



HISTORIAS DE PAPO

HISTORIAS DE

¡AY, LO NECESITO...
¡PERO NO SÉ SI IR...!

¿QUÉ PASA,
MECHITA?
¿QUIÉN TE
HACE SUFRIR?

HOTEL LAS BALK

LA TASA
DE INTERÉS

Hoy presentamos:
LA TASA DE INTERÉS

¡AY, TÍO!
¡NO ES ESO!

NECESITO UN PRÉSTAMO Y
NO SÉ SI IR AL BANCO...

AH, PUES, SI NO VAS, ¿CÓMO
SABRÁN LO QUE QUIERES?

ES QUE YO NO SÉ
NADA SOBRE ESO
DE LOS INTERESES...

¡AQUÍ LO PONEMOS
CLARITO!









LOS BANCOS TRATAN DE CAPTAR DEPÓSITOS, OFRECIENDO MAYORES INTERESES Y HASTA OTRAS VENTAJAS...

BANCO CONFIANZA
Le da más por su dinero...
% de INTERÉS y la SEGURIDAD DE UN GRAN BANCO

Mayor intereses
ADEMÁS, DAN MÁS INTERESES EN LOS DEPÓSITOS A PLAZO FIJO...

BANCO FAMILIA
Más intereses
%
y un viaje al Caribe

BANCO

ES QUE, AL SER A PLAZO FIJO, PERMITEN AL BANCO MOVER CAPITAL EN PLAZOS MÁS LARGOS.

¡COMO MI CRÉDITO!

LOS AHORROS SIMPLES GANAN MENOS INTERÉS PORQUE, AL PODER RETIRARSE EN CUALQUIER MOMENTO, SÓLO PERMITEN AL BANCO HACER MOVIMIENTOS DE CORTO PLAZO.

CAJA 10

CAJA 9-B



FACTORES QUE INFLUYEN EN LA TASA DE INTERÉS:

- FACTORES MACROECONÓMICOS
- COSTO DE OPORTUNIDAD
- RIESGO
- COSTOS OPERATIVOS
- TIPO DE RESPALDO
- TRAYECTORIA DEL CLIENTE
- TIEMPO
- UTILIDAD
- OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO

57





UN CRÉDITO REPENTINO SUPONE UNA TASA DE INTERÉS MÁS ALTA.



• RIESGO

ÉSTE ES UN FACTOR

CLAVE



EL RIESGO ESTÁ VINCULADO A LA POSIBILIDAD DE CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS.



EL SECTOR EN QUE QUIERE INCURSIONAR ESTÁ MUY EXPUESTO A CAMBIOS CLIMÁTICOS...



LA CRISIS DE CUALQUIER SECTOR PRODUCTIVO REPERCUTE EN LOS BANCOS. POR ESO TIENEN QUE SER CADA VEZ MÁS CUIDADOSOS.



¿EL BANCO PUEDE MEDIR EL RIESGO?

TIENE QUE MEDIRLO, PORQUE A MÁS RIESGO, MÁS INTERÉS.



• COSTOS OPERATIVOS

LA INFORMALIDAD LEGAL, CONTABLE Y FISCAL, ALEJA AL EMPRESARIO DEL CRÉDITO BANCARIO.



... Y A MAYORES COSTOS, MAYOR INTERÉS.



• TIPO DE RES-PALDO



O SEA, EL TIPO DE GARANTÍAS QUE SE OFRECEN PARA AMPARAR EL CRÉDITO.

UN CAMIÓN



PUEDEN CHOCAR...

GANADO



PUEDEN ENFERMARSE...

BIENES INMUEBLES



¡ESTO ESTÁ MEJOR!

• TRAYECTORIA DEL CLIENTE

AH, VALDIVIA ES UN BUEN CLIENTE ...

¡LE DAREMOS TASA PREFERENCIAL!



EN CAMBIO, ESTE GARRIDO... ¡SIEMPRE SE ATRASA!

LE APLICAREMOS LA TASA MÁS ALTA.

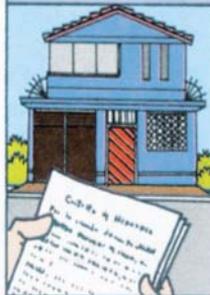


• TIEMPO

LAS OPERACIONES DE CORTO PLAZO SUELEN SER MAS CARAS QUE LAS DE LARGO PLAZO.

ENTIENDO. ES POR LA RAPIDEZ CON QUE SE DAN.

EJEMPLO: UN PAGARÉ TIENE UNA TASA MÁS ALTA QUE LA DE UNA HIPOTECA.



MORALEJA: LA DESESPERACIÓN TE CUESTA.



• UTILIDAD

ES DECIR, EL PORCENTAJE DE LA TASA QUE EL BANCO ESPERA PERCIBIR COMO GANANCIA POR LA OPERACIÓN REALIZADA.

PERÉZ ¿PODRÍAMOS SUBIR LA UTILIDAD UN PUNTO?

CREO QUE NO. LA COMPETENCIA HA BAJADO DOS PUNTOS ...



¿Y EL BANCO CÓMO FIJA SU UTILIDAD?

ESO ESTÁ RELACIONADO A LA ...



• OFERTA Y DEMANDA

¡ÉSTE ES UN FACTOR DETERMINANTE!





• PROVISIONES

ESTO ES EL DINERO QUE SEPARA EL BANCO, PREVIENDO QUE ALGUNOS CLIENTES INCUMPLAN SUS PAGOS



ESO TAMBIÉN AFECTA LA LIQUIDEZ E INFLUYE EN LA TASA ...



¡ESOS INCUMPLIDOS!

COMO VES, CUMPLIR NUESTROS COMPROMISOS ES FUNDAMENTAL, MECHITA.



¡PAPO! ¡BANDIDO! ESTABAS ALLÍ... ¡TÚ LO HUBIESES EXPLICADO MEJOR!



ME ALEGRA VER CÓMO ESTÁS ADQUIRIENDO CULTURA BANCARIA.



ES LA PRÁCTICA, PAPO. CONVERSANDO CON LA GENTE DEL BANCO, PREGUNTANDO BIEN... Y CUMPLIENDO.



¡ÉSE ES MI TÍO!

Papo No. 6. Lima, febrero de 1999. Editado por el Convenio BID (FOMIN) y ASBANC/IFB • Guion y dibujo: Juan Acevedo / Ambientación: Roger Galván / Color: Maria Elena Sialer / Asistencia gráfica: Jorge Ilahuala • Editor: Enrique Beltrán Dávila (Director Académico del IFB) • Agradecimientos: María Montenegro, Augusto Inmenso (Banco Wiese); Silvia Fernández (Banco Continental); Pedro Arroyo (IFB); Javier Rivera (ASBANC) • Correspondencia: IFB, Calle Uno Oeste N° 039, Urb. Corpac, San Isidro (Lima 27). Perú.

Este documento ha sido ligeramente modificado por la ABA (al referirse a una moneda local o nombres), para adaptarlo a la realidad dominicana.