
Banco Unión S.A.	22,361,225	12.6%	26,257,175	12.9%	3,895,950	17.4%	0.3%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	28,029,830	15.9%	34,377,292	16.9%	6,347,462	22.6%	1.0%
Banco BISA S.A.	18,340,389	10.4%	20,691,942	10.1%	2,351,553	12.8%	-0.3%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	16,340,050	9.2%	19,387,326	9.5%	3,047,276	18.6%	0.3%
Banco Ganadero S.A.	9,946,225	5.6%	11,248,468	5.5%	1,302,243	13.1%	-0.1%
Banco Económico S.A.	9,235,270	5.2%	10,253,532	5.0%	1,018,262	11.0%	-0.2%
Banco Solidario S.A.	10,932,466	6.2%	12,155,655	6.0%	1,223,189	11.2%	-0.2%
Banco FIE S.A.	11,161,701	6.3%	12,339,902	6.0%	1,178,201	10.6%	-0.3%
Banco Fortaleza S.A.	2,855,732	1.6%	3,459,595	1.7%	603,863	21.1%	0.1%
Banco Fassil S.A.	13,390,413	7.6%	15,400,481	7.5%	2,010,068	15.0%	-0.1%
Banco Prodem S.A.	7,792,013	4.4%	8,543,735	4.2%	751,722	9.6%	-0.2%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	3,343,173	1.9%	3,420,756	1.7%	77,583	2.3%	-0.2%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	1,077,607	0.6%	1,146,906	0.6%	69,299	6.4%	0.0%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>176,788,322</b>		<b>204,008,667</b>		<b>27,220,345</b>	<b>15.4%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.

### Los Bancos que más Crecieron en Cartera

Distribución y Evolución del Cartera Bruta							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	13,045,814	11.2%	14,640,417	10.8%	1,594,603	12.2%	-0.4%
Banco Unión S.A.	12,499,287	10.8%	14,538,916	10.7%	2,039,629	16.3%	-0.1%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	16,175,338	13.9%	21,857,899	16.1%	5,682,561	35.1%	2.2%
Banco BISA S.A.	10,789,244	9.3%	12,730,297	9.4%	1,941,053	18.0%	0.1%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	10,938,093	9.4%	13,020,363	9.6%	2,082,270	19.0%	0.2%
Banco Ganadero S.A.	6,837,840	5.9%	7,784,432	5.7%	946,592	13.8%	-0.2%
Banco Económico S.A.	6,523,537	5.6%	7,084,656	5.2%	561,119	8.6%	-0.4%
Banco Solidario S.A.	8,808,344	7.6%	9,828,344	7.2%	1,020,000	11.6%	-0.4%
Banco FIE S.A.	8,872,118	7.6%	9,701,377	7.2%	829,259	9.3%	-0.4%
Banco Fortaleza S.A.	2,176,951	1.9%	2,559,177	1.9%	382,226	17.6%	0.0%
Banco Fassil S.A.	9,547,807	8.2%	11,077,411	8.2%	1,529,604	16.0%	0.0%
Banco Prodem S.A.	6,354,894	5.5%	7,085,326	5.2%	730,432	11.5%	-0.3%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	2,743,961	2.4%	2,838,924	2.1%	94,963	3.5%	-0.3%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	860,432	0.7%	886,358	0.7%	25,926	3.0%	0.0%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>116,173,660</b>		<b>135,633,897</b>		<b>19,460,237</b>	<b>16.8%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.



## Los Bancos que más Crecieron en Cartera

Distribución y Evolución del Cartera Bruta							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	13,045,814	11.2%	14,640,417	10.8%	1,594,603	12.2%	-0.4%
Banco Unión S.A.	12,499,287	10.8%	14,538,916	10.7%	2,039,629	16.3%	-0.1%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	16,175,338	13.9%	21,857,899	16.1%	5,682,561	35.1%	2.2%
Banco BISA S.A.	10,789,244	9.3%	12,730,297	9.4%	1,941,053	18.0%	0.1%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	10,938,093	9.4%	13,020,363	9.6%	2,082,270	19.0%	0.2%
Banco Ganadero S.A.	6,837,840	5.9%	7,784,432	5.7%	946,592	13.8%	-0.2%
Banco Económico S.A.	6,523,537	5.6%	7,084,656	5.2%	561,119	8.6%	-0.4%
Banco Solidario S.A.	8,808,344	7.6%	9,828,344	7.2%	1,020,000	11.6%	-0.4%
Banco FIE S.A.	8,872,118	7.6%	9,701,377	7.2%	829,259	9.3%	-0.4%
Banco Fortaleza S.A.	2,176,951	1.9%	2,559,177	1.9%	382,226	17.6%	0.0%
Banco Fassil S.A.	9,547,807	8.2%	11,077,411	8.2%	1,529,604	16.0%	0.0%
Banco Prodem S.A.	6,354,894	5.5%	7,085,326	5.2%	730,432	11.5%	-0.3%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	2,743,961	2.4%	2,838,924	2.1%	94,963	3.5%	-0.3%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	860,432	0.7%	886,358	0.7%	25,926	3.0%	0.0%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>116,173,660</b>		<b>135,633,897</b>		<b>19,460,237</b>	<b>16.8%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.

## Los Bancos que más Crecieron en Ingresos

Distribución y Evolución del Ingresos Financieros							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	1,126,633	9.6%	1,252,890	9.3%	126,257	11.2%	-0.3%
Banco Unión S.A.	1,231,576	10.4%	1,381,571	10.3%	149,995	12.2%	-0.1%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	1,306,929	11.1%	1,851,867	13.8%	544,938	41.7%	2.7%
Banco BISA S.A.	980,145	8.3%	1,100,959	8.2%	120,814	12.3%	-0.1%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	935,768	7.9%	1,137,249	8.4%	201,481	21.5%	0.5%
Banco Ganadero S.A.	489,890	4.2%	560,166	4.2%	70,276	14.3%	0.0%
Banco Económico S.A.	612,388	5.2%	670,356	5.0%	57,968	9.5%	-0.2%
Banco Solidario S.A.	1,374,341	11.7%	1,480,559	11.0%	106,218	7.7%	-0.7%
Banco FIE S.A.	1,188,307	10.1%	1,254,272	9.3%	65,965	5.6%	-0.8%
Banco Fortaleza S.A.	254,157	2.2%	286,398	2.1%	32,241	12.7%	-0.1%
Banco Fassil S.A.	902,725	7.7%	974,554	7.2%	71,829	8.0%	-0.5%
Banco Prodem S.A.	866,944	7.4%	969,283	7.2%	102,339	11.8%	-0.2%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	420,742	3.6%	432,863	3.2%	12,121	2.9%	-0.4%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	102,495	0.9%	112,902	0.8%	10,407	10.2%	-0.1%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>11,793,040</b>		<b>13,465,889</b>		<b>1,672,849</b>	<b>14.2%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.



## Los Bancos que más Crecieron en Depósitos

Distribución y Evolución del Obligaciones con el Público (Depósitos)							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	18,773,138	13.5%	21,067,665	13.4%	2,294,527	12.2%	-0.1%
Banco Unión S.A.	15,820,472	11.4%	16,649,221	10.6%	828,749	5.2%	-0.8%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	22,379,001	16.1%	28,383,505	18.0%	6,004,504	26.8%	1.9%
Banco BISA S.A.	14,735,866	10.6%	16,906,855	10.7%	2,170,969	14.7%	0.1%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	12,799,548	9.2%	15,669,678	9.9%	2,870,130	22.4%	0.7%
Banco Ganadero S.A.	7,576,915	5.5%	8,695,001	5.5%	1,118,086	14.8%	0.0%
Banco Económico S.A.	7,431,701	5.4%	8,203,039	5.2%	771,338	10.4%	-0.2%
Banco Solidario S.A.	7,417,424	5.3%	7,788,149	4.9%	370,725	5.0%	-0.4%
Banco FIE S.A.	8,297,175	6.0%	8,571,110	5.4%	273,935	3.3%	-0.6%
Banco Fortaleza S.A.	2,352,350	1.7%	2,752,464	1.7%	400,114	17.0%	0.0%
Banco Fasil S.A.	11,136,470	8.0%	12,439,630	7.9%	1,303,160	11.7%	-0.1%
Banco Prodem S.A.	6,512,108	4.7%	6,857,811	4.3%	345,703	5.3%	-0.4%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	2,720,624	2.0%	2,799,240	1.8%	78,616	2.9%	-0.2%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	847,027	0.6%	900,549	0.6%	53,522	6.3%	0.0%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>138,799,839</b>		<b>157,683,917</b>		<b>18,884,078</b>	<b>13.6%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.

## Los Bancos que más se Capitalizaron

Distribución y Evolución del Patrimonio							
Banco	2016 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	2017 (Miles de Bs)	Cuota de Mercado	Diferencia (Miles de Bs)	Variación Anual	Incremento de mercado
Banco Nacional de Bolivia S.A.	1,525,868	11.2%	1,649,983	11.5%	124,115	8.1%	0.3%
Banco Unión S.A.	1,684,048	12.3%	1,847,356	12.9%	163,308	9.7%	0.6%
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	1,769,800	13.0%	1,989,439	13.9%	219,639	12.4%	0.9%
Banco BISA S.A.	1,967,361	14.4%	1,492,787	10.4%	-474,574	-24.1%	-4.0%
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	1,235,279	9.1%	1,315,563	9.2%	80,284	6.5%	0.1%
Banco Ganadero S.A.	622,781	4.6%	693,444	4.9%	70,663	11.3%	0.3%
Banco Económico S.A.	554,538	4.1%	626,364	4.4%	71,826	13.0%	0.3%
Banco Solidario S.A.	1,120,778	8.2%	1,327,573	9.3%	206,795	18.5%	1.1%
Banco FIE S.A.	874,879	6.4%	948,831	6.6%	73,952	8.5%	0.2%
Banco Fortaleza S.A.	238,792	1.8%	255,375	1.8%	16,583	6.9%	0.0%
Banco Fasil S.A.	1,058,495	7.8%	1,072,440	7.5%	13,945	1.3%	-0.3%
Banco Prodem S.A.	671,982	4.9%	746,286	5.2%	74,304	11.1%	0.3%
Banco PYME Eco Futuro S.A.	234,616	1.7%	249,378	1.7%	14,762	6.3%	0.0%
Banco PYME De la Comunidad S.A.	80,574	0.6%	82,155	0.6%	1,581	2.0%	0.0%
<b>Total Sistema Bancario Nacional</b>	<b>13,639,791</b>		<b>14,296,974</b>		<b>657,183</b>	<b>4.8%</b>	

Fuente: Elaboración propia sobre los boletines mensuales de la ASFI.

### 7.5 Interpretación de resultados – encuesta estrategia de captación de clientes

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



### 7.5.1 1- ¿usted conoce los créditos productivos?

Gráfico nro. 1 "Créditos productivos"



fuentes: elaboración propia en base a la encuesta.

el 100% de los encuestados respondieron que si un 93 %, y respondieron que no un 7%. lo cual indica que aún hay personas que desconocen los créditos productivos





8 [2.- ¿usted conoce las ventajas de los créditos productivos?](#)

Gráfico nro. 2 "créditos productivos"

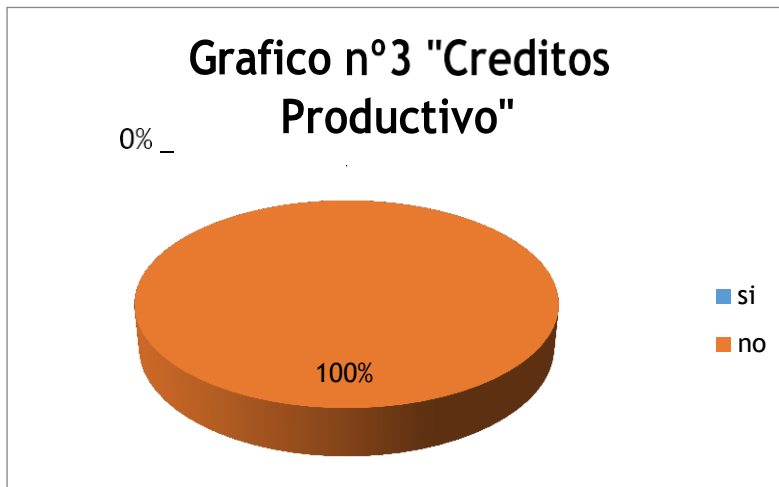


Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta.

El 100% de los encuestados respondieron que NO en un 30 %, y respondieron que SI un 70%.

9 [3.- ¿usted conoce las desventajas de los créditos productivos?](#)

gráfico nro. 3 "créditos productivos"



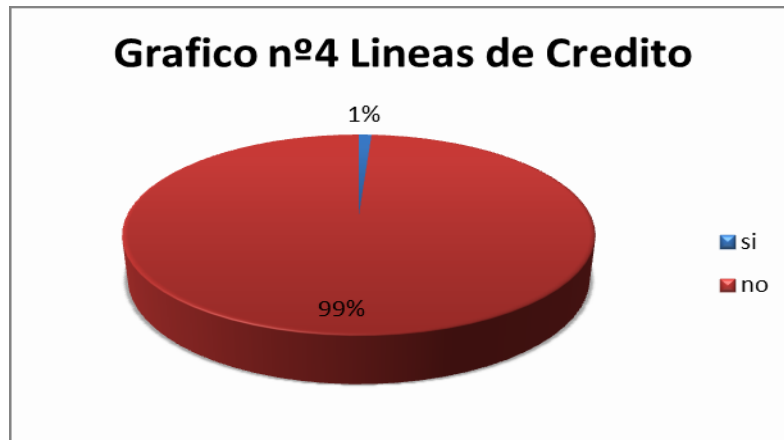
Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta.



En la pregunta nº 3 de los créditos productivos del porcentaje de 100% de los encuestados respondieron que no en un 100 %, y respondieron que si un 0%.

#### 4.- ¿sabes que son las líneas de créditos para el sector productivo?

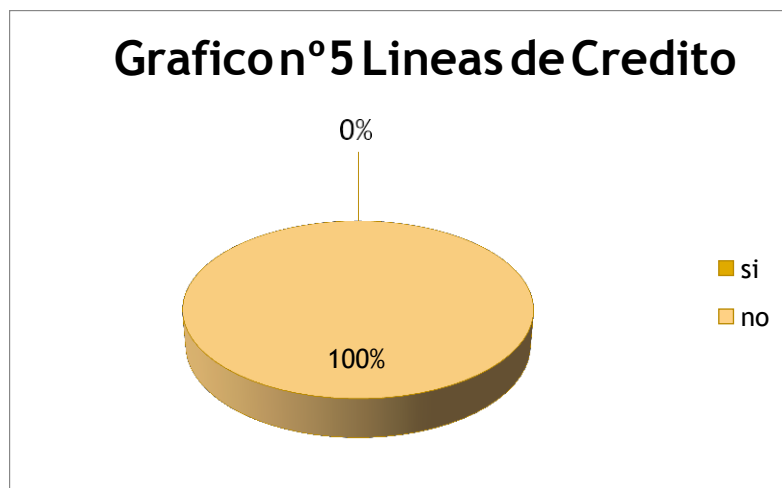
Gráfico nro. 4 "líneas de créditos sector productivo"



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta.

En la pregunta nº 4 de las líneas de créditos productivos del porcentaje de 100%. El no es un 99% y el si de un 1%

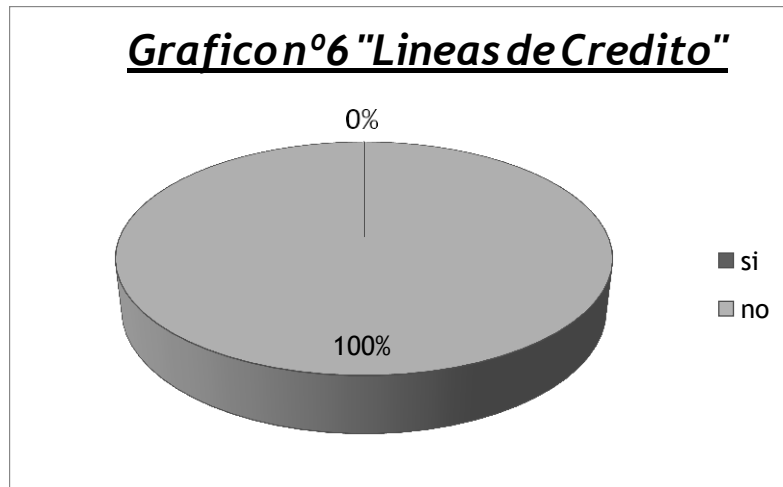
#### 5.- ¿sabes de las ventajas de las líneas de crédito para el sector productivo?



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta.

En la pregunta nº 5 de las líneas de créditos productivos del porcentaje de 100%. El no es un 100% y el si de un 0%

#### 7.4.5.- ¿sabes de las desventajas de las líneas de crédito para el sector productivo?



En la pregunta nº 6 de las líneas de créditos productivos del porcentaje de 100%. El no es un 100% y el si de un 0%

## 8 CAPÍTULO V

### 8.1 propuesta

en base al presente trabajo y en base a los resultados obtenidos en las encuestas, se determinó oportuna la siguiente estrategia de información y capacitación de las ventajas de las líneas de créditos en comparación a los préstamos bancarios en el sector productivos: por lo cual reflejamos las diferencias en el siguiente ejemplo

### 8.2 Ejercicio práctico crédito bancario – línea de crédito

el sr. Marcelo Mamani Quispe viene a solicitar un crédito, el cliente se dedica a la confección de prendas de vestir, el destino del crédito es para la compra de una maquina bordadora de 10 cabezales que tiene un costo de 10000 \$us (dólares americanos) y el cliente necesita unos 3000 \$us (dólares americanos) para la compra de materiales e insumos debido a que le llego un gran pedido.

se le indica al cliente que el destino del crédito tiene que ser puro por lo cual el cliente solo decide sacar los 10000 \$us (dólares americanos) y posteriormente para la compra de



materiales e insumos

una vez realizada la visita in situ, se verifica que el cliente cuenta con un patrimonio estable contando con su propio inmueble tanto el cliente como el garante personal, además el cliente cuenta con la capacidad de pago y no cuenta con otras deudas en el sistema financiero.

el crédito fue aprobado en el crédito se aprobado en 3 días bajo las siguientes condiciones:

**monto aprobado;** 70000 bs (setenta mil bolivianos 00/100) (equivalentes 10000 \$us t/c 7)

**tiempo;** 5 años

**cuota propuesta;** 1552.20 bs.

**destino del crédito;** compra de maquina bordadora (capital de inversión)

**garantía;** garante personal

**tasa de interés;** 11.5 % (sector productivo)

**nota.** - se recomienda al cliente que pague un par de cuotas para darle los restantes 3000 \$us para la compra de materiales e insumos.

se recomienda al cliente realiza los trámites administrativos para realiza el desembolso (reconocimiento de firmas y otros)

### 8.3 Modalidad de línea de crédito. -

se utilizará el mismo ejemplo cliente (sr. marcelo mamani quispe – confección de prendas)

el cliente solicita los 13000 \$us 10000 \$us para la compra de una maquina bordadora y 3000 \$ para la compra de materiales e insumos.

realizando la visita in situ se verifica que el cliente cuenta con capacidad de pago y un patrimonio solvente. y se le plantea un crédito productivo en la modalidad de línea de crédito. con el garante personal que cuenta el cliente.

ambos clientes son dueños de casa tanto el titular y su garante.



se le sugiere al cliente plantear el crédito por 20000 \$us (dólares americanos) debido a su negocio rentable y buena capacidad de pago.

el mismo que acepta gustoso

la línea de crédito fue aprobada en 3 días bajo las siguientes condiciones:

**monto aprobado**; 140.0000 bs (ciento cuarenta mil bolivianos 00/100) (equivalentes 20.000 \$us t/c 7)

**tiempo**: 10 años

**destino del crédito**: capital de inversión – capital de operación.

**garantía**: garante personal

**tasa de interés**; 11.5 % (sector productivo)

se recomienda al cliente realiza los trámites administrativos para realiza el desembolso (reconocimiento de firmas y otros)

el cliente decide sacar dos créditos bajo línea bajo las siguientes condiciones

### **bajo línea 1**

CALCULO DE CUOTA	
Ingresos	1000
<b>MONTO</b>	<b>70000</b>
<b>PLAZO</b>	<b>60</b>
<b>TASA</b>	<b>11,5</b>
<b>CUOTA</b>	<b>1.552,20</b>

**monto** 70000 (setenta mil bolivianos 00/100) (equivalentes 10000 \$us t/c 7)

**tiempo**: 5 años

**cuota**: 1552.20

**destino del crédito**: compra de maquina bordadora (capital de inversión)

**garantía**: garante personal

**tasa de interés**; 11.5 % (sector productivo)

### **bajo line2**



CALCULO DE CUOTA	
ingresos	1000
MONTO	21000
PLAZO	36
TASA	11,5
CUOTA	698,99

**monto** 21000 (veinte y un mil bolivianos 00/100)  
 (equivalentes 3000 \$us t/c 7)

**tiempo:** 3 años

**cuota:**

**destino del crédito:** compra de materiales e insumos  
 (capital de operación)

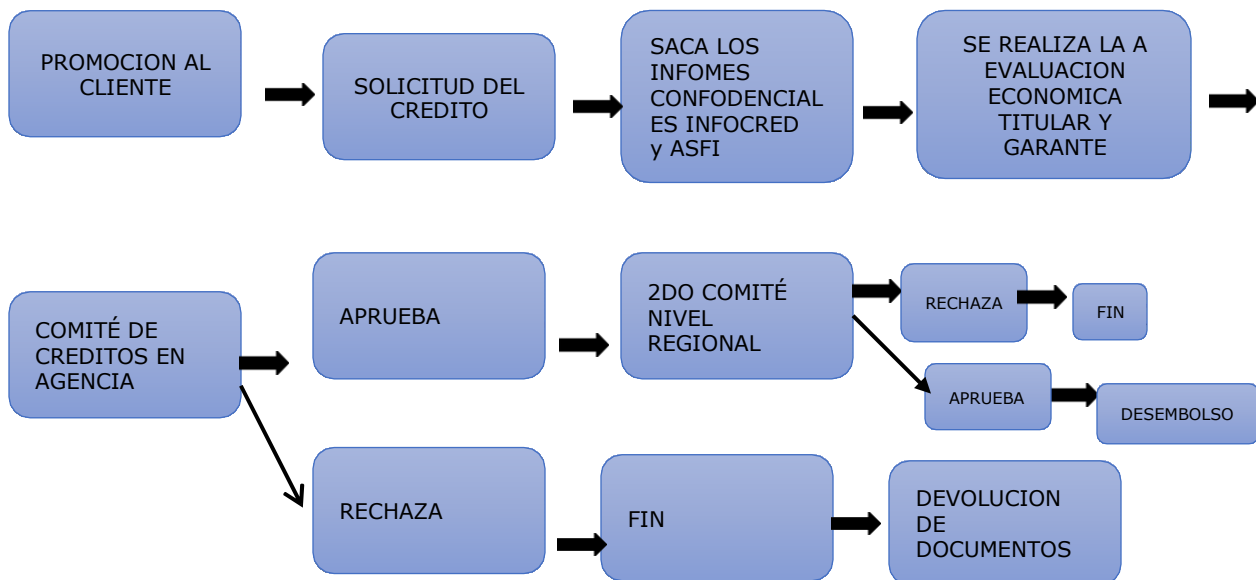
**garantía:** garante personal

**tasa de interés;** 11.5 % (sector productivo)

**nota.** - el cliente decide dejar un colchón de 7000 \$us  
 para posteriores compras de materiales o compra de

maquinaria. sabiendo que dicho monto ya se encuentra aprobado y listo para usarse.

#### 8.4 flujo grama del proceso de otorgación de un crédito





**8.4.1 Promoción del cliente.** - en esta etapa, el oficial de créditos busca un cliente potencial para poder otorgar el crédito, usando diferentes técnicas, la promoción puerta a puerta, promoción con llamadas a la cartera de clientes, promoción boca a boca

**8.4.2 solicitud de créditos.** - en esta etapa teniendo al cliente potencial se pasa a preguntar el destino del crédito, solicitar los documentos necesarios para un crédito ( fotocopia de cédula, croquis del domicilio, fact. luz, etc) se pasa a firmar la solicitud del crédito para posteriormente sacar los informes confidenciales (infocred; asfi , segip;)

**8.4.3 saca los informes confidenciales INFOCRED Y ASFI.** - en esta etapa se pasa a consultar los informes confidenciales en el buro de informes confidenciales de infocred y de asfi cuando se cuenta con la solicitud de créditos y el carnet de identidad de los solicitantes del crédito y de los garantes personales (garantía personal) y se coordina la visita in situ al domicilio y negocio del titular y del garante.

**8.4.4 Se realiza la a evaluación económica titular y garante** durante esta etapa se visita el domicilio del titular y del garante y se levanta la evaluación socio económica, se levanta un balance general, esta de resultados y flujo de efectivo, una vez verificando la capacidad de pago del cliente se establece la capacidad de pago y el plazo del crédito.  
nota. - el destino del crédito en caso de un crédito normal tiene que ser un despido puro bien de capital de operaciones o capital de inversión.

**8.4.5 comité de créditos en agencia.** - una vez teniendo la evaluación económica del titular y del garante personal se pasa a armar la carpeta para el comité de créditos pertinente, en caso de banco sol en agencia se aprueba hasta los 7000 \$us t/c 6.86 (48020 bs) si el monto es superior se debe hacer aprobar en comité regional de créditos.

**8.4.6 aprueba.** - cuando se aprueba el crédito se prepara su posterior aprobación. el nivel de aprobación decide si visitar el caso o no. si aprueba sigue el trámite pertinente

**8.4.7 rechaza.** - si se rechaza el trámite, por alguna razón objetada por gerencia, se pone fin al trámite y se devuelve los documentos al solicitante del crédito.



2do comité nivel regional. - se procede a realizar el comité de créditos con el subgerente de créditos correspondiente a la agencia, el mismo tiene la decisión de rechazar o de aprobar el crédito

8.4.8 aprueba. una vez teniendo la aprobación de gerencia regional, el subgerente hace el ruteo del trámite para el desembolso

8.4.9 desembolso. - el cliente cumple con una serie de trámites administrativos (reconocimiento de firmas) y el área de plataforma hace firmar el contrato y el plan de pagos al cliente. envía a cajas para el posterior desembolso del dinero

8.4.10 rechaza. - si el subgerente rechaza el trámite, se procede a devolver los documentos al solicitante del crédito

## 8.5 objetivos

los objetivos que ayudarán a la estrategia son:

- ❖ sugerir a los mandos superiores el informar y capacitar al empresario productivo; sobre las diferencias de las líneas de créditos en comparación a los créditos bancarios para que el mismo tome buenas decisiones financieras
- ❖ ver de forma cuantitativa las ventajas y desventajas de las líneas de créditos
- ❖ hacer conocer al usuario financiero que acude a Banco Sol sobre las líneas de créditos en comparación a los préstamos bancarios.

## 9 CONCLUSIONES

- ❖ Se denota que las líneas de créditos no son conocidos por la clientela de Banco Sol.
- ❖ Se ve las ventajas de las líneas de crédito en comparación de tiempos y costos para el empresario del sector productivo.
- ❖ Se debe sugerir la potenciación de las líneas de créditos en el sector productivo.





## BIBLIOGRAFÍA

- Finanzas Corporativas Ross Werterfield 9na edición
- Boletines Afi  
[https://www.asfi.gob.bo/images/INT\\_FINANCIERA/DOCS/Publicaciones/Credito\\_Productivo.pdf](https://www.asfi.gob.bo/images/INT_FINANCIERA/DOCS/Publicaciones/Credito_Productivo.pdf)
  - Banco Sol <https://www.bancosol.com.bo/>
- ASOBAN <https://www.asoban.bo/>
- Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Revista de Educación: Laurus, XII*, 180-205.
- *Emprende Pyme*. (2016). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/>
- Herrera, A. (2006). *Estadística Aplicada* (Catorceava ed.). La Paz, Bolivia: San Jose.
- Lopera, J., Ramírez, C., & Zuluaga, M. (2010). El Método Analítico como Método Natural.
- Martínez, P. (20 de Julio de 2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*, 165 - 193.
- Mejía, R. (2002). *Metodología de la Investigación* (Segunda ed.). La Paz, Bolivia: Artes Gráficas Sagitario S.R.L.
- Valda, J. (2003). *Técnicas y Metodologías de Investigación Administrativa Aplicados a la Gerencia de Empresas* (Primera ed.). La Paz, Bolivia: Stigma Editores.