

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO  
ESTUDIOS DE POSTGRADO  
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS PARA LA CONCESIÓN DE CREDITOS CORPORATIVOS EN LA  
BANCA UNIVERSAL

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO  
PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS  
MENCIÓN: ANÁLISIS Y GESTION DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

AUTOR: BALDERRAMA GASTELÚ EDGAR, C.I. E-82.243.2187

PROFESOR: REINALDO LOPEZ FALCON

FEBRERO 2007

## **INDICE DE CONTENIDO**

### **INTRODUCCIÓN, 5**

### **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN, 6**

Problema planteado, 6

Objetivos, 6

### **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO, 7**

El papel del gerente o ejecutivo de crédito en los bancos Universales, 7

Riesgo, 8

Intermediarios Financieros, 9

Análisis de Crédito, 10

Estados financieros auditados, 13

Estados financieros consolidados, 14

Tipos de préstamos, 14

Fuente de repago, 15

EBITDA, 16

Origen de los Bancos Universales, 17

### **CAPÍTULO III. MARCO REGULATORIO, 21**

### **CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, 25**

Tipo de Investigación, 25

Marco Metodológico, 25

Diseño de la investigación, 26

Pilares fundamentales en la concesión de créditos corporativos, 26

EL funcionario de crédito, 27

Pasos fundamentales en la concesión de créditos corporativos, 29

Postulados del crédito, 30

El proceso de reclasificación y vaciado de los Estados Financieros, 33

Vaciado de los Estados Financieros a hojas comparativas, 35

El análisis de crédito en su conjunto, 39

VARIABLES A SER CONSIDERADAS, 40

**CAPÍTULO V. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS, 55**

**CONCLUSIONES, 60**

**BIBLIOGRAFÍA, 62**

**ANEXO, 63**

## **INTRODUCCIÓN**

La operación de conceder un crédito es equivalente a un cálculo u opinión sobre las condiciones futuras de las transacciones y la habilidad de las personas de negocios para desarrollar sus actividades mercantiles. El banquero, en consecuencia, debe tener la visión necesaria para apreciar de manera anticipada, que perspectivas tiene la empresa para el pago del préstamo a su vencimiento.

Los únicos medios sobre los cuales se puede basar una decisión de crédito, es en base a una información histórica, así como en estimaciones sobre el desenvolvimiento futuro de la empresa y en los antecedentes de la conducta de cada individuo, empresa, u organización, aspectos que deben ser analizados e investigados a fondo.

En este sentido, los Estados Financieros, constituyen herramientas cuantitativas muy acertadas para la investigación de la situación económica de un solicitante de crédito, pero las instituciones financieras no deben olvidar que estos estados no son concluyentes en si mismos y que deben ser revisados interna y externamente para encontrar la evidencia de la clave de todos los créditos.

Pretendemos con esta investigación, conocer y analizar los diferentes requisitos, tratamientos, técnicas y condiciones exigidas a las empresas o personas naturales, por los bancos universales, para el otorgamiento de créditos corporativos.

Se considera este trabajo importante para conocer la metodología que emplea la banca universal para evaluar a las empresas y a las personas naturales, y como una guía para comprender los diferentes aspectos, tanto cualitativos como cuantitativos que son considerados al momento de otorgar un crédito corporativo y sugerir las más apropiadas en base a esta investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **PROBLEMA PLANTEADO**

Los bancos universales requieren de una metodología adecuada para el análisis del riesgo financiero, al momento de otorgar créditos corporativos. Con el presente trabajo de investigación daremos a conocer la metodología más adecuada para el análisis del riesgo de crédito en la Banca Universal.

## **OBJETIVO GENERAL**

Realizar una descripción sobre las principales herramientas de las cuales hacen uso las instituciones financieras para el análisis del riesgo en los créditos corporativos.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Estudiar las variables para el análisis de riesgo a créditos corporativos.
2. Evaluar las herramientas y técnicas de las cuales hacen uso los bancos universales para medir el riesgo.
3. Elaboración de una metodología de análisis para evaluar la capacidad de pago y solvencia de la empresa solicitante del crédito.
4. Identificar las causas más comunes de los problemas crediticios y plantear medidas que puedan evitar los mismos.
5. Identificar cuáles son los principales aspectos cualitativos y cuantitativos que inciden en los riesgos asumidos por las empresas solicitantes de créditos.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **EL PAPEL DEL GERENTE O EJECUTIVO DE CREDITO EN LOS BANCOS UNIVERSALES**

El trabajo de todo Gerente o Ejecutivo de Crédito Corporativo se puede Dividir en tres áreas básicas.

- Explotación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Operaciones.
- Crédito.

## **La Explotación y el Desarrollo de Oportunidades de Negocio:**

Incluye tanto la capacitación de nuevos negocios, como el desarrollo de negocios ya existentes. Los servicios que ofrece la banca Universal son muy amplios. Sin clientes, no obstante, estos servicios no tendrían ningún sentido. La exploración y desarrollo de negocios para el banco, por consiguiente, es de suma importancia.

## **Las operaciones**

Se pueden dividir en dos categorías: Una incluye todo lo que tiene que ver con la administración y el servicio de las cuentas de los clientes (estados de cuenta, envíos de notas de crédito y débito, entre otros), y la otra cubre todo lo referente a la documentación de operaciones crediticias (los pagarés, giros descontados, cartas de crédito entre otros).

## **El crédito**

El crédito tiene que ver con la toma de decisiones relacionadas con la inversión de los fondos confiados al banco. Debido a que la mayor parte de las ganancias de un banco provienen de su cartera de créditos, la concesión de préstamos es la actividad más importante de todo funcionario de crédito. La responsabilidad primaria de estos funcionarios es analizar riesgos y tomar las decisiones apropiadas a cerca de las proposiciones recibidas con miras a optimizar la calidad y rentabilidad de la cartera de crédito del banco.

Partiendo del concepto anterior, se define el crédito corporativo como aquellos créditos que se otorgan a empresas cuyas solicitudes de financiamiento superan los seiscientos millones de bolívares.

Para ampliar y dar a conocer con mayor precisión el concepto de crédito haremos énfasis en los contratos bancarios. Sergio Rodríguez Azuero, define así a los contratos bancarios "...se refiere a los acuerdos celebrados por los bancos y su clientela o, eventualmente, entre bancos, cuyo contenido corresponde al desarrollo de las operaciones propias de su objeto social" p.115

El Contrato Bancario constituye el antecedente conceptual que sustenta y explica la ejecución de una operación bancaria. Contrato y operación pueden ser simultáneos en el tiempo y aun se confunden en la práctica. La operación puede realizarse y de hecho se realiza todos los días, sin que las partes tengan presente, la mayoría de las veces, que están celebrando un contrato, sin embargo, es evidente que en cuanto, la operación se lleva a cabo, ella surge de un acuerdo de voluntades.

## **EL RIESGO**

Todas nuestras decisiones se toman, en una medida racional, en ambientes de incertidumbre, es decir, las tomamos sin una certeza clara de los que pueda ocurrir. Dentro de ese escenario natural, los tomadores de decisiones asumen posiciones y las expresan con sus operaciones financieras. El profesor Daniel Lahoud define la palabra riesgo de la siguiente manera “es aquella incertidumbre que puede afectar la decisión de inversión o financiamiento de un tomador de decisiones”. p. 76

Este concepto nos llevara a profundizar sobre los distintos tipos de riesgo, entre los que podemos encontrar el Riesgo Bancario y relacionado a este, el Riesgo de Crédito. El profesor Gonzalo Bello define así este tipo de riesgo “el riesgo de crédito por préstamos es de tipo exógeno y consiste en la posibilidad de que el cliente del banco no cancele el crédito recibido”. p.313

### **Etapas del Riesgo de Crédito**

El riesgo de crédito por préstamos consta de tres etapas a saber:

1. Posibilidad de que el cliente no cancele los intereses del crédito (cuando estos no han sido cobrados por adelantado), lo cual se traducirá en que el banco no percibiría ingresos por el crédito otorgado, los cuales son necesarios para cubrir los gastos de la institución.
2. Posibilidad de que el cliente se retrase en el pago del capital de préstamo a la fecha de su vencimiento, lo cual se traduciría en un gasto adicional para el banco, por cuanto tendría que reducir, los ingresos del ejercicio, el monto correspondiente a la provisión que deberá crear por mandato de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, generalmente igual al cien por ciento del monto del crédito que se encuentra en situación de mora.
3. Posibilidad de que el cliente finalmente no cancele el monto del crédito otorgado, lo cual le generaría una pérdida al banco, por cuanto deberá cargar dicho monto contra la provisión que había creado. Esta medida por parte del banco es necesaria para restituir el monto del crédito otorgado, que no pudo ser recuperado.

## **LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS**

Cada institución financiera participa de una manera distinta en la captación y colocación de recursos y esto también dependerá de los tipos de instrumentos queque utilice para realizar esta intermediación. Sergio Rodríguez define a los intermediarios financieros como “...los organismos o instituciones encargados de captar los recursos de capital y transferirlos a los sectores productivos

de la actividad económica” p. 102.

La Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras definen la Intermediación Financiera en su Artículo 1° “La intermediación financiera consiste en la captación de recursos, incluidas las operaciones de mesa de dinero, con la finalidad de otorgar crédito o financiamientos, e inversiones en valores y solo podrá ser realizada por los bancos, entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras reguladas por este Decreto Ley.

## **ANÁLISIS DE CRÉDITO**

El análisis de crédito de Acuerdo al Programa de Crédito del Banco Caracas, se define “...como el proceso de evaluar la capacidad y disposición de un cliente para repagar los créditos que le han sido concedidos.” p.2.

El análisis se desarrolla en forma doble:

- El análisis del propósito del préstamo.
- El análisis de la fuente de repago.

Mediante el análisis del propósito del préstamo se trata de establecer:

1. El destino específico del préstamo.
2. ¿En que ámbito surge la necesidad de crédito? y ¿Por qué el empresario necesita pedir prestado?

En el análisis de la fuente de repago, se trata de determinar la probabilidad de éxito futuro del solicitante y los riesgos potenciales que pudieran impedir el repago del préstamo solicitado, en caso de ser concedido. En esta parte del análisis se darán respuestas a las siguientes interrogantes.

1. ¿Son los fondos generados por la empresa, suficientes para cancelar en los términos previstos el préstamo solicitado?
2. ¿Existen tendencias que pudieran influir negativamente en la capacidad futura de pago de la empresa?

## **PAPEL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN EL ANÁLISIS DE CRÉDITO.**

La función de la gerencia, al igual que los ciclos de conversión de activos, como veremos más adelante, se refleja en los estados financieros de la empresa, por consiguiente un análisis de crédito corporativo, (análisis de riesgo corporativo) no estará completo si este no incluye un análisis detallado de los estados financieros.

Para tomar una decisión crediticia, debemos estar totalmente informados de lo que ocurre en una empresa, la actividad comercial, la gestión gerencial, los puntos débiles y fuertes de la misma, entre otros. Esta información puede ser obtenida a través de la relación de la gerencia con los dueños o representantes de la empresa.

Ralph Dale Kennedy define así a los estados financieros:

...pueden llamarse estados globales o estados de propósitos generales, puesto que muestran la posición financiera y los resultados de las operaciones de todo el negocio al final del periodo contable anual o por un periodo más corto. La información global es histórica en su naturaleza y puede utilizarse para fines de un control detallado de los segmentos o fases individuales del negocio durante el ciclo de las operaciones. (Kennedy, 1978,p.6).

Los estados financieros de una empresa presentan en forma resumida, todo lo referente a los ciclos de conversión de activos de una empresa expresado en términos monetarios, o sea, los estados representan la situación a una fecha específica (Balance General) del ciclo operativo y del ciclo del activo fijo, durante un periodo específico (estado de ganancias y pérdidas). Los estados financieros traducen en forma numérica, la actividad de la empresa y las decisiones de la gerencia.

### **Limitaciones de los estados financieros**

Los estados financieros tienen la apariencia de ser una cosa completa, exacta y definitiva. Sin embargo, los estados financieros tienen limitaciones definidas.

Primero, son esencialmente informes provisionales y, por lo tanto, no pueden ser definitivos, porque la ganancia o pérdida real de un negocio, solo puede determinarse cuando se vende o es

liquidado.

Los datos de los estados financieros no son exactos, no pueden medirse con precisión en todos los casos. Otros factores que tienden a hacer que los datos de los estados financieros sean inciertos incluyen la existencia de activos y pasivos contingentes y de mantenimiento diferido.

Segundo, los estados financieros muestran importes financieros monetarios exactos, lo cual da una apariencia de exactitud y de valores definitivos.

Tercero, todo el balance con el estado de pérdidas y ganancias son el reflejo de transacciones en una moneda determinada, en nuestro caso, en bolívares, con valores respecto al dólar de muchas fechas.

Cuarto, los estados financieros no reflejan muchos factores que afectan la condición financiera y los resultados de las operaciones, porque no pueden expresarse en moneda, es decir en bolívares. Estos factores comprenden las fuentes y las promesas o compromisos de materias primas, mercancías y suministros, la reputación, el prestigio de la compañía ante el público, el crédito de que disfruta, la eficiencia y lealtad de sus empleados y la eficiencia y lealtad de sus directores.

## **ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS**

Los estados financieros auditados son de gran importancia porque han sido comparados con los registros de contabilidad por contadores públicos independientes; y a su vez, los registros contables han sido estudiados por ellos.

El contador, después de hacer su investigación con las normas y procedimientos generalmente aceptados de auditoría, indica que en su opinión los estados financieros presentan razonablemente la situación financiera y los estados de las operaciones de conformidad por los principios contables por lo general aceptados, aplicados en forma consistente.

El valor de los estados financieros auditados para el analista es evidente al leer el informe del contador que acompaña a los estados auditados.

## **ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

La función crediticia es ciertamente de carácter económico y sobre esta dimensión debe ser enfocada. Normalmente, en el caso del otorgamiento de créditos corporativos, esta premisa cobra aun más fuerza si tomamos en consideración que análisis financiero de una empresa integrante de un grupo, se enfrenta comúnmente a fuertes limitaciones, ya que el grupo como tal, actuará en el sentido de maximizar sus resultados en un contexto global y ello puede traer como consecuencia que cada una de las empresas, en forma individual, muestre una situación financiera y de resultados, que aunque no le favorezca individualmente, mejore la situación del grupo como un todo.

A partir del análisis de los Estados Financieros Consolidados, podremos definir la estrategia crediticia a seguir, con empresas integrantes de un grupo económico. En el otorgamiento de crédito, pareciera que lo más razonable sería definir un nivel de crédito global a través del análisis histórico de los estados financieros Consolidados y luego distribuir este crédito entre las diferentes empresas de acuerdo con la magnitud de negocio que abarque cada una.

## **TIPOS DE PRÉSTAMOS**

En términos generales, los bancos otorgan dos tipos de préstamos a sus clientes corporativos y a los comerciales también. El Programa avanzado de crédito del Banco Caracas los define así:

### **Préstamos estacionales**

Son aquellos préstamos que son otorgados a corto plazo (menos de un año) dado que generalmente se conceden al principio del ciclo operativo de la empresa y se cobran al final del mismo. p. 97

Con este tipo de préstamos la empresa comienza el ciclo operativo pidiendo fondos al banco para la compra de inventario y financia sus gastos. Durante el periodo de fuertes ventas, los inventarios y los préstamos bancarios estacionales llegan a un punto máximo y luego empiezan a disminuir a medida que se recibe efectivo y que este se utiliza para pagar la deuda bancaria y la deuda a proveedores.

### **Préstamos no estacionales**

El préstamo no estacional se le hace a una compañía cuyas ventas están creciendo y que por lo tanto requiere de una expansión permanente en los niveles de Inventario y de Activos Fijos, con lo que se crea un incremento correspondiente a los Pasivos.

Los préstamos no estacionales, generalmente revisten la forma de préstamos a largo plazo de créditos rotativos, los cuales a veces pueden estar soportados por garantías reales y los cuales pueden durar varios años.

### **El propósito de un préstamo corporativo**

Un cliente corporativo solicita un crédito para atender uno de los siguientes propósitos:

1. Poder adquirir activos circulantes, los cuales el cliente espera convertir en efectivo dentro del ciclo normal de las operaciones del negocio.
2. Para adquirir activos no circulantes que serán requeridos por un periodo de tiempo más largo que el ciclo normal de operaciones del negocio, ya que estos activos se requieren para soportar un volumen incrementado de negocios. Los fondos pueden ser para adquirir activos fijos, para pagarle a otros acreedores, para comprarle la inversión a un socio o accionista.

### **FUNTE DE REPAGO**

El programa avanzado de crédito define la fuente de repago como “la fuente de fondos a través de la cual vendrá el pago del principal y de los intereses”.

El banquero esperará que el pago venga de una de las siguientes fuentes:

1. De la conversión a efectivo de los Activos de “trabajo” (Cuentas por cobrar Comerciales e Inventarios)
2. De la adición de utilidades retenidas futuras al patrimonio del negocio. Este tipo de fuente también se le conoce como flujo de caja y es la fuente normal de repago de los préstamos no estacionales.
3. De una sustitución de las fuentes de fondos, como ser la emisión de nuevas acciones.
4. Otra fuente para el pago de la deuda, que no es muy común, es la venta o liquidación por efectivo, de los Activos No Circulantes del Negocio. (Activos Fijos). esta situación por ser poco recurrente debe llamar la atención del funcionario que analiza los estados financieros ya que es un posible indicador del deterioro en la calidad de

crédito de la compañía.

## **EBITDA**

El índice EBITDA es el índice que nos ofrece cual es el nivel de ingresos obtenidos por una determinada empresa, en un periodo de tiempo determinado, antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Las siglas EBITDA viene del inglés y corresponden a la definición del mismo: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation And Amortization.

El EBITDA se define como “el margen bruto de explotación de la empresa; antes de deducir los intereses, amortizaciones e impuestos”

Respecto a las variables que se considerarán para el trabajo de investigación, se hace mención del EBITDA, indicador que mide la capacidad de pago de la empresa. De acuerdo a la política de los principales Bancos Universales, un cliente podría asumir un endeudamiento que no supere en dos veces el EBITDA que genera.

## **ORIGENES DE LOS BANCOS UNIVERSALES**

De acuerdo al artículo 74 de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, se define a los bancos universales como “aquellos que pueden realizar todas las operaciones que, de conformidad con lo establecido en ese decreto ley, efectúan los bancos e instituciones financieras especializadas, excepto las de los bancos de segundo piso”.

Por lo anteriormente expuesto, los bancos universales pueden prestar toda una gama de productos y servicios financieros de la banca comercial, hipotecaria, de inversión y arrendadoras financieras entre otras

Durante casi veinte años, en Venezuela se debatió si convenía agregar bancos universales al conjunto de instituciones financieras venezolanas. Aunque para la época en Venezuela no existía la figura de banco universal, las bases de esta institución las sentaron los consorcios financieros, formados por un conjunto de instituciones financieras especializadas. Al agregar a la legislación bancaria venezolana la posibilidad de funcionar como banco universal, se reconoce la existencia

de estos grupos que tienen funcionando como tales en el país.

El inicio de las operaciones de banca múltiple en Méjico es otro paso previo a la aparición de esta figura en Venezuela. En 1970, el poder legislativo mejicano, reguló a los grupos financieros. Más tarde en 1974, diseñó una normativa legal para los bancos múltiples, con el fin de incentivar la reestructuración operacional del sistema bancario e impulsar la mejor satisfacción de las necesidades de los usuarios, además de propiciar el incremento y abaratamiento de los recursos financieros que demandaba el desarrollo del país.

Otro antecedente de los bancos múltiples fue la creación del Banco de los Trabajadores de Venezuela y del Banco de Desarrollo Agropecuario, Bandagro. Las leyes de estas dos instituciones especiales les permitían realizar operaciones propias de la banca universal.

El primer grupo financiero que , amparado en la Ley vigente a partir de 1994 adoptó la personalidad jurídica de Banco Universal, fue el Banco Provincial, cuyos directivos fusionaron la inversora, el fondo de activos líquidos, la arrendadora y el banco comercial para luego proceder a la transformación de la entidad resultante en un banco múltiple. Se decidió inicialmente que las entidades bancarias Lara y Occidente, el agente aduanal y la empresa de transporte de valores, quedarían funcionando fuera de la estructura universal, pero posteriormente pasaron a funcionar con el bano universal.

El 26 de diciembre de 1996 fue publicada en Gaceta oficial una resolución que permite al Banco Mercantil absorber al banco hipotecario, al banco de inversión, a la arrendadora y al fondo de activos líquidos, como paso previo para transformarse en un bano universal. Por su parte, FIVENEZ recibió la autorización de funcionar como bano universal, previa unión de las empresas del consorcio, en la resolución 117/96 de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones financieras.

### **Características de los Bancos Universales**

- Como servicio público.

Desarrolla su actividad como servicio público que se adapta a las necesidades del mercado. El sistema bancario de Venezuela es considerado como un servicio público de interés general, susceptible de una inspección, supervisión, vigilancia, regulación y control por parte de las autoridades.

- Como expresión de Eficiencia del sistema bancario

La banca universal permite la estructura financiera de los grupos financieros existentes y logra

estructurar el capital social de forma tal que elimina la piramidación de los recursos propios, haciendo más eficiente la utilización de esos recursos y permitiendo un sano aplanamiento financiero operativo.

el capital unificado permite manejar los recursos y las inversiones. Los servicios de apoyo tales como la contabilidad, seguridad, recursos humanos y permitiendo un sano aplanamiento financiero y operativo.

- Como fortalecimiento de las instituciones financieras

Los requisitos de capital mínimo exigidos a la formación de la banca universal, supone un nivel mucho más grande y eficiente de la operación bancaria en general, y al igual que en otros países, los requerimientos de capital y financiamiento que exigen las naciones no pueden satisfacerse sin una ampliación paralela del tamaño, en función del capital de las instituciones bancarias.

- Como una forma expedita de ejercer regulación

La banca universal por concentrar una gran cantidad de grupos financieros, por cuanto muchos de ellos tienen fusionadas sus empresas especializadas para cumplir con los requisitos exigidos, ello redujo el número y la variedad de instituciones financieras que ocupan la atención de las autoridades en su función de inspección y supervisión.

La banca universal propende a la diversificación y reducción del riesgo al colocar recursos en distintos negocios, en algunos de los países que opera consideran que al aplicársele un mínimo de restricciones, facilita la inversión extranjera, y logra una mejor cobertura geográfica.

### **Ventajas de los bancos universales**

- Los bancos universales están en capacidad de ofrecer un servicio integral, múltiple y más eficiente a sus clientes, lo cual redundará en una satisfacción más eficiente de sus necesidades.
- Se facilitan las actividades de mercadeo, ya que el gran abanico de servicios existentes en el sistema financiero se puede ofrecer bajo un mismo techo, facilitando su utilización combinada por parte de la clientela.
- Al tener una gran flexibilidad en materia de captación de recursos y de otorgamiento de créditos, los bancos universales pueden acoplarse con mayor facilidad que las instituciones financieras especializadas. a constantes cambios del mercado y de la economía. Los bancos universales pueden concentrar costos operativos, al manejar una infraestructura de menores proporciones que se traduce en ahorro por concepto de equipos y mobiliario.
- La banca universal simplifica la organización de la alta gerencia. Desaparecen las

presidencias, vicepresidencias y juntas directivas de cada una de las instituciones especializadas.

- Con la banca universal se unifican las actividades, con una tesorería única, un solo departamento, contable y un conjunto de departamentos que prestan servicios de apoyo gerencial que no presentan multiplicaciones de operaciones similares.

### **Desventajas de los bancos universales**

- Los bancos universales mezclan operaciones activas y pasivas con diferentes plazos y riesgos, lo cual tiene implicaciones negativas para la seguridad de los depósitos del público.
- Los bancos universales favorecen la consolidación de los monopolios financieros, con las distorsiones y consecuencias negativas que conlleva, tanto para el sistema financiero, como para el público en general, la concentración del poder financiero en pocas manos.
- El ejercicio monopólico del crédito aumenta las posibilidades de absorción de empresas que por atravesar crisis económicas pueden pasar a depender del instituto bancario acreedor. Este peligro atenta contra la esencia del sistema financiero, cuya misión de intermediación no debe ser desvirtuada por la absorción de la gerencia de negocios ajenos a su naturaleza.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO REGULATORIO**

#### **La Banca Universal**

#### **Objeto Social**

De acuerdo al artículo 74 de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, los bancos universales (BU) son aquellos que pueden realizar todas las operaciones que, de conformidad con lo establecido en ese decreto ley, efectúan los bancos e instituciones financieras especializadas, excepto las de los bancos de segundo piso.

Ante esto, los bancos universales pueden prestar toda una gama de productos y servicios financieros de la banca comercial, hipotecaria, de inversión y arrendadoras financieras entre otras.

#### **Capital Mínimo Requerido**

De acuerdo al artículo 75 de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, el

capital mínimo requerido para operar como banco universal es de cuarenta mil millones de bolívares en efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados. Los aumentos adicionales a dicho monto, deberán ser en dinero en efectivo o mediante la capitalización de dichos resultados acumulados. No obstante, si el banco tiene su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y han obtenido de la superintendencia la calificación de Banco Regional, solo requerirá un capital pagado no menor de veinte mil millones de bolívares.

### **Características**

Un banco cuando se constituye o convierte en banco universal, amplía su oferta de instrumentos financieros, es decir, presta bajo una misma figura los servicios que individualmente ofrecen las instituciones financieras especializadas.

Los bancos universales pueden realizar operaciones de intermediación financiera tanto a corto como mediano y largo plazo.

Estas instituciones le permiten a la Superintendencia de Bancos tener mayor facilidad de supervisar y controlar, ya que se concentra en una sola institución y no en un Grupo financiero.

Los bancos universales se pueden crear ya sea a través de la fusión de un banco especializado con uno o más bancos o instituciones financieras especializadas, por la transformación de un banco especializado, o por constitución propia del banco. Poseen sistemas de información avanzados que le permite mantener todas las operaciones integradas y actualizadas en tiempo real.

### **Prohibiciones**

De acuerdo al artículo 80 de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, los bancos universales no podrán:

Tener invertida o colocada en moneda extranjera una cantidad que exceda los límites que fije el Banco Central de Venezuela.

Conceder créditos en cuenta corriente o de giro al descubierto, no garantizados, por montos que excedan del cinco por ciento del total del activo del banco.

Otorgar Préstamos hipotecarios por plazos que excedan de 25 años o más del setenta y cinco por ciento del valor del inmueble garantizado, según avalúo que se practique. La superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras podrá aumentar el plazo indicado.

Otorgar Créditos Comerciales por plazos que excedan de tres años, salvo que se trate de programas de financiamiento para sectores específicos regulados por el Ejecutivo Nacional.

Realizar inversiones en obligaciones de empresas privadas no inscritas en el Registro Nacional de Valores.

Adquirir más del veinte por ciento del capital social de una empresa, manteniendo dicha participación por un período de hasta tres años, transcurrido dicho lapso deberá reducir su participación en el capital de la empresa, a un límite máximo del diez por ciento del capital social. Cuando se trate de empresas que realicen operaciones conexas o vinculadas a la actividad bancaria, no se aplicarán los límites y plazos establecidos, siempre y cuando hayan sido autorizados por la superintendencia de bancos y Otras Instituciones Financieras. En todo caso, la totalidad de las inversiones antes señaladas no podrán superar en su conjunto el veinte por ciento del patrimonio del banco universal; incluida la participación en empresas conexas o vinculadas a la actividad bancaria.

Adquirir Obligaciones emitidas por los bancos, entidades de ajorro y préstamo y demás instituciones financieras, salvo cuando se trate de la colocación de excedentes en operaciones de tesorería, a plazo no mayores de sesenta días.

Mantener contabilizados en su balance, como activos, aquellos créditos o inversiones que no cumplan con las disposiciones establecidas en la Ley, o con la normativa prudencial emanada de la superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

Adicionalmente a las prohibiciones nombradas anteriormente, encontramos siguientes prohibiciones en el Capítulo IX, numerales cinco (5), seis (6) y siete (7).

Otorgar créditos de cualquier clase a personas naturales o jurídicas que no presenten un balance general o estado de ingresos y egresos suscrito por el interesado, formulado cuando más con un año de antelación, a menos que constituya garantía específica a tales fines. En el caso de personas jurídicas, deben presentar sus estados financieros auditados por contadores públicos en ejercicio independiente de su profesión, cuando el crédito solicitado exceda a un monto equivalente de dos mil cuatrocientas unidades tributarias (2.400 U.T.). La Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras podrá exigir, si se trata de personas naturales, que sus balances o estados de ingresos y egresos sean dictaminados por contadores públicos en ejercicio independiente de su profesión, cuando el crédito solicitado exceda de un monto equivalente de

cuatro mil ochocientas unidades tributarias (4.800 U.T.)

El numeral seis norma lo siguiente: Otorgar créditos de cualquier clase a una sola persona natural o jurídica, por cantidad o cantidades que excedan en su totalidad del diez por ciento (10%) del patrimonio del banco, entidades de ahorro y préstamo u otras instituciones financieras. La Superintendencia de Bancos y Otras instituciones Financieras podrá autorizar el incremento de este límite, cuando las circunstancias así lo aconsejen

El numeral siete contempla que otorgar créditos a cualquier clase de persona vinculada directa o indirectamente entre sí, por cantidades que excedan en su totalidad del veinte por ciento 20% del patrimonio del banco, entidad de ahorro y préstamo, o institución financiera.

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El estudio planteado en esta investigación nos enfoca en la metodología y técnicas que emplea la banca universal en Venezuela para evaluar el riesgo de una operación de crédito corporativo. Evaluando las variables cuantitativas y las variables cualitativas de la empresa o persona natural. Esto permite que la presente investigación sea de tipo **descriptiva**, ya que implica la búsqueda de la información en el área de riesgo de los principales bancos universales del sistema financiero nacional, luego describe la información hasta elaborar una metodología adecuada para la concesión de créditos corporativos. Algo también influye en esta investigación **descriptiva**, es que el tema tiene bibliografía adecuada a cada institución bancaria y no se cuenta con una bibliografía básica y aplicable a todas las áreas de riesgo de las instituciones financieras.

## **MARCO METODOLÓGICO**

Para determinar los objetivos del trabajo es necesario conocer cuales son las variables y los indicadores que la Banca Universal emplea de manera que se pueda entender cuales son los factores que se consideran para evaluar la capacidad de pago de un cliente, para ello fue necesario hacer una investigación de las fuentes bibliográficas existentes, para lograr esta información se procederá a consultar la información a través de Internet con la finalidad de tener una amplia visión del tema.

También se empleará la información disponible en los departamentos de Análisis de Riesgo, principalmente los documentos que se encuentran en el Departamento de Análisis de Crédito del Banco Nacional de Crédito, institución en donde trabajo.

Luego de conocer estas variables y condiciones exigidas por la banca se efectuar un resumen de estos, de manera de hacer un análisis que nos permita hacer una conclusión y recomendación sobre el tema.

## **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

1. Descripción de los pasos para la toma de decisiones de crédito corporativo, postulados del crédito y el proceso de análisis.
2. Desarrollo de los conceptos y descripción de las características fundamentales de los s variables cuantitativas y cualitativas.
3. Relación de las variables e interpretación.
4. Complementación de la información con elementos que sirvan de apoyo al tema que se estudia.
5. Descripción de las variables cuantitativas.
6. Descripción de los indicadores cualitativos más empleados en el análisis.
7. Descripción del informe de riesgo y la interpretación de los resultados.
8. Conclusiones.

## **PILARES FUNDAMENTALES PARA TOMAR UNA DECISIÓN DE CRÉDITO CORPORATIVO**

Los créditos de banca corporativa pueden variar en su monto de una institución a otra, de acuerdo a la investigación realizada en los bancos universales, este monto es por encima de los

seiscientos millones de bolívares.

Estos créditos por el riesgo que representan son sometidos a un Comité de Crédito para su aprobación o diferimiento. Posteriormente son llevados, para su ratificación, a la Junta Directiva de la institución financiera.

La Vicepresidencia de Riesgo y Planificación Financiera, trabaja conjuntamente con la Vicepresidencia de Negocios y Banca Comercial, para llevar a cabo el análisis de los Estados financieros y para la elaboración de un Informe de Crédito que recomiende o no una determinada operación de crédito.

### **EI FUNCIONARIO DE CRÉDITO**

El funcionario de crédito basa su decisión en tres pilares fundamentales:

1. Situación Financiera.
2. Capacidad directiva de la Gerencia.
3. Carácter moral de su política administrativa.

### **Situación Financiera**

La situación financiera de una empresa puede determinarse con suficiente grado de exactitud, mediante el estudio de los siguientes puntos:

- Análisis de los valores actuales que figuran en los Estados Financieros presentados (incluyendo la opinión y notas a los Estados Financieros Auditados).
- Comparación de estos valores con períodos históricos anteriores.
- Análisis completo de indicadores financieros y capacidad de pago.
- Comparación de estos indicadores con períodos históricos previos.
- Análisis sectorial y comparativo de los valores obtenidos con empresas similares.
- Comprensión del negocio por parte del analista, lo cual incluye algunos aspectos de orden cualitativo como por ejemplo, que hace la compañía, en que sector se desenvuelve, mercado en el que compete, calidad de la empresa y de los accionistas, diversidad de los productos que ofrece, concentración del riesgo cliente proveedores, acceso al crédito, historial del SICRI y calidad de la información financiera entre otras.

Esta información cuidadosamente tabulada y analizada, forma medios suficientes y satisfactorios para evaluar la posición financiera de un negocio, considerando que las cifras contenidas en los Estados Financieros no presenten ninguna alteración.

## **Capacidad Administrativa y Directiva de la Gerencia**

La Capacidad Directiva de la gerencia de la empresa es un factor importante en la determinación del riesgo de crédito y es un factor más difícil de medir, debido a su intangibilidad.

La manera más importante de evaluar esta habilidad, directriz o capacidad gerencial, es mediante una inspección industrial y comercial que se efectúa sobre el balance y los Estados de Ganancias y Pérdidas, procurando determinar el grado en que los principios más fundamentales de una dirección sólida han sido puntuales y correctamente ejecutados.

La aplicación práctica de la ciencia económica a los problemas comerciales ha alcanzado en la actualidad un desarrollo tal, que muchos de los factores que antes se consideraban intangibles e imposibles de ser medidos pueden ser ahora sujetos de un análisis científico.

La inspección que se realice en una empresa, debe incluir el análisis de uno de los siguientes puntos.

- Organización y personal
- Habilidad y estabilidad directriz.
- Política y métodos financieros.
- Política y métodos manufactureros.
- Política y métodos de venta.
- Contraloría.

## **Carácter Moral de su política Administrativa**

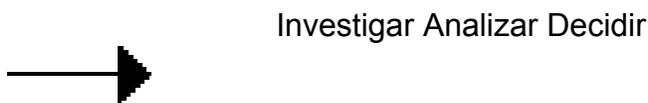
De todos los factores que deben considerarse, el carácter moral de las personas que dirigen la política de la empresa es el más fácil de investigar. El carácter de los dirigentes el que establece la integridad de la empresa. Aunque difícil de avaluar, una medida aproximada puede obtenerse mediante el estudio de sus prácticas comerciales, de las relaciones con sus clientes y acreedores (proveedores), y de la reputación que gradualmente desarrolla en el mundo de los negocios.

En definitiva, la apreciación científica de estos variados factores, permite a los Bancos establecer un criterio razonable, justo y equilibrado acerca del grado de efectividad con que son manejados

los negocios de una empresa y la estabilidad futura de la misma. En consecuencia, representa una investigación de conjunto de la cual pueden derivarse conclusiones acertadas y justas con respecto a la posición de la empresa, desde el punto de vista de su crédito.

## **PASOS FUNDAMENTALES EN LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS CORPORATIVOS.**

Los tres pasos fundamentales que deben seguirse al momento de conceder un crédito se pueden presentar de la siguiente manera:



Las respuestas a todas las inquietudes con relación a la situación financiera de una empresa, no pueden derivarse del análisis de los Estados Financieros. Estos son indicadores de lo que ocurre en la empresa, y mediante el cálculo de ciertos índices y relaciones se pueden deducir las causas de la situación plasmada en los Estados Financieros, pero, las interrogantes que surgen al realizar un análisis preliminar y al calcular los índices solo obtendrán respuesta a partir de la entrevista directa con el cliente o representante de la empresa.

A medida que conozca mejor a un cliente o a una empresa, mejor conocerá los riesgos que corren en su relación con el mismo, y de esta manera, estará en mejor posición para la toma de decisiones acertadas.

## **POSTULADOS DEL CRÉDITO**

Al realizar el análisis de la operación planteada, por la empresa, surgen cinco postulados, estos son:

### **Carácter**

Este postulado engloba la honestidad, la reputación y la ética, es uno de los factores más importantes, ya que no tiene sustituto. La integridad y la honestidad del solicitante, así como la experiencia pasada, son factores cualitativos de primordial importancia en cuanto a la posición crediticia y reputación del deudor en la comunidad.

En definitiva, la decisión de otorgar o rechazar el crédito se basa en tres principios:

1. Seguridad o confianza en los negocios y en la sociedad.
2. La persona, conducta y carácter.
3. Situación moral medida por la reputación formada a través de los años.

Si la institución a través de sus diferentes recursos, tiene dudas o dispone de información acerca del posible incumplimiento o indisposición del cliente para cancelar sus obligaciones en los términos o plazos acordados, debe evitar tomar el riesgo independientemente del gran margen o amplia cobertura de los colaterales o garantías ofrecidas.

### **Capacidad**

Este punto hace referencia con el flujo de caja que la empresa y la capacidad de la misma para llevar adelante el negocio de una manera exitosa. La capacidad se evalúa mediante:

- Idoneidad de los socios y su nivel de instrucción para conducir el negocio con éxito.
- Los métodos administrativos, contables, técnicos y de mercado.
- El control gerencial en cuanto a objetivos, políticas y procedimientos para administrar y organizar el negocio.
- La utilización de técnicas de investigación de mercados, comercialización y control de ventas, política crediticia, la intervención del estado y la competencia.
- Planta neta y la capacidad de producción, valores de reemplazo de los equipos e instalaciones y la propiedad de los mismos, y la política de mantenimiento.
- Compras y la existencia de planes que permitan mantener o no interrumpir el proceso de producción
- Capacidad financiera de generar ingresos para repagar sus obligaciones.

En este contexto, el fracaso o el éxito de la empresa dependerá de la capacidad y determinación de la gerencia para aprovechar las situaciones favorables y actuar exitosamente ante cualquier situación adversa. La falta de capacidad gerencial, puede desintegrar en un plazo relativamente corto a una compañía, o por lo menos deteriorarla en su posición financiera.

## **Capital**

Indica la capacidad de absorber riesgos y la confianza de los accionistas en la compañía, en su producto y su futuro. El capital es un factor cuantitativo cuya importancia puede ser evaluada a través del análisis de los Estados Financieros de la empresa y otras fuentes de información financiera.

Algunos elementos importantes de evaluar son:

- Composición de Capital Social de la empresa,
- Medios de obtención de capital, en este punto es necesario evaluar si los recursos son adquiridos personalmente, son heredados o provienen de la emisión de acciones.
- La propiedad y el capital efectivo es adecuado al tamaño del negocio.

## **Colateral**

El colateral tiene que ver con la seguridad, en muchos casos, se obtiene una garantía para contrarrestar una debilidad en una o varias de las otras "C", lo que compromete más a un deudor y apoya un buen crédito al reforzar cualquier debilidad en la calidad y cantidad del flujo de caja. Es importante mencionar que la garantía no convierte un préstamo malo en uno bueno, pero si convierte un préstamo bueno en uno mejor.

En algunos casos se toma la garantía para reforzar una debilidad en el Capital, pero en esos casos se debe estar seguro del carácter y la capacidad de la gerencia.

No se debe tomar un riesgo crediticio si la única fuente de reembolso conocida es la ejecución de una garantía, porque esta salida para recuperar el crédito, puede representar el fin de las relaciones con el cliente.

## **Condiciones**

Las condiciones económicas, sociales, políticas y tecnológicas. Por una parte las mediciones económicas de un país no son sostenibles en el largo plazo y por lo tanto pueden representar serios riesgos. También puede ocurrir que tales condiciones se deterioren por falta de confianza o por una mayor inestabilidad política y social. La tendencia en la economía mundial o los lineamientos económicos locales desfavorables, también podrán afectar el rendimiento esperado por el sector en el cual está ubicada la empresa o bien este sector pudiera resultar negativamente impactado por el deterioro general de la situación.

Por otra parte, las industrias están cambiando constantemente y cada vez se producen cambios más rápidos, en respuesta al desarrollo de la tecnología y a las innovaciones que han creado nuevas demandas y han remplazado productos.

## **EL PROCESO DE RECALSIFICACIÓN Y VACIADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los bancos del sistema financiero venezolano, en especial los bancos universales realizan un análisis de los estados financieros de una empresa con el objeto de obtener una visión más clara de su condición financiera, de evaluar hasta que punto esta empresa es merecedora del crédito y para determinar sus necesidades de endeudamiento. La empresa puede ser un solicitante de crédito, o un deudor cuya línea va a ser revisada por el banco o un prospecto de cliente con quien el banco quiere hacer negocios.

En los bancos universales, un miembro del departamento de Análisis de Crédito es quien escribe un reporte acerca de lo que ha encontrado. En la mayoría de los casos, el primer paso en el análisis de los Estados Financieros, consiste en transferir la información que está en los estados financieros de la empresa a las hojas comparativas que utiliza el banco. Estas hojas comparativas deben contener información de los dos últimos cierres económicos de la empresa y un corte a los estados financieros en el caso de que el año no haya cerrado. Esta operación se llama vaciado de las hojas comparativas y se hace por tres razones:

- Para facilitar el análisis de los Estados Financieros al reducir el número de renglones que van a ser considerados.
- Para permitir que las cifras de los estados financieros más recientes sean fácilmente comparables con aquellas de Estados financieros correspondientes a períodos anteriores.
- Para reclasificar o ajustar algunos renglones de acuerdo con las políticas específicas de los bancos, en nuestro caso de los bancos universales.

Para la metodología que se plantea en la presente investigación, los Estados Financieros auditados difieren de los Estados Financieros no Auditados en un aspecto muy importante. Este aspecto es el grado en el cual ciertas cuentas de Activos y Pasivos de los Estados financieros han sido confirmadas por un tercero independiente.

Para esto se debe tomar en consideración que existen cuatro tipos generales de opinión:

1. Una opinión o dictamen sin clasificación; también conocida como dictamen limpio. Este tipo de opinión declara que los Estados Financieros presentan razonablemente la posición y los resultados de las operaciones de conformidad con los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, aplicados consistentemente con aquellos del periodo o periodos anteriores.
2. Una opinión clasificada; declara que los Estados Financieros presentan razonablemente la posición financiera y los resultados de las operaciones, pero que existen ciertas clasificaciones en cuanto al alcance de la auditoría o que existe cierta incertidumbre acerca del futuro, que no puede resolverse o cuyo efecto no puede estimarse.
3. Una opinión salvada; declara que debido a limitaciones en cuanto al alcance de la auditoría, o debido a incertidumbre acerca del futuro, que no puede resolverse o cuyo efecto no puede estimarse, los contadores no pueden expresar una opinión.
4. Una opinión adversa; declara que los Estados Financieros no presentan razonablemente la posición financiera o los resultados de las operaciones de la empresa, de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Este tipo de opinión es muy poco frecuente.

## **VACIADO DE ESTADOS FINANCIEROS A HOJAS COMPARATIVAS (RECLASIFICACIÓN)**

Para la metodología planteada presentaremos los criterios generales para el vaciado de Estados Financieros a hojas comparativas. sin embargo, cada Banco tiene diferentes criterios para la clasificación de las partidas en renglones específicos.

Es indispensable recordar que los Estados Financieros que se preparan de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados se basan en el Costo Histórico. Los Activos como los Pasivos de una empresa, se deben listar en orden descendiente de liquidez.

Los Activos en el Balance General de una empresa, generalmente se agrupan bajo cuatro encabezados principales:

1. Activos Circulantes
2. Activos Fijos
3. Otros Activos No Circulantes
4. Activos Intangibles.
- 5.

Los Activos en su conjunto son usos de fondos.

En el lado opuesto del Balance General, los renglones caen bajo cuatro categorías principales.

1. Pasivos circulantes
2. Pasivos No Circulantes
3. Área Gris
4. Patrimonio Neto.

En su conjunto los Pasivos, el área gris y el patrimonio neto son fuentes de fondos.

El Vaciado de los Activos Circulantes debe ser como se presenta a continuación:

- Caja y bancos
- Sobregiros
- Inversiones temporales
- Depósitos en el extranjero.
- Cuentas por Cobrar Comerciales
- Efectos por Cobrar Comerciales
- Inventarios
- Inventario en tránsito
- Gastos Prepagados
- Otros Activos Circulantes

El vaciado de los Activos No Circulantes debe presentarse en tres categorías principales:

- Activos fijos
- Otros Activos No Circulantes
- Activos intangibles

El vaciado de los Activos No Circulantes debe seguir la siguiente clasificación:

- Cuentas y Efectos por Cobrar a empresas Relacionadas
- Cuentas por Cobrar Accionistas y Empleados
- Depósitos en Garantía
- Inversiones Permanentes

Es importante destacar que los pasivos de la empresa (fuentes de financiamiento) se muestren en la hoja comparativa de forma que la persona del banco que vaya a analizar las cifras, pueda determinar con precisión, las principales categorías de Deuda y de Patrimonio.

El vaciado de los Pasivos Circulantes debe contener:

- Deuda bancaria a corto plazo

- Efectos por cobrar descontados
- Posición circulante de la deuda a largo plazo
- Cuentas por pagar a Proveedores en Moneda Nacional.
- Cuentas por pagar a Proveedores en Moneda Extranjera.
- Efectos por pagar a Proveedores.
- Impuestos Acumulados por Pagar
- Dividendos por Pagar
- Impuesto Sobre la Renta por Pagar.
- Depósitos o Pagos Recibidos por Anticipado.
- Cuentas por Pagar a Empresas Relacionadas
- Otros Pasivos Circulantes

El vaciado de los Pasivos No Corrientes se debería presentar como sigue a continuación.

- Deuda bancaria de largo plazo
- Hipotecas por Pagar
- Otros Pasivos de Largo

El vaciado del Patrimonio Neto debe mostrar con claridad las siguientes partidas:

- Capital Social
- Cuota No Pagada
- Capital Pagado
- Acciones en Tesorería
- Actualización del Capital
- Reserva Legal
- Superávit Pagado
- Utilidades No Distribuidas o Superávit Acumulado
- Utilidad del Ejercicio
- Efecto por Tenencia de Activos no Monetarios

Respecto al Estado de Ganancias y Pérdidas, el vaciado de las cifras debe contener:

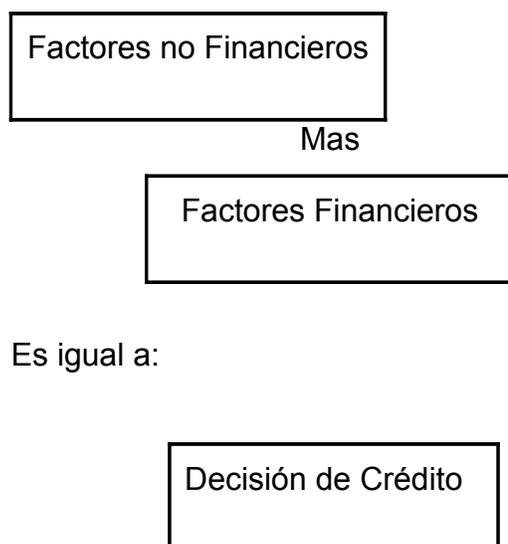
- Ventas Netas
- Costo de Ventas
- Gastos de Administración
- Gastos Generales
- Gastos de Ventas
- Gastos por Intereses o gastos financieros

- Ingresos y Gastos Varios
- Resultado por exposición a la Inflación
- Dividendos decretados en efectivo
- Impuesto Sobre la Renta

## EL ANÁLISIS DEL CRÉDITO EN SU CONJUNTO

Es esencial que el analista y el lector tengan presente que la información que es relevante a una decisión de crédito, puede ser de una naturaleza distinta la financiera. A menudo, los elementos claves del proceso de toma de decisiones en materia de crédito se encuentran en información no numérica.

Una manera de comprender el proceso mediante el cual se llega a una decisión en materia de crédito, es el considerado en términos de lo que se denomina “la fórmula de la toma de decisiones de crédito” como lo plantea el Programa Avanzado de Crédito del Banco Caracas. p. 90



La decisión de crédito es el si o el no, y si es sí, el banquero entonces tendría que considerar los

aspectos relativos al colateral, las garantías individuales, la estructura (es decir, la tasa de interés, el vencimiento, la frecuencia de los pagos) y otros asuntos relacionados al crédito.

Esta fórmula no debe implicar que una decisión de crédito un "sí" o un "no" sea necesariamente una decisión obvia y sencilla. Las decisiones de crédito están compuestas por aspectos cuantitativos y cualitativos. La información cualitativa a veces puede lucir contradictoria a la data cuantitativa e igualmente, puede estar sujeta a una variedad de opiniones, conclusiones e interpretaciones.

Los factores no financieros abarcan un rango muy amplio de fuentes de información. No todos ellos tienen la misma importancia en cada decisión de crédito. Para desarrollar a profundidad esta afirmación vamos a estudiar seguidamente las variables a ser consideradas en el énfasis de créditos corporativos, los cuales sin duda, también son empleados en el análisis de créditos comerciales, consideramos así a los créditos menores a seiscientos millones de bolívares.

## **VARIABLES A SER CONSIDERADAS**

Las variables más importantes que podemos identificar en esta investigación son las siguientes:

- **Recaudos exigidos:** los recaudos pueden variar de acuerdo a la política de la institución financiera que los exige o la forma de evaluar el riesgo.
- **Tiempo en la actividad:** Al igual que con los recaudos, las condiciones exigidas también pueden diferir entre las instituciones, una condición puede ser el tiempo que tiene el empresario en esa actividad.
- **El monto otorgado:** este monto puede variar de un banco universal a otro, para el caso de estudio se consideran créditos corporativos todos aquellos que sean mayores a seiscientos millones de bolívares. Dada la naturaleza del crédito y el monto, estos créditos son sometidos a la consideración del Comité de Crédito en su más alto nivel.
- **Plazo de financiamiento:** otra variable que podemos conseguir es el plazo otorgado para el empresario, los cuales deben estar acorde con la Ley de Bancos y con las políticas de la institución financiera.

- Actividad a financiar: la actividad a financiar será evaluada por la institución financiera antes de atender al empresario. El aspecto más importante es el destino claro de los fondos.
- Garantías: un aspecto importante ya que para el caso de créditos corporativos las garantías podrían ser: aval de los socios, garantía de primer requerimiento de Casa Matriz, hipoteca de primer grado sobre la planta, cesión de facturas de sus principales clientes, entre otras.
- Fuente de repago: determina de donde van a provenir los recursos para el pago del principal y de los intereses.

### **Las variables se pueden dividir en:**

#### **Variables Cualitativas**

Una metodología adecuada para el análisis del riesgo debe considerar las siguientes variaciones y siempre debe incluirse una evaluación de la información no financiera que pudiera tener un efecto sobre el éxito futuro de una empresa.

#### Distribución y métodos de ventas:

- Metodología de distribución: directo a usuarios, vía mayoristas, detallistas o una combinación de ellas.
- Métodos de compensación de la fuerza de ventas: Número de vendedores y empleados.
- Esfuerzos promocionales y de publicidad, uso de la televisión u otros medios con sus respectivos costos.
- Extensión geográfica cubierta y posibles distribuidores.
- Propiedad de los sistemas de distribución y venta.

#### Competencia:

- Determinar cuales son los competidores potenciales y el mercado en el que compite la empresa.
- Definir en que medida los productos o servicios de la compañía tienen una ventaja cualitativa sobre la competencia.
- Indicar el ranking de la compañía dentro de los diferentes ámbitos.
- Las marcas y patentes, su influencia en el precio y su fecha de expiración.

#### Materia Prima:

- Principal materia prima, determinar el origen y los posibles suplidores.
- Determinar el precio histórico de la materia prima utilizada, la volatilidad de los precios y el financiamiento operativo a través de proveedores.

#### Política de dividendos:

- Detallar la manera a través de la cual la empresa decreta dividendos. (porcentaje de las utilidades, porcentaje del flujo de caja, dividendos en acciones)
- Posibilidades de incremento (o disminución) de la tasa anual regular.

#### Expansión:

- Localización de plantas y adiciones y líneas de producción.
- Métodos de financiamiento.
- Costos de nueva construcción o equipamiento por unidad de producción añadida.
- Ventas esperadas por cada bolívar de inversión.

#### Gerencia:

- Continuidad en la gerencia de la empresa o cambios frecuentes.
- Promedio de la edad de la alta gerencia.
- Centralización de las funciones en la compañía.
- Métodos de selección y entrenamiento de personal.
- Relaciones laborales y record de huelgas.
- Tasas de rotación de personal.

Los indicadores cualitativos permiten la Calificación de Riesgo del cliente para Empresa. Para el tema que estamos investigando, estos indicadores permitirán medir el riesgo del cliente dependiendo de la actividad, el producto y el mercado en el cual se desarrollen las actividades de la empresa.

Los indicadores tendrán una clasificación de cinco como la de menor riesgo y de uno cuando la clasificación sea de mayor riesgo. Estos indicadores pueden variar de una institución bancaria a otra y tenemos los siguientes.

Esta clasificación maneja el promedio de los indicadores empleados en los principales bancos universales. En el caso del Banco Nacional de Crédito, la clasificación del riesgo es hasta cinco para ocho ítems, sin embargo el Banco Mercantil la clasificación de riesgo para las variables

cualitativas depende del ítem que se esté analizando. De manera ilustrativa se explicará con un ejemplo como el Banco Mercantil clasifica el riesgo de la Gerencia del empresa:

Carácter de la Gerencia:

1. La integridad de la gerencia se conoce como muy:
  - Muy confiable
  - Confiable
  - No confiable
2. El historial de préstamos con proveedores/verificación crediticia
  - Pago puntual
  - Ocasionalmente tardío
  - Frecuentemente tardío
  - Moroso/Desconocido
3. El historial de préstamos con otras Instituciones financieras
  - Pago puntual
  - Ocasionalmente tardío
  - No tiene
  - Frecuentemente tardío
  - Moroso Desconocido

Cada clasificación tiene un valor, en el caso de la Integridad de la Gerencia, cuando esta es muy confiable, tiene calificación de diez (10) puntos, cuando es Confiable tiene una calificación de seis (6) y al ser No Confiable, la calificación es de cero.

Para la metodología que se plantea en la presente investigación, consideramos que la manera más adecuada de clasificar la información cualitativa es la siguiente.

### **1. Sector en el que opera la empresa**

<b>CLASIFICACIÓN DE RIESGO</b>	<b>SECTOR</b>
5	<b>Muy estable:</b> Sector de negocios en el cual opera la empresa y se tienen perspectivas de crecimiento superiores al 35% anual. Sector muy estable que no está sujeto a ciclos.

4	<b>Fuerte:</b> Empresas QUE mantienen una evolución constante dentro de su mercado. Este indicador considera crecimientos de 10 a 35%, en donde el cliente ha atravesado por ciclos adversos y ha logrado mantener su estabilidad.
3	<b>Estable:</b> Empresa que mantiene un puesto sólido en invariable en el mercado, no se vislumbran importantes cambios y sus aspectos fiscalizados se encuentran bien definidos.
2	<b>Aceptable:</b> Empresas que no aportan ninguna información referente a sus actividades comerciales. Puede ser una empresa de creación reciente que ha tenido que soportar ciclos económicos adversos y presenta fuerte competencia tanto interna como externa.
1	<b>Vulnerable:</b> Empresas que poseen un merma en cuanto a nivel de producción o a cantidad de servicios Dichas empresas están sujetas a amplias fluctuaciones cíclicas y desventajas competitivas por lo que persigue cumplir con las políticas que impone el mercado.

## **2. Mercado en el cual desarrolla sus actividades**

<b>CLASIFICACIÓN DE RIESGO</b>	<b>MERCADO</b>
5	<b>Líder:</b> La empresa presenta un producto con una relevante participación dentro del mercado y con una demanda atomizada.
4	<b>Competidor principal:</b> La empresa presenta una demanda creciente y mantiene un incremento en su participación dentro del mercado.
3	<b>Competidor promedio:</b> La empresa no presenta un crecimiento importante dentro del mercado y se mantiene estable.
2	<b>Mercado atomizado:</b> La empresa mantiene baja participación dentro de su mercado.

1	<p><b>Haciendo mercado:</b> La empresa presenta una demanda inestable y con desventajas competitivas. Presenta caídas permanentes en las ventas y posee productos en vías de obsolescencia. En este sentido la demanda del mercado no permite predecir el crecimiento.</p>
---	--

### 3. Empresas, accionistas y administración de la empresa

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	EMPRESAS, ACCIONISTAS Y ADMINISTRACIÓN
5	<p><b>Excelente:</b> Empresa con una amplia experiencia en el mercado Demuestran continuidad en sus políticas, con excelentes sistemas de información y control. Moralidad de los socios y Gestión administrativa intachable, con excelente reputación.</p>
4	<p><b>Fuerte:</b> Empresa que cuenta con experiencia y continuidad. Cuenta con sistemas que permiten un control interno adecuado. Moralidad de los socios y gestión administrativa intachable, con buena reputación.</p>
3	<p><b>Bueno:</b> Empresa que cuenta con experiencia y continuidad. Cuenta con sistemas que permiten un control interno adecuado. Moralidad de los socios y gestión administrativa intachable, de reputación regular.</p>
2	<p><b>Aceptable:</b> La empresa goza de buena reputación en sus niveles administrativos. La información financiera es completa. Sus socios pueden haber presentado problemas ya superados. Recursos humanos con experiencia razonable, puede existir administración familiar, pero con niveles de preparación, los cuales han presentado reveses que han superado y disponen de una reputación regular.</p>
1	<p><b>Vulnerable:</b> Presenta poca experiencia en el negocio. sus niveles de control interno no permiten planificar, sino que reaccionan a cambios. Mala calidad de la información financiera. Han presentado problemas ya superados. La calidad de la información financiera no permite ejercer mayores controles. Tanto la empresa como sus socios han presentado varios problemas de comportamiento de pago y disponen de mala reputación en el mercado.</p>

#### 4. Diversidad de productos

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	DIVERSIDAD DE PRODUCTOS
5	<b>Alta diversidad de productos:</b> Empresas que comercializan una extensa variedad de productos o servicios.
4	<b>Diversidad de productos:</b> Empresas que comercializan tres o más productos o servicios con concentraciones bajas o medias en sus ventas.
3	<b>Dos o más productos:</b> Esta clasificación se le asigna a las empresas que comercializan al menos dos productos o servicios pero con una concentración importante en pocos de estos productos.
2	<b>Dependiente de un solo producto (a):</b> Se le asigna a las empresas que perciben el 80% de sus ingresos aproximadamente por la comercialización de uno de sus productos o servicios.
1	<b>Dependiente de un solo producto (b):</b> Esta clasificación se le asigna a las empresas que perciben el 100% de sus ingresos por la comercialización de un solo producto o servicio.

#### 5. Concentración de riesgo Cliente-Proveedor

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	CONCENTRACIÓN DEL RIESGO CLIENTE – PROVEEDOR
5	<b>Bajo:</b> la empresa cuenta con una diversificación tanto de clientes como de proveedores: a) Cliente: la empresa evaluada cuenta con una cartera atomizada de clientes sin ninguna concentración representativa; b) Proveedores; la empresa evaluada cuenta con proveedores nacionales o internacionales sustitutos por lo que no se tiene limitaciones en cuanto al cambio de proveedores

4	<p><b>Normal:</b> La empresa no tiene concentraciones importantes con clientes o proveedores.</p> <p>a) Cliente: la empresa evaluada cuenta con un número de clientes acorde con el tamaño de la empresa sin llegar a tener una concentración mayor al 10% de sus ventas con ninguno.</p> <p>b) Puede no tener proveedores sustitutos pero ningún proveedor representa una materialidad en las operaciones de la empresa.</p>
3	<p><b>Aceptable:</b> La empresa tiene concentraciones aceptables con clientes o proveedores.</p> <p>a) Cliente: la empresa evaluada cuenta con una concentración entre 10 – 40%, de sus ventas en alguno de sus clientes.</p> <p>b) La empresa tiene concentración en un proveedor.</p>
2	<p><b>Número importante de riesgo:</b> La empresa tiene concentraciones materiales con clientes o proveedores.</p> <p>a) Cliente: la empresa evaluada cuenta una concentración mayor al 40% de sus ventas en alguno de sus clientes.</p> <p>b) La empresa tiene concentración en un proveedor.</p>
1	<p><b>Alta:</b> Cartera altamente concentrada, teniendo el 100% de sus ingresos por ventas en un solo cliente y/o una dependencia crítica en un proveedor.</p>

## 6. Acceso al crédito

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	ACCESO AL CRÉDITO
5	<p><b>Fuerte:</b> La empresa cuenta con un acceso amplio tanto a los mercados locales como a los internacionales (ADR, bonos) a nivel de bancos y emisiones públicas.</p>
4	<p><b>Bueno:</b> La empresa presenta acceso a bancos teniendo disponibilidad de líneas de crédito en el caso de requerirla.</p>
3	<p><b>Aceptable:</b> La empresa tiene acceso a créditos de recursos en el sector bancario local pudiendo operar sin necesidad de otorgar garantías no reales para obtener recursos a corto plazo. El monto de los créditos es acorde a las necesidades de la empresa y su capacidad.</p>

2	<b>Condicionada:</b> Mantiene relaciones crediticias con pocos bancos, operando básicamente con garantías y/o volumen de líneas ajustadas a montos específicos.
1	<b>Restringida o limitada:</b> Acceso restringido a las fuentes de financiamiento. Se obtiene recursos frescos a través de mayor plazo de proveedores o por vía de recursos de los socios, no se tienen relaciones crediticias con bancos.

## 7. Historial de SICRI

Pese a que el Sistema de Información Crediticia solo tuvo vigencia hasta el 31 de octubre de 2005, es de importancia hacer un análisis de la evolución de este registro para determinar puntos de riesgo de la empresa en cuestión.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	HISTORIAL SICRI
5	<b>Siempre vigente:</b> Empresas que nunca han presentado ningún tipo de problema dentro del sistema SICRI, durante todo el año disponible de información. Clasificación "A".
4	<b>Vigente:</b> Empresas que para el último reporte SICRI están vigentes y clasificadas "A". Sin embargo han presentado algún monto de la vida del crédito vencido o alguna clasificación "B" en el SICRI.
3	<b>Préstamo vencido:</b> Empresas que para el último reporte SICRI están clasificadas "A" o "B" y presentan algún saldo vencido.
2	<b>Préstamo reestructurado:</b> Empresas que para el último reporte SIOCRI, están clasificadas "A" o "B" y presentan una reestructuración de crédito en el historial del SICRI.
1	<b>Clasificaciones distintas a "A" o "B":</b> Esta clasificación se le asigna a las empresas que para el último reporte SICRI, están clasificadas distinto a "A" o "B" y "C" o "D".

## 8. Calidad de la información financiera

CLASIFICACIÓN DE RIESGO	CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA
5	<b>Reporte de altos estándares:</b> Reporte con detalle apropiado de las cuentas que se presentan en el balance. Los auditores son una firma reconocida, con asociaciones con otras firmas internacionales o clientes que cotizan en mercados financieros. Se mantiene independencia entre la gerencia y los auditores.
4	<b>Reporte con buenos estándares:</b> Reporte con detalle apropiado de las cuentas que se presentan en el balance. Los auditores son una firma reconocida con una buena cartera de clientes. Se mantiene independencia entre la gerencia ya los auditores.
3	<b>Reporte adecuado:</b> Reporte con detalle apropiado de las cuentas que se presentan en el balance. Los auditores no son reconocidos pero presentan una buena calidad de trabajo y están formalmente constituidos con posibilidades de contactarlo en caso de requerir verificar la información de esta firma. Se mantiene independencia entre la gerencia y los auditores.
2	<b>Reporte deficiente:</b> Reporte con inconsistencias e información incompleta, en donde los balances se encuentran sin auditar. Los auditores no son reconocidos.
1	<b>Reporte no aceptable:</b> Reporte con inconsistencias e información incompleta. No se tiene la transparencia de la independencia de los auditores respecto a la gerencia o dueños de la empresa y los balances no son auditados.

### Variables cuantitativas

Pocas de las cifras que aparecen en los Estados Financieros tienen mucha significación, cuando se analizan en forma aislada. Lo que tiene importancia es la relación que tienen estas cifras con otras cantidades, o bien, el monto y la dirección de un cambio en estas cifras a partir de una fecha anterior. En gran medida el análisis de los Estados Financieros consiste en establecer relaciones significativas y en descubrir cambios o tendencias. Para hacer esto, los analistas de crédito, utilizan tres herramientas analíticas:

1. Los índices
2. Porcentajes de composición
3. Cambios en montos absolutos o cambios porcentuales.

Al utilizar estas herramientas, lo que se busca constantemente, son parámetros de comparación para poder emitir un juicio acerca de si las relaciones que el analista ha encontrado son favorables o desfavorables. Dos de esos parámetros son el desempeño pasado de la compañía (comparaciones internas) y los parámetros típicos de la industria (comparaciones externas).

Los principales indicadores cuantitativos que se evalúan la capacidad de pago del cliente son:

- Indicador financiero: Pasivo total / EBITDA. Este indicador mide la cantidad de veces que el Pasivo total cubre el EBITDA que genera la empresa con su actividad.
- Indicador financiero: Deuda Financiera / EBITDA. Este indicador mide la cantidad de veces que la deuda bancaria de corto y largo plazo que mantiene la empresa compromete el EBITDA.
- Indicador financiero: EBITDA / Intereses, este indicador financiero mide la cantidad de veces que el EBITDA cubre el pago de intereses.
- Indicador operativo: Utilidad Operativa / Ventas, este indicador mide el porcentaje de Utilidad Operacional que se genera con los Ingresos por Ventas de la empresa en un determinado periodo.
- Indicador Operativo: Razón Corriente =  $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$ . Este indicador debe ser siempre mayor a la unidad y mide las veces que el Activo Corriente es superior al Pasivo Corriente con el cual la empresa demuestra que tiene capacidad de pago para cubrir sus obligaciones más exigibles. Este índice también mide la relación que existe entre el saldo de los Activos Circulantes y los Pasivos Circulantes del Balance General a una Fecha Determinada.
- Indicador Operativo: Días de Cuentas por Cobrar =  $(\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} \times 360 \text{ días}) / \text{Total Ventas}$ . Este indicador mide los días que transcurren hasta que la empresa

realiza el cobro de las Ventas a crédito

- Indicador Operativo: Días de Inventario =  $(\text{Inventarios} \times 360 \text{ días}) / \text{Costo de Ventas}$ . Este indicador mide la eficiencia en la rotación de los Inventarios.
- Indicador Operativo: Días de cuentas por pagar Proveedores =  $(\text{Cuentas por Pagar Proveedores} \times 360 \text{ días}) / \text{Costo de Ventas}$ . Este indicador mide la eficiencia de la empresa para cumplir sus obligaciones con Proveedores.
- Para medir adecuadamente el riesgo de crédito de un solicitante, las instituciones financieras deben considerar los aspectos cuantitativos y cualitativos, estos posteriormente nos llevarán a determinar la clasificación o el rating del solicitante del crédito.

En el cuadro inferior se puede apreciar la clasificación o Rating del cliente. La clasificación de Rating 1 como bajo y de Rating 10 como las más alta o Excepcional obedece a como las Instituciones financieras clasifican a sus clientes. Se tomo esa clasificación del Banco Mercantil, por ser la más amplia y la que permitió clasificar a las empresas en distintos niveles de riesgo. Los bancos Universales tienen distintas clasificaciones dado que los clientes que atienden no son los mismos y principalmente a las políticas propias de cada entidad. Se sugiere recomendar operaciones de crédito de aquellos clientes que tengan un Rating por encima de cinco (Adecuado) para no afectar la calidad de la cartera de crédito, evitando colocar los fondos en un cliente de alto riesgo.

RATING	DESCRIPCIÓN
10	<b>Excepcional:</b> Deudores con una alta estabilidad en el mercado, además de una estructura financiera y calidad de activos sólida. Empresas líderes del sector que consistentemente presentan una alta rentabilidad y sobresaliente capacidad para servir la deuda. Ciclos económicos adversos influyen de manera leve en la situación financiera de la empresa. La capacidad para pagar el principal como los intereses de la deuda es fuerte, inclusive generando suficiente caja después de servir la deuda para cubrir total o parcialmente las inversiones normales en activo fijo. . Estos clientes tienen un mínimo de riesgo, ya que la situación crediticia de los mismos puede ser fácilmente detectable o preventiva.

9	<p><b>Excelente:</b> Deudores con una estructura financiera sólida, de alta calidad y amplios márgenes de liquidez. Tiene una gerencia estructurada con un gran conocimiento del negocio y sus riesgos, ha demostrado una gran capacidad para generar flujos de caja para cubrir con un amplio margen (mínimo dos veces) sus pagos de principal y de intereses. Poseen una alta capacidad de negociación con sus proveedores y clientes. Sus estrategias son consistentes con el entorno y su desempeño en los tres últimos años ha sido fuerte. En comparación con los deudores clasificados como “Excepcional” estos son un poco más susceptibles a cambios en la industria, su rentabilidad es levemente más baja y el endeudamiento un poco más alto, sin embargo se encuentran en una industria de bajo riesgo. Están bien posicionados en la industria (entre los líderes). Estos deudores tienen un alto acceso a financiamiento bancario nacional e internacional, así como al mercado de capitales.</p>
8	<p><b>Fuerte:</b> Deudores con fuerte posicionamiento en el mercado y buena estructura financiera. Se pueden encontrar en una industria afectada por los ciclos económicos. Sin embargo sus recurrentes flujos de caja, y la buena capacidad de la gerencia le permite hacer frente a situaciones temporales adversas. Sus productos deben ser bien reconocidos en el mercado entre otras características por su notable calidad y con una buena participación en el mismo. Los indicadores de rentabilidad y endeudamiento son adecuados y sus resultados operativos están en línea o por arriba a las respecto a empresas similares en su industria. Estos deudores tienen un alto acceso a financiamiento bancario nacional e internacional.</p>
7	<p><b>Bueno:</b> Deudores con adecuado riesgo de crédito, buena conducta de pagos e indicadores de endeudamiento y rentabilidad adecuados. Presentando flujos de cajas estables. Sin embargo son vulnerables por participar en mercados cíclicos. Sus productos pueden no ser de primera necesidad. Presentan cierta diversificación de proveedores y/o clientes lo que le permite tener una buena estabilidad y capacidad de negociación. Sus estrategias son consistentes dentro de la industria y tienen previsiones para disminuir el riesgo sectorial, tales como la diversificación de sus productos y planes de contingencia. Posee una política de recursos humanos estructurada lo que le permite el desarrollo integral de la gerencia y de sucesores potenciales. Su acceso a los mercados financieros es amplio.</p>

6	<p><b>Satisfactorio:</b> Deudores que presentan estructuras financieras saludables, considerando especialmente que sus activos fijos están financiados con pasivos a largo plazo. Estos sujetos pueden tener mayor volatilidad en sus flujos de caja dadas las condiciones económicas, y de encontrarse en mercados cíclico. Su participación de mercado en el entorno donde se desenvuelve el modera. no está entre los líderes. Sus indicadores financieros están dentro de niveles considerados aceptables mostrando una clara capacidad de pago. su estrategia actual debe ser suficiente para seguir cumpliendo con sus obligaciones (principal e intereses) sin problema. Tienen acceso a diversas instituciones financieras.</p>
5	<p><b>Adecuado:</b> Estos son deudores con una posición financiera aceptable pero sin suficiente solidez como para verse afectados por cambios adversos en su sector o mercado. Los factores de riesgo tales como: incursión en proyectos distintos a la actividad principal de la empresa, cambios súbitos de la gerencia, entrada de nuevos competidores o productos sustitutos. Planes de crecimiento acelerado no acordes con el desarrollo del sector o del entorno donde desarrolla su actividad pueden afectar la generación del flujo de caja para cubrir sus pagos de principal a corto plazo. Su participación de mercado es entre moderada a pequeña en el entorno en el cual se desenvuelven. Estos deudores deben tener mitigantes de riesgo tales como una buena gerencia, márgenes operativos satisfactorios y planes de desarrollo alcanzables que mejoren su situación actual. Algunos indicadores financieros están por debajo del promedio de la industria (endeudamiento y/o solvencia) El acceso al mercado financiero es poco diversificado.</p>
4	<p><b>Mención Especial:</b> Estos deudores se encuentran dentro de la industria de riesgo o vulnerables a corto plazo y/o tienen una situación financiera débil. Su capacidad de pago depende parcial o totalmente de un nuevo endeudamiento. Su estructura tiene debilidades y puede presentar pérdidas netas, puede tener deficiencias organizativas, tales como la falta de experiencia de la gerencia o concentración en el proceso de toma de decisiones (dependencia), limitando su capacidad de crecimiento. Otra característica que presenta este tipo de clientes, puede ser la alta dependencia gerencial en personal clave que no tiene un sucesor claramente definido. Sus márgenes operativos pueden ser aceptables, sin embargo, debido a un alto endeudamiento o baja actividad, el pago de sus obligaciones (principal e intereses) dependerá en gran medida de condiciones económicas y financieras favorables. Presentan una alta concentración y/o dependencia de clientes y/o proveedores por lo que su capacidad de diversificación y negociación son muy limitadas. En el caso de condiciones adversas, pueden tener necesidad de reestructuración de sus obligaciones de corto plazo. El acceso al mercado financiero es restringido y depende en gran medida del apoyo y la solvencia moral y económica de sus accionistas.</p>

3	<p><b>Riesgo real:</b> En esta categoría se incluye a los prestatarios que mantienen deficiencias en su capacidad de pago, determinadas por insuficiencias en los flujos de ingresos o utilidad operacional, que den señales claras de que existen dificultades ciertas para dar cumplimiento al pago de capital o intereses. Lo que implica el retraso en el pago de sus obligaciones o prórroga en el pago de todo o parte de su deuda. Estos deudores podían tener debilidades sectoriales en el entorno en donde se desenvuelven o sus productos pudieran presentar problemas de competitividad. La estabilidad del deudor radica en el apoyo patrimonial de sus accionistas y experiencia de la gerencia. Su acceso a los mercados financieros es difícil, sin fuentes de garantías reales. Estos deudores presentan planes de pago a un plazo mayor al inicialmente acordado. Asimismo, en una categoría se presentan los deudores con insuficientes garantías, ya sea por la dificultad de las mismas de hacerse líquidas o porque su valor esperado en caso de ejecución sea menor que los montos de los créditos garantizados. En esta categoría también se incluirán los deudores respecto a los cuales no existe suficiente información financiera o ésta es de dudosa confiabilidad o difícil comprobación.</p>
2	<p><b>Alto riesgo:</b> En esta categoría se incluyen los deudores respecto de cuyos créditos se espera una recuperación parcial, lo que implica una pérdida de una parte significativa de los mismos, por presentar el prestatario una difícil situación financiera y no generar ingresos suficientes que le permitan el pago de la deuda. Produciéndose prórrogas en los vencimientos o capitalizaciones de todo o parte de los montos adecuados, sin que existan posibilidades ciertas de revertir el continuo deterioro en sus flujos de ingreso y en el patrimonio. El deudor tiene el mercado financiero cerrado y reestructuraciones en condiciones blandas o aportes de capital considerables por parte de los accionistas, para mantener la viabilidad de la operación. En esta categoría se incluyen además los prestatarios respecto de los cuales se ha iniciado la cobranza extrajudicial o judicial y se espera que de la liquidación de sus activos y/o de las garantías constituidas, quedará un remanente sin cobrar. También se incluyen en esta categoría los deudores, en situación de atraso, cuya fuente de pago de los créditos otorgados está condicionada a los ingresos generados por terceros, los cuales a su vez, presentan serias dificultades, lo que genera incertidumbre con respecto a la recuperación del crédito otorgado.</p>

1

**Irrecuperable:** Esta categoría agrupa a los deudores cuyos créditos se consideran irrecuperables o de tan escaso valor de recuperación, que su mantenimiento como activo en el balance no se justifica. Corresponden a esta categoría, los prestatarios de reconocida insolvencia que presenten graves problemas operacionales y financieros, tales como flujo de caja deficitarios, inventarios de difícil recuperación y/o colocación en el mercado, pérdidas recurrentes, descapitalización, accionistas sin capacidad y/o interés en la recuperación de la empresa. Estos deudores se encuentran en mora con respecto al pago de sus obligaciones o enfrentan cobros judiciales por parte de sus acreedores o su actividad productiva está paralizada muy limitada. Algunas acciones como liquidación de activos, incremento de capital, adquisiciones o fusiones por parte de un tercero deben presentarse como fuente de pago a los acreedores. Las garantías constituidas para los créditos otorgados son suficientes, de difícil liquidación o existen acreedores preferenciales que las limitan.

## CAPITULO V

### INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El análisis combinado de las variables cuantitativas y cualitativas se plasmará en un informe de riesgo de banca corporativa en el cual se resumirá los puntos más relevantes de la empresa solicitante del crédito.

#### 1. Empresa - Entorno

##### Información General

Debe contener la fecha de constitución de la empresa y su objeto y/o actividad principal. También debe contener información de los accionistas y la junta directiva de la organización. La plantilla de trabajadores que tiene actualmente.

Se debe hacer mención de las compañías que pertenecen al grupo, de igual manera la participación de los directivos en otras empresas.

##### Producto

Indicar los bienes o servicios que presta la empresa. Especificar si tiene productos propios o elabora productos para terceros. Este punto debe contener en detalle de la distribución de ingresos por líneas de productos, en valores relativos y valores nominales y la estacionalidad de las ventas de ser el caso.

Esta información es suministrada por la misma empresa y en algunos casos por las cámaras de los respectivos sectores de la economía nacional.

##### Insumos y Proveedores

Hacer mención al principal insumo en las actividades de la empresa, incluyendo el plazo que maneja con el proveedor.

### **Capacidad de Producción**

Esta información será suministrada por la empresa, la cual constará de la capacidad instalada y la capacidad real por línea de producto.

### **Estructura de costos**

Especificar como está conformada la estructura de costos de la empresa, por materia prima, mano de obra y carga fabril. Indicando la participación dentro de los costos del principal insumo. De ser posible se debe detallar la distribución de costos fijos y variables.

### **Mercado**

Es importante mencionar el mercado en el que se desarrollan las actividades de la empresa, al igual que el número de competidores. Las leyes que regulan el mercado por tipo de producto y la política del control de precios. Las revistas especializadas tienen información relevante sobre el consumo de los productos y servicios. La información sobre los productos sustitutos y/o imitaciones son factores que deben ser considerados en la evaluación de riesgo del mercado, al igual que la presencia nacional y la aceptación por parte de los consumidores.

### **Clientes**

Explicar Como está conformada la cartera de clientes y si existen concentraciones importantes en un solo cliente. También especificar como se realiza la gestión de cobranza.

### **Mecanismos de distribución y Ventas**

La ubicación de la planta y de los almacenes agiliza el proceso de distribución y venta y el tiempo de entrega al consumidor final.

### **Cambios e inversiones previstas**

En este punto se hará referencia a la adquisición de activos fijos y/o a la continuación de obras en proceso. Se debe indagar sobre el origen de los fondos, es decir si son propios o provienen de alguna institución financiera.

## **2. Análisis financiero**

## **Estados Financieros**

El análisis de la empresa se realizó sobre estados financieros auditados, todos en valores históricos o nominales. Se debe indicar la mención que los auditores hicieron sobre la preparación de los mismos.

## **Ventas**

Debe contener una explicación de la evolución de las ventas especificando si el incremento o la contracción en las mismas se dieron por volúmenes comercializados o por precios. El detalle de las ventas debe contener la participación de las ventas por líneas de productos para los últimos ejercicios, el corte y las proyecciones para los próximos cierres. Al elaborar el informe de riesgo se deben tomar en cuenta los siguientes planteamientos:

- Aumento de los ingresos del año actual, respecto al año anterior y a la serie histórica analizada.
- Explicar si el incremento en las ventas fue a causa de un aumento en los volúmenes comercializados o debido a un incremento en los precios, ya que el riesgo es mayor si el incremento se dio vía precio debido a las regulaciones que podrían existir en los mismos.
- Clasificar las ventas en unidades reales y monetarias (bolívares) por divisiones, productos y mercados.
- Explicar las tendencias de las ventas respecto al promedio de la industria.

## **Operatividad**

Explicar el comportamiento de los Costos y los Gastos Operacionales en la serie histórica analizada, de esta manera se podrá apreciar el efecto en la Utilidad o Pérdida Operacional del ejercicio.

## **Aspectos relevantes del balance general**

La interpretación del balance General debe contener información respecto a la evolución de las ventas, cambios en la Utilidad Operacional y en la Utilidad Neta.

Se deben indicar las principales concentraciones tanto en el Activo Corriente como en el Activo de Largo Plazo. De igual manera se deben indicar las concentraciones del Pasivo Corriente y del Pasivo de Largo Plazo, con una breve descripción de las partidas más relevantes.

Respecto a la deuda bancaria se debe detallar el endeudamiento de corto y largo plazo, las

entidades bancarias que atienden a la empresa y las garantías que esta ha ofrecido.

### **Flujo de caja**

Se debe determinar los principales usos de fondos para cada cierre. Las variaciones en Otros Activos, las variaciones en la Inversión de Trabajo, las variaciones de caja y bancos y los pagos no discrecionados que correspondan a intereses.

En el caso de las principales fuentes de fondos se deben explicar las principales variaciones con entidades financieras, con accionistas y empresas relacionadas y la generación de intereses. Lo generado en las operaciones normales y la variación de la deuda a largo plazo.

### **3. Análisis DOFA**

El análisis DOFA lo hace la el banco como parte del análisis de riesgo, y también porque la empresa al ser un sistema abierto esta sujeta a factores que pueden afectarla, por lo tanto un adecuado informe de riesgo debe detallar las amenazas, debilidades, fortalezas y oportunidades que tiene la empresa.

### **4. Estimaciones financieras**

Las estimaciones para las proyecciones son las estimaciones del departamento de investigación Económica de los Bancos Universales.

Estas variables serían: Crecimiento del PIB no petrolero, la Inflación promedio y la devaluación promedio en los últimos dos cierres, al corte y al cierre proyectado.

Estas estimaciones serán aplicadas a las Ventas, los Costos y Gastos Operacionales, el margen operativo, el flujo de caja.

### **5. posición en moneda extranjera**

Se muestra la posición en moneda extranjera correspondiente a último cierre, una posición pasiva elevada podría ser desfavorable para al empresa ante una devaluación del tipo de cambio oficial.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Después de haber hecho un repaso por las variables recomendadas para analizar financieramente los créditos corporativos, estamos suministrando puntos relevantes al momento de hacer una evaluación de riesgo y al tomar una decisión de crédito.

El análisis de las variables nos ayuda a determinar la posición de riesgo de un cliente, la cual nos llevará a tomar una decisión favorable para la institución bancaria y a cuidar la calidad de la cartera de crédito.

La evaluación cuantitativa de una empresa deberá ser uno de los pilares fundamentales para llevar a cabo una evaluación de riesgo, sin embargo la información cualitativa, el entorno del sector al que pertenece, los accionistas y directivos de la empresa también son factores importantes al hacer un análisis de riesgo. Las proyecciones que se hagan acerca del comportamiento de las variables permitirán estimar la capacidad de pago del cliente incluso la posibilidad de insolvencia del mismo, con lo que se podría no recomendar una operación determinada.

Se debe tener siempre presente que no todas las fuentes de fondos son igualmente apropiadas para el repago de la deuda. Cada préstamo debe ser evaluado en cuanto a como debe funcionar de forma que siempre exista una relación adecuada entre el propósito del préstamo y su forma de repago

Antes de aprobar un crédito es fundamental determinar si el mismo tendrá un propósito productivo

y verificar tanto las fuentes de pago, como los términos de reembolso del crédito. También se considerar la capacidad del prestatario para obtener y mantener deudas adicionales, sin olvidar que los Bancos Universales son financistas más que inversionistas.

Al considerar el otorgamiento de créditos a grupos económicos, es importante obtener estados financieros individuales en adición a los consolidados, siguiendo el trayecto de cada subsidiaria, para así asegurarse de que las utilidades de una empresa no cubran las pérdidas de la otra empresa del grupo.

En conclusión, los Bancos Universales, cuentan con herramientas adecuadas para el análisis de riesgo de crédito,

## **BIBLIOGRAFÍA**

BELLO, Gonzalo **Operaciones Bancarias en Venezuela** Editorial Texto. Venezuela 2004

CATACORA, Fernando. **Contabilidad, “La Base Para las Decisiones Gerenciales”**. Editorial McGraw Hill. Venezuela 1998.

GOMEZ RONDON, Francisco **Análisis de Estados Financieros ”Teoría y Prácticas”** Ediciones Fragor. Venezuela 1995

LAHOUD, Daniel **Los Principios de las Finanzas y los Mercados Financieros** Editorial Texto. Caracas 2004

KENNEDY, Ralph Dale y Mc MULLEN, Stewart **Estados Financieros “Forma, análisis e interpretación”** Editorial Hispano Americana. Méjico 1978

RODRIGUEZ AZUERO, Sergio **Contratos Bancarios “Su significación en América Latina”** A B C Ltda. Colombia 1998

WEIGANT, Kieso. **Contabilidad Intermedia**. Editorial Limusa Willey, Segunda Edición, México 1999.

Área de servicios de crédito **Programa Avanzado de Crédito** Banco Caracas, C.A. 1998

**Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras** Decreto N° 1.526 de 3 de Noviembre de 2001

## **ANEXO**

### **RECAUDOS NECESARIOS PARA CONFORMAR EL EXPEDIENTE DE CRÉDITO**

Siempre existen recaudos básicos que prácticamente todas las instituciones solicitan, pero los recaudos adicionales dependerán del monto, la actividad, el proyecto o microempresa a financiar, todas las instituciones privadas solicitan en líneas generales los mismos recaudos, los financieros para evaluar la capacidad de pago del cliente, los recaudos para saber su trayectoria (referencias), documentación legal, etc. todos estos sirven para hacer un análisis más exhaustivo

de la solicitud y otorgar un crédito en condiciones acorde con el solicitante y con el negocio o proyecto que presente. Esto tiene que ver con el tema de la evaluación de la superintendencia de bancos, expedientes y provisiones de cartera de crédito, ya que los créditos corporativos deben tener un mínimo de requisitos exigidos para tener una buena evaluación de cartera.

Dentro de los principales recaudos exigidos por las instituciones Financieras para el estudio de créditos corporativos tenemos:

1. Estados financieros auditados por una firma de contadores reconocida.
2. Flujo de caja proyectado en el caso de que el plazo de la operación sea mayor a un año.
3. Declaración del Impuesto Sobre la Renta de los tres últimos ejercicios.
4. RIF y NIT de la empresa
5. Acta constitutiva, estatutos y junta directiva vigente.
6. Balances y certificación de ingresos de los Accionistas.
7. Referencias bancarias.
8. Referencias comerciales.
9. participación accionaria en otras empresas
10. Endeudamiento bancario con otras instituciones financieras.