

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



**PROYECTO DE GRADO**

**“POLITICAS CREDITICIAS EN ENTIDADES FINANCIERAS Y EL  
DEFICIT HABITACIONAL EN NUESTRO MEDIO”**

**POSTULANTE : PAOLA MARIANA FLORES FERNANDEZ**

**TUTOR ACADEMICO : LIC. SALOMON MENDOZA CONDORI**

**2010  
LA PAZ- BOLIVIA**

**DEDICATORIA:**

Este proyecto dedico con mucho amor a mi padre Mario, a la memoria de mi madre Blanca que siempre me guía y a todas las personas que forman parte de mi diario vivir.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por permitirme terminar mis estudios, asimismo a mi padre que siempre me dio fortaleza para seguir adelante al recuerdo hermoso que tengo de mi madre al Lic. Mendoza por su colaboración y a todas las personas que siempre estuvieron a mi lado apoyándome  
Gracias...

PMFF

## INDICE

	Pág.
<b>CAPITULO I</b>	
<b>1. CARACTERISTICAS DE LA INVESTIGACION.....</b>	1
<b>1.1. INTRODUCCION.....</b>	1
1.1.1. Antecedentes.....	2
<b>1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	4
1.2.1. Identificación del Problema.....	4
1.2.2. Formulación del problema.....	6
<b>1.3. ANALISIS CAUSA Y EFECTO.....</b>	6
1.3.1. Causa.....	6
1.3.2. Efecto.....	6
<b>1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION.....</b>	6
1.4.1. Justificación Técnica.....	6
1.4.2. Justificación Económica.....	7
1.4.3. Justificación Social.....	7
<b>1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....</b>	7
1.5.1. Objetivo General.....	7
1.5.2. Objetivos Específicos.....	7
<b>1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....</b>	8
1.6.1. Tipo de Estudio.....	8
1.6.2. Métodos de investigación.....	8
<b>1.7. ALCANCE.....</b>	9
1.7.1. Alcance Geográfico.....	9
1.7.2. Alcance Temporal.....	9
<b>CAPITULO II</b>	
<b>2. MARCO TEORICO.....</b>	10
<b>2.1. MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA.....</b>	10
<b>2.2. SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO EN BOLIVIA.....</b>	10
2.2.1. Financiamiento Vía Mercado.....	10
2.2.2. Financiamiento Vía Subsidio Indirecto.....	11

2.2.3. Financiamiento Vía Subsidio Directo.....	11
<b>2.3. LA TECNOLOGIA CREDITICIA APLICADA POR.....</b>	<b>12</b>
<b>LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y LOS RIESGOS</b>	
<b>FINANCIEROS</b>	
2.3.1. Componentes de la Tecnología Crediticia.....	12
2.3.1.1. Componentes Externos.....	12
2.3.1.2. Componentes Internos.....	13
2.3.2. Elementos de una tecnología exitosa.....	13
2.3.3. Tecnologías Crediticias y Tipos de Organizaciones.....	13
<b>2.4. COSTO CREDITICIO.....</b>	<b>14</b>
2.4.1. Costos para el cliente.....	14
<b>2.5. RIESGO.....</b>	<b>14</b>
2.5.1. El riesgo sistemático o no diversificable.....	15
2.5.2. El riesgo no sistemático o diversificable.....	15
<b>2.6. RELACION ENTRE RIESGO Y RENTABILIDAD-PRIMA DE RIESGO...</b>	<b>16</b>
<b>2.7. RENTABILIDAD DE UN ACTIVO FINANCIERO.....</b>	<b>17</b>
<b>2.8 TEORIA DE PORTAFOLIO.....</b>	<b>18</b>
<b>2.9 GESTION DE RIESGO.....</b>	<b>19</b>
2.9.1. Riesgo Crediticio.....	19
2.9.2. Riesgo de Mercado.....	20
2.9.3. Riesgo de Liquidez.....	20
2.9.3.1. Liquidez de Financiamiento.....	21
2.9.3.2. Liquidez de Trading.....	21
<b>2.10. EL CREDITO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....</b>	<b>22</b>
<b>Y PRESTAMO PARA LA VIVIENDA</b>	
<b>2.11. FORMAS DE CREDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL....</b>	<b>24</b>
<b>2.12. EVALUACION Y CALIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITOS.....</b>	<b>25</b>
2.12.1. Calificación de Cartera.....	26
<b>2.13. TASAS DE INTERES.....</b>	<b>28</b>
2.13.1. Uso de las Tasas de Referencia.....	29
2.13.2. Publicación de tasas nominales.....	31

<b>2.14. INFORMACION PERIODICA AL PÚBLICO DE LAS TASAS</b> .....	31
<b>DE INTERES</b>	
2.14.1. Información sobre Tasas de Interés en los.....	32
Contratos de Crédito	
<b>2.15. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO DE TASAS DE INTERES</b> .....	33
2.15.1. Fórmula de cálculo de la Tasa de Interés.....	34
Efectiva Activa al Cliente	
2.15.2. Calculo de las Tasas Promedio Ponderado Efectivas Anuales..	35
2.15.3. Factor de cálculo de intereses.....	35
<b>2.16. MONTOS, PLAZOS Y GARANTIAS</b> .....	35
<b>2.17. SITUACION DE LA VIVIENDA EN NUESTRO MEDIO</b> .....	36
2.17.1. Indicador de Calidad de Construcción.....	41
2.17.2. Indicador de Calidad de Habitabilidad (ICH).....	42
2.17.3. Indicador de Calidad de Servicios Básicos (ICS).....	43
2.17.4. Indicador de Calidad de Vivienda (ICV).....	44
<b>2.18. EL PROBLEMA HABITACIONAL Y LA PARTICIPACION</b> .....	45
<b>DEL SECTOR PRIVADO</b>	
2.18.1. Demanda de la Vivienda en Nuestro Medio.....	45
<b>2.19. OFERTA DE LA VIVIENDA EN NUESTRO MEDIO</b> .....	47
2.19.1. Participación del Sector Privado.....	48
2.19.2. Programas Exclusivos de financiamiento de viviendas.....	49
<b>2.20. LA POLITICA CREDITICIA DE LAS ENTIDADES</b> .....	49
<b>DEL RUBRO FINANCIERO BANCARIO Y SU RELACION</b>	
<b>CON EL DEFICIT HABITACIONAL</b>	
2.20.1. Políticas Crediticias.....	49
2.20.2. Premisas Crediticias.....	49
<b>2.21. ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO</b> .....	52
2.21.1. Planificación de Productos.....	52
<b>2.22. AREAS DE RESPONSABILIDAD EN LOS BANCOS</b> .....	54
2.22.1. Iniciación, Negociación y Aprobación.....	55
2.22.2. Sistema de Información Gerencial.....	57

### **CAPITULO III**

<b>3. MARCO PRÁCTICO.....</b>	<b>58</b>
<b>3.1. ANALISIS DE INTERMEDIACION FINANCIERA.....</b>	<b>58</b>
<b>DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON EN NUESTRO MEDIO</b>	
<b>3.2. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO.....</b>	<b>64</b>
<b>Y NÚMERO DE PRESTATARIOS</b>	
<b>3.3. DETERMINACION Y EVALUACION DE LOS FACTORES.....</b>	<b>66</b>
<b>QUE INFLUYEN EN LAS POLITICAS CREDITICIAS</b>	
<b>DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS</b>	
<b>3.4. LA ACTIVIDAD CREDITICIA DE LAS ENTIDADES.....</b>	<b>66</b>
<b>FINANCIERAS BANCARIAS Y SU RELACION CON</b>	
<b>LA POBLACION DE INGRESOS MEDIOS Y ALTOS</b>	
<b>3.5. RELACION ENTRE EL NIVEL DE INGRESOS.....</b>	<b>66</b>
<b>Y CONDICIONES CREDITICIAS DE LOS BANCOS</b>	
<b>3.6. EVOLUACION DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA.....</b>	<b>69</b>
<b>DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS</b>	
<b>3.6.1. La Participación de los Bancos en el Mercado.....</b>	<b>74</b>
de la vivienda	
<b>3.7. LA PARTICIPACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....</b>	<b>74</b>
<b>BANCARIAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA</b>	
<b>3.8. FINANCIAMIENTO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....</b>	<b>75</b>
<b>BANCARIAS Y SUS RIESGOS FINANCIEROS</b>	
<b>3.8.1. Elementos y Características del crédito para la vivienda.....</b>	<b>75</b>
<b>3.9. POLITICA CREDITICIA DEL BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ..</b>	<b>75</b>
<b>3.9.1. Requisitos para la valoración de crédito.....</b>	<b>76</b>
<b>3.9.2. Documentación necesaria.....</b>	<b>77</b>
<b>3.9.3. Los Montos.....</b>	<b>77</b>
<b>3.9.4. Líneas del Préstamo.....</b>	<b>78</b>
<b>3.9.5. Las tasas, plazos y cuotas.....</b>	<b>78</b>
<b>3.10. POLITICA CREDITICIA DEL BANCO NACIONAL DE BOLIVIA....</b>	<b>78</b>
<b>3.10.1. Requisitos para la otorgación de crédito.....</b>	<b>78</b>

3.10.1.1. Requisitos Para Dependientes.....	79
3.10.1.2. Requisitos Para Independientes.....	79
3.10.2. Llenado de formularios.....	79
3.10.3. Líneas de préstamo.....	80
3.10.4. Montos y Tasa de Interés.....	80
<b>3.11. ANALISIS DE EVALUACION ECONOMICA Y RIESGO.....</b>	<b>81</b>
<b>CREDITICIO EN LA ENTIDAD FINANCIERA BANCARIA</b>	
3.11.1. Análisis Crediticio para banca personas.....	81
3.11.2. Tipos de Garantías.....	82
3.11.2.1. Prendaria.....	82
3.11.2.2. Documentos en custodia.....	83
3.11.2.3. Garantía hipotecaria de Inmuebles.....	83
3.11.2.4. Garantía hipotecaria de inmuebles.....	83
3.11.2.5. Garantía hipotecaria de Vehículos.....	84
<b>3.12. TIPO DE GARANTIAS EN EL RUBRO BANCARIO EN BOLIVIA..</b>	<b>84</b>
3.12.1. Garantía Personal.....	84
3.12.2. Garantía Quirografaria.....	84
3.12.3. Garantía Auto Liquidable.....	85
<b>3.13. RIESGOS RELEVANTES DE LAS ENTIDADES.....</b>	<b>85</b>
<b>FINANCIERAS BANCARIAS</b>	
<b>3.14. LA VIVIENDA Y EL DEFICIT HABITACIONAL EN NUESTRO MEDIO..</b>	<b>86</b>
3.14.1. Proceso de Urbanización.....	86
3.14.2. Población y Déficit Habitacional.....	88
<b>3.15. LA CALIDAD DE LA VIVIENDA EN NUESTRO MEDIO (La Paz).</b>	<b>89</b>
3.15.1. Calidad de la Construcción en Nuestro Medio (La Paz)....	90
<b>3.16. LA APLICACIÓN DE LA POLITICA CREDITICIA DE.....</b>	<b>95</b>
<b>LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS EN NUESTRO</b>	
<b>MEDIO Y SU INCIDENCIA EN LA REDUCCION DEL DEFICIT</b>	
3.16.1. Responsabilidades en la Aplicación de las Políticas.....	96
Credicias Bancarias	
<b>3.17. TERMINOS DE APLICACIÓN DE POLITICAS CREDITICIAS.....</b>	<b>97</b>



<b>DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS</b>	
<b>3.18. APOORTE DE LA POLITICA CREDITICIAS EN LAS.....</b>	<b>105</b>
<b>ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS EN BOLIVIA</b>	
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.....</b>	<b>107</b>
<b>CAPITULO V</b>	
<b>5. PROPUESTA.....</b>	<b>111</b>
<b>5.1 DISEÑO DE UNA POLITICA CREDITICIA CON LA.....</b>	<b>111</b>
<b>CORRESPONDIENTE DISMINUCION DE LA TASA</b>	
<b>DE INTERES ACTIVA</b>	
<b>5.1.1. Garantía Hipotecaria en la Política Crediticia.....</b>	<b>126</b>
<b>5.2. NIVEL DE EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS.....</b>	<b>129</b>
<b>ENTIDADES BANCARIAS</b>	
<b>5.3. MONITOREO A LOS FUNCIONARIOS PARA.....</b>	<b>129</b>
<b>QUE LA INFORMACION SEA OPORTUNA CLARA</b>	
<b>Y CONCISA A LA POBLACION CLIENTELA</b>	
<b>PARA LA APROBACION DE UN CREDITO</b>	
<b>5.4. NIVEL DE EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS.....</b>	<b>129</b>
<b>ENTIDADES FINANCIERAS</b>	
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>6. EVALUACION.....</b>	<b>131</b>
<b>6.1. ANALISIS COSTO BENEFICIO.....</b>	<b>131</b>
<b>6.2. COSTOS Y BENEFICIOS DE LA TENENCIA DE VIVIENDA.....</b>	<b>132</b>
<b>VIA FINANCIAMIENTO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>	
<b>6.2.1. Análisis de Costos.....</b>	<b>132</b>
<b>6.3. RELACION COSTO BENEFICIO.....</b>	<b>135</b>
<b>CAPITULO VII</b>	
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>137</b>
<b>7.1. CONCLUSIONES.....</b>	<b>137</b>
<b>7.2. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>138</b>
<b>8. BIBLIOGRAFIA</b>	

# **POLITICAS CREDITICIAS EN ENTIDADES FINANCIERAS Y EL DEFICIT HABITACIONAL EN NUESTRO MEDIO**

## **1.1. INTRODUCCION**

El presente proyecto de investigación, permite esclarecer el problema habitacional en nuestro medio dada la densidad poblacional debido a la migración sostenida campo-ciudad como del interior del país, la ciudad de La Paz continúa expandiéndose como eje atractivo en oportunidades de trabajo laboral y su consecuente influencia política por constituir sede de gobierno.

La urbanización, trae consigo una continua demanda de viviendas, generalmente el impacto recae en familias de bajos recursos económicos por falta de fuentes de trabajo, la inestabilidad laboral, afecta considerablemente contar con vivienda.

El financiamiento de la vivienda es un factor central, ya que las entidades financieras por el cual fueron creadas dificultan la adquisición de una vivienda con limitaciones en sus políticas crediticias de favorecer con préstamos accesibles para que de esta manera se reduzca el déficit del problema habitacional.

El presente siglo XXI, se constituye el reto más grande de los profesionales afines a las ciencias económicas, estudiar, investigar y la búsqueda de estrategias que permita a la población articular ahorros internos y establecer en las entidades financieras políticas accesibles para materializar un anhelo como es el de contar con vivienda propia.

En la actualidad se está observando una serie de ofertas de viviendas por las entidades financieras pese a las facilidades que ofrecen algunas de ellas el crédito para la vivienda resulta demasiado elevado, por las altas tasas de interés y que en muchos casos llega a costar el doble de su precio original debido a los intereses que se debe pagar para cubrir los costos de financiamiento.

### **1.1.1. Antecedentes**

El problema habitacional actual en nuestro medio se debe en alguna medida a la crisis económica que sufrió el país en la década de los ochenta y que afectó de manera significativa al sector de financiamiento de vivienda.

El financiamiento para la vivienda ha pasado por varias modalidades desde el financiamiento vía mercado hasta el subsidio directo e indirecto. Cabe indicar que la escasez de ahorro por parte de las familias en nuestro país hace muy dificultoso la adquisición y la construcción de viviendas; de ahí que los agentes económicos de nuestro medio se han dado modos para acceder a una vivienda. Una de las formas tradicionales ha sido recurrir al préstamo tanto del mercado formal e informal.

En la actualidad, en nuestro medio, se ha incrementado la demanda de viviendas por parte de las familias, particularmente de los sectores de medios y bajos ingresos. Su escasa capacidad de ahorro determina que sus expectativas de adquirir vivienda propia en efectivo sean poco probables.

A mediados de los años sesenta se empezó a desarrollar el sistema de ahorro y préstamo para la vivienda impulsado por USAID. Esta institución inicio la búsqueda de soluciones habitacionales, sobre la base de la promoción del ahorro interno en grupos poblacionales de mediados y bajos ingresos.

Cuando la hiperinflación llego a su máximo (26.000% anual en el primer semestre de 1985), el gobierno se vio forzado a tomar fuertes medidas de estabilización y lograr bajar la inflación a un nivel de un 12%. El gobierno tomo medidas para incentivar la recapitalización del sistema bancario comercial.

Los depósitos bancarios empezaron a crecer nuevamente, sobrepasando el nivel alcanzado en los años ochenta y permitiendo la reactivación del crédito de capital de trabajo en la industria y el comercio. No ha pasado lo mismo con el crédito a la vivienda, que a diferencia de los anteriores, requiere de largos plazos para asegurar su viabilidad.

En 1987, el gobierno tomo varias medidas correctivas a fin de reactivar la atención

crediticia al sector de la vivienda popular. En primer lugar, decidió el cierre del banco de vivienda que estaba en evidente situación de bancarrota y operaba captando depósitos para pagar sus gastos corrientes básicos, incluyendo salarios.

Estas medidas permitieron la continuación del funcionamiento del sistema de ahorro y préstamo, sobre la base de nuevos créditos externos provenientes de USAID. Otra medida que dictó el gobierno el mismo año fue crear el sistema de fondo Nacional de vivienda, Instituido de Vivienda Social (FONVIS), sobre la base de aportes patronales y laborales destinados exclusivamente al financiamiento de la vivienda popular.

La implementación de nuevas políticas financieras que permitan acelerar la movilización de recursos de largo plazo y mejorar la eficiencia en su utilización.

La población urbana de Bolivia continúa expandiéndose, la urbanización trae consigo una continua demanda por viviendas, generalmente para familias de bajos recursos. A lo largo de los últimos treinta años, ante la falta de acceso a los servicios financieros y un insuficiente proceso de desarrollo territorial, los medios predominantes que han utilizado las familias pobres para obtener vivienda ha sido la autoconstrucción de viviendas con bajo estándar.

El financiamiento de la vivienda es un elemento central dentro de toda política habitacional ante la necesidad de reducir el déficit, y tomando en consideración los principales determinantes de la oferta y la demanda de terrenos y viviendas.

En la actualidad muchas personas acceden a un préstamo bancario destinado a la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento de viviendas individuales o en propiedad horizontal. Se contempla dentro del objeto del préstamo, el traspaso de créditos para vivienda de otras instituciones financieras, tomando en cuenta que el cumplimiento de pagos del prestatario en dichas instituciones sea puntual y pertenezca al mercado objetivo.

## 1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.2.1. Identificación del Problema

Para establecer la magnitud del problema habitacional en nuestro medio, es necesario analizar los datos, entre la relación del número de hogares y el tipo de vivienda, tomando en cuenta la población en el sector urbano-rural, cuadros que permiten inferir el déficit habitacional que existe en nuestro medio.

**Tabla 1. HOGARES PARTICULARES POR TENENCIA DE VIVIENDA SEGÚN AREA  
LA PAZ 2008**

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>	<b>Urbana</b>	<b>Rural</b>
Propia	432.756	222.224	210.532
Alquilada	97.807	90.252	7.555
Contrato Anticrético	32.484	31.313	840
Cedida por parentesco	59.675	48.313	11.362
Otras	7.350	6.459	891
<b>Total</b>	<b>630.072</b>	<b>398.884</b>	<b>231.188</b>

**Tabla 2. HOGARES PARTICULARES POR TENENCIA DE VIVIENDA  
SEGÚN AREA**

**(Estructura Porcentual) LA PAZ 2008**

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>	<b>Urbana</b>	<b>Rural</b>
Propia	68.68	55.71	91.07
Alquilada	15.52	22.63	3.27
Contrato Anticrético	5.16	7.93	0.37
Cedida por	9.47	12.11	4.91

parentesco			
Otras	1.17	1.62	0.39
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

De acuerdo con la tabla 1, el 68,7% de hogares cuenta con vivienda propia, el 15,5% ocupa vivienda en alquiler y solo 5,2 de los hogares bolivianos tienen viviendas en contrato anticrético. Un porcentaje no menos relevante de hogares habita en vivienda cedida por servicios y parentesco 9.5%.

Por otro lado en el área urbana, el 55.7% del total de los hogares tienen viviendas propias y el 22.6% tienen viviendas en alquiler, lo que demuestra que los hogares que habitan en vivienda alquilada están concentradas en el ámbito urbano.

El porcentaje restante se distribuye de la siguiente manera el 7-9 tiene vivienda en contrato de anticrético, el 12.1 habita en vivienda cedida por parentesco.

Estos resultados muestran el gran déficit de vivienda que existe en el área urbana del país, ya que más del 40% de las familias que viven en las ciudades no cuentan con vivienda propia.

Una explicación del porque se presenta esta situación es debido a que el sector privado de financiamiento exige una serie de requisitos y condiciones, sumamente rígidas, que se deben cumplir para acceder a un crédito para vivienda y específicamente muchas familias que procuran obtener financiamiento a largo plazo, destinan sus escasos ahorros a la adquisición de viviendas atraídos por la propaganda proveniente de los oferentes del mismo.

Así muchas familias acceden a obtener este tipo de financiamiento a largo plazo sin conocer adecuadamente los altos costos financieros que ello implica.

En consecuencia, por lo expresado líneas arriba, resulta importante efectuar un estudio profundo y riguroso de los costos y beneficios que implica la compra de una vivienda

con financiamiento y así establecer conclusiones que aborden la problemática de este tipo de operaciones financieras, relacionadas con el déficit habitacional.

### **1.2.2. Formulación del problema**

Las políticas crediticias actuales que presentan las entidades financieras, no satisface la demanda socio-económica por las altas tasas de interés y la burocracia que conlleva.

Las entidades financieras operan su cartera de créditos de vivienda en base a la perspectiva de ganancia lo que implica su inviabilidad para los clientes.

## **1.3. ANALISIS CAUSA Y EFECTO**

### **1.3.1. Causa**

Las políticas crediticias actuales que presentan las entidades bancarias, no satisface la demanda socio-económica por las altas tasas de interés y la burocracia que conlleva.

### **1.3.2. Efecto**

No contribuye a la disminución del déficit habitacional ni al mejoramiento de vida de la población de nuestro medio.

## **1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION**

### **1.4.1. Justificación Técnica**

Con la presente investigación se trata de identificar los elementos que hacen relación con la problemática de la aplicación de la política crediticia, que conlleva altas tasas de interés y garantías hipotecarias, y su relación con la disminución del déficit habitacional en nuestro medio.

### **1.4.2. Justificación Económica**

En la actualidad se ha observado una recesión de la actividad económica en nuestro medio, lo cual está afectando la capacidad de pago de los prestatarios, así también la estabilidad financieras de dichas entidades, razón por la cual amerita la realización de una investigación para establecer los efectos económico- financiero, tanto para los prestatarios como para las entidades bancarias.

### **1.4.3 Justificación Social**

El presente trabajo está ligado a una necesidad básica, el de la vivienda y en este sentido se trata de analizar el comportamiento socio-económico de los agentes que participan en la oferta y demanda de viviendas enfocada en una perspectiva social. Esta necesidad de contar con viviendas en sus aspectos cuantitativos y cualitativos es de suma importancia y el financiamiento para conseguir este objetivo resulta importante para promocionar el bienestar de la población.

## **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.5.1. Objetivo General**

Diseñar una política crediticia a ser aplicada por entidades financieras con la finalidad de lograr una mayor cobertura crediticia para la vivienda, que considere fundamentalmente la reducción de las tasas de interés activa y así llegar a familias de ingresos medios e ingresos bajos.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Conocer las actividades estratégicas de intermediación de las entidades financieras en sus políticas de créditos para la vivienda
- Analizar las normativas que regulan la factibilidad de créditos para la vivienda.
- Determinar los factores que influyen en la política crediticia de las entidades financieras.



- Mejorar las condiciones de financiamiento de las entidades financieras que permitan reducir el déficit habitacional.
- Monitorear al personal de las entidades financieras para una adecuada información y orientación a clientes respecto a un crédito de vivienda.

## **1.6. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

### **1.6.1. Tipo de Estudio**

El tipo de estudio se desarrolló dentro de un proceso descriptivo, es decir, que realiza una descripción de conceptos y de sus componentes de las políticas crediticias y sus relaciones, referido al déficit habitacional y las implicaciones que conlleva.

### **1.6.2. Métodos de investigación**

Se utilizó el método inductivo, por las características de la investigación al contar con las informaciones sobre el presente proyecto, para describir los fenómenos observados partiendo del caso particular: las demandas de la población del problema habitacional y los créditos de financiamientos en entidades financieras bancarias, buscando generalizar las descripciones inferidas con el fin de hacerlos extendibles a otras situaciones o hechos.

Se ha optado el método Inductivo por que facilitará: el análisis y descripción correspondiente a cada una de las políticas que sigue las entidades financieras de nuestro medio y de las funciones mismas que cuenta este sistema bancario. Para el mismo se partirá de informaciones específicas para luego emitir opiniones complejas y generales.

## **1.7. ALCANCE**

### **1.7.1. Alcance Geográfico**

El presente estudio considera un análisis del comportamiento de la actividad de las entidades financieras desarrollada en el territorio nacional, tomando como punto de estudio la ciudad de La Paz.

### **1.7.2. Alcance Temporal**

Se considera el periodo comprendido entre 2002 y 2009, periodo en el cual se analiza la contribución de las entidades financieras a través del financiamiento para la vivienda.

## **2. MARCO TEORICO**

### **2.1. MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA**

La financiación de la vivienda, como la de cualquier otro bien duradero, se ve facilitada si existe un sistema que permite transferir con eficiencia fondos de los sectores económicos que tienen excedentes a los que arrojan déficits (constructores y compradores de casa). Como sucede con la producción de otros bienes cuya vida útil es relativamente prolongada, la construcción de vivienda resulta más fácil si se dispone a crédito de largo plazo.<sup>1</sup>

### **2.2. SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO EN BOLIVIA<sup>2</sup>**

Los sistemas de financiamiento para la vivienda que históricamente se han aplicado en nuestro país pueden ser clasificados en esta forma:

- Financiamiento vía Mercado
- Financiamiento vía Subsidio indirecto
- Financiamiento vía Subsidio directo

#### **2.2.1. Financiamiento Vía Mercado**

Esta forma de financiamiento surge cuando se deja que las fuerzas del mercado se hagan cargo del financiamiento, evitando toda acción estatal, se basa en lo que proponen las leyes del mercado, y su principal protagonista es la banca comercial.

Es decir nos referimos a las entidades bancarias como instituciones que trabajan en condiciones de mercado, con tasas de interés y plazos fijados por cada una ellas.

---

<sup>1</sup> Temas de política social la vivienda Editores. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales Editorial Offset Boliviana Ltda. La Paz- Bolivia Diciembre 2008.

<sup>2</sup> Sistemas de Financiamiento para la vivienda Tomas Bueno Rodríguez La Paz- Bolivia 2000 Universidad Mayor de San Andrés Págs. 32-45.

### **2.2.2 Financiamiento Vía Subsidio Indirecto**

Esta forma de financiamiento se presenta cuando algunas entidades financieras relacionadas a la vivienda utilizan en la concesión de sus créditos tasas de interés más bajas que las vigentes en el mercado y a plazos más largos. El subsidio indirecto en nuestro país se inicia con la promulgación del código de Seguridad Social En diciembre de 1956 y entro en vigencia efectiva a partir de 1957.

Para la aplicación del subsidio indirecto a la vivienda, cuya base económica radica en el aporte patronal del 2% y laboral del 1%, el estado boliviano tuvo que crear diversas instituciones que con diferentes nombres se hicieron cargo del manejo y la administración de estos recursos a lo largo de estas ultimas cuatro décadas tenemos: Instituto Nacional de Vivienda (INV), Consejo Nacional de Vivienda (CONAVI), Fondo Nacional de Vivienda (FONVI), Instituto de Vivienda Social (IVS), Fondo Nacional de Vivienda Social (FONVIS) y otras concluyeron su vida institucional con el cierre y liquidación del FONVIS en Diciembre de 1997.

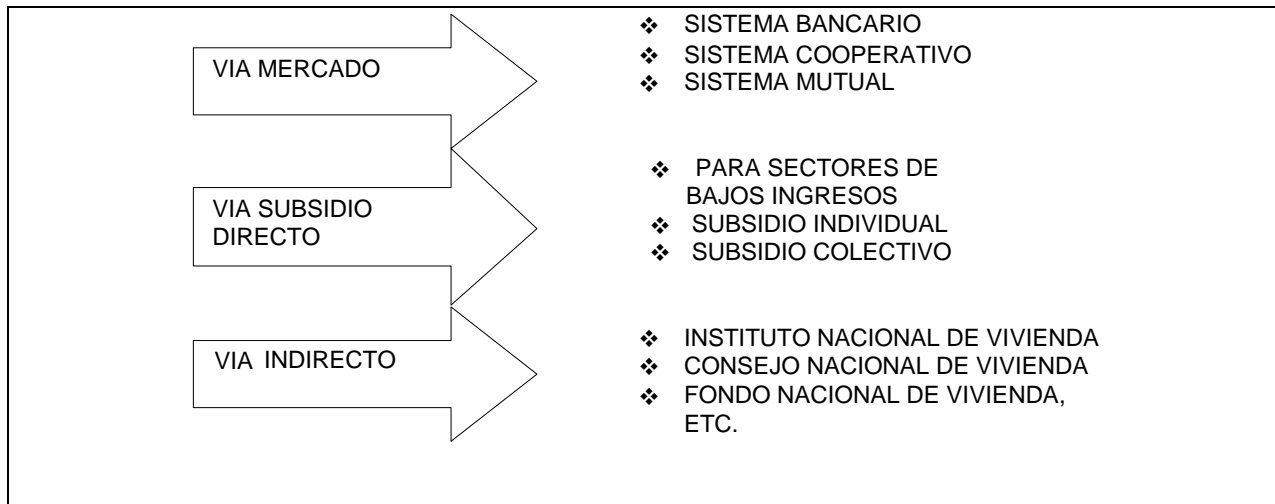
Las condiciones financieras en las que se desenvolvían estas entidades correspondían ala banca de desarrollo o de fomento, y tenían como objetivo facilitar el acceso al crédito a sector es de menores ingresos y ampliar el universo a los beneficiarios hacia estratos que en condiciones de mercado no tienen acceso al crédito del sistema financiero formal, esa política financiera buscaba cumplir con la finalidad institucional de financiar vivienda institucional de financiar vivienda social, otorgando un subsidio indirecto a través de la tasa de interés, aunque también son importantes para este fin los largos plazos concedidos.

### **2.2.3. Financiamiento Vía Subsidio Directo**

Esta forma de financiamiento que utiliza el estado con el fin de promocionar diversas actividades económicas, en este caso promocionar la construcción de viviendas y ayudar a las familias de bajos ingresos.

Los programas de Subsidio directo están destinados especialmente a sectores de bajos ingresos que son los que generalmente no pueden ser atendidos por las opciones que se generan en el mercado financiero de la vivienda. El subsidio es un dinero sin posibilidad de desembolso.

**Figura 1. SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO**



Fuente: Sistemas Financieros para la vivienda. Tomas Bueno  
Elaboración: Propia

## **2.3. LA TECNOLOGIA CREDITICIA APLICADA POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y LOS RIESGOS FINANCIEROS**

### **2.3.1. Componentes de la Tecnología Crediticia<sup>3</sup>**

#### **2.3.1.1. Componentes Externos**

- Los clientes
- Las variables macroeconómicas
- La legislación y las regulaciones

<sup>3</sup> Análisis de Riesgo de Crédito. José Bulnes Zegers Quinta Edición. Editorial Cono Sur. Pág. 14-17.

### **2.3.1.2. Componentes Internos**

- Las instituciones: Eficiencia, Calidad de la administración, riesgo y sostenibilidad.
- Los procedimientos: reglamentos y toma de decisiones
- Los funcionarios: Capacidad de riesgo, prudencia financiera, honestidad, moral y responsabilidad.

### **2.3.2. Elementos de una tecnología exitosa**

- a) El contacto directo del oficial con el cliente
- b) El desarrollo de una relación personal de largo plazo entre el cliente y el oficial de crédito.
- c) El uso de una tecnología intensiva en información, donde la garantía juega un papel secundario.
- d) Un procedimiento ágil y rápido.
- e) Un trámite sencillo, procesos simplificados.
- f) Seguimiento estricto del plan de pagos.

Las tecnologías exitosas incorporan incentivos en la forma de mejoramiento en los términos y condiciones de los contratos de préstamo conforme los clientes acumulan un buen historial de pago:

- a) Acceso secuencial a préstamos más grandes.
- b) Plazos mayores.
- c) Tasas de interés menores

### **2.3.3. Tecnologías Crediticias y Tipos de Organizaciones**

Diferentes tecnologías generan ventajas comparativas en distintas partes del mercado. Por esta razón la tecnología apropiada para una clientela es crítica.

En los últimos años se ha dado un progreso importante en el desarrollo de tecnologías, diferente, pero tan eficientes en producir micro servicios de manera rentable.

En el diseño de una tecnología se debe tener en cuenta los siguientes: Diseñar con una dimensión apropiada al tamaño de mercado y a las características de la clientela.

## **2.4. COSTO CREDITICIO**

- Tasa de interés activa (promedio ponderada)
- Tasa de interés pasiva (promedio ponderada)
- Medidas tradicionales del riesgo de tipos de interés son el GAP y la duración.
- El riesgo de crédito es importante para fijar el precio del préstamo, establecer los plazos del mismo y sus condiciones de disponibilidad.
- Costos operativos y administrativos.

### **2.4.1. Costos para el cliente:**

- Tasa de interés activa
- Comisiones
- Primas por seguros
- Garantías exigidas
- Reciprocidad exigida
- Requisitos a cumplir

## **2.5. RIESGO**

El objetivo de la entidad es la maximización de las utilidades. Para lograrlo, la administración debe aprender a valorar los dos determinantes fundamentales del precio de los activos financieros: riesgo y rendimiento toda decisión financiera posee ciertas características de riesgo y rendimiento y cada una de ellas debe considerarse en términos de riesgo esperado como el rendimiento esperado, así como su efecto combinado sobre el precio de los activos financieros.<sup>4</sup>

Al riesgo o incertidumbre en términos generales, se lo puede conceptualizar como la posibilidad de sufrir pérdidas, En términos financieros, la palabra riesgo se usa de

---

<sup>4</sup> James Van Horne, Administración Financiera, Novena Edición, 2002. Pág. 45-55.

manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionado con un activo dado.

Cuanto más certeza se tenga acerca del rendimiento de un activo, menor variabilidad habrá y por lo tanto menor riesgo.

El riesgo es un activo financiero consta de dos componentes: el riesgo sistemático y el riesgo no sistemático.

### **2.5.1. El riesgo sistemático o no diversificable**

Este componente de riesgo se atribuye a fenómenos que afectan a todas las entidades, factores económicos, políticos, sociales, naturales, etc. Este riesgo también es conocido como riesgo de mercado, se trata del riesgo de mercado que afecta a todos los negocios y este riesgo no puede ser eliminado mediante la diversificación, ya que todos los activos de la cartera del inversor están sometidos a él y su entorno.

### **2.5.2. El riesgo no sistemático o diversificable**

Este tipo de riesgo solo lo padecen entidades en particular, siendo independientes de factores económicos, políticos y de otro tipo que afecten a los valores de una entidad en forma sistemática y se obtiene a partir de la ocurrencia de eventos incontrolables o aleatorios, tales como por ejemplo la competencia, un descubrimiento tecnológico que puede hacer obsoleto un producto existente, cambio de los precios de un determinado producto y/o activo financiero. Conocido también como riesgo residual y se trata del riesgo que puede ser eliminado mediante la diversificación, ya que solo afecta al activo en cuestión o al de sus inmediatos competidores.<sup>5</sup>

## **2.6. RELACION ENTRE RIESGO Y RENTABILIDAD-PRIMA DE RIESGO<sup>6</sup>**

En principio diremos que el costo de oportunidad se lo considera como la rentabilidad que ofrecen proyectos con el mismo riesgo que el proyecto en el que se pretende invertir.

---

<sup>8</sup>Stephen Ross, Randolph Westerfield y Jeffrey Jaffe, Finanzas Corporativas. Tercera edición 2007.pag.38-42



Para comprender el concepto de riesgo resulta bastante útil basar el trabajo en el estudio realizado por Ibbotson Asociateis en el que se midió el comportamiento histórico de las siguientes carteras de los Estados Unidos entre 1989 y 1999.

- Cartera formada por letras del tesoro, es decir, deuda del Estado a menos de un año.
- Cartera de bonos del Estado a largo plazo
- Cartera de obligaciones a largo plazo, de empresas
- Índice Standard & Poor, el cual está compuesto por 500 grandes empresas norteamericanas, las cuales representan el 70% de la capitalización bursátil del mercado Estadounidense.
- Cartera formada por acciones de pequeñas y medianas empresas.

La extensión del periodo de análisis se debe al motivo de que solo analizando series históricas muy largas se consigue eliminar las desviaciones por ciclos económicos, avances tecnológicos, políticos, etc.

El riesgo de una cartera es la probabilidad de que los retornos reales sean distintos a los esperados. El estudio elaborado demostró que la rentabilidad media de la segunda cartera fue superior a la primera, la tercera a la segunda, y así sucesivamente, incluyendo en la rentabilidad tanto los intereses o dividendos como las ganancias perdidas de capital. El principio básico demostrado en el estudio es que la rentabilidad se incrementa a medida que aumenta el riesgo de la cartera. La idea resulta lógica, ya que es normal que los inversores demanden mas rentabilidad cuanto mayor resulte el riesgo de su inversión.

Consecuencia de lo anterior la cartera de menos riesgo puede ser denominada como la cartera “libre de riesgo” (risk free rate RF.) sin el peligro de asumir errores cruciales, aun a sabiendas que no existe una inversión 100% libre de riesgo. Por tanto, se puede decir que la diferencia entre la rentabilidad de una cartera con riesgo y la de la cartera de “libre riesgo” como la “prima de riesgo”.

La rentabilidad de una amplia cartera de acciones(o cualquier otro instrumento financiero) puede ser considerada como la rentabilidad del mercado ( $R_m$ ).

Esta rentabilidad será igual a la rentabilidad de los instrumentos libres de riesgo más la prima de riesgo. Matemáticamente, esta afirmación se resume en la siguiente igualdad.

$$R_m = R_f + \text{Prima de riesgo}$$

## 2.7. RENTABILIDAD DE UN ACTIVO FINANCIERO<sup>7</sup>

La rentabilidad total de un activo financiero no solo considera las ganancias por concepto de intereses, es decir, por el rendimiento de las inversiones en activos financieros que ofrecen rentabilidad, sino también las ganancias, (perdidas de capital) por las fluctuaciones del precio de los activos en los mercados financieros internacionales.

En consideración a lo mencionado se tiene la siguiente ecuación de la rentabilidad de un activo financiero.

$$RT = IPI + G (P) K$$

Donde:

RT : Rentabilidad total

IPI : Ingreso por intereses

G (P) K: Ganancias o pérdidas de capital

---

<sup>7</sup> Weston y Brigham, Fundamentos de Administración Financiera. Décima Edición, 1998.

## **2.8 TEORIA DE PORTAFOLIO**

La teoría del portafolio sienta sus bases en un artículo presentado por Harry Markowitz en 1952. Este artículo titulado “Portafolio selección” demuestra la construcción de carteras de activos de manera que se elimine el riesgo, en la medida de lo posible, gracias a la diversificación.

Si se selecciona al azar una cartera formada por un activo, luego una de dos activos y así sucesivamente, obtenemos que la desviación típica de la cartera evolucione conforme el comportamiento representado en el siguiente gráfico, de manera que la variabilidad disminuye a medida que se incrementa la diversificación de la cartera.

La razón por la que la diversificación reduce la desviación Standard se debe a que las cotizaciones de los distintos activos que conforman la cartera no se mueven exactamente al mismo tiempo y en la misma dirección. En términos estadísticos, los activos no están perfectamente correlacionados.

Como la variabilidad mide el riesgo, entonces se puede afirmar que el riesgo se reduce con la diversificación de la cartera. De hecho, gracias a la diversificación, el riesgo de una cartera es inferior así la media del riesgo de los activos que lo componen.

## **2.9 GESTION DE RIESGO<sup>8</sup>**

Las entidades financieras, además de cumplir con las regulaciones prudenciales que para el efecto emite el organismo regulador, deben asegurarse de establecer un sistema interno de administración de riesgos que funcione de manera satisfactoria.

Para que la administración de riesgos sea exitosa, es esencial el apoyo pleno de la gerencia ejecutiva y del directorio de una entidad financiera, para que este compromiso pueda extenderse a toda la organización. La administración del riesgo debe convertirse en parte de la cultura de la entidad y un componente integral de la manera en la que se

---

<sup>8</sup> Análisis de Riesgo de Crédito. Quinta Edición. Editorial Cono Sur Ltda. Pág. 14-38.

realizan los negocios. Un programa global de administración de riesgos debe incluir cuatro componentes: Tolerancia de riesgo, evaluación del riesgo, vigilancia al riesgo y la evaluación de la administración del riesgo.

### **2.9.1. Riesgo Crediticio**

Es la probabilidad en que un prestatario no devuelva el principal monto del crédito o no pague los intereses de acuerdo con lo estipulado en el contrato de préstamo.

La actividad crediticia es una fuente de ingresos significativa para una entidad financiera y para ello la morosidad puede afectar la estabilidad de la entidad, disminuyendo los ingresos e incrementando los egresos a través de la constitución de provisión obligatoria para incobrables. Por tanto, el efecto sobre los resultados de incobrabilidad de un crédito depende del aporte del mismo a los ingresos y de la normativa sobre la constitución de provisiones. Adicionalmente puede ser la causa determinante de una quiebra bancario puesto que la incobrabilidad puede ocasionar problemas de liquidez.

La medida para controlar y monitorear el riesgo crediticio más importante es el sistema de análisis de crédito que se aplica a cada cliente a nivel individual o colectivo y este sistema debe ser completado con un análisis global de la composición de la cartera para evaluar la exposición de la entidad a un grupo económico o a un determinado sector fuertemente condicionado por los ciclos económicos.

### **2.9.2. Riesgo de Mercado**

El riesgo de mercado es el riesgo generado por cambios en las condiciones generales del mercado y su entorno.

Existen tres tipos de riesgo de mercado:

- Riesgo de tasa de interés
- Riesgo de tipo de cambio
- Riesgo de contraparte o operativo

El riesgo de contraparte necesita ser controlado con gran frecuencia para asegurar el éxito de la entidad, mientras que el riesgo de tasa de interés y tipo de cambio necesita ser controlado para la supervivencia del banco.

### **2.9.3. Riesgo de Liquidez**

El riesgo de liquidez afecta la actividad de una entidad financiera, porque sin liquidez una entidad puede ser forzada a cerrar. La liquidez es la habilidad de una entidad financiera con las obligaciones financieras cuando estas vencen. Por tanto, el riesgo de liquidez es la posible pérdida en que pueda incurrir una entidad, si se ve obligada a vender activos o contraer pasivos en condiciones desfavorables.

La liquidez es crucial para la vida de una institución financiera, un problema de liquidez puede llevar a la entidad a la quiebra.

Existen dos tipos de liquidez:

1. Liquidez de financiamiento
2. Liquidez de trading ( o del negocio)

#### **2.9.3.1. Liquidez de Financiamiento**

Este tipo de liquidez comprende:

Liquidez para supervivencia: Se relaciona con los fondos disponibles para cumplir con los compromisos financieros cuando vencen contractualmente.

Liquidez para crecimiento: Relacionado con los fondos disponibles para aprovechar oportunidades atractivas de negocio.

El riesgo asociado con la administración de este tipo de liquidez se da cuando los fondos no están disponibles cuando se requieren.

#### **2.9.3.2. Liquidez de Trading**

Es la habilidad para liquidar instantáneamente posiciones de trading sin:

- Cambiar los precios de mercado
- Atraer la atención de los otros participantes del mercado
- Comprometer la calidad de la contraparte.

La liquidez de Trading impacta sobre la liquidez de financiamiento por que otorga la capacidad de convertir fácilmente activos en efectivo. Si ocurre que por alguna razón, los activos no pueden ser liquidados rápida y fácilmente, la liquidez de Trading daña, la liquidez del financiamiento.

La liquidez de Trading también es útil para proteger las utilidades netas, así por ejemplo, si la entidad financiera tiene posición en títulos y monedas y el mercado da señales de una caída en el precio de los mismos en el futuro, se deseara liquidar la posición. Si no se tiene liquidez de Trading, se afectará las utilidades netas disminuyéndolas por la caída en los precios.

## **2.10. EL CREDITO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y PRESTAMO PARA LA VIVIENDA**

El crédito es un acto de confianza (viene del latín credere, fiarse de) que lleva aparejado el intercambio de dos prestaciones desfasadas en el tiempo: los bienes o medios de pago entregados, contra la promesa o esperanza de pago o reembolso, es decir el crédito lleva aparejada una remuneración que cubre estos dos elementos principales: el tiempo y el riesgo, el alquiler del dinero en función del préstamo cubre las molestias y los gastos que sufrirá el prestamista debido a la imposibilidad de disponer de los fondos.

Por otra parte el riesgo de insolvencia del prestatario aumenta a la par de la duración del préstamo justifica una especie de prima que se añade a la renta del dinero en función de la personalidad del prestatario y de las garantías de que disfruta el crédito.

También se puede indicar que el crédito es un activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante la cual la entidad financiera, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por su cliente.

Toda operación de crédito debe estar documentada mediante un contrato o un título de crédito, aun si la misma se ha otorgado bajo un contrato de línea de crédito.

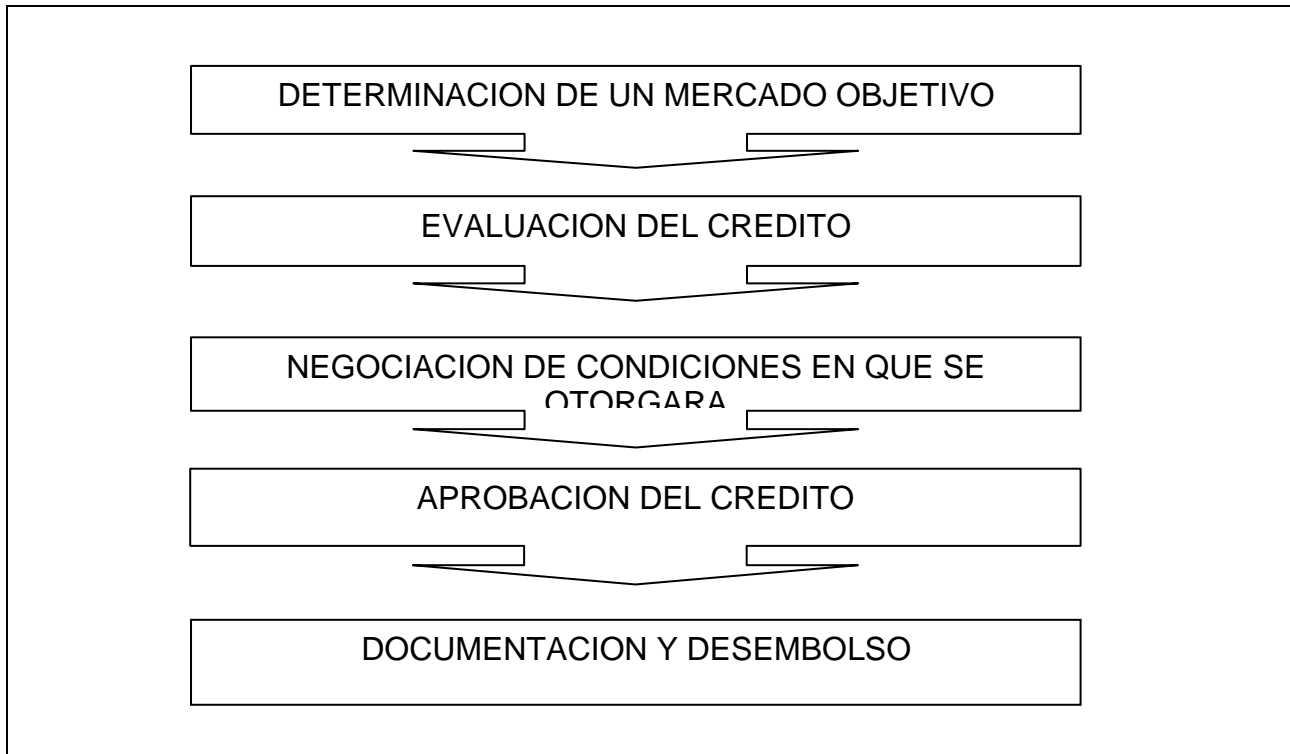
Como es de conocimiento general, las instituciones que por excelencia se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son los bancos e instituciones financieras.

A lo largo de todo el proceso de crédito se torna amplio y complejo el análisis que es necesario involucrar en sus líneas aspectos generales como:

- Determinación de un mercado objetivo
- Evaluación del crédito
- Evaluación de condiciones en que se otorgan
- Aprobación del mismo
- Documentación y desembolso
- Administración del crédito en referencia

El proceso de otorgamiento del crédito es amplio y complejo, e involucra en líneas generales las siguientes etapas:

**Figura 2. ETAPAS DEL OTORGAMIENTO DE CREDITO**



Fuente: Análisis de riesgo de crédito José Bulnes  
Elaboración: Propia

## **2.11. FORMAS DE CREDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

Según la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), para la evaluación y calificación de la cartera de créditos se clasifican en los siguientes tipos:

- Créditos Comerciales
- Créditos Hipotecarios
- Créditos de consumo
- Microcréditos

El crédito de vivienda es todo crédito otorgado a personas naturales destinado a la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento de terrenos y viviendas individuales o en propiedad horizontal, y que hayan sido otorgados



al propietario final del inmueble, Se caracterizan por ser pagaderas en cuotas iguales sucesivas y están totalmente garantizados con la hipoteca sobre dichos inmuebles.

La definición anterior no comprende a los créditos destinados a financiar viviendas que no tengan las características anteriores los que se calificaran como créditos comerciales, ni otros tipos de créditos amparados con garantía hipotecaria.

Características de crédito de vivienda:

- Préstamos en dólares o bolivianos.
- El plazo máximo para compra, construcción o remodelación es hasta 20 años para operaciones en bolivianos y dólares.
- Garantía hipotecaria de la misma vivienda.
- Los montos a financiar están comprendidos en los siguientes rangos:  
Compra desde \$us 10.000 o Bs.80.000
- Construcción, ampliación o remodelación desde \$us 5.000 o Bs. 40.000 el financiamiento máximo.

En Capitales de Departamento y zonas de límite urbano 80% sobre el valor Comercial sobre correspondiente avalúo.

- En el resto del País, 64% sobre el Valor Comercial del inmueble según avalúo.
- Se exige al titular y/o cónyuge del préstamo póliza de Seguro de Desgravamen.
- El inmueble en garantía debe tener póliza de Seguro Contra Incendio, por el plazo del préstamo, si es que el valor del terreno es menor al crédito. No se cobra este seguro si el terreno del inmueble en garantía tiene un valor mayor al monto del crédito.
- Para construcción, se efectuarán hasta 8 desembolsos parciales de acuerdo al presupuesto de obra y cronograma de inversión elaborado por el constructor y presentado al Banco por el cliente.
- Se exige al titular del préstamo póliza de Seguro de Desgravamen.
- Forma de Pago en cuotas mensuales que incluyen capital, interés, formularios y seguros, pagaderas en fecha fija.

- Las cobranzas se efectúan mediante débito automático en la cuenta del cliente. El contrato contemplará la autorización del débito correspondiente.

## 2.12. EVALUACION Y CALIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITOS

Una cartera se define como una combinación de activos. La teoría de cartera trata de la selección de las carteras óptimas, es decir carteras que proporcionan el rendimiento más alto posible en cualquier grado específico de riesgo más bajo posible en cualquier tasa de rendimiento.

Para obtener rentabilidad a través del incremento del volumen de negocios, es necesario tomar en cuenta la explotación de la cartera de clientes y el cruce de productos que podemos ofrecer a los clientes así también incrementar nuestra actual base de clientes.

La teoría de cartera se ha formulado principalmente para activos financieros.

La cartera neta comprende:

### Figura 3. TEORIA DE CARTERA

$$\text{Cartera Neta} = \text{Cartera Bruta} + \text{Productos devengados por cobrar} -$$

$$\text{Cartera Bruta} = \text{Cartera Vigente} + \text{Cartera en Mora}$$

$$\text{Cartera en Mora} = \text{Cartera Vencida} + \text{Cartera en Ejecución}$$

La cartera vigente son los créditos que no han vencidos sus cuotas, hasta los siguientes 90 días (cartera vencida) como máximo para constituirse en cartera en ejecución o en juicio.

La calificación será otorgada al prestatario, en función a su capacidad de pago, de modo que refleje su riesgo crediticio en su conjunto.

En cuanto a riesgos se refiere, El ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero) ha dividido a los prestatarios en varias categorías, en este sentido, los prestatarios serán calificados, en las siguientes cinco categorías, de menor a mayor riesgo.

### **2.12.1. Calificación de Cartera**

**Categoría 1; Normales:** Presentación de evidencias acerca de la capacidad de pago futura para honrar el capital e intereses.

**Categoría 2; Problemas Potenciales:** Prestatarios que han demostrado incumplimiento en los cronogramas de pago.

**Categoría 3; Deficientes:** Aquellos prestatarios que sus flujos de fondos son insuficientes para cumplir con el pago de capital e intereses pactados.

**Categoría 4; Dudosos:** Prestatarios que sus flujos de fondos son insuficientes para el cumplimiento de sus deudas en un plazo razonable.

**Categoría 5; Perdidos:** Prestatarios cuyo patrimonio es escaso o nulo y cuya capacidad de generar recursos dependa de terceros que se encuentran en posición financiera muy debilitada.

Las acciones que deben llevar a cabo las entidades financieras, en términos generales hacen relación con las siguientes premisas:

- Mayor precaución en el otorgamiento de créditos.

- Cobro de tasas de interés relativamente altas para cubrir posibles riesgos crediticios.
- Búsqueda de herramientas modernas para el control de riesgo y sistemas de cobranzas automatizados.
- Reforzamiento del sistema de cobranza.
- Búsqueda de alternativas para lograr la máxima recuperación de cuotas morosas vía refinanciamiento.
- Ejecución de las garantías para las cuentas declaradas en situación de incobrables.
- Creación de áreas para análisis de riesgos.
- Mejoras en los sistemas de información del comportamiento crediticio.
- Mejoras en la automatización de los procesos de créditos y cobranzas.
- Atención diferenciada a clientes especiales.

Entre los ciclos de crédito tenemos:

Conjunto de acciones con alto grado de interdependencia que se desarrollan con el objetivo de maximizar la rentabilidad de los productos crediticios colocados. Estas acciones integradas involucran planificar, dirigir, controlar. En la actualidad se desarrollan estrategias que emplean tecnologías modernas para controlar el riesgo, incrementar ingresos, retener clientes, controlar pérdidas, etc.

## **2.13. TASAS DE INTERES**

### **Tasas de Interés, Cargos y Comisiones Aplicadas en Nuestro Medio**

Los niveles de tasas de interés cobradas y pagadas por las instituciones financieras en sus operaciones activas y pasivas están sujetos a disposiciones legales en vigencia, los mismos que se reflejan en los respectivos contratos de préstamos y depósitos. En este sentido, se tienen las siguientes tasas de interés:

**Tasa de Interés nominal o de pizarra, activa o pasiva:** Es la tasa de interés ofertada al público para operaciones de crédito o de depósito, según corresponda, que no considera capitalizaciones o recargos adicionales.

**Tasa de Interés fija:** Es la tasa de interés contractualmente pactada entre una entidad financiera y el cliente, la que no puede ser reajustada en ningún momento, mientras el contrato de la operación financiera se encuentre vigente.

**Tasa de Interés variable:** Es la tasa de interés contractualmente pactada entre entidad financiera y el cliente, la que es ajustada periódicamente en función a las variaciones de la tasa de interés de referencia (TRe).

**Tasa de Interés de referencia (TRe):** Es la tasa de interés Efectiva Pasiva (TEP) promedio ponderada de los depósitos a plazo fijo de 91 a 180 días del sistema bancario, correspondiente a la semana anterior a la fecha de contratación de la operación o de ajuste de la tasa variable, según corresponda. La TRe para cada moneda es publicada por el Banco Central de Bolivia y se considera vigente la última tasa publicada.

**Tasa periódica:** Es la tasa anual dividida entre el número de periodos inferiores o iguales a 360 días, que la entidad financiera defina para la operación financiera.

**Tasa de Interés Efectiva Activa (TEA):** Es el costo total del crédito para el prestatario, expresado en porcentaje anualizado, que incluye todos los cargos financieros que la entidad financiera cobre al prestatario.

**Tasa de Interés Efectiva Activa al Cliente (TEAC):** Es la tasa de interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con el valor presente de los flujos de servicio del crédito.

El cálculo del valor presente considerara la existencia de periodos de tiempo inferiores a un año cuando así se requiera. En tal caso, la TEAC será el resultado de multiplicar la tasa periódica por el número de periodos del año.

**Tasa de Interés Efectiva Pasiva (TEP):** Es la remuneración total que percibe un depositante, expresada en porcentaje anualizado, incluyendo capitalizaciones y otras remuneraciones.

**Cargo Financiero:** Es el costo total del crédito en términos monetarios, incluyendo el interés nominal y cualquier otro cobro relacionado con el préstamo que haga la entidad financiera a un prestatario, sea en beneficio de la propia entidad o de terceros, durante el período de vigencia del mismo.

No forman parte de este costo financiero, los gastos notariales, los intereses penales y otros gastos adicionales incurridos por el prestatario por concepto de registro de hipotecas y otras garantías que se generen fuera de la entidad.

**Comisión por línea de crédito:** Es el costo total para el cliente, de abrir y mantener una línea de crédito.

### **2.13.1. Uso de las Tasas de Referencia**

Para el ajuste de la tasa de interés de una operación pactada a tasa variable, se usa la tasa de referencia (TRe) adoptando uno de los siguientes métodos.

Añadiendo a la tasa de referencia vigente (TRe) un diferencial (spread), de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$I_n = T_n + S$$

**Donde:**

$I_n$  = Tasa en el período vigente de la operación (activa o pasiva).

$T_n$  = Tasa de referencia (TRe) en el periodo vigente.

$S$  = Diferencial constante (spread) acordado en el contrato para todo el periodo de la vigencia de la operación.

Aplicando un factor a las variaciones de la TRe en el periodo de ajuste acordado en el contrato, y añadiendo ese resultado a la tasa de interés pactada inicialmente en el contrato o a la tasa aplicada en el periodo anterior, según corresponda, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$I_n = T(n-1) + K \cdot (T_n - T(n-1))$$

**Donde:**

$I_n$ : Tasa en el periodo vigente de la operación (activa o pasiva).

$I(n-1)$ : Tasa en el periodo anterior de la operación (activa o pasiva).

$K$ : Valor constante del factor (mayor a 0) acordado en el contrato para todo el periodo de la vigencia de la operación.

$T_n$ : Tasa de referencia (TRe) en el período vigente.

$T(n-1)$ : Tasa de referencia (TRe) en el período anterior.

## **2.13.2. Publicación de tasas nominales**

### **i. Tasas pasivas**

- a) Tasa anual nominal
- b) Modalidad (plazo fijo, caja de ahorro, etc.)
- c) Plazo
- d) Moneda
- e) Importe mínimo del depósito
- f) Restricciones a los depósitos

### **ii. Tasas activas**

- a) Tasa anual nominal
- b) Modalidad de operación de préstamo (comercial, hipotecario de vivienda, consumo y microcrédito.
- c) Plazo
- d) Moneda

## **2.14. INFORMACION PERIODICA AL PÚBLICO DE LAS TASAS DE INTERES**

Las entidades de intermediación financiera, a través de sus publicaciones, proporcionan continuamente a sus clientes información actualizada de las condiciones de los servicios financieros que ofrecen, incluyendo como mínimo las tasas nominales, las modalidades de tasas ofrecidas, la periodicidad y el método de ajuste de las tasas variables, los cargos financieros adicionales y los ejemplos tipo que ilustren el cálculo de la TEAC. Para las operaciones pasivas, los clientes, además, reciben información sobre la periodicidad de las capitalizaciones.

Adicionalmente, las entidades financieras informan a sus clientes la TEAC o la TEP por sus operaciones activas o pasivas, respectivamente, las mismas que deben calcularse siguiendo lo establecido en el Artículo 1 , sección 3 del Reglamento de las tasas de



interés. Dichas tasas deben estar disponibles al cliente dentro de las 24 horas de realizada la transacción.

#### **2.14.1. Información sobre Tasas de Interés en los Contratos de Crédito**

Los contratos de créditos de vivienda que otorga la entidad financiera bancaria deben incluir, además de las cláusulas de rigor, otras que incluyan la siguiente información:

- El monto contratado, especificando los cobros que la entidad financiera realizara en el momento de efectuarse el desembolso.
- El detalle de todos los cargos financieros que se aplicaran, sean estos de carácter periódico o no, al inicio o al final de la operación.
- La modalidad de la tasa de interés nominal pactada (fija o variable), su uso de acuerdo a lo determinado en el Reglamento de tasas de interés, así como su valor al momento del desembolso.
- La periodicidad y la forma de aplicar la tasa de Referencia (TRe) para el reajuste en el caso de tasas variables, así como la oportunidad de la notificación sobre el cambio de las mismas.
- La aplicación simétrica de los reajustes en las tasas de interés, ante incrementos o decrementos de la tasa de referencia, con la misma periodicidad.
- La tasa periódica y la correspondiente TEAC, con al menos dos decimales aclarando que en el caso de préstamos a tasa variable la TEA que figura en el contrato podrá modificarse durante la vigencia del préstamo, solo como resultado de modificaciones de la TRe o de atraso en el pago amortizaciones.
- El método utilizado para calcular los saldos de la operación financiera.
- El método utilizado para el cálculo de los cargos financieros.
- Los montos del servicio del crédito, aclarando que en el caso de préstamos a tasa variable los mismos podrán modificarse durante la vigencia del préstamo, solo como resultado de modificaciones de la TRe.
- El cronograma del servicio de crédito aclarando que el mismo podrá modificarse durante la vigencia del préstamo solo como resultado de las modificaciones de la TRe.

- El total acumulado de los pagos (total cancelado después de cumplir todas las cuotas del servicio del crédito), aclarando que el mismo podrá modificarse durante la vigencia del préstamo solo como resultado de las modificaciones de la TRe.
- Los intereses penales que se aplicara, de acuerdo a disposiciones legales vigentes.
- Los derechos del prestatario a recibir información a tiempo de realizar el servicio del crédito o en cualquier momento que lo solicite sobre: desglose de capital y cargos financieros (intereses, comisiones y otros) que apliquen a la operación de cuestión, actualización del cronograma completo del servicio del crédito y forma de cálculo de los cargos financieros.
- Las obligaciones del prestatario respecto del cumplimiento puntual de sus obligaciones con la entidad financiera, de lo contrario ser pasible a los cobros establecidos en el citado Reglamento.

Adicionalmente, la entidades financieras del rubro deben proporcionar al prestatario una explicación sobre el alcance del cronograma proyectado del servicio del crédito, los efectos de la variación de la tasa de interés (en caso de pactarse el crédito a tasa variable), el monto acumulado de los pagos del servicio, sobre la forma de cálculo de los cargos financieros y la TEAC correspondiente.

## **2.15. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO DE TASAS DE INTERES**

Para el cálculo de las tasas de interés afectivas, activas y pasivas, se utilizan las siguientes formulas:

Fórmula de cálculo de la Tasa de Interés Efectiva Activa (TEA)

$$TEA = \left[ \frac{1 + (i + c) * \left( \frac{PPI}{360} \right)}{1 - or} \right] - 1$$

**Donde:**

TEA: Tasa efectiva activa

i: Tasa nominal anual

c: Comisiones expresado en tanto por uno

PPI: Periodicidad del pago de intereses

Or: Otros recargos expresados en tanto por uno.

La tasa periódica y la correspondiente TEAC, con al menos dos decimales aclarando que en el caso de préstamos a tasa variable la TEA que figura en el contrato podrá modificarse durante la vigencia del préstamo, solo como resultado de modificaciones de la TRe o de atraso en el pago amortizaciones.

### 2.15.1. Fórmula de cálculo de la Tasa de Interés Efectiva Activa al Cliente

$$TEAC \approx \frac{D_1}{(1 + e_1 * r) * (1 + r)^{q_1}} + \dots + \frac{D_m}{(1 + e_m * r) * (1 + r)^{q_m}} = \left[ \frac{P_1}{(1 + f_1 * r) * (1 + r)^{r_1}} \right] + \dots + \left[ \frac{P_n}{(1 + f_n * r) * (1 + r)^{f_n}} \right]$$

**Donde:**

Dm: Monto de los desembolsos parciales del crédito (m desembolsos)

Qm: Numero de periodos completos desde la fecha de la transacción del crédito hasta el desembolso k.

Em: Fracción de periodo en intervalo de tiempo desde la transacción del  
Crédito hasta el desembolso k.

m: Numero de desembolsos

Pn: Monto del pago j, incluye amortización, intereses y otros cargos  
Financieros

Fn: Fracción de periodo en el intervalo de tiempo desde la transacción del  
Crédito hasta el pago j.

n: Numero de pagos.

### **2.15.2. Calculo de las Tasas Promedio Ponderado Efectivas Anuales**

Cada entidad de intermediación financiera deberá calcular diariamente los promedios ponderados de sus tasas nominales y efectivas (TEA, TEAC y TEP), correspondientes a sus operaciones de depósito y crédito, agrupados por los siguientes conceptos:

### **2.15.3. Factor de cálculo de intereses**

Todas las tasas de interés que utilicen las entidades de intermediación financiera deberán ser expresadas como porcentajes anuales, considerando el factor de 360 días.

Intereses penales, el cobro de intereses penales se efectuara de acuerdo a lo establecido en el Artículo 7 del Decreto Supremo N 06497 de 27 de Junio de 1963.

## **2.16. MONTOS, PLAZOS Y GARANTIAS**

El monto del crédito a otorgarse está en función de las garantías que puede ofrecer o que tenga el cliente.

El plazo del crédito está en función del riesgo, entonces a mayor plazo, mayor riesgo.

El plazo del crédito y su correspondiente riesgo se lo evalúa en función al plan de inversiones que propone el cliente.

Al tiempo de considerar un préstamo, se debe tener en cuenta el ciclo del producto con el que se está operando o realizando su actividad al cliente debe ser efectuado en el

menor tiempo posible, de ahí que es necesario acortar el tiempo desde la fecha de inicio de la solicitud de crédito y la fecha de desembolso del mismo.

En cuanto a las garantías crediticias se tienen las siguientes:

La garantía solidaria es la garantía utilizada en los créditos grupales donde todos los miembros del grupo se garantizan en forma mancomunada, solidaria e indivisible, los miembros del grupo ejercen presión sobre los incumplidos.

La garantía personal es utilizada en los créditos individuales. El prestatario garantiza su crédito con garante o fiador personal o jurídico, en caso de incumplimiento del prestatario principal el garante se convierte en codeudor del préstamo.

En la garantía prendaria el prestatario garantiza el crédito con sus bienes muebles y / o maquinaria. Esta modalidad se subdivide en garantía prendaria con desplazamiento y sin desplazamiento es decir con o sin registro en las oficinas de Derechos Reales.

Por último, la garantía hipotecaria, consiste en que el prestatario garantiza su crédito con la garantía hipotecaria de un bien inmueble y / o un vehículo automotor.

## **2.17. SITUACION DE LA VIVIENDA EN NUESTRO MEDIO**

"La vivienda puede ser interpretada como la expresión genuina de nuestro desarrollo, de nuestro subdesarrollo, de nuestra cultura o de nuestra anti-cultura.<sup>9</sup>

"La vivienda es mucho más que un lugar donde vivir. Su naturaleza y su valor están determinados por los servicios que ofrece. Estos servicios, que son muy diversos, incluyen, además el albergue propiamente dicho, servicios comunitarios, acceso a servicios de educación, salud y seguridad. Su valor depende de consideraciones relaciones consideradas con la calidad de vida, como el diseño, la densidad, los materiales de construcción y la superficie cubierta, así como el acceso a los servicios públicos, a los servicios de la comunidad y a los mercados. Después de la alimentación la vivienda es el componente más importante del presupuesto familia, en la mayoría de

---

<sup>9</sup> Alcides Torres Temas de Política Social. "La vivienda". Editorial Offset Boliviana Ltda. Diciembre de 2003 Pág.53

los casos representa el 25 al 30 por 100 de los gastos totales y en los grupos de bajos ingresos puede variar del 5 al 40 por 100, la vivienda es un bien duradero, distinto de los demás bienes de consumo en varios aspectos importantes.

En primer lugar es un bien fijo en este sentido representa una parte considerada de la riqueza privada en la mayoría de los países en desarrollo. Su producción requiere una estrecha coordinación con las redes de transporte y abastecimiento de agua, alcantarillado y servicios comunitarios, puede representar una fuente en la forma de alquileres o como lugar de trabajo y por lo tanto puede ser bien directamente productivo para las familias. Los beneficios que representa para la sociedad en su conjunto, es decir, los beneficios sociales, son en muchos casos mayores que las utilidades que derivan los inversionistas privados.<sup>10</sup>

"La construcción de viviendas puede representar hasta 20 o 30 por 100 de la formación bruta de capital interno fijo en los países que se alta prioridad a la vivienda y del 2 al 5 por 100 del producto interno bruto (PIB) en la mayoría de los países en desarrollo. Los gastos públicos en vivienda, por lo general, representan una pequeña fracción de los gastos totales públicos en el ámbito nacional. Cuando se incluyen los gastos de abastecimientos de agua, transporte y otros servicios relacionados con la vivienda es mayor. Sin embargo, salvo algunas excepciones, los gastos de los gobiernos en el sector de la vivienda no han sido considerables."<sup>11</sup>

### **a) Terreno**

Para todas las familias urbanas, la tierra para la vivienda es imprescindible para tener acceso a las oportunidades de empleo, a la infraestructura y a los servicios sociales.

Sobre todo para las familias de bajo ingresos, una parcela que cuente con instalaciones básicas constituye un medio de arraigo en la comunidad urbana. Para la ciudad en su conjunto, un mercado de tierras que funcione correctamente puede mejorar la relación espacial entre las zonas residenciales y aquellas en que están los lugares de trabajo.

---

<sup>10</sup> Orville F. Grimes Jr. " Aspectos económicos y de política en el mundo de desarrollo" Editorial Tecnos Pág. 53-56.

<sup>11</sup> Djahari Sumintardja " Lower Cost Housing Problems in the world" Montreal, Mayo de 1994 Pág. 60

Po tanto la tenencia de tierra o terreno puede ser considerada como: el valor del terreno urbano donde será la edificación y los costos de adecuación.

La disponibilidad de tierras se ve afectada por el hecho de que la tierra puede recibir otros muchos destinos, aparte de utilizarla para alojar a las poblaciones y brindarles vías de comunicación.

Entre usos productivos la vivienda compite por la tierra con usos industriales, comerciales, administrativos y de esparcimiento. Además, en la mayoría de los países en desarrollo evidentemente se procura invertir los ahorros en bienes físicos, por lo común, tierra, oro, plata. Existe una marcada preferencia por estos bienes por que las acciones y otras inversiones pueden no ser atractivas o ni siquiera existir y por que la inflación tiende a erosionar el valor de los ahorros depositados en instituciones financieras. La tierra puede ser muy codiciada porque es símbolo de

Prestigio o porque brinda una sensación de estabilidad y seguridad familiar. Algunos propietarios pueden no ofrecer en el mercado tierras desocupadas previendo la posibilidad de obtener mayores beneficios más adelante. Esta acumulación de tierra, independientemente de que se la denomine especulación o ahorro, puede limitar la oferta de tierra destinadas a su urbanización y de esa manera, elevar su precio.

El precio del factor de la tierra es un factor fundamental que determina su utilización para la construcción de viviendas. Básicamente, las diferencias en el precio de la tierra reflejan las variaciones de las posibilidades de acceso al distrito comercial central y a otros lugares en los que se concentran las oportunidades de trabajo.

El precio de la tierra primero disminuye pronunciadamente a medida que aumenta la distancia del centro de la ciudad y luego esa disminución se hace más gradual. En los lugares periféricos, el precio de la tierra puede ser lo suficientemente reducido como para que una familia pobre compre o alquile una pequeña parcela.

Sin embargo en las zonas intermedias el precio de la tierra puede alcanzar un nivel en que resulte económicamente conveniente construir casa con medianera en hilera, edificios de muchos pisos u otras unidades de gran densidad.

Esto no significa que toda la tierra situada a una misma distancia tenga el mismo valor. Incluso en ciudades en las que las posibilidades de empleo están sumamente centralizadas, el acceso a centros secundarios de trabajo dentro de la zona metropolitana parece ser un factor importante del precio de la tierra.

Del mismo modo, las zonas no convenientes o deterioradas, aunque se encuentran cerca del centro de la ciudad, pueden tener valores muy inferiores a los que cabría esperar si únicamente se consideran sus posibilidades de acceso.

Esas zonas son llamadas barrios de tugurios, pero brindan oportunidades para alojar a familias pobres cerca de lugares donde hay oportunidades de trabajo.

## **b) Localización**

La cantidad de tierra urbana disponible es fija y debe utilizarse en el lugar en que se encuentra. Por lo tanto, el movimiento de las personas y los bienes de un lugar a otro siempre entraña un costo.

El lugar en el que viven los sectores urbanos pobres reviste para ellos una importancia igual y, a veces mayor, que las condiciones en las que viven. La cercanía a las oportunidades de empleo es por lo menos tan fundamental para el trabajador de bajos ingresos que tiene un empleo es por lo menos tan fundamental para el trabajador de bajos ingresos que tiene un empleo regular.

Muchos proyectos de vivienda aceptables en todos los demás aspectos han fracasado porque estaban mal ubicados.

Dado que en la cuestión de la ubicación de las viviendas entra en juego la composición de toda la zona urbana y no simplemente las características de unos pocos lugares, la magnitud que el problema del transporte tenga para los sectores pobres dependerá fundamentalmente del tamaño de la ciudad.

## **c) Calidad de vivienda**



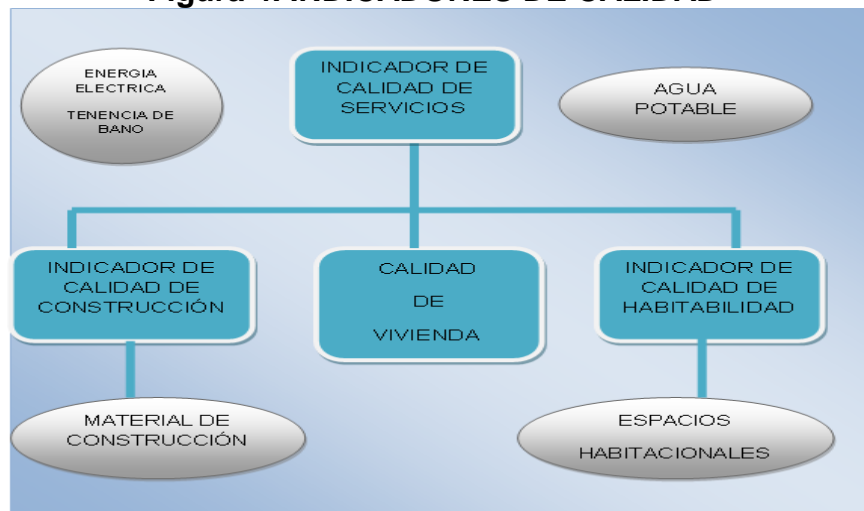
La vivienda como satisfactor de una necesidad básica, es evaluada por la calidad de los materiales con los que se construye, por el acceso a servicios básicos tales como el agua potable, instalaciones sanitarias, energía eléctrica y por los espacios disponibles:

Para medir el grado de satisfacción de la necesidad de vivienda, se debe tomar en cuenta las condiciones necesarias para el desarrollo y crecimiento adecuado de las personas en cuanto a esparcimiento social, cultural y biológico.

Una vía para medir el grado de satisfacción de esta necesidad es la estimación de la calidad de vivienda a partir de tres componentes básicos:

- Calidad de Construcción
- Calidad de Habitabilidad
- Calidad de Servicios Básicos

**Figura 4. INDICADORES DE CALIDAD**



### 2.17.1. Indicador de Calidad de Construcción

En el cálculo del ICC toma en cuenta a los materiales de construcción usados en los pisos, paredes y techos, considerando resistencia, grado de impermeabilidad y grado de higiene, además de capacidad para aislar a la unidad familiar de factores externos o internos que pueden representar incomodidades o peligros para la salud.

En la tabla se detallan los materiales que se emplean usualmente en la construcción de vivienda:

**Tabla 3. INDICADORES DE CALIDAD DE CONSTRUCCION**

<b>Pisos</b>	<b>Paredes</b>	<b>Techos</b>
1. Madera	1. Adobe revocado	1. Calamina
2. Mosaico baldosas	2. Adobe sin revocar o tapial	2. Tejas
3. Ladrillo	3. Ladrillo, bloques de cemento	3. Loza de hormigón
4. Cemento	4. Piedra	4. Paja, caña, palma
5. Tierra	5. Madera	5. Otros materiales
6. Otros materiales	6. Caña, palma, troncos	
	7. Otros materiales	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Cada uno de los materiales es objeto de calificación de acuerdo a la calidad que representa, así por ejemplo, los materiales que se emplea en la construcción de los pisos: madera, mosaico o baldosas, son considerados como alta calidad, ladrillo, y cemento, de media calidad, y tierra y otros, de baja calidad.

La parte del precio de la vivienda correspondiente a la construcción varía considerablemente como resultado de las diferencias en el costo de los materiales y la mano de obra, las técnicas de edificación, el tamaño de la estructura y el costo de los otros componentes de la vivienda.

Ello, juntamente con el carácter fragmentario de otros datos y el aumento desigual producido en los últimos tiempos en el costo de la edificación, hace que sea

especialmente difícil procede a un análisis significativo de los costos comparativos de la construcción.<sup>12</sup>

El costo aumenta pronunciadamente, cuando se trata de estructuras de gran altura, porque es necesario instalar ascensores, porque es mayor el costo estructural de los cimientos, las vigas y las columnas, y porque aumenta las remuneraciones que deben pagar a trabajadores calificados y a quienes trabajan en alturas peligrosas.

Por lo contrario, la diferencia de costo entre estructura de altura media y las de gran altura tienden a ser menor en los países desarrollados y en los que tienen experiencia en edificación de gran altura.

Aunque los costos unitarios tienden a aumentar junto con la altura de los edificios, pueden ser prácticamente iguales para edificios de similar construcción pero difieren en altura en solo uno o dos pisos.

### **2.17.2. Indicador de Calidad de Habitabilidad (ICH)**

Es un segundo indicador de la calidad de vivienda, que expresa el criterio de hacinamiento tomando en cuenta tres aspectos:

- Número de personas por dormitorio
- Espacios habitacionales multiuso por persona
- Tenencia de un cuarto especial para cocina

Los criterios para determinar los niveles de hacinamiento en las viviendas observadas son los siguientes si existe hasta dos personas por dormitorio, el nivel de hacinamiento es considerado como “bajo”: si existen tres personas, corresponde el nivel “medio” de hacinamiento y si este número es mayor a tres el nivel será “alto”.

---

<sup>12</sup> Orville F. Grimes, Jr. Aspectos económicos y de política en el Mundo de desarrollo. Editorial Tecnos. Pág.63

### 2.17.3. Indicador de Calidad de Servicios Básicos (ICS)

En estimación del ICS se consideran las condiciones higiénicas, abastecimiento de insumos energéticos y de agua en la vivienda: para ello se utilizó la combinación de disponibilidad y procedencia de agua por cañería, sistema de eliminación de excretas, disponibilidad de energía y baño. Las variables tomadas en cuenta para determinar la calidad de los servicios se refleja a través de la tenencia de energía eléctrica (EE), tenencia de baño (TB), tenencia de agua (TA), procedencia de agua (PA) y el sistema de eliminación de excretas (SEE).

**Tabla 4. RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS INDICADORES**

<b>Índice</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Clasificación</b>
EE	Energía eléctrica	Tiene No tiene
TB	Tenencia de baño	Privado Compartido
SEE	Eliminación de excretas	Alcantarillado Cámara séptica
TA	Red de distribución de agua en la vivienda	Dentro la vivienda Fuera de la vivienda
PA	Procedencia de agua	Red Carro repartidor Pozo o noria Río, lago, vertiente Otros.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

#### 2.17.4. INDICADOR DE CALIDAD DE VIVIENDA (ICV)

Una vez que se calculan los indicadores de calidad de construcción (ICC), de habitabilidad (ICH) y de servicios (ICS), se calcula el indicador de calidad de vivienda (ICV) como promedios compuestos de las frecuencias similares de los tres indicadores descritos, por hogar.

$$\text{ICV} = \frac{\text{ICC} + \text{ICH} + \text{ICS}}{3}$$

Un valor cercano a 1 del ICV hace relación con un nivel de calidad “alto”.

En cuanto a las consideraciones generales inherentes a la calidad de vivienda, se tiene que:

“La instalación de servicios como ser el abastecimiento de agua, alcantarillado, desagües, etc, hace que la tierra resulte adecuada para la construcción de viviendas. Sin embargo, el capital necesario para instalar servicios urbanos modernos completos es muy grande, sobre todo si esos servicios tienen que llegar a tierras menos accesibles o si las características del terreno dificultan su instalación. Aunque los habitantes trabajando en grupos pueden construir caminos, escuelas y centros de salud, la instalación de servicios corre por lo general por cuenta de los gobiernos, que afectan especialmente fijos y tienen costos fijos elevados, pero a la larga, llevan a tener un costo medio que disminuye cuando se prestan en gran cantidad.”<sup>13</sup>

La variación del costo de los servicios es fundamentalmente resultado de las características del terreno, casa, departamento y del tamaño de las ciudades. La calidad del servicio es tan importante, como la cantidad. Por lo tanto el nivel de los servicios se debe determinar de modo que sea compatible con las preferencias y la disposición a pagar de las familias urbanas.

---

<sup>13</sup> Robert J. Saunders y Jeremy J. Warford. “Village Water Supply” Johns Hopkins University Press. 1996.

## **2.18. EL PROBLEMA HABITACIONAL Y LA PARTICIPACION DEL SECTOR PRIVADO**

### **2.18.1. Demanda de la Vivienda en Nuestro Medio**

La vivienda da a las familias la posibilidad de ser más productivas, aportando así mayores beneficios a toda la economía.

El concepto de necesidad de vivienda comprende los requerimientos totales de albergue, sin tener en cuenta que las familias pueden o no pagarlos. Las definiciones de esa necesidad pueden expresarse como una calidad mínima requerida para la estructura, una tasa de ocupación máxima (menos de tres personas por habitación), o un límite máximo en la proporción del ingreso destinado a la vivienda.

La demanda efectiva de vivienda se deriva de la voluntad de cada familia, su distribución y los precios de las viviendas disponibles y de otros bienes y servicios influyen de manera importante en las decisiones acerca de cuanto pagar por la vivienda. También influyen las pautas demográficas y la constitución particular de la familia, debe asignar una prioridad a la vivienda, y determinar la cantidad que está dispuesta a pagar, en relación con otros rubros en el presupuesto familiar.

La mayoría de los intentos de establecer programas de vivienda que no han distinguido adecuadamente entre necesidad y demanda efectiva han tenido poco éxito. La necesidad se determina a menudo a partir de las estadísticas disponibles sobre el número de familias que viven en tugurios, y se traduce luego en las inversiones requeridas para satisfacer la necesidad. 25 Viviendas para familias urbanas de bajos ingresos.<sup>14</sup>

“El ingreso es el más importante de los elementos que definen la situación de la vivienda. En el plano nacional, el ingreso determina la capacidad de un país de

---

<sup>14</sup> Aspectos económicos y de política en el mundo en desarrollo Orville F. Grimes Jr. para el Banco Mundial editorial Pág. 7

proporcionar viviendas a sus habitantes a un nivel que no distorsione la asignación de las inversiones urbanas y rurales.

El ingreso per cápita y su distribución entre hogares, junto con el precio de la vivienda, determinan el tipo de vivienda que las familias pueden pagar.”

Un país con un ingreso per cápita relativamente alta pero muy concentrada en los grupos de ingresos altos puede no obstante tener dificultades en materia de vivienda.

A un país o una ciudad donde el ingreso esta mejor distribuido le resulta más fácil elaborar políticas para resolver sus problemas de vivienda. La distribución del ingreso también tiene una dimensión espacial: hay ciudades relativamente ricas en países de bajos ingresos y ciudades relativamente pobres en países de ingresos altos.

El tamaño de la ciudad, el segundo de los elementos importantes, afecta el acceso al empleo, a los servicios comerciales, sociales y a otros servicios urbanos. El valor de la accesibilidad se refleja en los precios de la tierra, que varían mucho entre distintos tipos de ciudades. En general, en ciudades grandes y relativamente antiguas, los terrenos de fácil acceso a los servicios urbanos son escasos y por tanto sus precios son altos.

Esta escasez se agrava cuando grandes extensiones de terrenos públicos y privados no se utilizan con la intensidad que exige una ubicación céntrica.

La tasa de crecimiento urbano es el tercero de los elementos importantes que afectan a la situación de la vivienda y un elemento que intensifica los problemas creados por el tamaño. Muchas ciudades de los países en desarrollo han crecido en los últimos veinticinco años más rápidamente que en cualquier otra época de su historia.

En la mayoría de las ciudades no ha existido un mantenimiento a la par del crecimiento urbano en infraestructura ni planificación urbana como ser (calles, abastecimiento de agua, alcantarillado, electricidad, escuelas, centros de salud y otros servicios, el resultado del crecimiento descontrolado suele ser la falta de servicios en zonas muy extensa.

También en muchos casos el transporte público no se ha desarrollado con la misma rapidez; ha surgido entonces la necesidad de utilizar automóviles privados, lo que aumenta la congestión de tránsito.

A parte de estos elementos, hay grandes variaciones en la situación de la vivienda en ciudades de ingresos, tamaño y tasa de crecimiento análogos, y es allí donde también se hace sentir el efecto de políticas diferentes, así como la administración de esas políticas, para la vivienda son de importancia crítica no solo el potencial de recursos sino también la forma en que esos recursos se movilizan y utilizan.

## **2.19. OFERTA DE LA VIVIENDA EN NUESTRO MEDIO<sup>15</sup>**

Las viviendas son bienes heterogéneos, que producen una corriente de servicios para los hogares a lo largo del tiempo. Están integradas por una serie de componentes que pueden producirse de diversas maneras y según costos, normas y posibilidades de financiación diferentes.

Ninguno de estos aspectos de la oferta actúa en forma independiente y, todo en forma conjunta, determina el costo total de la vivienda. La consecuencia de ello es que existe una amplia gama de tipos de vivienda, gama que pone de relieve la posibilidad de sustituir un componente por otro.

Un aumento del precio de un componente dado produce la búsqueda de medios que permitan hacer economías. Sin embargo los gastos directos de ese tipo relacionados con la estructura de la misma son solo parte del costo de vivienda para el consumidor y para la economía en su conjunto. Así por ejemplo, la ubicación es una parte esencial, una vivienda ubicada lejos de los lugares donde se encuentran los servicios sociales es en realidad más cara que otra mejor situada, por que los gastos de viaje deben incluirse en el costo que implica vivir en dicho lugar.

---

<sup>15</sup> Viviendas para familias urbanas de bajos ingresos, "Aspectos económicos y de política en el mundo en desarrollo", Orville F. Grimes, Jr. Publicado, para en Banco Mundial por Editorial Tecnos 2000. Pág. 51-53



De esta forma, en un mercado que funciona con eficiencia, las propiedades ubicadas en distintos sitios pero idénticas en otros aspectos tendrán precios diferentes que reflejarán las disparidades de los costos de viaje. Al mismo tiempo, el costo total de la vivienda para el consumidor puede no reflejar el social que supone construir una vivienda en un determinado lugar. La edificación de baja densidad y muy extendida por lo general da lugar a un aumento del costo de la ampliación de las instalaciones de las redes viales y otros servicios públicos.

Por todo lo señalado, es imprescindible que las normas de diseño aseguren que los costos de las viviendas no serán innecesariamente altos y que no se restrinja la oferta. Lamentablemente, quienes fijan las normas aplicables a las viviendas por lo común se preocupan casi exclusivamente por sus aspectos físicos y no por los aspectos más amplios de su medio ambiente.

Por lo general, las normas oficiales mínimas para el emplazamiento y la construcción de viviendas son demasiado estrictas para las familias de bajos ingresos; éstas no cuentan con medios suficientes para adquirir viviendas construidas de acuerdo con dichas normas y tampoco consideran que estas últimas sean necesarias para satisfacer sus necesidades. Precisamente lo contrario puede suceder con respecto a las normas aplicables a los servicios comunales y sociales.

Dado que los servicios escolares, la atención médica, los parques y otros servicios públicos no son objeto de transacciones privadas, es difícil determinar la medida en que los consumidores están dispuestos a pagar por ellos.

Por consiguiente, las normas aplicables a esos servicios a menudo tienden a ser insuficientes para atender las necesidades de las poblaciones de bajos ingresos.

### **2.19.1. Participación del Sector Privado**

El comportamiento del sector privado en nuestro medio, frente al problema habitacional, ha sido positivo a través de las entidades financieras, en una escala menor se ubica el sistema cooperativo y en un nivel muy limitado el sistema bancario.

## 2.19.2. Programas Exclusivos de financiamiento de viviendas

Cada uno de los agentes financieros que participan en el mercado crediticio de vivienda se guía por diferentes políticas y precios. Por lo tanto, es de suma importancia presentar un resumen de los diferentes factores que condicionan al mercado crediticio de vivienda.

**Figura 5. PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO**

	Tasa de Interés Anual	Tipo de Crédito	Porcentaje del Financiamiento	Préstamo Mínimo	Años de Plazo
<b>Bancos</b>					
<b>Nacionales:</b>					
Banco de Santa Cruz S.A.	14.5%	Hipotecario	80%	5,000	
Banco Nacional de Bolivia S.A.	13.0%	Hipotecario		5,000	11
Banco Unión S.A.	18.0%	Hipotecario	70%		8
Banco Mercantil S.A.	14.5%	Hipotecario	80%	10,000	Max. 15
Banco Económico S.A.	16 al 18%	Hipotecario	70%		Max. 8
Banco Solidario S.A.	18 al 22%	Hipotecario	80%	3,000	Max. 10
Banco Ganadero S.A.	14.0%	Hipotecario	80%	15,000 a 150,000	Max. 15
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	18.0%	Hipotecario		10,000	Max. 10
<b>Mutuales</b>					
Mutual La Primera (Construcción)	11.9%	Hipotecario			Max. 20
Mutual La Primera (Compra)	12.2 o 12.7%	Hipotecario			Max. 20
Mutual La Primera (Compra)	13.0%				Menor a 15
Mutual La Paz	13.9%	Hipotecario		1,000	Max. 20
<b>Fondos Financieros Privados</b>					
Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes	1.34 al 2.5%	ipotecario (12,000)			Max. 5
Fondo para el Fomento a Iniciativas Económicas	15 al 20%	Hipotecario		5,000	Max. 10

Fuente: UDAPSO, en base a la Encuesta Integrada de Hogares, 1994.

## 2.20. LA POLITICA CREDITICIA DE LAS ENTIDADES DEL RUBRO FINANCIERO BANCARIO Y SU RELACION CON EL DEFICIT HABITACIONAL

### 2.20.1. Políticas Crediticias.

En términos generales, política se refiere a las líneas directrices específicas, los métodos, los procedimientos, las reglas, las formas y prácticas administrativas que se establecen para respaldar y fomentar el trabajo que llevara alcanzar las metas enunciada.

Las políticas son instrumentos que sirven para implementar las estrategias. Las políticas imponen restricciones, limitaciones y fronteras al tipo de acciones administrativas que se pueden emprender para recompensar y sancionar comportamientos, aclaran lo que se puede y lo que no se puede hacer con miras a alcanzar los objetivos de la organización.<sup>16</sup>

Las políticas comunican a los empleados y gerentes lo que se espera de ellos y por tanto, aumentan las probabilidades de la debida ejecución de las estrategias. Sientan las bases para el control administrativo, permiten la coordinación a lo largo y a lo ancho de las unidades de la organización y disminuyen la cantidad de tiempo que los dedican a tomar decisiones.

Las políticas son también planes en el sentido de que son principios generales o maneras de comprender que guían o canalizan el pensamiento y la acción en la toma de decisiones.<sup>17</sup>

Las políticas delimitan un área dentro de la cual debe decidirse y aseguran que las decisiones sean consistentes y contribuyan al logro de las metas. Las políticas tienden a determinar de antemano las aspiraciones, a evitar los análisis repetidos y a dar una estructura unificada a otros tipos de planes.

Las políticas, por lo general, existen en todos los niveles de la organización, y van desde las más amplias de la entidad, pasando por las políticas más altas de los departamentos, hasta las menores, o políticas derivadas, aplicables a los más pequeños segmentos de la organización. Pueden también relacionarse con las funciones (como ventas y finanzas) o simplemente con un proyecto, como la elaboración de un nuevo producto con materiales que respondan a una determinada competencia.

Hay muchas variedades de políticas, pueden mencionarse como ejemplos las políticas internas propias de la organización, como las políticas hacia afuera de la misma y en la

---

<sup>16</sup> Harold Kwontz y Cyril O' Donnell. Administración. Octava Edición. Editorial Mc. Grace Hill. México D.F. 2005.

<sup>17</sup> Koontz y O'Donnell, "Administración", Edición Mc. Graw Hill, 8ta. Edición, México D.F. 2002.

medida que realizan una determinada actividad, se tendrán políticas financieras, políticas crediticias, de ventas y otros tipos de políticas.

La política crediticia consiste en determinar los lineamientos generales y específicos de las acciones a seguir por las entidades financieras y que los mismos se constituyen en la base de la administración de los créditos otorgados por dichas entidades que presentan el siguiente oficio.

La ausencia de políticas habitacionales con una visión de largo plazo y claramente orientadas a enfrentar las necesidades habitacionales de los sectores que mayoritariamente sufren su impacto del déficit y la deficiencia habitacional, constituye un factor que históricamente ha contribuido al mal funcionamiento del sector vivienda en Bolivia.

Los intentos por establecer políticas de vivienda, se han restringido, en general, a la ejecución de planes y proyectos habitacionales a partir de la administración pública de recursos financieros constituidos sobre la base de los aportes obligatorios establecidos por ley.

### **2.20.2. Premisas Crediticias**

La política crediticia actual aplicada por las entidades financieras considera lo siguiente:

- La entidad es proveedor de crédito y no socio del cliente
- El riesgo dispuesto a asumir se asocia a la calidad de las colocaciones y el conocimiento del cliente en términos de su solvencia.
- Considera la capacidad del cliente para generar recursos para el pago de sus créditos.
- El negocio estimado consiste en recuperar el capital y los intereses de acuerdo a las condiciones pactadas y sobre la base de la conformación de garantías hipotecarias.
  
- Los ejecutivos de cuenta aplican criterios de análisis de riesgo basados en la

capacidad de pago del cliente y de garantías hipotecarias.

- Las operaciones con garantía son preferidas sobre las que no tienen, considerando a estas como segunda fuente de pago.
- Los créditos deben documentarse de acuerdo a las normas legales, según instrucciones y procedimientos definidos por la entidad mutualista.
- El cobro de una tasa de interés que hace relación con la auto sostenibilidad financiera y la obtención de rentabilidad.
  
- Tratar de manera amable y cordial al cliente, sin permitir que los clientes dicten excepciones a las normas y políticas de las entidades financieras.

## **2.21. ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO**

Todas las entidades bancarias operan bajo condiciones de mercado, en su proceso crediticio consideran las siguientes etapas:

1. Planificación de producto
2. Iniciación y aprobación de créditos
3. Administración de cartera
4. Cobranzas
5. Sistemas de información gerencial

### **2.21.1. Planificación de Productos**

Comprende un conjunto de decisiones comerciales y de riesgo que determinan las características de un producto de crédito. La planificación de productos implica evaluar los siguientes aspectos:

### **a) Mercado objetivo**

- Consiste en identificar dentro de la población total a aquellas personas que parecen ser buenos prospectos para clientes.
- Se toma en cuenta el nivel de ingresos, zona residencial, educación, profesión o actividad, etc.
- Se invierten esfuerzo en aquellos que presentan una alta probabilidad de éxito para las entidades.
- Se busca llegar a las personas cercanas que presentan características similares a la de aquellos potenciales clientes.

### **b) Segmentación**

- Consiste en dividir una población en segmentos o estratos donde las variaciones de los elementos que la componen son máximas entre estratos y mínima dentro de ellos.
- Es aplicable para poblaciones heterogéneas.
- La segmentación del mercado objetivo por lo general se hace en función a los ingresos.
- La segmentación se aplica para la administración de la cartera de acuerdo al perfil del cliente
- La segmentación también se aplica en la cartera morosa para lograr la mayor eficiencia en la cobranza.

### **c) Medios de venta**

El proceso de captación de solicitudes puede proceder de diversas maneras y estas son:

- Proceso iniciado por el cliente: clientes que se acercan a las mutuales y clientes que llenan una solicitud y la envían.

- Proceso iniciado por el negocio: búsqueda de clientes mediante medios publicitarios, búsqueda de cliente en sectores de medios y altos ingresos.
- Compra de cartera entre instituciones financieras bancarias.

#### **d) Términos y condiciones**

- Tipo de operación
- Destino de préstamo (compra, refacción, ampliación de vivienda, terreno o departamento)
- Moneda, monto, plazo, tasa de interés, comisiones
- Lugares de pago
- Disposiciones en efectivo del cliente para amortizar su crédito
- Fechas de facturación cobro (cronograma de pagos)
- Garantías o fiador

#### **e) Documentación de respaldo**

Es importante tener presente que los formularios de las solicitudes de crédito tienen diferentes propósitos y para ser eficaces deben requerir de cierta información necesaria y satisfacer ciertos requerimientos.

### **2.22. AREAS DE RESPONSABILIDAD EN LOS BANCOS**

Es necesario para la entidad bancaria contar con la siguiente información:

- **En créditos:** La información solicitada debe ser la requerida y necesaria para tomar las decisiones correctas.
- **En cobranzas:** La información debe permitir contactar al deudor e identificar su solvencia.
- **En operaciones:** El diseño de la solicitud debe permitir su procesamiento eficiente.
- **En el departamento legal:** La solicitud debe cumplir con las leyes y regulaciones.

### **2.22.1. Iniciación, Negociación y Aprobación**

Es el conjunto de acciones orientadas a la colocación de créditos para vivienda tales como:

#### **a) Información del servicio crediticio**

La captación de los potenciales o futuros clientes es efectuados a través de medios publicitarios o de las solicitudes que presentan los demandantes para créditos de vivienda.

#### **b) Entrevista y atención de solicitudes de préstamo**

Se procede a la entrevista con los potenciales clientes para registrar sus solicitudes y tiene por finalidad realizar una presentación de los clientes factibles para recibir un crédito para vivienda.

#### **c) Selección y evaluación de clientes**

En esta etapa se considera la voluntad de pago, la calidad moral del cliente, la solvencia y la estabilidad de su actividad o empleo, que se traduce en la capacidad de pago del cliente. Además se considera el comportamiento crediticio del mismo en la propia institución y en el sistema financiero.

#### **d) Negociación**

Esta etapa del proceso crediticio considera el plazo del crédito en las condiciones crediticias, las garantías y las tasas de interés.

#### **e) Verificación**

Consiste en validar la información proporcionada por el solicitante, existiendo personal especializado en las entidades financieras bancarias para realizar tales verificaciones.



## **f) Decisión de aprobación o rechazo**

Debe entenderse que si la documentación presentada y la información tanto interna como externa resulta ser fehaciente se da la aprobación del crédito, caso contrario se rechaza. En esta fase se busca reducir el riesgo a través de un análisis detallado de la información y documentación suministrada por el demandante para el crédito de vivienda.

## **g) Administración de la cartera**

Administrar la calidad de una cartera consiste en encontrar un balance entre renta y riesgo. La administración de la cartera por parte de las entidades financieras bancarias considera los siguientes aspectos.

- Otorgamiento de nuevos créditos para vivienda
- La retención de clientes buenos
- Realización de promociones especiales
- Mejoramiento de los procesos operativos para el seguimiento y evaluación de los créditos otorgados.
- Aceleración de los procesos de recuperación de crédito
- Disposición de efectivo (liquidez para la otorgación de nuevos créditos)
- Detección de fraudes.

## **h) Cobranzas**

Las cobranzas son las acciones que son implementadas por las entidades bancarias a fin de obtener la recuperación del capital e intereses. Si las gestiones de recuperación de los créditos se conducen de buena forma, es posible que las entidades puedan aun mantener como buenos clientes a deudores morosos.

Las cobranzas en las entidades consideran tres etapas respectivas:

- Las preventivas o de rotación
- Correctivas o de recuperación
- Proceso jurídico legal ( ejecución de las garantías hipotecarias)

### **2.22.2. Sistema de Información Gerencial**

Los ejecutivos de cuenta de las entidades bancarias cuentan con una serie de mecanismos de información para medir y controlar el riesgo crediticio, que les permiten monitorear el comportamiento de la cartera de créditos.

Cada uno de ellos queda definido por el tipo de información, la emisión, su frecuencia, el contenido y la recepción. Así pueden obtener el listado de administración y control sobre vencimientos de créditos morosos especialmente en lo referente a préstamos hipotecarios.

Un sistema de información gerencial utiliza la información del mes comparándola con la del mes anterior, y con las normas así tendrá un mecanismo de alerta temprana.

### 3. MARCO PRÁCTICO

#### 3.1. ANALISIS DE INTERMEDIACION FINANCIERA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON EN NUESTRO MEDIO

Sus operaciones están enmarcadas dentro de las disposiciones contenidas en el Decreto Supremo 23261 de 15 de Septiembre de 1992 referido a la Reestructuración del sistema de Financiamiento para la vivienda y el marco regulatorio dispuesto por la ASFI Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero y el Banco Central de Bolivia.

La ley de Bancos y Entidades Financieras N° 1488 de 14 de Abril de 1993 faculta a los bancos a efectuar intermediación directa de recursos y a poseer inmuebles únicamente para ser utilizados en actividades habitacionales. Asimismo, se establece que para cambiar su naturaleza jurídica, las entidades previamente deben liquidar su patrimonio.

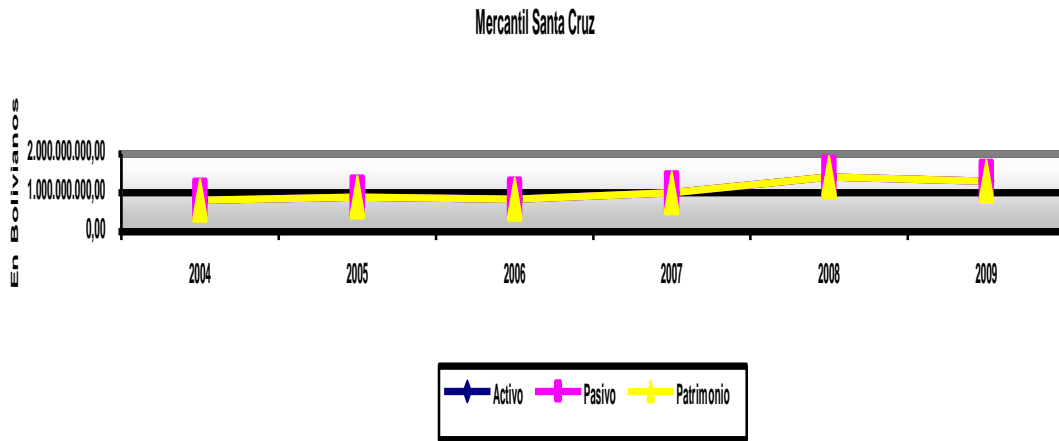
El objetivo principal de los bancos es captar al público para canalizarlos en operaciones de crédito, destinados a cubrir, necesidades de financiamiento para la vivienda tales como: adquisición de lotes de terreno, desarrollo de urbanizaciones, compra o construcción y mejoramiento o ampliación de viviendas, dotación de servicios habitacionales y otros.

**Tabla 5. EVOLUCION DE LA SITUACION PATRIMONIAL  
2004-2009 (En Bolivianos)**

<b>Sistemas Bancarios y Préstamo para la Vivienda</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Activo	2.288.663.384	2.511.545.075	2.466.915.915	3.064.645.837	3.678.334.688	3.496.910.252
Pasivo	2.093.550.577	2.270.706.981	2.243.136.863	2.833.430.641	3.446.196.172	3.232.394.419
Patrimonio	195.112.807	240.838.094	223.779.052	58.883.712	232.138.516	264.515.833
Reservas	50.267.545	65.629.157	79.975.545	42.399.767	118.921.991	270.633.561

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

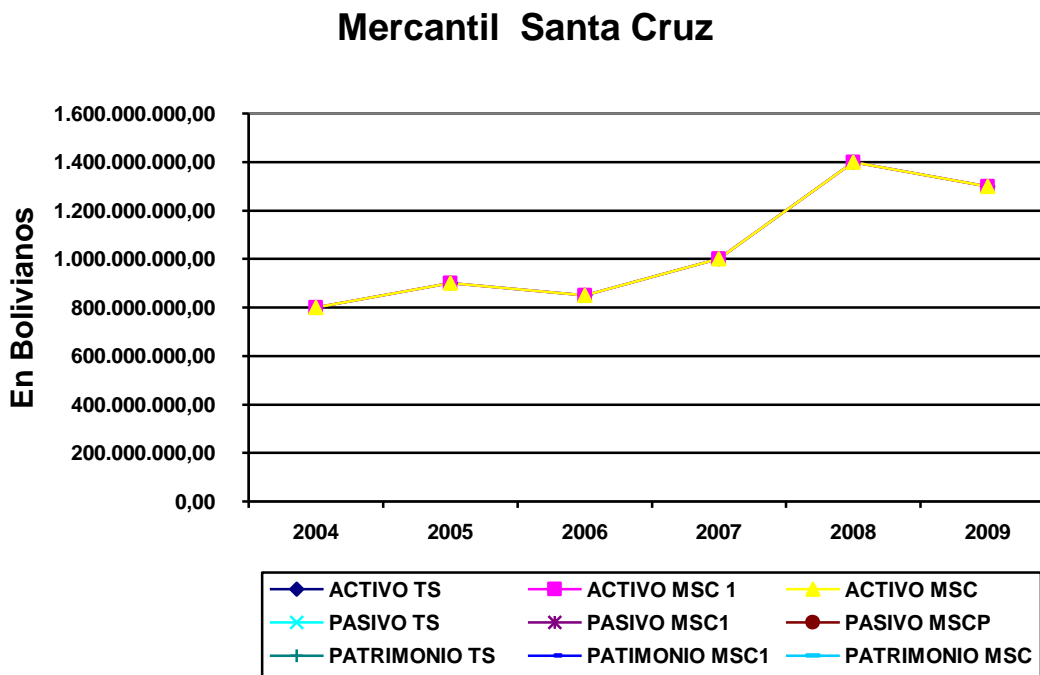
Elaboración: Autoridad de Supervisión del sistema Financiero ASFI



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Propia

**Figura 6. EVOLUCION DE LA SITUACION PATRIMONIAL  
2004-2009 (En Bolivianos)**



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Propia

Durante el periodo de análisis de las entidades financieras bancarias, las operaciones realizadas presentan un crecimiento de Bs. 1.208.246.868 del activo y Bs. 1.138.843.842 del pasivo.

El incremento del activo de las entidades financieras bancarias se debe principalmente al incremento de la cartera (Bs. 425.320.263), siendo menor al incremento registrado por las obligaciones con el público (Bs.1.081.402.914).

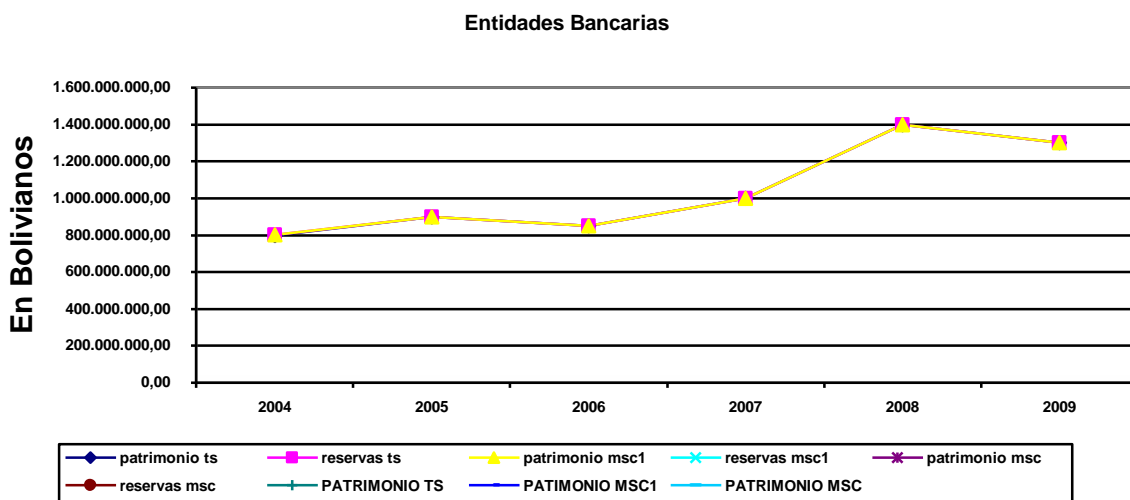
De la misma manera se realizara el análisis al Banco Nacional de Bolivia.

El activo del Banco Nacional de Bolivia es mayor al registrado por el Banco Mercantil Santa Cruz así como su evolución, Banco Nacional de Bolivia tiene un crecimiento de Bs. 640.845.036 en el periodo de 2004-2009, frente a un crecimiento de Banco Mercantil Santa Cruz de Bs. 317.990.485 en activo en el mismo periodo.

El incremento del pasivo, De igual manera es mayor en proporción así el Banco Nacional de Bolivia presenta Bs. 564.902.673 en comparación con el Banco Mercantil Santa Cruz registra un crecimiento de Bs. 335.946.030.

La evolución del activo y pasivo del Banco Mercantil Santa Cruz y Banco Nacional de Bolivia representa el 70% del total del incremento registrado por el sistema bancario.

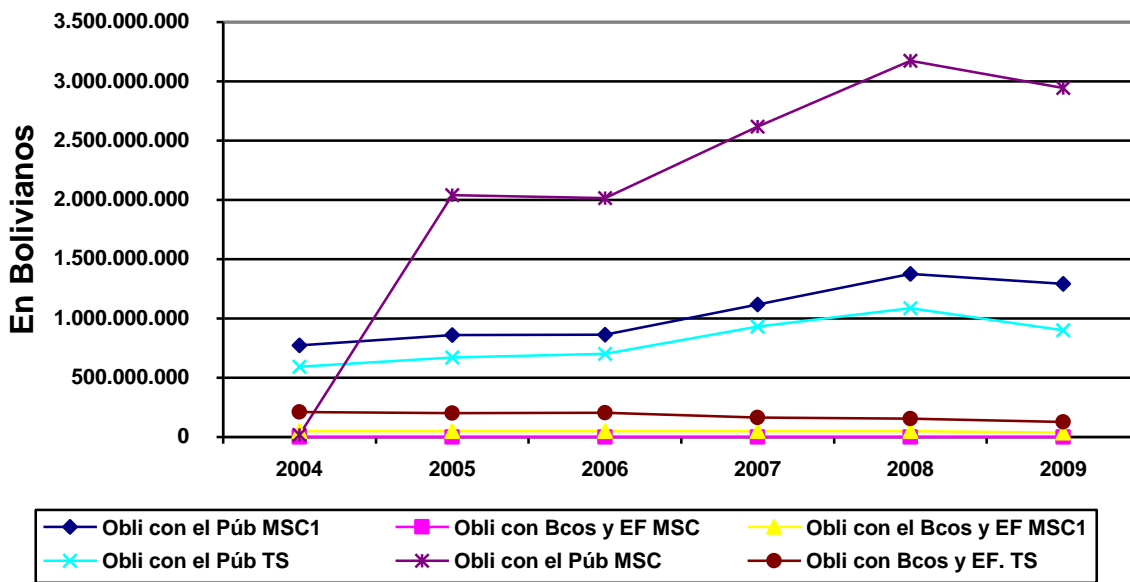
**Figura 7. EVOLUCION DEL PATRIMONIO Y LAS RESERVAS**



El patrimonio del sistema bancario a diciembre de 2009 es de Bs. 264.515.833 registrando un incremento de Bs. 69.403.026 con relación de 2004.

El incremento en las reservas de los bancos es de Bs. 960.044.637 es mayor a la registrada de Bs. 450.395.459 en el periodo 2004-2009.

### Mercantil Santa Cruz



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009  
 Elaboración: Propia

En términos generales los bancos han incrementado sus obligaciones con el público en Bs. 1.081.402.914 y sus obligaciones con entidades financieras han disminuido en Bs. 86.527.618, es importante señalar la disminución acaecida en las obligaciones de las entidades financieras bancarias durante el periodo electoral del año 2002, se puede indicar que en el periodo entre el 31 de Mayo y 25 de Julio de 2002, el tamaño de las entidades bancarias sufrió una reducción de alrededor de 20% de sus activos, producto de la pérdida del 27% de las obligaciones con el público, que pasaron en dicho periodo de 459.7 a 336.0 millones de dólares.

El incremento en las reservas del Banco Mercantil Santa Cruz es de Bs. 96.044.637 es mayor a la registrada en el Banco Nacional de Bolivia de Bs. 45.395.459, en el periodo de 2004-2009.

El incremento patrimonial en los bancos producido por una alta rentabilidad y la reglamentación clara que presenta, aumento a los capitales de los asociados.

**Tabla 6. EVOLUCION DE LAS OBLIGACIONES  
2004-2009 (En Bolivianos)**

<b>Mercantil Santa Cruz Préstamos para la Vivienda</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Obligaciones con el público	772.042.708	861.594.375	864.282.471	1.119.144.099	1.376.703.288	1.290.900.280
Obligaciones con Bancos y Entidades Financieras	916.463	868.980	820.381	767.256	0	224.400

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del sistema Financiero ASFI

**Tabla 7. EVOLUCION DE LAS OBLIGACIONES  
2004-2009 (En Bolivianos)**

<b>Banco Nacional de Bolivia Préstamos para la Vivienda</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Obligaciones con el público	592.044.385	671.974.373	702.410.481	931.293.441	1.086.149.244	899.200.552
Obligaciones con Bancos y Entidades Financieras	50.474.411	48.743.387	48.645.862	49.139.215	49.922.588	38.150.962

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del sistema Financiero ASFI

**Tabla 8. EVOLUCION DE LAS OBLIGACIONES  
2004-2009 (En Bolivianos)**

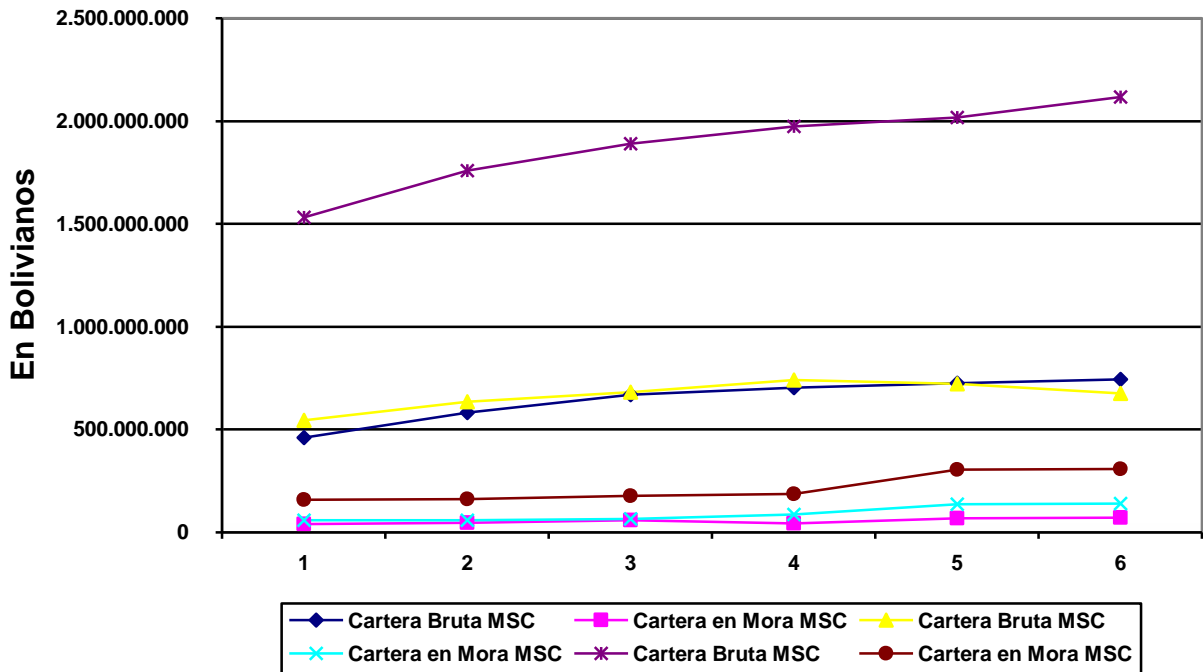
<b>Entidades Financieras Bancarias de Préstamos para la Vivienda</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Obligaciones con el público	1.861.237.405	2.041.793.679	2.014.449.250	2.616.684.450	3.173.234.106	2.942.640.319
	212.333.268	202.019.236	203.805.496	165.471.044	154.386.255	125.805.650

**Tabla 9. ANALISIS DE CARTERA DE PRÉSTAMOS PARA LA VIVIENDA**

Mercantil Santa Cruz Préstamo para la Vivienda						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Cartera Bruta</b>	<b>459.447.463</b>	<b>583.684.338</b>	<b>669.365.430</b>	<b>704.239.607</b>	<b>726.574.506</b>	<b>743.550.205</b>
Cartera en Mora	39.746.087	47.173.730	59.788.339	44.546.509	67.302.828	72.697.874
Cartera en mora (5)	8.65	8.08	8.93	6.33	9.26	9.78

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009  
 Elaboración: Autoridad Supervisora del sistema Financiero ASFI

**Figura 8. Evaluación de la Cartera**



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009  
 Elaboración: Autoridad de Supervisión del sistema Financiero ASFI

La cartera bruta del sistema bancario se ha incrementado en 38% entre Diciembre de 2004 y Diciembre DE 2009; (Bs. 585.375.744) en tanto que la cartera en mora aumento en Bs. 148.872.112.

Pese a la crisis que se vive, el indicador de mora del banco citado al finalizar en el año 2009, alcanzo a 11.79%, como se puede apreciar, comparativamente con los indicadores de otras instituciones del Sistema Financiero.



### 3.2. ESTRARIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO Y NÚMERO DE PRESTATARIOS

**Tabla 10. ESTRARIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO Y NÚMERO DE PRESTATARIOS**

<b>Sistema Bancario Préstamo para Vivienda Banco Mercantil Santa Cruz</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Por Monto						
Mayores a \$us 2.000.001	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 1.000.001 y \$us 2.000.000	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 500.001 y \$us 1.000.000	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 200.001 y \$us 500.000	8.253	14.578	4.291	5.759	10.066	11.688
Entre \$us 100.001 y \$us 200.000	25.062	40.374	19.041	25.630	46.357	48.292
Entre \$us 50.001 y \$us 100.000	77.715	113.182	65.010	70.453	144.713	143.266
Entre \$us 30.001 y \$us 50.000	85.613	105.065	105.746	108.636	134.549	140.785
Entre \$us 20.001 y \$us 30.000	79.036	94.931	93.615	101.154	121.189	121.338
Entre \$us 15.001 y \$us 20.000	51.852	63.358	63.328	69.502	80.178	75.293
Entre \$us 10.01 y \$us 15.000	55.852	65.199	101.573	110.403	81.705	86.572
Entre \$us 5.001 y \$us 10.000	51.923	60.828	128.573	129.470	76.588	79.419
Entre \$us 1.001 y \$us 5.000	22.889	24.953	84.225	91.892	34.990	35.388
Entre \$us 501 y \$us 1.000	1.172	874.00	3.366	3.652	1.147	1.133
Menores a \$us 500	430	343	882	978	374	375
Total Cartera Bruta y Contingente	459.447	583.684	569.365	717.578	731.857	743.550
Por número de prestatarios						
Mayores a \$us 2.000.001	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 1.000.001 y \$us 2.000.000	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 500.001 y \$us 1.000.000	0	10	0	0	0	0

Entre \$us 200.001 y \$us 500.000	5	53	3	4	10	6
Entre \$us 100.001 y \$us 200.000	35	293	23	30	120	49
Entre \$us 50.001 y \$us 100.000	218	485	160	167	631	277
Entre \$us 30.001 y \$us 50.000	419	678	462	454	941	487
Entre \$us 20.001 y \$us 30.000	605	636	642	655	1.349	663
Entre \$us 15.001 y \$us 20.000	549	923	606	626	1.258	579
Entre \$us 10.01 y \$us 15.000	834	1.441	1.372	1.404	1.745	929
Entre \$us 5.001 y \$us 10.000	1.305	1.501	2.948	2.800	2.716	1.435
Entre \$us 1.001 y \$us 5.000	1.454	212	4.932	5.026	3.081	1.604
Entre \$us 501 y \$us 1.000	305	234	737	753	376	203
Menores a \$us 500	298		544	545	346	188
Total Prestatarios	6.027	6.466	12.429	12.464	12.573	6.418

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del sistema Financiero ASFI

**Tabla 11. ESTRARIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO Y NÚMERO DE PRESTATARIOS**

<b>Sistema Bancario Préstamo para Vivienda Banco Nacional de Bolivia</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Por Monto</b>						
<b>Mayores a \$us 2.000.001</b>	0	0	0	0	0	0
Entre \$us 1.000.001 y \$us 2.000.000	5.362	19.127	24.969	49.472	19.854	19.917
Entre \$us 500.001 y \$us 1.000.000	5.857	8.937	309.979	17.293	40.831	6.691
Entre \$us 200.001 y \$us 500.000	23.227	28.177	21.239	24.480	30.237	26.662
Entre \$us 100.001 y \$us 200.000	27.554	36.268	26.863	26.293	34.640	41.904
Entre \$us 50.001 y \$us	69.464	85.753	46.175	50.515	91.322	88.139

100.000						
Entre \$us 30.001 t \$us 50.000	92.469	99.106	65.137	82.986	138.298	131.352
Entre \$us 20.001 y \$us 30.000	78.060	94.955	78.190	85.555	113.800	110.388
Entre \$us 15.001 y \$us 20.000	50.748	59.488	63.748	85.261	73.088	67.737
Entre \$us 10.01 y \$us 15.000	71.233	75.745	93.617	97.496	78.352	72.053
Entre \$us 5.001 y \$us 10.000	80.779	84.887	124.740	129.783	78.383	70.179
Entre \$us 1.001 y \$us 5.000	39.875	41.862	101.386	100.240	42.658	38.616
Entre \$us 501 y \$us 1.000	1.186	1.278	4.801	5.241	1.503	1.168
Menores a \$us 500	400	343	1.235	1.436	425	350
Total Cartera Bruta y Contingente	546.215	635.926	683.077	756.052	743.391	675.154
Por número de prestatarios						
Mayores a \$us 2.000.001	0	3	0	0	0	0
Entre \$us 1.000.001 y \$us 2.000.000	1	2	3	5	2	2
Entre \$us 500.001 y \$us 1.000.000	2	15	7	3	8	2
Entre \$us 200.001 y \$us 500.000	13	48	11	13	16	13
Entre \$us 100.001 y \$us 200.000	40	220	32	27	38	42
Entre \$us 50.001 y \$us 100.000	191	462	113	116	195	174
Entre \$us 30.001 t \$us 50.000	452	683	286	345	539	469
Entre \$us 20.001 y \$us 30.000	592	602	540	550	675	599
Entre \$us 15.001 y \$us 20.000	539	1.063	613	765	610	518
Entre \$us 10.01 y \$us 15.000	1.055	2.064	1.262	1.234	923	779
Entre \$us 5.001 y \$us 10.000	2.062	2.473	2.911	2.837	1.560	1.285
Entre \$us 1.001 y \$us 5.000	2.476	296	6.277	5.861	2.131	1.798
Entre \$us 501 y \$us 1.000	289	235	1.051	1.081	290	208
Menores a \$us 500	309		751	819	233	298
Total Prestatarios	8.021	8.167	13.857	13.656	7.220	6.188

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

Como se puede apreciar en la tabla, el total de la cartera contingente (Bs. 743.550) se la coloca a 6.418 beneficiarios de crédito para vivienda. Cabe advertir que Bs. 35.388 se la destina a 1.604 prestatarios, lo cual significa que cada beneficiario recibe un promedio de Bs. 22.062 (\$us. 3.000 aproximadamente), que significa que la entidad tiene créditos para la ampliación y refacción de vivienda y no así para nuevas construcciones y/o compra de viviendas.

El mismo análisis se lo realiza para las otras entidades bancarias, siendo en este caso Bs. 38.616 que se coloca a 1.798 prestatarios, equivalente a Bs. 21.477 por beneficiario.

Por lo tanto, se puede concluir que el aporte de los bancos en nuestro medio no es significativo, como se lo demostrara más adelante.

### **3.3. DETERMINACION Y EVALUACION DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS POLITICAS CREDITICIAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS**

Las entidades financieras bancarias saturaron el mercado de créditos para la vivienda de interés residencial y se olvidaron el mercado de interés económico social es decir que solo financian a demandantes que cuentan con altos ingresos económicos y poseen bienes inmuebles.

Siendo el objetivo principal de las entidades financieras captar ahorro para canalizarlo en préstamos destinados a cubrir necesidades de financiamiento para la vivienda, como: adquisición de lotes de terreno, desarrollo de urbanización, compra o construcción y mejoramiento o ampliación de viviendas, etc. Es muy difícil dejar de señalar que su función de interés social es muy limitada y poca vista en la actualidad. Hoy el déficit de vivienda es de más de 600 mil unidades habitacionales y para este gran mercado no hay créditos

### **3.4. LA ACTIVIDAD CREDITICIA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS Y SU RELACION CON LA POBLACION DE INGRESOS MEDIOS Y ALTOS**

La vivienda es normalmente el bien más elevado económicamente que una familia adquiere durante su vida. Por lo menos, esto es verdad en más del 95% de los casos. El valor de una vivienda es de alrededor de 50 salarios mensuales ósea 150 ingresos disponibles mensuales, si entendemos que como máximo el 30% del ingreso familiar mensual puede dedicarse a la compra de vivienda. Por tanto, se requiere al menos de 12 a 13 años para cubrir solamente el costo de capital de una vivienda. En total, necesitamos entre 20 a 25 años para incluir, además, el costo de intereses del crédito.

Esto implica en todos los casos, de contar con recursos de largo plazo (20 años mínimo) denominados en Unidades de Fomento para la Vivienda (UFV) y no en dólares. La UFV es una unidad de cuanta indexada no al dólar sino al Índice de Precios al Consumidor (IPC) y que permite recibir créditos bancarios en bolivianos.

**Tabla 12. SALARIOS MEDIOS DEL SECTOR PUBLICO**

<b>Salario del Sector público (En Dólares Americanos)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	335	419	406	439	451	416
Pers. eventual	249	222	214	233	216	199
Administrativos	204	207	202	193	204	188
Obreros	172	175	196	220	215	198
Otros (general)	164	165	164	169	174	160
Profes y Técnic.	137	139	141	145	151	139
Pers. Servicio	180	176	165	137	138	127

Fuente: Muller & Asociados  
Elaboración: Propia

**Tabla 13. SALARIOS MEDIOS DEL SECTOR PRIVADO**

<b>Salario del Sector Privado (En Dólares)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	1.228	1.284	13.44	1.323	1.309	1.207
Pers. eventual	612	654	668	705	713	657
Administrativos	474	516	536	530	525	484
Obreros	334	356	369	365	364	335
Otros (general)	347	356	363	354	346	319
Profes y Técnic.	259	274	278	274	274	252
Pers. Servicio	185	201	203	195	178	164

Fuente: Muller & Asociados  
 Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en la tabla, y dadas las condiciones financieras y requisitos exigidos por las entidades bancarias de nuestro medio, los únicos que pueden acceder a créditos para vivienda de estas entidades son aquellos agentes económicos que perciben ingresos superiores a los 400\$us mes.

**Tabla 14. CAPACIDAD DE AHORRO DEL SECTOR PÚBLICO**

<b>Capacidad de ahorro del Sector Público (En Dólares)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	100.5	125.7	121.8	131.7	135.3	124.8
Pers. eventual	74.7	66.6	64.2	69.9	64.8	59.7
Administrativos	61.2	62.1	60.6	57.9	61.2	56.4
Obreros	51.6	52.5	58.8	66.0	64.5	59.4
Otros (general)	49.2	49.5	49.2	50.7	52.2	48.0
Profes y Técnic.	41.1	41.7	42.3	43.5	45.3	41.7
Pers. Servicio	54.0	52.8	49.5	41.1	41.4	38.1

**Tabla 15. CAPACIDAD DE AHORRO DEL SECTOR PRIVADO**

<b>Capacidad de ahorro del Sector Privado (En Dólares)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	368	385	403	397	393	362
Pers. eventual	183.6	196.2	200.4	211.5	213.9	197.1
Administrativos	142.2	154.8	160.8	159.0	157.5	145.2
Obreros	100.0	107.0	111.0	110.0	109.0	101.0
Otros (general)	104.1	106.8	108.9	106.2	103.8	95.7
Profes y Técnic.	77.7	82.2	83.4	82.2	82.2	75.6
Pers. Servicio	56.0	60.0	61.0	59.0	53.0	49.0

Fuente: Muller & Asociados  
 Elaboración: Propia

**Tabla 16. MONTOS, PLAZOS Y CUOTAS MENSUALES**

<b>Monto (\$us)</b>	<b>Tasa de Interés</b>	<b>Plazo</b>	<b>Cuotas Mensuales</b>	<b>Plazo</b>	<b>Cuota Mensual</b>
5.000	12.50%	100 años	74	15 años	62
10.000	12.50%	100 años	147	15 años	124
20.000	12.50%	100 años	203	15 años	247
30.000	12.50%	100 años	440	15 años	370

40.000	12.50%	100 años	586	15 años	493
50.000	12.50%	100 años	732	15 años	617
60.000	12.50%	100 años	879	15 años	740
70.000	12.50%	100 años	1.025	15 años	863
80.000	12.50%	100 años	1.171	15 años	986
90.000	12.50%	100 años	1.318	15 años	1.110
100.000	12.50%	100 años	1.464	15 años	1.233

**Tabla 17.EVOLUCION DEL TIPO DE GARANTIA**

**2003-2008 (En Bolivianos)**

<b>Mercantil Santa Cruz Préstamo para la Vivienda</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hipotecaria	456.808	579.011	644.099	709.188	729.315	741.560
Cartera con otras garantías	39.746	580.049	648.814	717.578	717.578	743.550

<b>Banco Nacional de Bolivia Préstamo para la Vivienda</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hipotecaria	530.962	596.944	645.019	693.095	693.095	653.552
Cartera con otras garantías	60.420	601.046	678.548	756.052	756.052	656.410

<b>Entidades Financieras bancarias tratadas</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hipotecaria	1.460.848	1.657.400	1.782.321	1.907.063	1.907.063	2.039.111
Cartera con otras garantías	1.583.408	1.713.759	1.866.839	2.019.919	2.019.919	2.096.266

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

### **3.5. EVOLUCION DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS**

En cuanto a las entidades financieras bancarias, según su objeto por la que fueron creadas, se consideran instituciones con fines de lucro consideradas, a continuación se aprecia la rentabilidad obtenida por las mismas.

**Tabla 18. EVOLUCION DE RENTABILIDAD  
2003-2008 (En Bolivianos)**

<b>Mercantil Santa Cruz Préstamo para la Vivienda</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Res. De Ope. Bruto (ROB)	1.460.848	1.657.400	1.782.321	1.907.063	1.907.063	2.039.111
Res Neto del Ejer. (RNE)	1.583.408	1.713.759	1.866.839	2.019.919	2.019.919	2.096.266

<b>Banco Nacional de Bolivia Préstamo para la Vivienda</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Res. De Ope. Bruto (ROB)	24.779.152	34.928.141	27.281.274	14.579.659	7.639.877	34.125.165
Res Neto del Ejer. (RNE)	7.486.105	12.007.392	5.970.415	-12.242.324	-22.655.307	2.870.672

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

**Tabla 19. EVOLUCION DE RENTABILIDAD  
2003-2008 (En Bolivianos)**

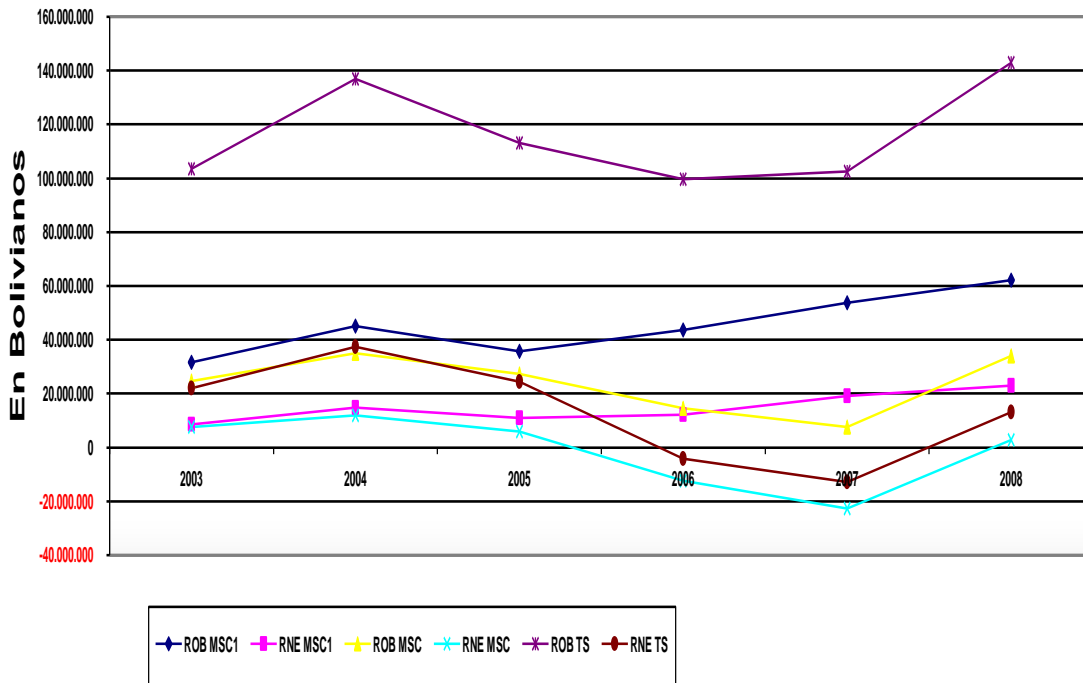
<b>Entidades Financieras Préstamo para la Vivienda</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Res. De Ope. Bruto (ROB)	103.603.806	136.952.123	113.073.750	99.693.234	102.508.418	142.933.033
Res Neto del Ejer. (RNE)	22.019.249	37.462.766	24.321.199	-4.124.724	-12.888.759	13.198.226

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

**Figura 9. Análisis de Rentabilidad**





Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009 (INE)

Elaboración: Propia

Al 31 de Diciembre de 2008 el sistema bancario registra un resultado de operación bruta de Bs.142.933.033 y un resultado neto de ejercicio de Bs. 13.198.226 que representan el 42% y 39% del total de los ingresos financieros.

**Tabla 20.EVOLUCION INGRESOS FINANCIEROS-GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Banco Mercantil Santa Cruz</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ingresos financieros	91.119.014	104.570.378	113.474.378	130.077.959	147.117.002	141.936.296
Gastos financieros	60.851.557	63.902.447	67.913.926	75.791.656	78.187.904	51.680.120

**Tabla 21.EVOLUCION INGRESOS FINANCIEROS- GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Banco Nacional de Bolivia</b>						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ingresos	77.482.021	87.714.717	98.987.752	114.405.227	365.608.894	337.577.299

financieros	50.174.277	53.954.212	59.678.146	72.196.206	196.745.302	138.101.782
Gastos financieros						

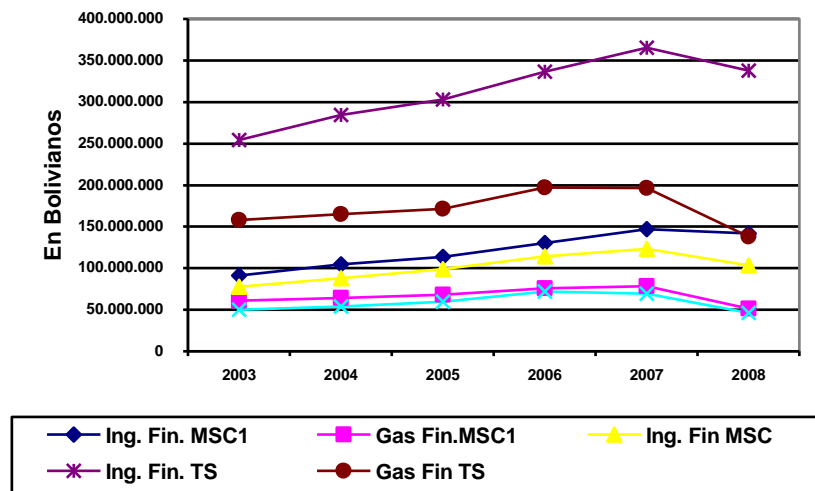
**Tabla 22. EVOLUCION INGRESOS FINANCIEROS- GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Sistema Bancario						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ingresos financieros	254.538.520	284.400.968	302.910.544	36.185.061	365.608.894	337.577.299
Gastos financieros	157.747.528	164.909.151	171.169.859	197.169.859	196.745.302	138.101.782

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

**Figura 10. Evolución de Ingresos financieros –Gastos Financieros**



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Al 31 de Diciembre de 2008 los gastos Financieros, Bs. 138.101.782 bajaron en un 12% o sea en Bs. 19.645.746 lo que nos indica que la eficiencia financiera a mejorado con relación a la gestión de 2004.

Los ingresos por otro lado presentaron un incremento de bs. 83.038.779, habiendo registrado Banco Mercantil Santa Cruz un incremento de Bs. 50.817.281 y el Banco Nacional de Bolivia de Bs. 25.708.073.

### 3.6. EVOLUCION DE LOS GASTOS FINANCIEROS DE LOS BANCOS EN BOLIVIA

**Tabla 23.EVOLUCION DE LOS GASTOS  
2004-2009 (En bolivianos)**

<b>Sistema Bancario</b>						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ingresos financieros	254.538.520	284.400.968	302.910.544	36.185.061	365.608.894	337.577.299
Gastos financieros	157.747.528	164.909.151	171.169.859	197.169.859	196.745.302	138.101.782

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Propia

**Tabla 24. EVOLUCION DE LOS GASTOS  
2004-2009 (En bolivianos)**

<b>Banco Mercantil Santa Cruz</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
G. Operativos	3.329.493	14.210.699	5.291.715	3.152.703	3.131.110	2.599.147
G. administrativos	23.384.1887	27.432.307	29.367.896	32.106.966	34.651.253	38.287.476

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Propia

**Tabla 25. EVOLUCION DE LOS GASTOS  
2004-2009 (En bolivianos)**

<b>Banco Nacional de Bolivia</b>						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
G. Operativos	2.317.187	906.318	16.805.293	2.779.244	3.541.808	4.981.056
G. administrativos	17.421.087	22.921.649	24.157.723	26.915.094	30.672.975	31.088.143

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

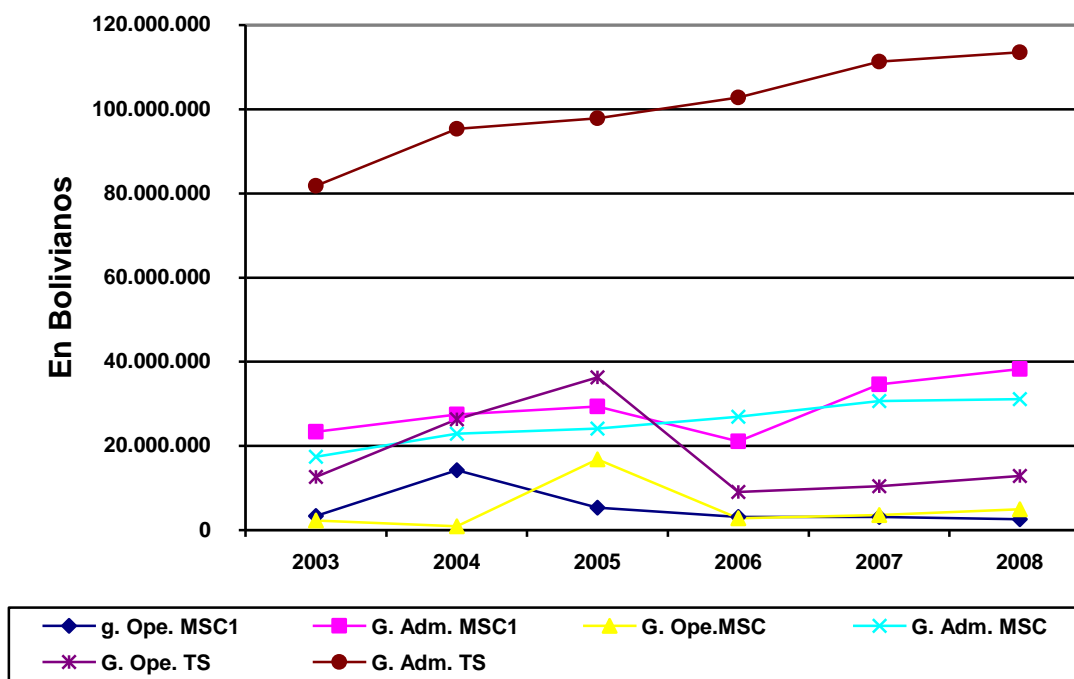
**Tabla 26. EVOLUCION DE LOS GASTOS  
2004-2009 (En bolivianos)**

Préstamos para la vivienda "Total Sistema"						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
G. Operativos	12.602.928	26.356.256	36.274.235	9.089.767	10.421.028	12.880.965
G. administrativos	81.810.593	95.355.758	97.862.199	102.824.901	111.289.467	113.504.163

Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

**FIGURA 11. Evolución de los Gastos**



Fuente: Anuario Estadístico 2004-2009

Elaboración: Propia

En el gráfico se puede apreciar que los Gastos Administrativos son superiores a los Gastos de Operación, habiendo incrementado estos últimos en Bs. 278.037 mientras que los Gastos Administrativos registraron un incremento de Bs. 31.693.570.

Por otra parte, es bueno destacar que las entidades financieras bancarias con respecto a la vivienda han realizado esfuerzos para adaptarse a la situación financiera

económica que se refleja en una disminución del porcentaje de crecimiento de sus gastos, con relación a los incrementos experimentados en los periodos de estudio 2004-2009.

Reconocimiento de gastos: Debido a la demanda efectiva por parte de los clientes el Banco podrá reconocer con gastos a la contrapartida de las colocaciones de crédito de vivienda (tanto construcción como ampliación o refacción) efectuadas de hasta US\$150.000, siempre y cuando dichas colocaciones hayan cumplido con los criterios establecidos en el Reglamento de Crédito aprobado.

### **3.6.1. La Participación de los Bancos en el Mercado de la vivienda**

En el grafico se puede apreciar que los gastos administrativos son superiores a los gastos de operación, habiendo incrementado estos últimos en Bs. 278.037 mientras que los gastos administrativos registraron un incremento de Bs. 31.693.570.

### **3.7. LA PARTICIPACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA**

Una característica fundamental de estas entidades es que el préstamo está constituido en base a la garantía hipotecaria de la vivienda objeto de la hipoteca, debidamente registrado en derechos Reales, lo cual implica que si el deudor no llega a cumplir con alguna(s) de sus cuotas mensuales por más de tres meses, la entidad financiera le sigue un juicio coactivo hasta apoderarse de la vivienda. Lo señalado anteriormente puede no resultar extraño, toda vez, generalmente, cuando un deudor no paga su obligación pasa por esta situación, pero la situación en este caso es más delicada, puesto que cuando viene el embargo por parte de la entidad financiera, la familia entera queda sin vivienda, sin posibilidad de reclamo alguno.

El sistema financiero bancario fue creado ante la necesidad de llevar adelante el financiamiento a la vivienda orientado bajo modelo privado. A partir de entonces se consideraron en el mercado bancos que están vigentes hasta hoy. Se podría afirmar que existe una diferenciación de bancos de acuerdo a su volumen de activos y patrimonio.

Un primer grupo conformado por los bancos grandes considerados como estables que concentran más de 70 por ciento del activo y patrimonio total del sistema. Estas entidades registran un comportamiento estable a nivel demora (alrededor de nueve por ciento) y aumentaron su rentabilidad en los últimos cinco años.

Otro grupo está conformado por los bancos medianos cuyo patrimonio y activos representan alrededor de 30 por ciento respectivamente del total del sistema.

### **3.8. FINANCIAMIENTO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS Y SUS RIESGOS FINANCIEROS**

El costo de vivienda en la sociedad actual se ha calculado en el equivalente al 45% del total del salario mensual durante 170 meses. Esta estimación cubre solo el capital ya que si se incluyen los intereses, el plazo se extiende a 300 meses, 20 años, suponiendo que la tasa de interés en ningún caso sea, mayor a 10% anual.

No obstante esta realidad, se ha llevado a cabo planes de vivienda en base a créditos con condiciones mucho más duras lo cual ha dado lugar al escaso financiamiento para la vivienda.

#### **3.8.1. Elementos y Características del crédito para la vivienda**

A continuación se detallan los elementos y características referidas a montos, plazos. Tasas de interés y garantías de los créditos hipotecarios para vivienda en nuestro medio tomando como ejemplo la oferta y los requisitos exigidos por las entidades financieras bancarias de la ciudad de La Paz.

### **3.9. POLITICA CREDITICIA DEL BANCO MERCANTIL SANTA CRUZ**

Es una institución de derecho privado, se encuentra regida por sus estatutos y disposiciones legales pertinentes del sector de banca privada.

En cumplimiento a lo dispuesto en el Título Octavo, Capítulo I, Artículo 93° de la Ley de Bancos y Entidades Financieras, y con la finalidad de contar con información completa y

oportuna, es imprescindible conservar todos los documentos y detalles que son generados como resultado de las transacciones aplicadas a solicitud del cliente en los procesos del banco.

En este sentido, la documentación generada por la operativa crediticia del Mandato crediticio debe ser enviada al área de archivo de cuenta para su custodia, valoración, clasificación y posterior archivo.

### **3.9.1. Requisitos para la valoración de crédito**

Para que la solicitud de aprobación se tiene que cumplir con los siguientes requisitos

Para que así el ejecutivo de crédito evalúe si el cliente dispone de las características suficientes para calificar el crédito, basándose en los siguientes criterios de elegibilidad generales

Los requisitos específicos que pide el Mercantil Santa Cruz para la otorgación de créditos son:

- Llenado de ficha socio-económica (por persona)
- Fotocopia carnet de identidad (cónyuge si corresponde, 2 cada uno)
- Justificación de ingresos (3 papeletas de pago, certificado de trabajo y extracto AFP)
- En caso de ser en forma independiente: facturas, recibos, registro de cuadernos, impuestos declarados, RUC, flujo de caja de un año, balances últimas gestiones.
- Fotocopia de las boletas de pago de luz y agua (actual domicilio)
- Fotocopia de la declaración de sus situación patrimonial
- Fotocopia libreta de ahorro

### **3.9.2. Documentación necesaria**

En la actualidad la entidad bancaria tratada pide los siguientes documentos como ser:

- Título de propiedad
- Tarjeta de propiedad
- Certificado alodial
- Comprobantes de pago de las tres últimas gestiones
- Certificado catastral H.A.M
- Certificado de tradición decenal
- Plano de ubicación aprobado por la H.A.M.
- Avalúo técnico realizado por un perito autorizado y registrado por el banco

### **3.9.3. Los Montos**

Los montos a financiar que presenta el Banco citado están comprendidos en los siguientes rangos:

Compra desde \$us 10.000 o Bs.80.000

Construcción, ampliación o remodelación desde \$us 5.000 o Bs. 40.000

Con respecto al financiamiento máximo:

Hasta el 100% del Valor de compra de la vivienda, con 2da garantía Hipotecaria de inmueble (vivienda, comercial y terreno urbano) que cubra el 20% restante.

Hasta el 100% del presupuesto de remodelación o ampliación validado por el perito valuator del banco correspondiente.

Resto del país: Hasta el 64% del valor de compra de la vivienda/construcción o 100% del valor del presupuesto de remodelación o ampliación validado por el perito valuator del BMSC.

Margen adicional exclusivamente para financiamiento del seguro contra todo riesgo, el ITF, comisión de pre-pago, inscripción en Derechos Reales.

### **3.9.4. Líneas del Préstamo**



El destino de financiamiento es:

- Compra de terreno
- Compra de casa
- Compra de departamentos
- Construcción (refacciones, ampliaciones, terminaciones de vivienda, etc.)
- Contratos anticréticos

### **3.9.5. Las tasas, plazos y cuotas**

La tasa aplicada es fija por periodo específico establecido y variable en el resto del plazo.

La tasa mínima de interés en moneda extranjera es de 8.5%

La tasa mínima de interés en moneda nacional es de 7.5%

Los plazos en general tiene un tope de hasta 20 años, para contratos aceptando así pagos adelantados que permiten cancelaciones anticipadas con el consiguiente ahorro en el volumen total de interés por pagar.

## **3.10. POLITICA CREDITICIA DEL BANCO NACIONAL DE BOLIVIA**

Es una institución independiente, de derecho privado, de interés social y económico. El tiempo de duración es indefinido y el número de socios es ilimitado, se encuentra regida por sus estatutos y disposiciones legales pertinentes al sistema de financiamiento para la vivienda y otras transacciones aplicables.

### **3.10.1. Requisitos para la otorgación de crédito**

Los requisitos para acceder a un préstamo se dividen en tres dimensiones ya sea para construcción, compra, ampliación, equipamiento y amoblados

#### **3.10.1.1. Requisitos Para Dependientes:**

- Fotocopia de cédulas de identidad vigentes
- Últimas 3 fotocopias de papeleta de pago
- Certificado de trabajo
- Extracto AFP
- Antigüedad de trabajo mínima de 1 año
- Ingreso mínimo de \$us. 300
- Respaldo Patrimonial (Folio, Tarjeta de propiedad, RUA, etc.)
- Extractos de Cuentas bancarias
- Plan de pagos de créditos pendientes en el sistema financiero
- Respaldo de otros ingresos (contratos, facturas, etc.)

### **3.10.1.2. Requisitos Para Independientes:**

- Fotocopia de cédulas de identidad vigentes
- Fotocopia NIT
- Fotocopias de formularios de pago de impuestos ( último año)
- Respaldo de ingresos (contratos, facturas, etc.)
- Respaldo patrimonial (folio, tarjeta de propiedad, RUA, etc.)
- Antigüedad en trabajo mínima de 3 años
- Ingreso mínimo de \$us. 300
- Extractos de cuentas bancarias
- Plan de pagos de créditos pendientes en el sistema financiero

### **3.10.2. Llenado de formularios**

- Solicitud de crédito
- Declaración patrimonial
- Seguro de desgravamen
- Póliza Multiriesgos ( créditos hipotecarios)

- Verificaciones domiciliarias y laborales

### **3.10.3. Líneas de préstamo**

Las líneas de crédito que ofrece el Banco Nacional de Bolivia en concordancia con la Ley de Bancos son:

- Las destinadas a la compra de terrenos
- Construcción de viviendas
- Compra de viviendas individuales o propiedad horizontal
- Construcción de proyectos habitacionales, condominios y edificios multifamiliares, financiamiento de contrato de anticréticos.
- Equipamiento de viviendas
- Perfeccionamiento de sucesiones hereditarias y otros derechos sobre propiedades inmuebles dedicados a la vivienda.
- Construcción y equipamiento de talleres de trabajo artesanal anexos a la vivienda y atención en el rubro del microcrédito.

### **3.10.4. Montos y Tasa de Interés**

La financiación del préstamo podrá ser otorgada hasta el 80% del valor del avalúo técnico que efectúa la institución en forma gratuita. El monto mínimo del préstamo es de 500 \$us.

Las tasas varían dependiendo del rubro del préstamo de acuerdo a lo siguiente

Para construcción de vivienda unifamiliar con supervisión técnica	12.50%
Con aporte propio del 50%	12.90%
Con aporte propio del 20%	13.30%
Para construcción de edificios con supervisión técnica	13.50%
Para anticrético, herramienta de trabajo	13.50%

El valor de la cuota mensual del crédito otorgado por dicha institución, varía dependiendo el plazo, el monto y el rubro del crédito.

Además del pago de la cuota mensual, el cliente o prestatario podrá realizar amortizaciones extraordinarias, las mismas que incidirán en la disminución del plazo, el pago del interés se cobra sobre saldos deudores. Por otra parte, todos los créditos tienen un seguro de desgravamen hipotecario, el que favorece a los herederos en caso de muerte del deudor.

Los plazos para la otorgación de créditos en esta institución son hasta 20 años. El banco dispone de un servicio de débito automático con cargo a su cuenta de ahorros.

### **3.11. ANALISIS DE EVALUACION ECONOMICA Y RIESGO CREDITICIO EN LA ENTIDAD FINANCIERA BANCARIA**

El riesgo crediticio se representa como todos los posibles inconvenientes o contingencias que rodean una determinada operación de crédito, las cuales pueden perjudicar la normal recuperación administrativa de la operación.

Existen diferentes modelos para efectuar el análisis y medición de riesgo de una operación crediticia, sin embargo todos estos modelos buscan determinar dos aspectos esenciales:

- Capacidad de pago (cuantitativo)
- Voluntad de pago (cualitativo)

#### **3.11.1. Análisis Crediticio para banca personas**

Factores clave para el análisis de dependientes:

- Definir correctamente el líquido pagable del cliente
- Tener cuidado que los gastos familiares no dejen sin capacidad de pago al cliente

- Verificar de manera personal la fuente laboral y la antigüedad en el trabajo del cliente
- No dejar de lado los factores cualitativos es decir la voluntad de pago
- Tomar en cuenta la forma de pago acordada

Otras herramientas que usan las entidades bancarias para medir el riesgo son los Scorings o Calificadores de riesgo, son modelos científicos y estadísticos que mediante parámetros genéricos o direccionados otorgan una puntuación a un determinado cliente y al riesgo de la operación solicitada.

- Identifican: Comportamientos
- Determinan: Patrones de conducta

Todo esto para la contribución de una mejor toma de decisiones.

### **3.11.2. Tipos de Garantías**

En cuanto a las garantías que se pueden presentar en las entidades son las siguientes:

- Prendaria (Maquinaria)
- Documentos en custodia
- Hipotecaria (inmueble o vehículo)
- Auto liquidables
- Quirografaria

#### **3.11.2.1. Prendaria**

Este tipo de garantía consiste en dejar al banco documentos correspondientes de los activos fijos del cliente, maquinaria, documentos en custodia.

#### **3.11.2.2. Documentos en custodia**

Entre los documentos de custodia que llega a presentarse como un tipo de garantía tenemos a: inmuebles (urbanos y rurales), vehículos (nuevos y usados)

Las relaciones de cobertura así como las condiciones varían entre las distintas instituciones, sin embargo el mínimo común es de 2 a 1.

### **3.11.2.3. Garantía hipotecaria de Inmuebles**

En este tipo de garantía que llega a ser la más requerida en el rubro financiero bancario se tiene las siguientes características:

- Relación de cobertura (1.25 a 1) (1.5 a 1)
- Ubicación en el área urbana y/o peri urbana donde exista una plaza del banco
- Solo se acepta primera hipoteca salvo que las anteriores hipotecas sean a favor del mismo banco y/o se trate de una compra de deuda
- El inmueble podrá ser de propiedad del cliente y/o terceros que se los denominara garantes o anuentes hipotecarios.

### **3.11.2.4. Garantía hipotecaria de inmuebles**

#### **Documentación necesaria:**

En la actualidad las entidades bancarias de Bolivia piden los siguientes documentos como ser:

- Título de propiedad
- Tarjeta de propiedad
- Certificado alodial
- Comprobantes de pago de las tres últimas gestiones
- Certificado catastral H.A.M
- Certificado de tradición decenal

- Plano de ubicación aprobado por la H.A.M.
- Avalúo técnico realizado por un perito autorizado y registrado por el banco

### **3.11.2.5. Garantía hipotecaria de Vehículos**

#### **Documentación necesaria:**

- Certificado de propiedad (R.U.A)
- Comprobantes de pago de las tres últimas gestiones
- Póliza de importación
- Resolución de inscripción en transito
- Póliza de seguro de riesgo total a satisfacción del banco
- Certificado alodial
- Avalúo técnico realizado por un perito autorizado y registrado por el banco
- En caso de vehículos nuevos la proforma y/o factura comercial sustituye al avalúo técnico.

## **3.12. TIPO DE GARANTIAS EN EL RUBRO BANCARIO EN BOLIVIA**

### **3.12.1. Garantía Personal**

En la cual persona natural o jurídica cuyo patrimonio tenga una relación 2 a 1 respecto al monto solicitado.

### **3.12.2. Garantía Quirografaria:**

Es aquella garantía que se da cuando una personal es solvente económicamente presentando así una relación patrimonial de 3 a 1 muchas veces se da a solo firma del cliente.

### **3.12.3. Garantía Auto Liquidable**

Se presenta esta garantía cuando existen fianzas bancarias, letras calificadas, DPF. En el banco u otras entidades financieras de primer nivel.

### **3.13. RIESGOS RELEVANTES DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS**

Consideraciones generales: Las mutuales enfrentan riesgos vinculados con las variaciones de tasa de interés, las variaciones de tipo de cambio, las diferencias entre los plazos de tipo de captación y colocación, el comportamiento de la economía en general o de los sectores de actividad en los que está colocada la cartera y los riesgos comerciales propios de cada uno de los clientes.

**Riesgo de cambio:** Las entidades bancarias no asumirán riesgos de fluctuaciones cambiarias. Todas sus operaciones activas deberán ser financiadas con la moneda que se pacten.

**Calce de plazo y tasa:** Las entidades bancarias procuran que el plazo de los créditos que otorga este calzado con el de las fuentes de financiamiento de que dispone.

Es decir, la periodicidad del pago de intereses y capital de un crédito cuadre con el de sus fuentes de financiamiento. Del mismo modo, busca en todo momento adecuar el periodo de intereses de los créditos, con el de sus fuentes.

**Riesgo económico:** A través de las áreas de riesgo crediticio las entidades deben contar con evaluaciones periódicas de la evolución de las actividades económicas del país, para controlar la exposición a sectores o actividades vulnerables.

**Reputación de clientes:** Los bancos no trabajaran con personas o empresas de dudosa reputación o que tengan créditos o garantías otorgadas en ejecución o castigo en la misma institución o en el sistema financiero nacional ni con personas que no puedan demostrar los ingresos con los que harán frente a las obligaciones a contraer.

### **3.14. LA VIVIENDA Y EL DEFICIT HABITACIONAL EN NUESTRO MEDIO**

#### **3.14.1. Proceso de Urbanización**



La urbanización es un fenómeno moderno que se desarrolla con la Revolución Industrial y se amplía constantemente con el crecimiento de la población y de la producción.

El desarrollo industrial revolucionó el sistema productivo, y de una producción predominante agrícola artesanal, se pasó a la elaboración de mercancías destinadas a los crecientes mercados. La concentración de los mercados en grandes centros poblados facilitaba la producción y la realización de esta a través de su colocación en importantes conglomerados de consumo. La urbanización es entonces la consecuencia de un sistema económico concreto.

A principios del siglo XX nuestro país había consolidado su rol de productor primario/exportador, incorporado al mercado mundial mediante la producción especializada de minerales, y se convirtió al mismo tiempo en importador de manufacturas. Esta forma de organización de la producción indujo a que los centros urbanos en nuestro país se fueran formando alrededor de los centros de producción minera, no permitiendo por otra parte los cambios importantes en la estructura agraria nacional, la que permanecía sin mayor contacto con las ciudades.

En este contexto el proceso de urbanización en nuestro país era sin duda uno de los más lentos de América Latina.

Pero todo esto cambió a partir de la década de los 50, como resultado de la Reforma Agraria y de la incorporación de los sectores campesinos a la vida nacional, y se observa un creciente desarrollo de la población urbana en desmedro de la población rural. Mientras en las principales ciudades de Latinoamérica el conflicto campo/ciudad nace del atractivo que significa la industrialización citadina, en Bolivia este problema emerge con la Reforma Agraria de 1952.

A diferencia de otros países, en Bolivia no existe un proceso de urbanización que concentre la población urbana en una sola ciudad grande, si no en varias ubicadas en distintas regiones del país. En este sentido, se destacan las poblaciones urbanas de los departamentos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, que constituyen un eje de

articulación vigente desde hace casi 40 años, que por lo demás articula la vieja economía del estaño con la nueva de los hidrocarburos y los agroindustria.

Lamentablemente en nuestro país este creciente proceso de urbanización no ha sido acompañado, paralelamente con un proceso de industrialización dinámico que hubiera permitido una adecuada inserción de los emigrantes y de la nueva población trabajadora en la actividad económica citadina. Mas al contrario, nuestra débil estructura industrial y su capacidad para generar empleos en la economía formal ha provocado que los inmigrantes se inserten en las ciudades en ocupaciones precarias, asociadas con malas condicionales habitacionales y escaso acceso a servicios esenciales. Surgen de esta manera los llamados barrios populares o villas, constituidos en su gran mayoría por precarias edificaciones carentes de los servicios más indispensables como: agua potable, alcantarillado, pavimento, alumbrado, público, etc. Además de la inexistencia de estos servicios, los habitantes de estos barrios deben soportar un desempleo crónico. En nuestro país el crecimiento de la población urbana está directamente relacionado con la conformación de barrios populares.

Al mismo tiempo, el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo en el área rural acelera la migración a las ciudades, de una parte han disminuido las oportunidades de empleo estacional en el campo, por ejemplo la caída de cultivo de algodón y el desplazamiento a cultivos menos intensivos en mano de obra como la soya y el maíz, por otra parte las catástrofes naturales de los últimos años han empujado a muchos campesinos a emigrar hacia zonas urbanas.

“Es posible sin embargo que el más importante factor de la migración del campo- ciudad sea el estructural: es decir, la explotación a la que está sujeta el pequeño

productor campesino por el mercado, que no le reconoce sus altos costos de producción, fijando precios a los productos agropecuarios campesinos por debajo de su valor y que no logran garantizar la reproducción del campesino y su familia. A esto se suma la explotación de los intermediarios, que actuando como rescatadores y comerciantes extraen también posibilidades de ganancia de los pequeños productores. Estos factores en su conjunto obligan a los campesinos a migrar a las ciudades”.

Siendo el objetivo principal de las entidades bancarias captar ahorro del público para canalizarlo en préstamos destinados a cubrir necesidades de financiamiento para la vivienda como: adquisición de lotes de terreno, desarrollo de urbanización, compra o construcción y mejoramiento o ampliación de vivienda, es muy difícil dejar de señalar que su función de interés social es muy bajo. Hoy el déficit habitacional en nuestro país se incrementa y para este gran mercado no hay créditos suficientes.

### **3.14.2. Población y Déficit Habitacional**

A continuación se presenta la relación existente entre la población y el déficit habitacional, para el periodo comprendido entre 1997 y 2002.

**Tabla 27.DEFICIT HABITACIONAL EN LA CIUDAD DE LA PAZ**

#### **AREA URBANA POBLACION TOTAL- LA PAZ**

1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.258.166	1.325.979	1.325.979	1.472.767	1.552.146	1.635.804

#### **NUMERO DE FAMILIAS LA PAZ**

1997	1998	1999	2000	2001	2002
419.389	441.993	465.816	490.022	517.382	545.268

### NUMERO DE VIVIENDA LA PAZ

1997	1998	1999	2000	2001	2002
326.017	350.535	376.896	405.329	435.714	468.481

### DEFICIT HABITACIONAL LA PAZ

1997	1998	1999	2000	2001	2002
93.371	91.458	88.920	85.683	81.668	76.787

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en la tabla, el déficit habitacional se lo ve mediante la diferencia entre el número de viviendas y el total de las familias, dicha diferencia es negativa debido a que existe un mayor número de población que numero de viviendas.

#### 3.14.1. La Calidad de la Vivienda en Nuestro Medio (La Paz)

En cuanto a la calidad de vivienda no solo debe tomar en cuenta la satisfacción cuantitativa de una necesidad específica, sino también su mejoría cualitativa, en este sentido, el contar con un techo no representa necesariamente un nivel respecto a vivienda, es preciso detallar los materiales empleados en la construcción, como la vulnerabilidad del terreno donde se edifica, asimismo, el promedio de individuos por vivienda. El hacinamiento es un reflejo de la escasez de viviendas y de la falta de espacio para alojar a la totalidad de los miembros de cada una de las respectivas familias.

El hacinamiento se manifiesta también en la elevada densidad de población de esos asentamientos precarios, tal como ponen en evidencia el número de habitantes y de metros cuadrados construidos por hectárea.

#### 3.14.2 Calidad de la Construcción en Nuestro Medio (La Paz)

En este paso de análisis se desarrolla las características inherentes a los materiales utilizados en la construcción de las viviendas en nuestro medio, los mismos que hacen relación con la calidad de vivienda.

**Tabla 28. MATERIAL DE CONSTRUCCION MAS UTILIZADO EN LA PARED DE LA VIVIENDA CENSO 1992-2001**

	1992	2001
Total Hogares	465.065	630.072
Adobe revocado	301.776	159.597
Adobe sin revocar o tapial	74.816	445.056
Ladrillo, bloque de cemento	6 5.551	2.157
Piedra	6.677	6.779
Madera	6.381	9.548
Caña, palma, tronco	6.683	5.583
Otro	3.181	1.306

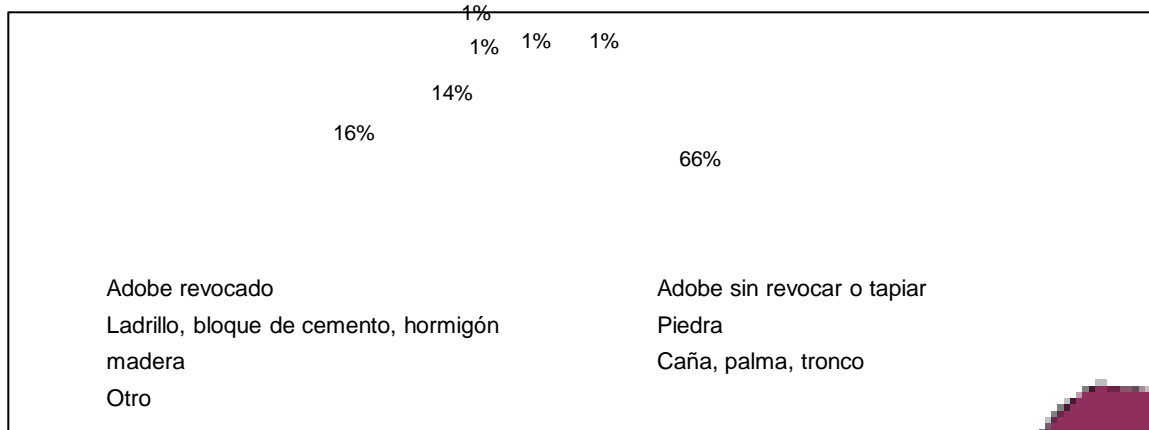
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

**Tabla 29. MATERIAL DE CONSTRUCCION MAS UTILIZADO EN LA PARED DE LA VIVIENDA CENSO 1992-2001**

En porcentaje	1992	2001
Total Hogares	100.00	100.00
Adobe revocado	64.89	25.33
Adobe sin revocar o tapial	16.09	70.64
Ladrillo, bloque de cemento	14.10	0.34
Piedra	1.44	1.08
Madera	1.37	1.52
Caña, palma, tronco	1.44	0.89
Otro	0.68	0.21

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

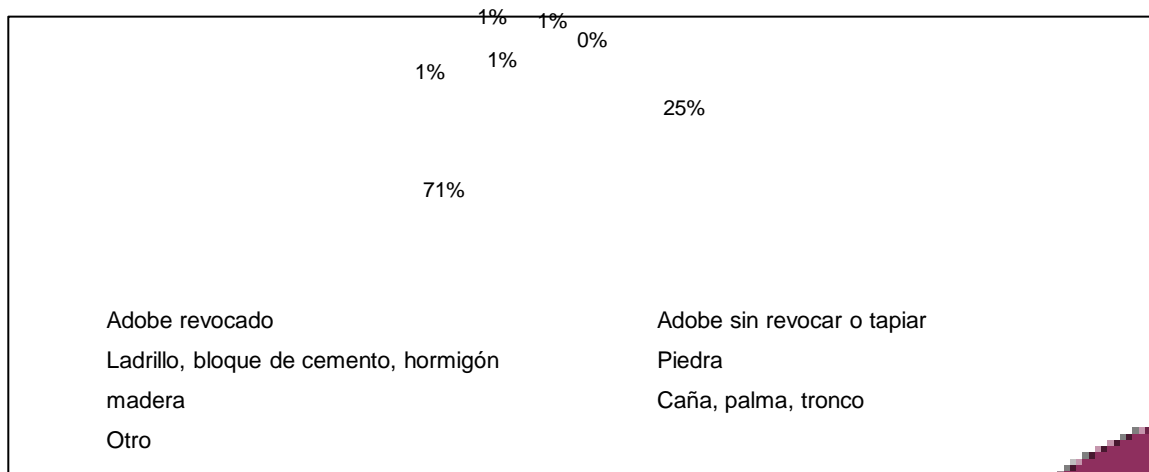
**Figura 12. Material utilizado en la pared de la vivienda (2003)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

**Figura 13. Material utilizado en la pared de la vivienda (2003-2008)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

**Tabla 30. MATERIAL DE CONSTRUCCION MÁS UTILIZADO EN EL TECHO DE LA VIVIENDA  
CENSO 2003 y 2008**

**Presentación de datos**

	2003	2008
Total de hogares	465.065	630.072
Calamina o plancha	345.737	485.480
Teja, cemento, arcilla, fibrocemento	22.561	27.996
Losa de hormigón armado	10.930	29.451
Paja, caña, palma	83.156	83.460
otro	2.681	3.685

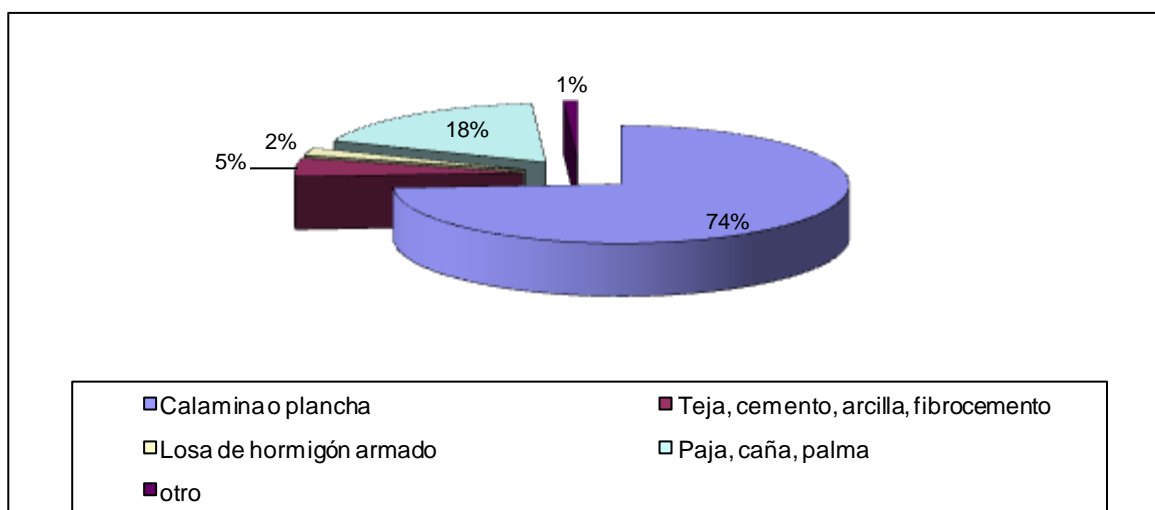
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

**Presentación en Porcentajes**

	2003	2008
Total de hogares	100	100
Calamina o plancha	74,34	77,05
Teja, cemento, arcilla, fibrocemento	4,85	4,44
Losa de hormigón armado	2,35	4,67
Paja, caña, palma	17,88	13,25
otro	0,58	0,58

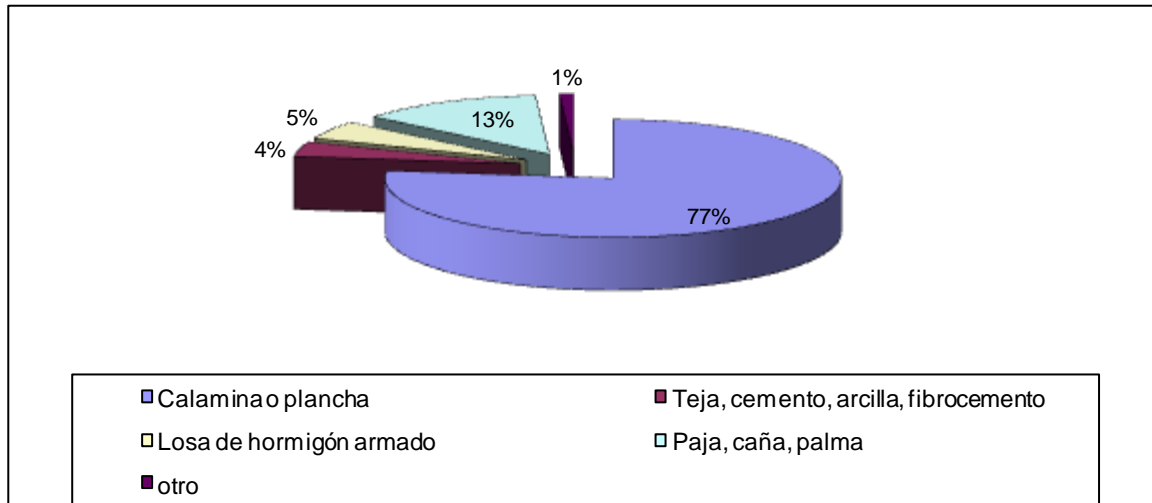
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

**Figura 14. Material utilizado en el techo de la vivienda (2003)**



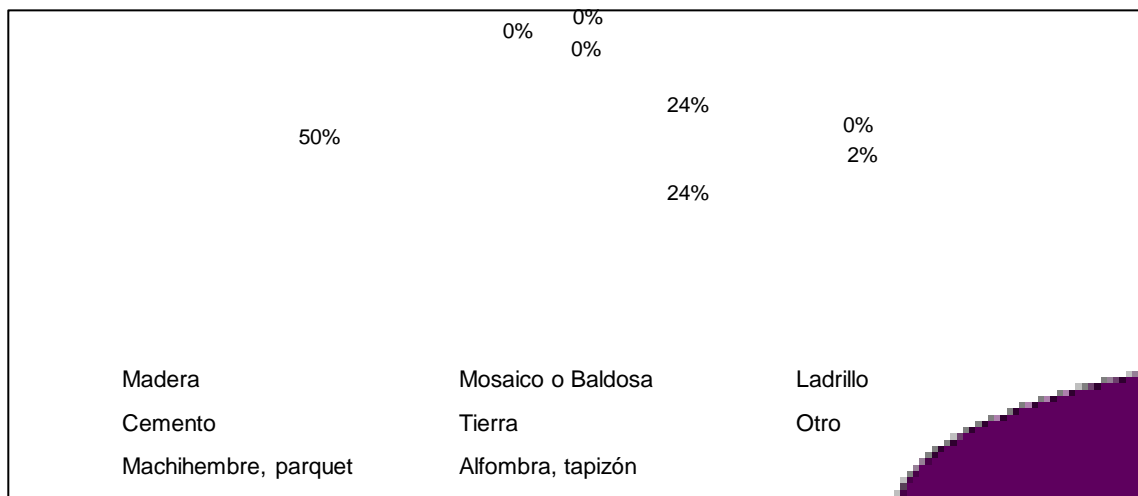
Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
 Elaboración: Propia

**Figura 15. Material utilizado para el techo de la vivienda (2003)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
 Elaboración: Propia

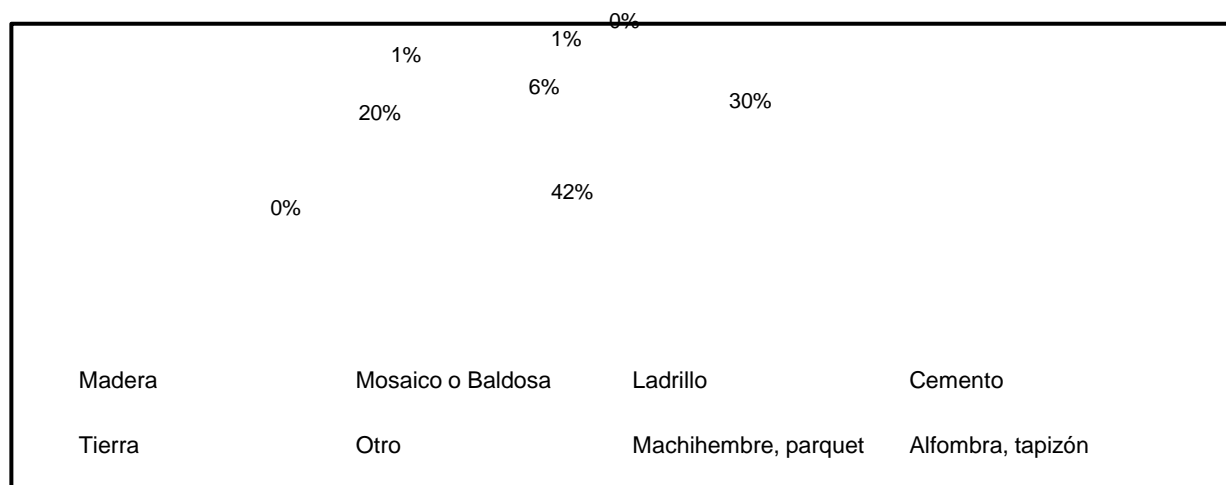
**Figura 16. Material utilizado en el piso de la vivienda (2003)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
 Elaboración: Propia



**Figura 17. Material utiliza en el piso de la vivienda (2003)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

**TABLA 31. MATERIAL UTILIZADO EN EL PISO DE LA VIVIENDA  
CENSO 2003 y 2008**

	2003	2008
Total de hogares	465.065	630.072
Madera	113.180	37.139
Mosaico o Baldosa	2.249	2.611
Ladrillo	8.851	5.395
Cemento	111.220	189.096
Tierra	227.661	265.325
Otro	1.904	1.429
Machihembre, parquet		124.362
Alfombra, tapizón		4.715

Fuente: Instituto Nacional de Estadística  
Elaboración: Propia

**TABLA 32. MATERIAL UTILIZADO EN EL PISO DE LA VIVIENDA.  
CENSO 2003 y 2008  
(Porcentajes)**

	2003	2008
Total de hogares	100,00	100,00
Madera	24,34	5,89
Mosaico o Baldosa	0,48	0,41
Ladrillo	1,90	0,86
Cemento	23,91	30,01
Tierra	48,95	42,11
Otro	0,41	0,23
Machihembre, parquet	0,00	19,74
Alfombra, tapizón	0,00	0,75

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

**Tabla 33. CALIDAD DE HABITABILIDAD**

<b>Bolivia: Número de personas por dormitorio y habitación en los hogares según área y departamento Censo 2001</b>								
Área y Departamento	Hogares	Número de hogares con:						
		2 o menos personas por dormitorio	2-3 personas por dormitorio	Más de 3 personas por dormitorio	2 o más personas por habitación	2-4 personas por habitación	4-6 personas por habitación	Más de 6 personas por habitación
Total	1.977.665	978.573	390.496	608.596	1.268.139	497.229	150.731	61.566
Área urbana	1.210.962	637.237	251.145	322.016	487.389	190.372	59.557	29.385
Área rural	760.703	341.336	139.351	386.016	487.389	190.372	59.557	29.385
La Paz	630.072	345.728	117.263	167.081	438.464	140.186	38.227	13.195

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

**Tabla 34. CALIDAD DE SERVICIOS BASICOS**

<b>Bolivia: Disponibilidad de servicios básicos en las viviendas de los hogares por censo según Área y Departamento Censo de 2001</b>							
Área y Departamento	Total Hogares	Agua de cañería de red		Energía eléctrica		Servicio Sanitario	
		Tiene	No tiene	Tiene	No tiene	Tiene	No tiene
Tota	1.444.8178	53.9	46.1	55.48	44.52	42.82	57.18
Área urbana	806.815	81.36	18.64	87.05	12.95	62.86	37.14
Área rural	638.002	19.18	80.82	15.57	84.43	17.48	82.52
La Paz	465.065	57.93	42.07	60.13	39.87	36.97	63.03

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

### **3.15. LA APLICACIÓN DE LA POLITICA CREDITICIA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS EN NUESTRO MEDIO Y SU INCIDENCIA EN LA REDUCCION DEL DEFICIT**

Las entidades financieras bancarias prestan un servicio integral a sus clientes. El crédito es el núcleo de los servicios fundamentales del Banco Mercantil Santa Cruz, Banco Nacional de Bolivia para satisfacer las necesidades de empresas y personas que necesiten un financiamiento y que presenten la capacidad de honrar sus obligaciones.

El desarrollo de los negocios en las entidades bancarias debe reflejar, en todo momento, un balance sustentable entre la generación de mayor valor a los accionistas y la satisfacción de las necesidades de los clientes.

### **3.15.1. Responsabilidades en la Aplicación de las Políticas Crediticias Bancarias**

El directorio de las entidades bancarias “Banco Mercantil Santa Cruz” y “Banco Nacional de Bolivia”, determina las estrategias y políticas de crédito. Define también las líneas de autoridad y responsabilidad con relación al otorgamiento de créditos, así como los límites de autorización de créditos que de manera conjunta se ejerce dentro de los bancos. El directorio aprueba los manuales de procedimientos.

La Vicepresidencia Ejecutiva, debe asegurar que los créditos concedidos y los riesgos en ellos implícitos, sean administrados apropiadamente y que se adopten políticas y procedimientos específicos con esta finalidad. Debe también velar por la provisión de los medios materiales y humanos necesarios para el adecuado cumplimiento de estas políticas, para el seguimiento y control de la cartera de créditos, y en particular, para el desarrollo de los sistemas de información que permitan medir y evaluar los resultados de la aplicación de las políticas, también es responsable de promover al Directorio los cambios a realizar en el manual de Política de Crédito.

Los comités y las personas con la autorización para tomar las decisiones en materia crediticia, deben dar cumplimiento a las políticas y asegurarse que los manuales de procedimiento se orienten y conformen las directrices de las políticas aprobadas por instancias superiores. Estos comités y estas personas, son identificados claramente, evitando potenciales conflictos de interés entre quienes tiene a su cargo las decisiones de conceder los créditos y de quienes deben realizar la evaluación, el seguimiento, el control de desempeño y de la calidad de la cartera.

El funcionamiento de los comités no puede constituir justificativo para demorar el procedimiento de créditos y por lo tanto es necesario una determinación y reuniones para asegurar la fluidez de las operaciones.

### **3.16. TERMINOS DE APLICACIÓN DE POLITICAS CREDITICIAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS**

A continuación se desarrolla los lineamientos de política referida a la otorgación de créditos, de acuerdo a lo siguiente:

#### **a) Márgenes de Aprobación**

La aprobación de créditos por parte de las instancias colegiadas estará enmarcada en los límites aprobados por el Directorio.

Ningún funcionario de manera individual puede aprobar un crédito, los márgenes de aprobación son colegiados.

#### **b) Evaluación de Crédito**

Elementos a tomar en cuenta en el proceso de aprobación:

- La concesión de un crédito será el resultado final de una evaluación amplia, profunda y cuidadosa del sujeto de crédito o del proyecto respectivo y de la finalidad que se persigue, esta responsabilidad recae en el área comercial que propone el riesgo y esta misma área, conjuntamente con el riesgo crediticio evaluarán la operación. Se examinará también al cliente sean personas naturales o jurídicas.
- La administración define los procedimientos operativos para el estudio crediticio, los mismos que se basarán en el análisis y la interpretación de declaraciones patrimoniales, estados financieros, flujo de fondos y supuestos adoptados. Los formularios y procedimientos se ajustarán periódicamente para asegurar que se tiene en cuenta toda la información idónea disponible para tomar decisiones en materia crediticia.
- El análisis previo al otorgamiento de crédito debe identificar cada uno de los riesgos a los que está expuesta la operación y también debe señalar los factores más sensibles para garantizar el éxito y la finalidad del crédito. La evaluación de la solicitud debe proporcionar una estimación de los márgenes dentro de los

cuales, los factores críticos de cada emprendimiento, puede variar sin poner en riesgo la capacidad de pago del cliente.

- La consulta de los antecedentes crediticios del prestatario es obligatoria y permanente, debiendo recurrirse necesariamente a la Central de Riesgo de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, para consultar los registros actuales e históricos de los sujetos de crédito. De manera complementaria, las entidades bancarias pueden recurrir a otras fuentes de información que vea por conveniente y sean accesibles. Para ello, deben contar con la aprobación escrita del deudor y de los garantes.
- Es política otorgar créditos únicamente a clientes con buena reputación. Los clientes deben presentar referencias crediticias a fin de demostrar su calificación para recibir crédito, acompañándolo con información adicional sobre sus antecedentes, suficiente en alcance y profundidad para verificar su reputación. Los resultados de dichas investigaciones y la que se desprenda del resto de la información sobre la calidad del cliente debe quedar documentada en el expediente de crédito y resumida en la solicitud de crédito u otro documento apropiado.
- La cantidad de información necesaria para demostrar la calidad del cliente varía en cada paso según el buen juicio del oficial de crédito o ejecutivo de cuenta que analice el crédito. Sin embargo la documentación de la historia crediticia del cliente solicitante es obligatoria. La ausencia de información actualizada del solicitante será causal para denegar el otorgamiento del crédito. Cuando sea absolutamente necesario efectuar una operación crediticia en contra de esta norma, la excepción deberá ser aprobada por la Vicepresidencia Ejecutiva.
- Los fondos serán desembolsados al deudor en forma adecuada a la finalidad del crédito. Los fines de los créditos deben ser consignados en los contratos respectivos y en caso de comprobarse que los fondos prestados hubiesen sido destinados a fines distintos a los especificados, sin que hubiere mediado previo acuerdo, este hecho podrá considerarse vencido de plazo y su monto insoluto podría ser inmediatamente exigible, sin perjuicio de las demás responsabilidades en que el deudor pueda haber incurrido.

- Todo crédito o facilidad crediticia nueva que otorgue los bancos, así como también cualquier prórroga o reprogramación de una obligación vigente, requerirá de una evaluación económica financiera del solicitante. La profundidad del análisis dependerá del tipo de crédito, del plazo y del monto involucrado.
- Para todo crédito deben identificarse las fuentes de generación de efectivo para el otorgamiento del crédito; debe existir una fuente definida y predecible de efectivo para el reembolso de todo crédito. La fuente del efectivo disponible deberá ser claramente identificada y solicitada por escrito antes de la aprobación de un crédito. En caso de que el cliente corresponda al sector informal y no tenga documentos válidos para demostrar su capacidad de pago, el ejecutivo de cuenta deberá elaborar un flujo de caja que demuestre la posibilidad de pago, el mismo debe ser firmado por el cliente y estar respaldado por informes de visitas de inspección, incluido fotografías, que constaten la capacidad del mismo.
- La amortización o plan de pagos de los créditos concedidos por las entidades bancarias debe adaptarse a la naturaleza de la operación y a la capacidad de pago del deudor. En los créditos de mediano y largo plazo debe estipularse pagos periódicos, en ningún caso por periodos mayores a un año, sujetos a los respectivos ciclos de comercialización. Cuando el periodo entre cuotas sea mayor a 90 días, el área comercial deberá preferentemente exigir la provisión de fondos mensual, en una cuenta de ahorro, por parte del cliente, para disminuir las contingencias de no pago, cuando le corresponda cancelar su cuota.
- Los deudores de los créditos concedidos podrán, en cualquier tiempo anterior al vencimiento del plazo convenido, hacer amortización extraordinaria o cancelar totalmente el saldo insoluto de la obligación, cuando se trate de operaciones crediticias con recursos propios.
- El plazo de una operación crediticia se enmarca en las características de cada producto que los bancos comercializan. Sin embargo, el análisis del crédito debe permitir establecer si el cliente podrá cumplir con los plazos estipulados.
- Si las necesidades de plazo del cliente no se adecuan a los límites establecidos en la política bancaria, es preferible denegar el crédito. No es aconsejable forzar

la aprobación de un crédito a los plazos establecidos por la política, cuando se prevé que el cliente tendrá dificultades de pagar en dichos plazos.

- La presentación de un crédito deberá reflejar la deuda total con el cliente y con las entidades legalmente relacionadas, así como un detalle de todos los créditos aprobados y vigentes, incluyendo garantías otorgadas para créditos y terceros.

### **c) Supervisión de crédito**

Es responsabilidad de la entidad bancaria, a través de sus funcionarios administrar las relaciones con los clientes que le han sido asignados y mantener contactos frecuentes y efectivos con estos. El oficial de crédito se mantendrá familiarizado y actualizado respecto a la situación financiera del cliente, la gerencia y los aspectos importantes de su negocio.

De esta manera, el ejecutivo de cuenta debe ser el primero en saber si existe un deterioro en la calidad de crédito y notificara sin demora a la instancia correspondiente, cualquier situación adversa en relación con la cartera bajo su supervisión.

Los créditos serán considerados en mora al primer día de incumplimiento. Los créditos en esta condición deben ser reportados diariamente. El informe general de la mora de toda la cartera de crédito será elaborado y reportado mensualmente.

No se podrá efectuar ninguna operación con clientes y/o garantes que tenga alguna obligación en mora.

### **d) Estratificación de la cartera, diversificación, riesgo y concentración crediticia**

Estructura de la cartera por sectores económicos: el banco debe proyectar anualmente la distribución porcentual de la cartera a los principales sectores o actividades económicas, tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

- La cartera debe estar dirigida a financiar sectores o actividades económicas que tengan buenas perspectivas de crecimiento y que se desarrollen en el mercado interno o externo en condiciones aceptables de precio y calidad.

- No debe financiarse a sectores o actividades que muestren inestabilidad de precios de venta, o que dependen de condiciones variables.
- No debe financiarse a actividades que tienen altos riesgos o que se presentan poco atractivas; o que tengan características especulativas.
- A nivel consolidado, se debe pretender no concentrar más del 35% del total de la cartera en un solo sector económico.

**Diversificación de la Cartera:** El banco buscara la diversificación y atomización de su cartera de créditos para evitar su exposición a concentraciones que lo hagan vulnerable frente a determinadas regiones, sectores, actividades o grupos de clientes.

**Concentración de Riesgo:** La cartera de créditos se administrara de manera tal que presente la mayor diversificación de riesgo posible, teniendo en cuenta los niveles esperados de rentabilidad y los requerimientos de crédito de los clientes.

La concentración de crédito puede derivarse de un grupo de clientes considerados como asociados para fines crediticios y un conjunto significativo de un tipo específico de actividad económica, sobre la cual existe motivo fundado para creer que los problemas experimentados en el sector podrían causar un impacto adverso sobre o más de los tales clientes.

La gerencia nacional de riesgo crediticio de cada entidad revisa todas las áreas de posible concentración sobre el estado de concentración de la cartera. Así mas de un 3% de la cartera de créditos podrá estar concentrado, directa o indirectamente, en un cliente individual o grupo de clientes vinculados entre si, de acuerdo con la definición de vinculación que ha establecido la ley y disposiciones reglamentarias.

Los créditos con garantías personales preferentemente se aceptan para respaldar operaciones cuyo tamaño no exceda el patrimonio del cliente y el 1% del patrimonio disponible del banco.

**e) Tasas de interés, Comisiones, Margen de contribución**



**Tasa de interés:** el comité de tesorería conformado por la gerencia nacional de operaciones y la subgerencia de finanzas, con el visto bueno de la Vicepresidencia ejecutiva, aprueba las tasas mínimas y máximas para operaciones activas y pasiva, dentro de esos límites comunica por escritorio las que sean aplicables a cada producto, en función de las condiciones prevalecientes en el mercado, la posición financiera del banco, los plazos, garantías y la ponderación de activos de las operaciones crediticia. Las tasas de interés de los créditos no podrán ser inferiores al costo promedio de la fuente de fondos a la que recurra la entidad bancaria para otorgar los respectivos financiamientos, salvo casos excepcionales que deberán ser aprobados por el Directorio.

Se establece la utilización del régimen de las variables que será determinado por la vicepresidencia ejecutiva, en función de las condiciones de mercado y los correspondientes análisis.

Dicho régimen comprenderá básicamente la aplicación de una tasa mínima, revisable periódicamente, por debajo de la cual todas las operaciones estarán sujetas a tasas variables. Asimismo, se define que todas las operaciones que sobrepasen el plazo de los 5 años necesariamente deberán generarse con tasa variable.

**Comisiones:** Las comisiones aplicables a los servicios financieros de las mutuales serán determinadas por el comité de tesorería, quien comunicara por escrito regularmente a los niveles de la organización.

**Márgenes de contribución:** A través del comité de tesorería se evalúa por lo menos anualmente los márgenes de contribución de cada uno de sus productos y se determinara las acciones conducentes a mantener su efectiva contribución a los resultados de cada ejercicio.

**Fondeo:** Los créditos con recursos propios sirven para financiar requerimientos de los clientes, sean personas naturales o jurídicas. Los plazos de los créditos serán preferentemente de hasta 5 años, con amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o máximo anuales, según ala capacidad de pago de los clientes. El

directorio fijara límites porcentuales o monto de la cartera para operaciones que se sitúen en plazos mayores de 5 años y hasta 10 años como máximo para cierto tipo de créditos especiales, como los hipotecarios de vivienda.

**Frecuencia de pago de interés:** En base a la capacidad de pago del cliente y en relación al destino de los fondos, los créditos en preferencia se cancelan en cuotas que incluyen el capital y los intereses con una frecuencia no mayor a 90 días. En ningún caso se aceptara el pago de los intereses con una frecuencia mayor a 180 días.

**Intereses penales:** En todos los casos se cobran los intereses de penalización establecida en los contratos de crédito. En tanto persista una situación de mora, la tasa de interés penal se incrementara al máximo permitido por ley y se aplicara sobre la porción del capital en mora.

**Capitalización de intereses:** Al ser una práctica ilegal, se prohíbe la capitalización de intereses devengados y no pagados.

## **f) Garantías**

Si bien la evaluación financiera y cualitativa del destino del crédito otorgado es muy importante, la búsqueda de adecuadas garantías para el banco es también importante.

El valor de los bienes ofrecidos en garantía deberá establecerse mediante avalúo. El gerente regional debe comunicar por escrito a todos los peritos avaladores que su informe debe siempre establecer el valor comercial, el valor hipotecario (75% del valor comercial) y el valor de reposición.

**Garantías hipotecarias:** Los bancos buscan preferentemente respaldar sus operaciones con garantías de bienes inmuebles o aquellas que le permitan su apalancamiento.

La atención entre el valor de la garantía (valor comercial determinado por los avaladores designados por la entidad bancaria) y el crédito concedido será por lo menos de 1.2 a 1 del monto del crédito. En todos los casos el valor hipotecario es el 75% del valor comercial.

**Avalúos:** Es la política que el valor de cualquier bien inmueble que se acepte como garantía de un crédito este respaldado por un avalúo actualizado. Todo avalúo debe ser dirigido a la entidad y ser efectuado por peritos reconocidos y aceptados por el banco. Los clientes deben cubrir los gastos correspondientes a los avalúos

**Liberación de garantías:** La liberación de garantía procederá cuando se hubiera pagado la totalidad del crédito concedido. La liberación parcial o sustitución de garantías será posible con la aprobación de la instancia que aprobó la operación respectiva, cuando se mantenga como mínimo la cobertura de garantías originales. De lo contrario, se requerirá la aprobación de la instancia superior.

### 3.17. APOORTE DE LA POLITICA CREDITICIAS EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS EN BOLIVIA

A continuación se puede apreciar la incidencia de la aplicación de la política crediticia implementada por las entidades financieras sobre el déficit habitacional en nuestro medio.

En principio se considera el volumen de cartera, el mismo que hace relación con el monto otorgado por los bancos y su relación con el número de prestatarios.

**Tabla 35. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO Y NÚMERO DE PRESTATARIO**

#### FINANCIAMIENTO POR TIPO DE VIVIENDA

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cartera	1.005.662	1.219.610	1.352.442	1.473.630	1.475.248	1.418.704
Casas (10%)	100.556	121.961	135.244	147.363	147.525	141.870
Terrenos (10%)	100.556	121.961	135.244	147.363	147.525	141.870
Dpto. (20%)	201.132	243.922	270.488	294.726	295.050	283.741
Anticrét.(1%)	10.057	12.196	13.524	14.736	14.752	14.187
Ampl.Ref.(30%)	301.699	365.883	405.733	442.089	442.574	425.611
Otros (29%)	291.642	353.687	392.208	427.353	427.822	411.424

**Tabla 36. FINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA POR NUMERO DE FAMILIAS**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nº Viv. Finan.	9.974	10.389	18.663	18.545	14.053	8.949
Def. Hab. Viv.	93.371	91.458	88.683	81.668	81.668	76.787
Def. Hab. Viv. Neto	83.397	81.069	70.257	67.615	67.615	67.830

Como se puede apreciar el volumen de cartera muestra tendencia creciente entre 2003 y 2008, incrementando un 41.07%, en tanto que el número de prestatarios favorecidos con créditos para vivienda reporta tendencia variable, entre 2003 y 2008 muestra un incremento de 85.9%, sin embargo en el periodo 2006 y 2008 se reporta una reducción de 51.7%, lo cual significa que en términos de préstamo promedio dicho

banco es decir llegaron a menor número de clientes en montos mayores (\$us 15000 promedio en 2008), priorizando así el destino del crédito a familias de ingresos medios altos.

Así mismo, si se considera la distribución de la cartera por tipo de vivienda, se tiene que los créditos otorgados en forma proporcionalmente mayor comprenden a ampliaciones y refacciones (30%), en tanto que el financiamiento para casas y/o terrenos es solo el 10%, esto implica el uso de fondos va mas para el mejoramiento de la calidad de vivienda (déficit cualitativo) y no así para atender el déficit cuantitativo.

También se puede apreciar, que el aporte de esta entidad bancaria es poco significativo, así que el año 2003, la incidencia en la reducción del déficit habitacional es poco relevante, llegando a 10.7% y en 2008 es de 11.7%. Estas cifras muestran claramente la débil participación de la entidad bancaria tomada en nuestro análisis en la disminución del déficit habitacional en nuestro medio.

#### 4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Partiendo de la situación patrimonial de las entidades bancarias tenemos la siguiente tabla que resume el incremento en bolivianos del activo, pasivo, patrimonio y reservas. Tenemos que los siguientes bancos presenta una cifra positiva en el crecimiento del patrimonio.

**Tabla 37. EVOLUCION DEL SISTEMA PATRIMONIAL PERIODO  
(En Bolivianos)**

	<b>Activo</b>	<b>Pasivo</b>	<b>Patrimonio</b>	<b>Reservas</b>
Banco MSC	335.946.030	317.990.458	17.955.572	45.395.459
Banco BNB	640.845.036	564.902.673	75.942.363	96.044.636
Sistema Bancario	1.208.246.868	1.138.843.842	69.403.026	220.366.016

En cuanto a las captaciones, se nota la disminución de créditos y préstamos para la vivienda durante el periodo descrito, al efecto se puede indicar que el Banco Nacional de Bolivia (BNB) así como el banco Mercantil Santa Cruz se mantienen cuidando sus recursos económicos.

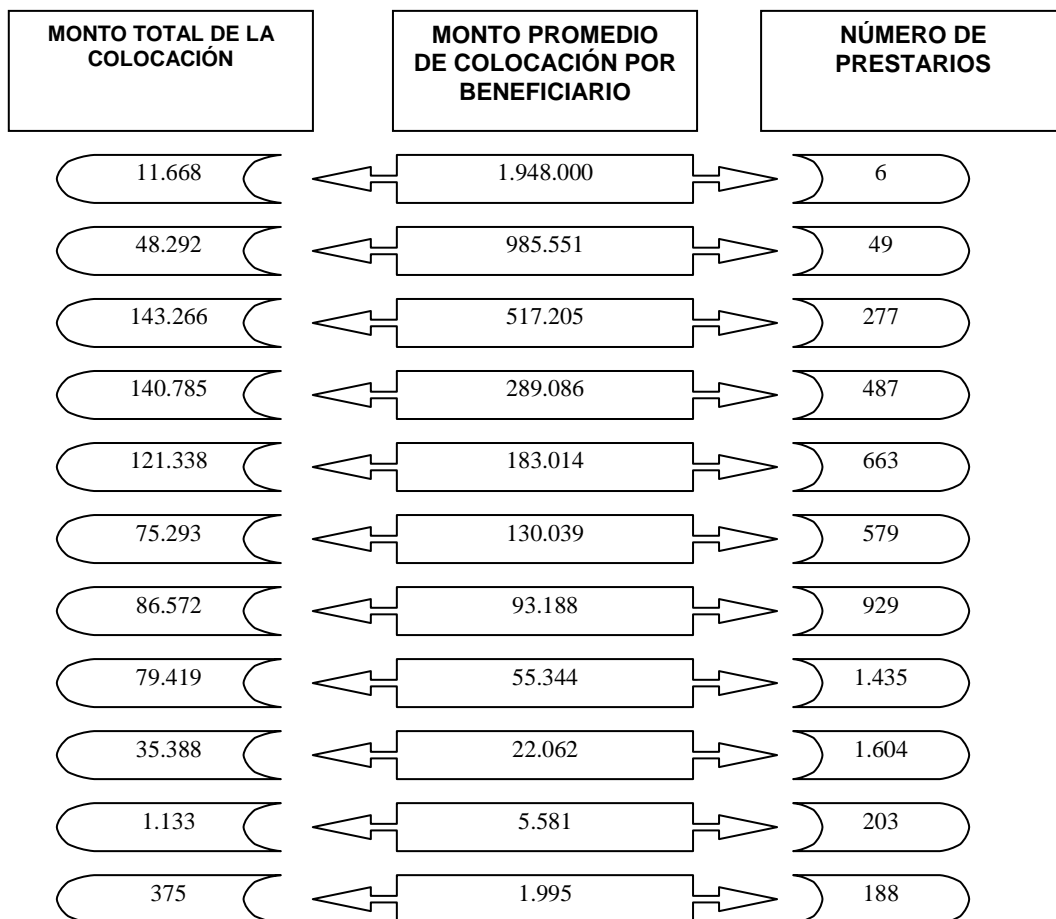
En términos contables, los depósitos constituyen el pasivo de los bancos, puesto que éstos tendrán que devolver el dinero depositado, mientras que los préstamos son activos.

De acuerdo a la cartera por monto y numero de prestatarios, podemos decir que las entidades bancarias llega a pocos clientes con montos elevados, sin embargo llega a un mayor número de beneficiarios con montos bajos, los cuales solo les favorece para la ampliación o refacción de la vivienda sin contribuir al déficit habitacional cuantitativo, para una mejor comprensión se facilitara la siguiente figura.

Dadas las condiciones financieras y requisitos exigidos por las entidades financieras bancarias de nuestro medio, los únicos que pueden acceder a créditos para vivienda son aquellos agentes económicos que perciben ingresos altos.

Las entidades bancarias, según su objeto por la que fueron creadas, se consideran instituciones económicas con el objetivo de dar un beneficio a la sociedad económica con ganancias limitadas, pero por la información recopilada se pudo evidenciar que estas entidades obtuvieron niveles de rentabilidad que van contra su naturaleza de creación.

**Figura 18. ESTRATIFICACION DE LA CARTERA POR MONTO Y NUMERO DE PRESTATARIOS**



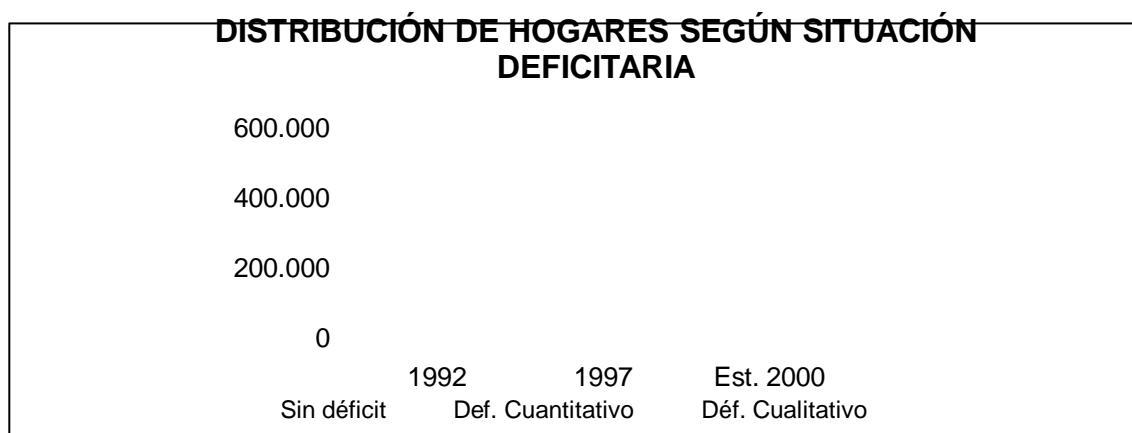
Fuente: Boletín Estadístico 2008  
Elaboración: Propia

Los altos costos en los que se debe incurrir para la adquisición de una vivienda (costo real mas, costo financiero, costos de depreciación y otros) hacen difícil la reducción del déficit habitacional, ya que solo recurren al financiamiento personas con estratos altos, personas que ya cuentan con una vivienda, es por esta razón que el déficit cada año crece más, por el proceso de urbanización (migración campo-ciudad).

**Tabla 38.VIVIENDAS URBANAS POR DEFICIT**

	<b>1993</b>	<b>1998</b>	<b>2008</b>
Sin déficit	288.840	426.351	528.350
Def. Cuantitativo	125.056	129.926	219.338
Def. Cualitativo	392.919	406.140	464.124
Total	806.815	962.417	1.211.811
<b>Estructura Porcentual</b>			
Sin déficit	35.80%	44.30%	43.60%
Def. Cuantitativo	15.50%	13.50%	18.10%
Def. Cualitativo	48.70%	42.20%	38.30%
Total	100.00%	100.00%	100.00%

**Figura 19. Viviendas Urbanas por Déficit**



Se puede observar que la aplicación de las actuales políticas crediticias basadas principalmente en las altas tasas de interés y garantías hipotecarias no contribuye a la reducción del déficit habitacional en nuestro medio.



Los argumentos y justificaciones se presentan en el siguiente cuadro que hace una relación pertinente a las anunciaciones pertinentes al tema

**Tabla 39. ANALISIS DEL MERCADO PRIVADO PARA LA OTORGACION DE CREDITOS BANCARIOS**

<b>Problema</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Justificación correctiva</b>
1. La política crediticia de las entidades financieras bancarias en nuestro medio.	Mercado Objetivo	Las entidades financieras bancarias de nuestro medio aplican una política crediticia orientada a atender principalmente los requisitos de vivienda de aquellos agentes económicos de altos y medios ingresos.
	Garantía Hipotecaria	El 90% de los créditos concedidos por los bancos de nuestro medio son con garantía hipotecaria “asegurado” el retorno del capital e intereses.
	Rentabilidad	Los bancos se consideran entidades con fines económicos y sociales sin embargo, en el período de análisis, las mismas obtuvieron utilidades superiores al millón de dólares.
	Requisitos para el acceso al Crédito de vivienda	Las entidades bancarias cobran tasas demasiado elevadas en la concesión de sus créditos para vivienda, montos y plazos acorde a la garantía de los clientes.
No contribuye a la reducción del déficit habitacional	Tipos de vivienda financiados	El 29% del financiamiento total es destinado al rubro del micro crédito (tiendas y pequeños negocios) un 20% de Dptos. Un 10% a casas y un 10% a terrenos y anticréticos 1%.
	Número de viviendas financiados	El número de viviendas financiadas es mínimo, considerando el déficit habitacional de nuestro medio, en términos porcentuales sólo llega a coberturar en promedio el 14% de la demanda de

		la vivienda.
	Financiamiento para la ampliación y mejoramiento de la vivienda.	Considerando que las necesidades de ampliación y mejoramiento de las viviendas son elevados, las mutuales de nuestro medio destinan un 30% de su cartera de créditos al financiamiento de este rubro.

## 5. PROPUESTA

Las entidades financieras bancarias han sido creadas para el servicio de la comunidad y al constituir un problema social el déficit habitacional en el que se condiciona limitaciones de vida, estas debe replantear sus políticas crediticias de manera accesible a los sectores más deprimidos y vulnerables por el mercado de trabajo y ocupacional y ante todo la falta de seguridad en las fuentes de trabajo.

La propuesta está basada en la premisa de buscar que las entidades financieras coadyuven en mayor medida a la reducción del déficit habitacional y para tal fin, las políticas que se aplican en la actualidad deben estar orientadas a una mayor cobertura de crédito para vivienda y en tal sentido, dicha propuesta realizada debe considerar los siguientes elementos: la disminución de las tasas de interés activas y así poder llegar con crédito a prestatarios y/o familias de ingresos medios bajos e ingresos bajos.

Para el desarrollo de la propuesta, previamente se considera el nivel de ingresos medios tanto del sector público como del sector privado.

Conociendo que ninguna entidad otorga créditos a una tasa de interés igual a cero por motivos de gastos administrativos, gastos de operación y rentabilidad, se tiene la siguiente propuesta

## 5.1 DISEÑO DE UNA POLITICA CREDITICIA CON LA CORRESPONDIENTE DISMINUCION DE LA TASA DE INTERES ACTIVA

Para respaldar técnicamente la propuesta, en primera instancia se trata de establecer los factores que determinan el nivel de las tasas de interés cobradas por las entidades financieras en el rubro bancario. Una vez identificado los factores que influyen decididamente el comportamiento del factor determinante.

Para este propósito, se plantea lo siguiente:

- Analizar el nivel equilibrio financiero de las entidades financieras bancarias
- Una vez identificado los factores que influyen decididamente sobre el nivel de equilibrio citado anteriormente, se formulan los lineamientos generales que puedan incidir sobre el comportamiento de dichos factores.

La presente propuesta está basada en la premisa de buscar que las entidades financiera bancaria coadyuven en mayor medida a la reducción del déficit habitacional y para tal fin, la nueva política crediticia debe estar orientada a una mayor cobertura de crédito para vivienda y en tal sentido, debe considerar los siguientes elementos

- La disminución de las tasas de interés activas
- Llegar de manera efectiva a nuestro medio requerido

Para el desarrollo de la propuesta, previamente se considera el nivel de ingresos medios tanto del sector público como del sector privado.

**Tabla 40. SALARIO MEDIO DEL SECTOR PÚBLICO**

<b>Salario Medio del Sector Público (En dólares)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	335	419	406	439	451	416

Pers. Eventual	249	222	214	233	216	199
Administrativos	204	207	202	193	204	188
Obreros	172	175	196	220	215	198
Obros (general)	164	165	164	169	174	160
Profes y Técnic.	137	139	141	145	151	139
Pers. Servicio	180	176	165	137	138	127

Fuente: Muller & Asociados

Elaboración: Propia

**Tabla 41. SALARIO MEDIO DEL SECTOR PRIVADO**

<b>Salario Medio del Sector Privado (En dólares)</b>						
Ocupación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Directivos	1228	1284	1344	1323	1309	1207
Pers. Eventual	612	654	668	705	713	657
Administrativos	474	516	536	530	525	484
Obreros	334	356	369	365	364	335
Obros (general)	347	356	363	354	346	319
Profes y Técnic.	259	274	278	274	274	252
Pers. Servicio	185	201	203	195	178	164

Fuente: Muller & Asociados

Elaboración: Propia

### **Primer escenario**

A partir de la tabla podemos distinguir que el salario promedio del sector público y sector privado es de 300 dólares, siendo aproximadamente de Bs. 2.121, de los que tiene una capacidad de ahorro del 33%, llegando a ser 100 dólares, aproximadamente Bs. 707.

#### **a) Bajo los supuestos:**

- El prestatario tiene un salario de \$us. 300.
- Una capacidad de ahorro del 33% sobre el salario
- Una tasa de interés activa efectiva de cero por ciento

- No existe ningún cobro de formularios y/o comisiones por parte de la entidad bancaria.

**i. Se tiene el plan de pagos para 10 años (120 meses correspondientes)**

**Tabla 42. PLAN DE PAGOS A 10 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	12000	0	1200	1200
5/01/05	10800	0	1200	1200
5/01/06	9600	0	1200	1200
5/01/07	8400	0	1200	1200
5/01/08	7200	0	1200	1200
5/01/09	6000	0	1200	1200
5/01/10	4800	0	1200	1200
5/01/11	3600	0	1200	1200
5/01/12	2400	0	1200	1200
5/01/13	1200	0	1200	1200
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 100 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 12.000, en un plazo de 10 años.

**ii. Se tiene el plan de pagos para 15 años (180 meses)**

**Tabla 43. PLAN DE PAGOS A 15 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	18000	0	1200	1200
5/01/05	16800	0	1200	1200
5/01/06	15600	0	1200	1200
5/01/07	14400	0	1200	1200
5/01/08	13200	0	1200	1200
5/01/09	12000	0	1200	1200
5/01/10	10800	0	1200	1200
5/01/11	9600	0	1200	1200
5/01/12	8400	0	1200	1200
5/01/13	7200	0	1200	1200
5/01/14	6000	0	1200	1200

5/01/15	4800	0	1200	1200
5/01/16	3600	0	1200	1200
5/01/17	2400	0	1200	1200
5/01/18	1200	0	1200	1200
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>18000</b>	<b>18000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 100 cada mes, se tendrá un crédito de \$18.000, en un plazo de 15 años.

**i. Se tiene el plan de pagos para 20 años (120meses)**

**Tabla44. PLAN DE PAGOS A 20 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	24000	0	1200	1200
5/01/05	22800	0	1200	1200
5/01/06	21600	0	1200	1200
5/01/07	20400	0	1200	1200
5/01/08	19200	0	1200	1200
5/01/09	18000	0	1200	1200
5/01/10	16800	0	1200	1200
5/01/11	15600	0	1200	1200
5/01/12	14400	0	1200	1200
5/01/13	13200	0	1200	1200
5/01/14	12000	0	1200	1200
5/01/15	10800	0	1200	1200
5/01/16	9600	0	1200	1200
5/01/17	8400	0	1200	1200
5/01/18	7200	0	1200	1200
5/01/19	6000	0	1200	1200
5/01/20	4800	0	1200	1200
5/01/21	3600	0	1200	1200
5/01/22	2400	0	1200	1200
5/01/23	1200	0	1200	1200
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>24000</b>	<b>24000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. Cada mes, se tendrá un crédito de 24.000, en un plazo de 20 años.

**b) Bajo los supuestos de:**

El prestatario tiene un salario de \$us. 300.

- Una capacidad de ahorro de 50%, sobre el salario
- Una tasa de interés efectiva de cero por ciento
- No existe ningún cobro de formularios y/o comisiones por parte de la entidad bancaria.

**i. Se tiene un plan de pagos para 10 años**

**Tabla 45. PLAN DE PAGOS A 10 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN (10 años)**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	18000	0	1800	1800
5/01/05	16200	0	1800	1800
5/01/06	14400	0	1800	1800
5/01/07	12600	0	1800	1800
5/01/08	10800	0	1800	1800
5/01/09	9000	0	1800	1800
5/01/10	7200	0	1800	1800
5/01/11	5400	0	1800	1800
5/01/12	3600	0	1800	1800
5/01/13	1800	0	1800	1800
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>18000</b>	<b>18000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us.18.000, en un plazo de 10 años

**i. Se tiene un plan de pagos para 15 años**

**Tabla 46. PLAN DE PAGOS A 15 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN (15 años)**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	27000	0	1800	1800
5/01/05	25200	0	1800	1800
5/01/06	23400	0	1800	1800
5/01/07	21600	0	1800	1800
5/01/08	19800	0	1800	1800
5/01/09	18000	0	1800	1800
5/01/10	16200	0	1800	1800
5/01/11	14400	0	1800	1800
5/01/12	12600	0	1800	1800

5/01/13	10800	0	1800	1800
5/01/14	9000	0	1800	1800
5/01/15	7200	0	1800	1800
5/01/16	5400	0	1800	1800
5/01/17	3600	0	1800	1800
5/01/18	1800	0	1800	1800
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>27000</b>	<b>27000</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Si se cancela \$us. Cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 27.000, en un plazo de 15 años

i. Se tiene un plan de pagos para 20 años

**Tabla 47. PLAN DE PAGOS A 20 AÑOS**

**MÉTODO FRANCÉS – MÉTODO ALEMÁN (20 años)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	36000	0	1800	1800
5/01/05	34200	0	1800	1800
5/01/06	32400	0	1800	1800
5/01/07	30600	0	1800	1800
5/01/08	28800	0	1800	1800
5/01/09	27000	0	1800	1800
5/01/10	25200	0	1800	1800
5/01/11	23400	0	1800	1800
5/01/12	21600	0	1800	1800
5/01/13	19800	0	1800	1800
5/01/14	18000	0	1800	1800
5/01/15	16200	0	1800	1800
5/01/16	14400	0	1800	1800
5/01/17	12600	0	1800	1800
5/01/18	10800	0	1800	1800
5/01/19	9000	0	1800	1800
5/01/20	7200	0	1800	1800
5/01/21	5400	0	1800	1800
5/01/22	3600	0	1800	1800
5/01/23	1800	0	1800	1800
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>36000</b>	<b>36000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 27.000, en un plazo de 15 años.



En todas las tablas anteriores se tiene que el método Francés y el método Alemán dan resultados idénticos debido a que la tasa de interés es igual a cero.

## Segundo Escenario

Conociendo que ninguna entidad otorga créditos a una tasa de interés igual a cero por motivos de gastos administrativos, gastos de operación y rentabilidad, se tiene la siguiente propuesta:

En general se obtiene las siguientes tasas de interés comprendidas en estos montos

	<b>Tasas actuales</b>	<b>Tasas propuestas</b>
Tasa Fija	12%	6%
Tasa Variable	9%	4.5%

- Por esta razón ahora se toma los siguientes supuestos
- El prestatario tiene un salario de \$us. 300
- Una capacidad de ahorro de 50% sobre el salario
- Una tasa de interés activa efectiva de 6% por ciento (tasa fija)
- No existe cuota de gracia
- Ahora cada cuota se divide en pago de interés y pago de capital

### i. Se tiene un plan de pagos para 10 años

**Tabla 48. PLAN DE PAGOS A 10 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (10 años)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	13.245,00	794,70	1.005,30	1800
5/01/05	12.239,70	734,38	1.065,62	1800
5/01/06	11.174,08	670,44	1.129,56	1800
5/01/07	10.044,53	602,67	1.197,33	1800
5/01/08	5.547,20	530,83	1.269,17	1800
5/01/09	7.578,03	454,68	1.345,32	1800

5/01/10	6.232,71	373,96	1.426,04	1800
5/01/11	4.806,68	288,40	1.511,60	1800
5/01/12	3.295,08	197,70	1.602,30	1800
5/01/13	1.692,78	101,57	1.692,78	1800
<b>Total</b>		<b>4.749,35</b>	<b>13.250,65</b>	<b>1800</b>

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 13.245, en un plazo de 10 años

**ii. Se tiene un plan de pagos para 15 años**

**Tabla 49. PLAN DE PAGOS A 15 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (15 años)**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	17476	1048,56	751,44	1800
5/01/05	16724,56	1003,47	796,53	1800
5/01/06	15928,03	955,68	844,32	1800
5/01/07	15083,72	905,02	894,98	1800
5/01/08	14188,74	851,32	948,68	1800
5/01/09	13240,06	794,40	1005,60	1800
5/01/10	12234,47	734,07	1065,93	1800
5/01/11	11168,53	670,11	1129,89	1800
5/01/12	10038,65	602,32	1197,68	1800
5/01/13	8840,97	530,46	1269,54	1800
5/01/14	7571,42	454,29	1345,71	1800
5/01/15	6225,71	373,54	1426,46	1800
5/01/16	4799,25	287,96	1512,04	1800
5/01/17	3287,21	197,23	1602,77	1800
5/01/18	1684,44	101,07	1684,44	1800
<b>Total</b>		<b>9509,51</b>	<b>17490,49</b>	<b>27000</b>

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 17.490, en un plazo de 15 años

**iii. Tiene un plan de pagos para 20 años**

**Tabla 50. PLAN DE PAGOS A 20 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (20 años)**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	20642	1238,52	561,48	1800
5/01/05	20080,52	1204,83	595,17	1800
5/01/06	19485,35	1169,12	630,88	1800
5/01/07	18854,47	1131,27	668,73	1800
5/01/08	18185,74	1091,14	708,86	1800
5/01/09	17476,89	1048,61	751,39	1800

5/01/10	16725,50	1003,53	796,47	1800
5/01/11	15929,03	955,74	844,26	1800
5/01/12	15084,77	905,09	894,91	1800
5/01/13	14189,86	851,39	948,61	1800
5/01/14	13241,25	794,47	1005,53	1800
5/01/15	12235,72	734,14	1065,86	1800
5/01/16	11169,87	670,19	1129,81	1800
5/01/17	10040,06	602,40	1197,6	1800
5/01/18	8842,46	530,55	1269,45	1800
5/01/19	7573,01	454,38	1345,62	1800
5/01/20	6227,39	373,64	1426,36	1800
5/01/21	4801,03	288,06	1511,94	1800
5/01/22	3289,09	197,35	1602,65	1800
5/01/23	1686,44	101,19	1686,44	1800
<b>Total</b>		<b>13931,01</b>	<b>20654,4</b>	<b>36000</b>

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 20.642, en un plazo de 10 años

Ahora tomaremos los siguientes supuestos

- El prestatario tiene un salario de 300 dólares
- Una capacidad de ahorro de 50% sobre el salario percibido
- Una tasa de interés activa efectiva de 4.5% por ciento (tasa variable)
- No existe cuota de gracia
- Cada cuota se divide en pago de interés y pago de capital

iv. Se tiene un plan de pagos para 10 años

**Tabla 51. PLAN DE PAGOS A 10 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (10 años)**

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	14.240,00	640,80	1.159,20	1800
5/01/05	13.080,80	588,64	1.211,36	1800
5/01/06	11.869,44	534,12	1.265,88	1800
5/01/07	10.603,56	477,16	1.322,84	1800
5/01/08	9.280,72	417,63	1.382,37	1800
5/01/09	7.898,35	355,43	1.444,57	1800
5/01/10	6.453,78	290,42	1.509,58	1800
5/01/11	4.944,20	222,49	1.577,51	1800

5/01/12	3.366,69	151,50	1.648,50	1800
5/01/13	1.718,19	77,32	1.718,19	1800
<b>Total</b>		<b>3.755,51</b>	<b>14.244,49</b>	<b>1800</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. Cada mes. Se tendrá un crédito de \$us. 12.240, en un plazo de 10 años.

v. Se tiene un plan de pagos para 15 años

**Tabla 52. PLAN DE PAGOS A 15 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (10 años)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	19334	870,03	929,97	1800
5/01/05	18404,03	828,18	971,82	1800
5/01/06	17432,21	784,45	1015,55	1800
5/01/07	16416,66	738,75	1061,25	1800
5/01/08	15355,41	690,99	1109,01	1800
5/01/09	14246,40	641,09	1158,91	1800
5/01/10	13087,49	588,94	1211,06	1800
5/01/11	11876,43	534,44	1265,56	1800
5/01/12	10610,87	477,49	1322,51	1800
5/01/13	9288,36	417,98	1382,02	1800
5/01/14	7906,33	355,79	1444,21	1800
5/01/15	6462,12	290,80	1509,20	1800
5/01/16	4952,91	222,88	1577,12	1800
5/01/17	3375,80	151,91	1648,09	1800
5/01/18	1727,71	77,75	1727,71	1800
<b>Total</b>		<b>7671,45</b>	<b>19328,55</b>	<b>27000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 19.334, en un plazo de 15 años

v. Se tiene un plan de pagos para 20 años

**Tabla 53. PLAN DE PAGOS A 20 AÑOS  
MÉTODO FRANCÉS (10 años)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
--------------	----------------------	------------------	--------------	----------------------------

5/01/04	23.407,00	1.053,32	746,69	1800
5/01/05	22660,32	1.019,71	780,29	1800
5/01/06	21.880,03	984,60	815,40	1800
5/01/07	21.064,63	947,91	852,09	1800
5/01/08	20.212,54	909,56	890,44	1800
5/01/09	19.322,10	869,49	930,51	1800
5/01/10	18.391,60	827,62	972,38	1800
5/01/11	17.419,22	78.386,00	1.016,14	1800
5/01/12	16.403,08	738,14	1.061,86	1800
5/01/13	15.341,22	690,36	1.109,64	1800
5/01/14	14.231,58	640,42	1.159,58	1800
5/01/15	13.072,00	588,24	1.211,76	1800
5/01/16	118.603,24	533,71	1.266,29	1800
5/01/17	10.593,95	476,73	1.323,27	1800
5/01/18	9.270,68	417,18	1.382,82	1800
5/01/19	7.887,86	354,95	1.445,05	1800
5/01/20	6.442,81	289,93	1.510,07	1800
5/01/21	4.932,74	221,97	1.578,03	1800
5/01/22	3.354,71	150,96	1.649,04	1800
5/01/23	1.705,67	76,76	1.705,67	1800
<b>Total</b>		<b>13931,01</b>	<b>23.424,60</b>	<b>36000</b>

Fuente: Propia  
Elaboración: Propia

Si se cancela \$us. 150 cada mes, se tendrá un crédito de \$us. 23.047, en un plazo de 20 años.

El costo de construcción de vivienda oscila entre 90 y 400 dólares por metro cuadrado. Para programas de construcción masiva destinados a población de ingresos bajos, ese costo no debería ser superior a 100 dólares para un mínimo de 70 metros cuadrados construidos, de manera que el costo total de la construcción sea de 7.000 dólares. El costo de terreno puede estimarse en 100 dólares por metro cuadrado. De esa manera llegaríamos a \$us.15.000 como el costo total de una vivienda financiable a 10 años y a 6 por ciento de interés, con un servicio mensual de deuda de 150 dólares, el máximo tolerante para un ingreso mensual de 300 dólares mensuales, es decir el mínimo efectivo urbano.

Por supuesto que los grupos poblacionales con ingresos superiores al estudiado como ser el mínimo efectivo urbano, tendrían posibilidades para acceder a viviendas más cómodas y de mejor calidad.

Es necesario tomar en cuenta que un crédito por debajo de \$us. 13.000 sola tendrá un destino para ampliación, remodelación, es decir costos que llegaran a incurrir para disminuir el déficit habitacional cualitativo y no así el cuantitativo.

Es necesario denotar que las entidades financieras bancarias obtienen una lata rentabilidad, por lo que es posible bajar las tasas de interés en un 50% sin afectar la sostenibilidad de la entidad bancaría, además basarnos en la naturaleza de los bancos, los cuales no son del todo para la ayuda social y económica para nuestro país.

- Tomando en cuenta los supuestos de los bancos tenemos
- El prestatario tiene un salario de \$us. 300
- Una capacidad de ahorro de 30% sobre el salario
- Una tasa de interés efectiva de 12% ( tasa fija) y 9% (tasa variable)
- No existe cuota de gracia

**Tabla 54. PLAN DE PAGOS DE 10, 15, 20 AÑOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS  
(Tasa de interés 12%)  
MÉTODO FRANCÉS (10 AÑOS)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuotas</b>	<b>Servicios a la Deuda</b>
5/01/04	6102.00	732.24	347.76	1080
5/01/05	5754.24	690.51	389.49	1080
5/01/06	5364.75	643.77	436.23	1080
5/01/07	4928.52	591.42	488.58	1080
5/01/08	4439.94	532.79	547.21	1080
5/01/09	3892.73	467.13	612.87	1080
5/01/10	3279.86	393.58	686.42	1080
5/01/11	2593.45	311.21	768.79	1080
5/01/12	1824.66	218.96	861.04	1080
5/01/13	963.62	115.63	964.37	1080
<b>total</b>		<b>4697.25</b>	<b>6102.75</b>	<b>10.800</b>

**MÉTODO FRANCÉS (15 AÑOS)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la deuda</b>
5/01/04	7356.00	882.72	197.28	1080
5/01/05	7158.72	859.05	220.95	1080
5/01/06	6937.77	832.53	247.47	1080
5/01/07	6690.30	802.84	277.16	1080
5/01/08	6413.13	769.58	310.42	1080
5/01/09	6102.71	732.33	347.67	1080
5/01/10	5755.04	690.60	389.40	1080
5/01/11	5365.64	643.88	436.12	1080
5/01/12	4929.52	591.54	488.46	1080
5/01/13	4441.06	532.93	547.07	1080
5/01/14	3893.99	467.28	612.72	1080
5/01/15	3281.26	393.75	686.25	1080
5/01/16	2595.02	311.40	768.60	1080
5/01/17	1826.42	219.17	860.83	1080
5/01/18	965.59	115.87	964.13	1080
<b>total</b>		<b>8845.46</b>	<b>7354.54</b>	<b>16200</b>

### MÉTODO FRANCÉS (20 AÑOS)

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la deuda
5/01/04	8067.00	968.04	111.96	1080
5/01/05	7955.04	954.60	125.40	1080
5/01/06	7829.64	939.56	140.44	1080
5/01/07	7689.20	922.70	157.30	1080
5/01/08	7531.91	903.83	176.17	1080
5/01/09	7355.74	882.69	197.31	1080
5/01/10	7158.42	859.01	220.99	1080
5/01/11	6937.43	832.49	247.51	1080
5/01/12	6689.93	802.79	277.21	1080
5/01/13	6412.72	769.53	310.47	1080
5/01/14	6102.24	732.27	347.73	1080
5/01/15	5754.31	690.54	389.46	1080
5/01/16	5364.05	643.81	436.19	1080
5/01/17	4928.86	591.46	488.54	1080
5/01/18	4440.32	532.84	547.16	1080
5/01/19	3893.16	467.18	612.82	1080
5/01/20	3280.34	393.64	686.36	1080
5/01/21	2593.98	311.28	768.72	1080
5/01/22	1825.26	218.03	860.97	1080
5/01/23	964.29	115.72	964.28	1080
<b>Total</b>		<b>13532.01</b>	<b>8866.99</b>	<b>21600</b>

Fuente: Entidad Bancaria

Elaboración: propia

**TABLA 55. PLAN DE PAGOS DE 10,15.20 AÑOS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS  
(Tasa de interés 9%)**

### MÉTODO FRANCÉS (10 AÑOS)

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	6931.00	623.79	456.21	1080
5/01/05	6474.79	582.73	497.27	1080
5/01/06	5977.52	537.98	542.02	1080
5/01/07	5435.50	489.19	590.81	1080
5/01/08	4844.69	436.02	643.98	1080
5/01/09	4200.72	378.06	701.94	1080
5/01/10	3498.78	314.89	765.11	1080
5/01/11	2733.67	246.03	833.97	1080
5/01/12	1899.70	170.97	909.03	1080



5/01/13	990.67	89.16	990.384	1080
<b>Total</b>		<b>3868.83</b>	<b>6931.17</b>	<b>10800</b>

Fuente: Entidad Bancaria

Elaboración: propia

### MÉTODO FRANCÉS (15 AÑOS)

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	8706.00	783.54	296.46	1080
5/01/05	8409.54	756.86	323.14	1080
5/01/06	8086.40	727.78	352.22	1080
5/01/07	7734.17	696.08	383.92	1080
5/01/08	7350.25	661.52	418.48	1080
5/01/09	6931.77	623.86	456.14	1080
5/01/10	6475.63	582.81	497.19	1080
5/01/11	5978.44	538.06	541.94	1080
5/01/12	5436.50	489.28	590.72	1080
5/01/13	4845.78	436.12	643.88	1080
5/01/14	4201.90	378.17	701.83	1080
5/01/15	35000.08	315.01	764.99	1080
5/01/16	2735.08	246.16	833.84	1080
5/01/17	1901.24	171.11	908.89	1080
5/01/18	992.35	89.31	990.69	1080
<b>Total</b>		<b>7495.66</b>	<b>8704.34</b>	<b>16200</b>

### MÉTODO FRANCÉS (20 AÑOS)

Fecha	Saldo Capital	Intereses	Cuota	Servicio a la Deuda
5/01/04	9858.00	887.22	192.78	1080
5/01/05	9665.22	869.87	210.13	1080
5/01/06	9455.09	850.96	229.04	1080
5/01/07	9226.05	830.34	249.66	1080
5/01/08	8976.39	807.88	272.12	1080
5/01/09	8704.27	783.38	296.62	1080
5/01/10	8407.65	756.69	323.31	1080
5/01/11	8084.34	727.59	352.41	1080
5/01/12	7731.93	695.87	384.13	1080
5/01/13	7347.80	661.30	418.70	1080
5/01/14	6929.11	623.62	456.38	1080
5/01/15	6472.73	582.55	497.45	1080
5/01/16	5975.27	537.77	542.23	1080
5/01/17	5433.05	488.97	591.03	1080
5/01/18	4842.02	435.78	644.22	1080
5/01/19	4197.80	377.80	702.20	1080
5/01/20	3495.60	314.60	765.40	1080

5/01/21	2730.21	245.72	834.28	1080
5/01/22	1895.93	170.63	909.37	1080
5/01/23	986.56	88.79	991.21	1080
<b>Total</b>		<b>10539.80</b>	<b>9862.65</b>	<b>21600</b>

Elaboración: propia

Como se puede observar en las tablas se tiene que en ningún caso se llega a otorgar un crédito que se aproxime al mínimo calculado anteriormente de (\$us. 13.000) para la adquisición de una vivienda, los montos como se indico anteriormente y demostrado en el marco practico, solo llegaría a formar parte de un crédito destinado para la ampliación o refacción de vivienda

### 5.1.1. Garantía Hipotecaria en la Política Crediticia

La garantía hipotecaria es una forma de garantizar el retorno del capital e intereses, desde el punto de vista de los bancos, esta garantía reduce el riesgo crediticio, pero desde el punto de vista del prestatario, el cliente sale perjudicado en el sentido de existir la posibilidad de perder su bien inmueble, además de perder mucho más de lo previsto aportando al banco.

**TABLA 56. Plan de pagos  
MÉTODO FRANCÉS (10 años)**

<b>Fecha</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota</b>	<b>Servicio a la Deuda</b>
5/01/04	13245.00	794.70	1005.30	1080
5/01/05	12239.70	734.38	1065.62	1080
5/01/06	11174.08	670.44	1129.56	1080
5/01/07	10044.53	602.67	1197.33	1080
5/01/08	8847.20	530.83	1269.17	1080
5/01/09	7578.03	454.68	1345.32	1080
5/01/10	6232.71	373.96	1426.04	1080
5/01/11	4806.68	288.40	1511.60	1080
5/01/12	3295.08	197.70	1602.30	1080
5/01/13	1692.78	101.57	1698.43	1080
<b>Total</b>		<b>4749.35</b>	<b>13250.65</b>	<b>18000</b>

Fuente: Entidad Bancaria

Elaboración: Propia

Partiendo de los siguientes supuestos:

- El monto a prestarse \$us. 13.245
- Tasa de interés fija del 6%
- La persona debe pagar un total de \$us. 18.000 (capital + intereses)
- La persona solo puede pagar hasta la cuota de 60, equivalente a 5 años de pago

Aquí tenemos que la persona pago un total de \$us. 9.000 que equivale al 50% del total de la deuda, pero este porcentaje solo cubre el 43% (\$us. 5666.97) del capital que se prestó, en cambio cubre el 70% (\$us. 3.333) del total de intereses que debería pagar.

En este caso el cliente pierde todo lo aportado en 60 cuotas y se queda sin vivienda, en cambio el banco solo pierde en el tiempo que tarda en vender la vivienda ya sea por subasta (remate) o en forma directa mediante una publicación en la prensa.

Para evitar esta característica, las entidades financieras deben incorporar en el contrato de préstamo la opción al refinanciamiento o reprogramación de crédito en dos oportunidades.

La segunda reprogramación estaría sujeta a un estudio minucioso y detallado en cada caso. De esta manera se estaría coadyuvando a la reducción del déficit habitacional, en una mayor proporción.

## **5.2. NIVEL DE EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS ENTIDADES BANCARIAS**

Teóricamente el punto de equilibrio financiero es igual a la suma de los rubros de gastos expresados como porcentaje del saldo colocado de la cartera, esta suma deberá ser igual a los ingresos generados por la actividad financiera, y se expresa en la siguiente ecuación:

$$Ta = S + A + R + P + C$$

**Donde:**

- Ta (Tasa de interés activa): Es la fuente de ingresos financieros, las comisiones y los cargos por morosidad también se consideran como ingresos financieros.
- S (Costo financiero de los fondos): Es la fuente de egresos financieros, corresponde al pago de intereses por las captaciones del público y por los créditos que obtiene la entidad de otras instituciones financieras.
- A (Costo administrativo de los fondos, incluye asistencia técnica): Corresponde al total de los gastos administrativos, en que se incurre para analizar, desembolsar, captar recursos, dar seguimiento y recuperar los créditos, representan la mayor parte de los costos fijos.
- R (Cuentas incobrables): Representa los préstamos no recuperados por las entidades financieras.
- P (Nivel de inflación esperado): La tasa de interés activa debe contemplar el nivel de inflación esperado con el fin de mantenerla integridad de los fondos a prestar, esto evitara el efecto descapitalizador de la inflación.
- C (Gastos operativos): Considera las comisiones por servicios, costo de bienes realizables y gastos operativos diversos.

A continuación se efectúa el cálculo del nivel financiero de equilibrio expresado en la tasa de interés activa sobre recursos en moneda extranjera para las gestiones de 2007-2008.

**Tabla 57. NIVEL DE EQUILIBRIO FINANCIERO**

INDICADOR	GESTION 2007		GESTION 2008	
	MSC	BNB	MSC	BNB
Gtos. Fin./cartera	10.60%	9.36%	6.95%	6.87%
Gtos. Adm./cartera	4.73%	4.13%	5.15%	4.60%
Ctas. Incob./cartera	2.23%	7.53%	4.01%	4.35%
Gtos oper./cartera	0.43%	0.48%	0.35%	0.00%
Tasa de inflación	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>Total Tasa Activa</b>	<b>18.07%</b>	<b>21.50%</b>	<b>16.46%</b>	<b>15.83%</b>

Fuente: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

Elaboración: Propia

Como se puede apreciar el coeficiente de gastos financieros/cartera, el coeficiente de gastos administrativos/cartera y el coeficiente de cuentas incobrables/cartera representan los factores que influyen sobre el nivel de la tasa activa sobre los recursos.

### **5.3. MONITOREO A LOS FUNCIONARIOS PARA QUE LA INFORMACION SEA OPORTUNA CLARA Y CONCISA A LA POBLACION CLIENTELA PARA LA APROBACION DE UN CREDITO**

Es necesario que las entidades bancarias tomen en cuenta que la información que se otorga al cliente es muy importante ya que muchos funcionarios bancarios dan los créditos para cumplir sus metas mensuales y anuales de otorgación de crédito sin dar la importancia necesaria si el prestatario conoce la reglamentación normativa de las políticas crediticias y cuáles serán las medidas cuando el cliente no cumpla por insolvencia y someterse a regulaciones jurídicas y como así también la adjudicación de bienes garantizados.

### **5.4. NIVEL DE EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS**

Teóricamente el punto de equilibrio financiero es igual a la suma de los rubros de gastos expresados como porcentaje del saldo colocado de la cartera, esta suma deberá ser igual a los ingresos generados por la actividad financiera, expresando la ecuación correspondiente.

En este sentido, parte de la propuesta radica en el hecho de que la política crediticia debe estar enmarcada en reducir los niveles de gastos financieros, gastos de administración, así como reducir los niveles de morosidad crediticia.

Es necesario también proponer la reducción de los gastos de administración en las entidades financieras tomando en cuenta lo siguiente:

- Optimizando el uso de recursos humanos, eliminando empleados supernumerarios.
- Optimizar el pago de dietas, como sueldos y salarios al personal ejecutivo de las entidades financieras
- Optimizar los recursos materiales, tales como la papelería, imprenta, etc.
- Optimizar la utilización de recursos computacional, siendo que la maquinas no son utilizadas en toda su capacidad
- Optimizar el uso o destino de los recursos captados, ya que los mismos está siendo colocados a inversiones temporarias y no a cartera de créditos.

De esta manera se llega a reducir los gastos administrativos en 67%, y de tal manera que ahora representan el 1.72 y el 1.53 respectivamente en las entidades financieras.

Con las cuentas incobrables sobre cartera para reducir este coeficiente las entidades financieras deben efectuar un mejor control y seguimiento de la mora para evitar incurrir en montos elevados de cuentas incobrables. Las entidades financieras deben implementar mecanismos de control de riesgo crediticio, tales como el scoring de segmentación y selección, en consecuencia se tendrá 1.34% y 1.45% como la cuenta cuentas incobrables.

## **6. EVALUACION**

### **6.1. ANALISIS COSTO BENEFICIO**

Este análisis comprende los aspectos como los requerimientos de la necesidad de contar con un lugar de privacidad y seguridad, pero no se toma en cuenta si las personas pueden pagar o no su vivienda, entonces al referirnos al análisis costo beneficio nos estamos concentrando en el costo real de la vivienda y el costo de financiamiento.

El costo de adquirir una vivienda involucra mas la parte cuantitativa, en cambio los beneficios son de características cualitativas, pues contar con una vivienda produce mayor estabilidad social, mejora de status social del propietario y dinamiza la economía de un país.

Por ser los beneficios las características cualitativas, para el análisis costo beneficio se toma en cuenta la calidad de vivienda, para lo cual se analizan los indicadores de la vivienda, tales como:

- Indicadores de calidad de construcción
- Indicadores de calidad de habitabilidad
- Indicadores de calidad de servicios básicos

El beneficio que representa la adquisición de un departamento en propiedad horizontal es como ofrece cualquier tipo de vivienda, cual es de tener un techo y lugar donde habitar y cobijar a la familia.

La compra de un terreno es más conveniente para una familia, puesto que el valor de los mismos generalmente sube con el tiempo, es decir que se valoriza a medida de ello y en algún momento la inversión en la compra de un terreno puede dar óptimos rendimientos en el futuro.

La vivienda propia produce movilidad social, el curso normal de los acontecimientos determina que una persona aumente sus ingresos real durante el curso de su vida.

Su madurez profesional y su experiencia laboral lo colocaran en puestos de mayor responsabilidad y más alta remuneración. A su vez, eso le permitirá poseer una vivienda de mayor valor, mejor calidad y mejor colocación. Al invertir sus excedentes en una vivienda cada vez mejor, aumentara su patrimonio financiero.

## **6.2. COSTOS Y BENEFICIOS DE LA TENENCIA DE VIVIENDA VIA FINANCIAMIENTO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO**

En este punto del análisis se hace énfasis en los beneficios y costos que conlleva la adquisición de un departamento en propiedad horizontal

### 6.2.1. Análisis de Costos

#### a) Costos de Adquisición

El costo de la adquisición de un departamento puede determinarse como resultado de la comparación entre la opción de comprar a crédito un departamento en propiedad horizontal y la opción de alquilar un departamento.

**Tabla 58.COSTOS EN LA COMPRA A CREDITO DE UN DEPARTAMENTO**

#### COMPRA A CREDITO DE DEPARTAMENTO

DETALLE	MENSUAL	ANUAL	DIEZ AÑOS
Costo de intereses	333.3	4.000.0	40.000.0
Costo de impuestos	44.0	90.0	900.0
Costo mantenimiento	26.0	528.0	5.280.0
Costo de servicios	0.0	312.0	3.120.0
<b>Costo total</b>	<b>403.3</b>	<b>4.930.0</b>	<b>49.300.0</b>

**Tabla 59.COSTOS DE ALQUILER DE UN DEPARTAMENTO**

#### ALQUILER DE DEPARTAMENTO

DETALLE	MENSUAL	ANUAL	DIEZ AÑOS
Costo alquiler	120.0	1.440.0	14.400.0
Costo servicios	48.0	576.0	5760.0
Costo total	168.0	2016.0	20.160.0
<b>DIFERENCIA</b>	<b>235.3</b>	<b>2914.0</b>	<b>29.140.0</b>



Como se puede apreciar en el cuadro, los costos anuales por la adquisición de departamentos en propiedad horizontal son mayores respecto a los costos de alquiler de los departamentos en \$us 2.914 y en el plazo de 10 años se observa una diferencia de \$us 29.14. Esta cifra muestra que con un ahorro de \$us 29.140 se puede adquirir un departamento en propiedad horizontal.

Lo antes descrito hace relación con la información obtenida del Instituto Nacional de Estadística relacionado con los datos del Banco Mercantil Santa Cruz para un crédito de \$us 60.000 (adquirir departamento) financiamiento a un cliente en la zona de Miraflores de la ciudad de La Paz, a un plazo de 10 años, una tasa de interés de 12% (tasa fija). Cabe aclarar que el costo de interés tanto mensual como anual son costos promedios.

## **b) Costo de depreciación**

### **Depreciación del Departamento**

Un departamento en propiedad horizontal como todo bien inmueble está sujeto a depreciación. El mismo que es depreciado en un término de 40 años plazo a una tasa anual del 2.5%.

## **Depreciación de los ascensores**

Si un edificio tiene ascensores, con un costo aproximado de \$us 160.000 (dos ascensores) los mismos tienen una vida útil de 8 años, por tanto están sujetos a depreciación a una tasa anual del 12.5%, equivalente a \$us. 20.000 anual.

Lo señalado anteriormente implica un costo de mantenimiento permanente para evitar el rápido deterioro de los ascensores. En la práctica ha ocurrido varias veces que un mal funcionamiento de los ascensores ha dado lugar a una pérdida significativa del valor de los apartamentos.

### **c) Costos relacionados con el riesgo sistemático**

La mala construcción, mala ubicación de la vivienda como acontecimientos naturales hacen relación con el riesgo sistemático que afectan a los bienes muebles e inmuebles y que inevitablemente los edificios de los departamentos se hallan sujetos a este fenómeno.

En caso de derrumbe los copropietarios pueden acceder a la repartición del terreno en el cual fue construido el edificio; así por ejemplo, si se tienen 47 copropietarios y un terreno disponible de 900 Mts.2, a cada familia se le asignaría 19 Mts.2 que multiplicados por \$us 260 Mts.2 recibirá la suma de \$us 4.940. A esta situación hay que agregar que cuando se presenta en forma seguida estos fenómenos naturales en forma frecuente, nadie pretende comprar o tomar en alquiler los departamentos en edificios.

### **d) Costos relacionados con la variación del tipo de cambio**

En este punto se desarrolla la relación entre el poder adquisitivo del dinero, medido por el sueldo o salario (ingreso) mensual en bolivianos con relación al pago del crédito hipotecario en dólares americanos.

A si por ejemplo, se tiene que entre 2002 y 2008, el tipo de cambio registro una variación de 22.16%, pasando de 6.38 a 7.06. En cuanto que los sueldos y salarios en nuestro medio se incrementaron en 22.12% en el mismo periodo, lo cual significa que se necesita más bolivianos para amortizar la obligación contraída en dólares americanos.

#### **e) Otros costos**

Entre otros inconvenientes de la adquisición de un departamento en propiedad es que se quita la privacidad de las familias, puesto que el vivir en un edificio de apartamentos, da la sensación de estar viviendo en un gran hotel, pues todo las personas transitan por la misma puerta de entrada y ascensores dando lugar a una incomodidad personal y familiar.

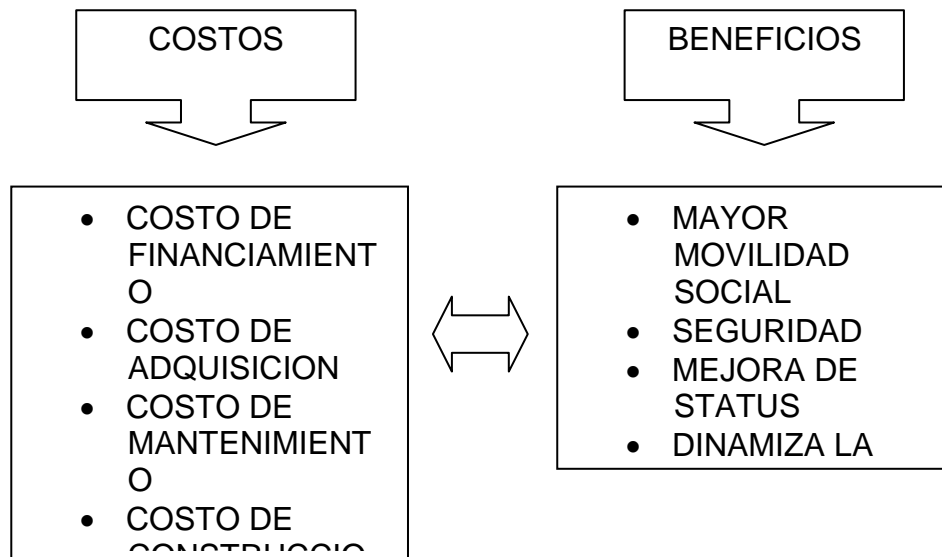
Además los estatutos de una Asociación de Copropietarios señala todo tipo de prohibiciones, así por ejemplo, se da prohibición de efectuar remodelaciones al exterior e interior de apartamentos, prohibición de tener mascotas, realizar reuniones sociales, etc.

Otro inconveniente es la existencia de deudores morosos de cuotas de mantenimiento, lo que significa cortes de energía eléctrica, agua potable, significando que todos los demás copropietarios se queden sin esos servicios básicos.

### **6.3. RELACION COSTO BENEFICIO**

La relación entre los costos en los que se pueden incurrir y los beneficios a obtener se resumen en la siguiente figura.

**Figura 20. Relación Costo-Beneficio**



Fuente: La vivienda en Bolivia, Ministerio de Vivienda y Servicios Básicos

Elaboración: Propia

Dentro de las entidades financieras bancarias los costos y beneficios se determinan en las tasas de interés, que llega a ser el precio del dinero a ser otorgado bajo ciertos requisitos, plazos y garantías.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. CONCLUSIONES**

- Las políticas crediticias aplicadas actualmente por las entidades financieras del rubro bancario están orientadas y condicionadas a lucrar con altas tasas de intereses como requerimientos para tener acceso a un préstamo.
- Los créditos concedidos para vivienda son con garantía hipotecaria, lo que conlleva menores riesgos para las entidades.
- Elevadas tasas de interés cobradas por las entidades financieras, así como los requisitos exigidos por las mismas no permiten que los agentes económicos de bajos ingresos puedan acceder a créditos para vivienda.
- Las ganancias del sistema financiero bancario en los últimos años se duplicaron, la mora permaneció estable, las entidades financieras ganan hoy más que ayer.
- Los costos administrativos son en general altos, a causa de que no todos los empleados son eficientes y esto dificulta a que la estructura de costos de las entidades financieras pueda reducir.

### **7.2. RECOMENDACIONES**

- Se prioriza replantear las políticas crediticias destinadas al sector de la vivienda en condiciones accesibles abriendo mayor cobertura a la población de sectores de ingreso intermedio.
- Las entidades bancarias al otorgar préstamos para la vivienda deberán cambiar estrategias de desembolsos a través de un permanente y continuo seguimiento en los gastos para los que se realizó dicho préstamo.
- Las entidades financieras bancarias deben reducir sus tasas de interés sobre préstamos para vivienda para lograr una mayor cobertura de préstamos.
- Optimizar recursos materiales, humanos y financieros, con la finalidad de reducir la estructura de costos económicos en la realización de vivienda propia.

## 8. BIBLIOGRAFIA

Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI) Memorias ANUALES 2004-2009.

Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI), Boletines Estadísticos 2004-2009.

Banco Central de Bolivia, Boletines Estadísticos Mensuales 2004-2009.

Botargues, Fernando. Taller de Riesgos de Mercados Financieros, La Paz, Bolivia Agosto, 2009.

Bebczuck, Ricardo, Información Asimétrica de Mercados Financieros, 2000. Primera Edición. Madrid, España.

Carrasquilla, Alberto. Causas y Efectos de las crisis Bancarias en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Seminario por 70 Aniversario del BCB, Julio de 1998.

Curso de Especialización "Mercado de Valores" expositor Armando Álvarez. La Paz, Bolivia, Abril 2009.

Encuesta Continua de Hogares 2003-2004 Metodología y Resultados (INE).

Fred Weston, Eugene Brigham. Fuentes de Administración. 1994.

Harold Kwontz y Cyril O' Donnell. Administración, 2005.

Instituto Nacional de Estadística. Anuarios 2008-2009. La Paz.

Instituto Nacional de Estadística. Encuesta continua de Hogares 2003-2004.

Instituto Nacional de Estadística. Anuarios Estadísticos 1997-2002. La Paz.

Instituto Nacional de Estadística. Resultados Departamentales Volumen 2, Julio 2002

James Van Horne, Administración Financiera, 2000.

Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley 1488) La Paz.

Políticas de vivienda Servicios Básicos y Asentamientos Humanos. Ministerio de vivienda y Servicios Básicos, 2002.

Stephen Ross, Rondolph Westerfield y Jeffrey Jaffe, Finanzas Corporativas, 1997.

Harold Kwontz y Cyril O'Donnell. Administration Mc. Grace Hill, 1985.

Tomas Bueno Rodríguez. Sistemas de Financiamiento para vivienda, 2000.

Stephen Ross, Rondolph Westerfield y Jeffrey Jaffe, Finanzas Corporativas, 1997.

Páginas Web:

[www.google.com](http://www.google.com)

[www.altavista.com](http://www.altavista.com)

Encarta 2009



