CARACAS
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

**DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS DE
CRÉDITO UTILIZADOS POR EL BANCO DE VENEZUELA GRUPO
SANTANDER; AL MOMENTO DE OTORGAR FINANCIAMIENTO A UNA
MACROEMPRESA Y A UNA MICROEMPRESA.**

ANARY PINEDA
C.I. 14.281.509

PROFESOR: REINALDO LÓPEZ FALCÓN.

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

MARZO 2009

ÍNDICE GENERAL

Índice General.....	ii
Introducción.....	1
Capítulo I. El Problema	
A. Planteamiento del problema.....	5
B. Objetivos de la investigación.....	9
1. General.....	9
2. Específicos.....	9
C. Justificación e importancia.....	10
Capítulo II. Revisión de la Bibliografía	
A. Antecedentes del problema.....	14
B. Antecedentes de la investigación.....	15
C. Referencias teóricas.....	19
D. Fundamentos legales.....	40
E. Definición de términos básicos.....	42
Capítulo III. Metodología	
A. Diseño.....	45
B. Preguntas de la investigación.....	47
C. Operacionalización de las preguntas.....	48
D. Procedimiento de Investigación.....	49
E. Factibilidad del proyecto.....	53

Capítulo IV. Procedimientos que permiten gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander

Análisis del producto, la demanda y el Mercado.....	54
Análisis de los Accionistas y la Gerencia.....	56
Análisis del acceso al crédito.....	57
Análisis del Beneficio y de la Rentabilidad	58
Análisis de la Generación de Recursos.....	60
Análisis de la Solvencia	61
Decisión del Riesgo.....	62
Procedimientos que permiten el otorgamiento de un micro crédito en el Banco de Venezuela Grupo Santander	64
Conclusiones	65
Referencias Bibliográficas	68
Anexos	71

INTRODUCCIÓN

En un mundo cambiante como el actual, los mercados monetarios varían de estructura y funcionamiento, observándose como resultado productos financieros más actuales. Muchos de estos instrumentos resultan del aumento de la competencia internacional, del aumento del riesgo inherente a las operaciones crediticias, y de la tendencia de liberar las regulaciones que se imponen sobre los sistemas financieros. Los bancos comerciales desempeñan para el comercio, la industria y el público en general funciones de vital importancia, como facilitadores de su actividad económica.

La función de las instituciones financieras es la de servir como intermediarios entre las unidades excedentarias (ahorristas) y las deficitarias de fondos (empresario inversionistas). Para ello, es necesario que operen con un nivel mínimo de eficiencia, maximicen beneficios al mismo tiempo que minimizan riesgos.

Debido al desarrollo extraordinario de la actividad económica moderna, así como a lo complicado de muchas de sus transacciones, resulta casi impensable un sistema económico contemporáneo sin su actuación. Fungen como depositarios de los fondos monetarios del público, como intermediarios en la industria y comercio (y en general de todas las diferentes instituciones económicas), así como de liquidadores de cuentas. Sirven además como intermediarios entre los de depositantes (unidades excedentarias de fondos) y los inversionistas (unidades deficitarias), al igual que se constituyen en creadores de dinero mediante la función crediticia.

El objetivo último de los bancos como intermediarios además de operar con eficiencia es lograr un beneficio minimizando los riesgos de las colocaciones. Así se afirma que en el corto plazo las variables financieras relacionadas con la tasa de interés juegan un papel condicionante de los diversos agentes para alcanzar el logro de sus equilibrios y del equilibrio en general. (Redón, 1979, Tobin, 1958; En: Mata, 1994). Como consecuencia de ello, el volumen del patrimonio financiero, la composición de la cartera del inversionista y el comportamiento del público con relación a los depósitos rentables (incluidos el ahorro y el cuasidinero), ejercerán una influencia importante al considerar la eficiencia y eficacia del sistema financiero.

Las Instituciones Financieras son por excelencia quienes se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas, para ello utilizan una serie de procedimientos y herramientas; con el único fin de captar mas clientes y aumentar sus niveles de ventas y con ello obtener una utilidad que le permita subsistir en el medio en que desarrolla.

El crédito se define como una prerrogativa de comprar ahora y pagar en una fecha futura, en la actualidad es un sistema moderno de comercialización mediante el cual una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro (deudor) por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad (acreedor); en cual los pagos de las mercancías se aplazan a través del uso general de documentos negociables. Ej. Letras de cambio, cartas de crédito, factura conformada, etc.

Durante el proceso de otorgamiento de un crédito, se estudian de forma amplia y compleja varios aspectos y factores los cuales se tienen que analizar con la

finalidad de garantizar la operación y mitigar los riesgos que surgen durante este proceso.

Históricamente, las grandes empresas han contado con el apoyo por parte de las Instituciones Financieras para el recibimiento de créditos. Contrario había sido el caso de las microempresas; las cuales se veían afectadas por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentaban para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la Banca.

La situación de crisis económica por la que ha atravesado Venezuela, ha obligado a que las instituciones, tanto públicas como privadas, se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto, abriendo espacio para prestar atención a otro tipo de cliente con características muy diferentes al que usualmente venían atendiendo.

Las Microfinanzas en nuestro país son un tema relativamente nuevo; surgen como una herramienta del Gobierno Nacional en su estrategia de apoyo a las pequeñas; medianas y micro empresas. Se trata de insertar a los pequeños empresarios en el mundo bancario otorgándoles facilidades de acceso al crédito; con la finalidad de activar la economía.

Mediante la elaboración de este trabajo se quiere profundizar y conocer los diferentes requisitos y condiciones exigidas por el Banco de Venezuela Grupo

Santander al momento de otorgar un crédito a las Grandes Empresas y a las Microempresas.

El presente trabajo está distribuido en VI Capítulos.

Capítulo I: Los métodos de análisis de créditos utilizados para el otorgamiento de financiamiento empresarial en el Sector Bancario Venezolano.

- Teorías sobre el Crédito
- El Crédito en una Organización Bancaria
- Análisis de Crédito

Capítulo II: Los principios y técnicas del análisis de crédito para la evaluación de los estados financieros con información de la macro y micro empresa.

- Fundamentos básicos de estados financieros
- Análisis financiero fundamento de un estudio de crédito
- Metodología de análisis de crédito

Capítulo III: Las diferencias y semejanzas en el manejo de la información cualitativa y cuantitativa para la toma de decisiones en el otorgamiento de un crédito a una macro y micro empresa.

- Aspectos Cuantitativos del Análisis de Crédito
- Aspectos Cualitativo del Análisis de Crédito
- Indicadores Financieros

Capítulo IV: Los procedimientos que permitan gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento y administración del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander

CAPITULO I

EL PROBLEMA

A. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El análisis de crédito se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa. Los dos (2) pasos básicos en el proceso de la investigación del crédito son obtener información de crédito y analizar la información para tomar la decisión del otorgamiento del crédito.

Cuando una empresa desea obtener materias primas, servicios u otros recursos se acerca a las diferentes entidades bancarias que le puedan proveer crédito, para ello es necesario entregar una serie de requisitos claves para la evaluación que hace el departamento de crédito. Barquero (2004), señala al respecto que:

Uno de los requisitos más importantes es el proporcionado por los estados financieros del solicitante del crédito y el mayor de cuentas por pagar en virtud de que, se pueden utilizar para calcular su plazo promedio de cuentas por pagar. Esta cifra se puede entonces comparar con las condiciones de crédito que la empresa ofrece actualmente. Un segundo paso puede ser el plazo de las cuentas por pagar del solicitante para obtener una idea mejor de sus normas de pago. (p. 164).

Por otra parte para las empresas macro y micro que solicitan créditos grandes o líneas de crédito, debe hacerse un análisis de razones detallado acerca de la liquidez, rentabilidad y deuda de la empresa. Una comparación cíclica de razones similares en

años diferentes debe indicar algunas tendencias del desarrollo. Una empresa puede establecer las razones o programas de evaluación de crédito a la medida de sus propios estándares de crédito. No hay procedimientos establecidos, pero la empresa debe encajar su análisis a sus necesidades. Esto da una sensación de confianza que se están tomando los tipos de riesgos de crédito deseados.

Una de las principales contribuciones en la decisión final del crédito es el juicio subjetivo del analista financiero acerca de los méritos que tenga una empresa para el crédito. Para determinar los méritos crediticios, el analista debe agregar sus conocimientos acerca de la índole de la administración del solicitante, las referencias de otros proveedores y las normas históricas de pagos de la empresa a cualquier cifra cuantitativa que se haya establecido. Basado en su propia interpretación subjetiva de los estándares de crédito de la empresa, puede entonces tomar una decisión final acerca de si se debe conceder el crédito al solicitante y probablemente el monto de éste. Muy a menudo estas decisiones nos la toma una sola persona, sino un comité de revisión de créditos. Señala Gitman (2003), que el análisis de crédito se dedica a “la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa”. (p. 210).

Por otro lado menciona Robert (2004), que todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- Es necesario contar con buen criterio y sentido común.

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cuantitativos como cualitativos.

- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones

- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.

- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.

- Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger cuatro (4) o cinco (5) variables de las tantas que se dieron para su elaboración

- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de dos (2) a uno (1) esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito continuando con el estudio que se esta realizando de la administración efectiva y eficiente de las cuentas por cobrar y aplicando las herramientas que ya se han descrito, en esta ocasión se estudiaran los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder.

Sin embargo, de acuerdo a lo planteado, se evidencia que en el sector bancario específicamente en el Banco de Venezuela Grupo Santander al momento de evaluar el otorgamiento de un crédito bien sea para la microempresa o para la macroempresa

existen algunos factores que son similares y otros que no, en virtud de que en algunos casos los analistas de crédito y los clientes perciben que es lo mismo y de que se les da el mismo tratamiento a todos los clientes al momento de otorgar el crédito. Por otro lado cuando se evalúa las operaciones de crédito se observa confusión en cuanto al uso adecuado de los métodos de análisis de crédito, en relación a los criterios homogéneos de análisis, olvidando que sólo procesan datos cuantitativos y cualitativos, que no distinguen las diferentes realidades de la empresa solicitante, puesto que no es lo mismo evaluar una empresa grande y pequeña, ya que la recolección de información de cada una constituye un apoyo a la evaluación crediticia pero también produce en ciertos casos a generar dudas en las personas encargadas de la toma de decisiones.

Dentro de este contexto surge la importancia de la presente investigación la cual esta fundamentada en el análisis de las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa, es significativo destacar el papel que desempeña el crédito dentro del sector empresarial venezolano ya que este constituye de manera positiva en la recursos financieros, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en como puede impulsarse el desarrollo de una economía. Sin lugar a dudas que la calidad de una economía de un país es observable, entre otros indicadores, a través de la calidad de su sistema

financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes económicos.

También a modo de conclusión se puede mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Por ello, es necesario crear las bases de un sistema financiero integral, eficiente, preciso, confiable, que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía.

B. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

1. Objetivo General

Analizar las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa.

2. Objetivos Específicos

- Explicar los métodos de análisis de créditos utilizados para el otorgamiento de financiamiento empresarial en el Sector Bancario Venezolano.

- Identificar los principios y técnicas del análisis de crédito para la evaluación de los estados financieros con información de la macro y micro empresa.

- Determinar las diferencias y semejanzas en el manejo de la información cualitativa y cuantitativa para la toma de decisiones en el otorgamiento de un crédito a una macro y micro empresa.

- Identificar los procedimientos que permitan gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento y administración del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander.

C. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El sector bancario venezolano debe adecuar sus estructuras a fin de crear departamentos de riesgo crediticio que adapte sus políticas de crédito y de análisis a las nuevas exigencias. En este sentido es primordial la reconstrucción de información histórica en cuanto a comportamiento de pago de clientes, así como la situación financiera de estos. En banca de consumo se ha dado importancia a la información sociodemográfica de los clientes y en banca comercial se ha reconstruido información de estados financieros históricos y se evalúan otras variables cualitativas.

Refiere Brigham (2005), que en muchos bancos han construido y probado varios modelos internos buscando el que mejor refleje su mercado. Adicionalmente, ante las nuevas exigencias es claro que muchos bancos han modificado sus métodos de análisis y ahora se profundiza más en aspectos como:

- Calidad y detalle de estados financieros de los clientes.

- Aspectos cualitativos de gerencia, mercado, posicionamiento, proyectos. Todo esto con el fin de conocer mejor al cliente e involucrar en sus modelos la mayor cantidad de información posible.

Desde esta perspectiva Bolton (2004), señala que para los otorgamientos de crédito a las empresas tanto grandes como pequeñas se hace necesario alcanzar la situación deseada en un departamento de crédito. Esto no tiene que ver solamente con liderizar esfuerzos por comprender intelectualmente la situación y diseñar racionalmente las acciones necesarias sino que tiene que ver en alto grado con liderizar, además, la comprensión y manejo emocional que predisponga a la acción planificada y asegure la inclinación al logro de los objetivos organizacionales.

En este sentido, la presente investigación se considera importante al considerar necesario conocer las diferencias y similitudes entre los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela Grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a una gran empresa y a una microempresa, por otro lado la justificación de este estudio, esta sustentada en la factibilidad de resolver las debilidades de la empresa en estudio, en relación información cualitativa y cuantitativa que procesa y que requiere de variables que permitan de forma rápida obtener información acorde con el tipo de empresa (macro y micro) en un momento determinado.

Destaca Weston (2004), que todo crédito empresarial debe:

Pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea en el proceso de evaluación de un crédito para contemplar una evaluación

profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cuantitativos, es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones, la decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos y presentes. (p. 164).

Es necesario reflexionar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas. Después de haber realizado un análisis minucioso del crédito es necesario tomar una decisión rápida y oportuna. En lo referente al tema en estudio, se encuentra que en la actualidad se requiere que las operaciones crédito financiero en el Banco de Venezuela Grupo Santander, sean un conjunto de información idónea, oportuna y confiable que indique al departamento de crédito la situación en la cual se encuentra la empresa bien sea grande o pequeña, para así tener la capacidad de respuesta que le permita obtener de las operaciones el beneficio esperado.

Por tal razón esta investigación de las diferencias y similitudes entre los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a una gran empresa y a una microempresa, es relevante, para así obtener los siguientes beneficios tanto para la entidad bancaria como para el cliente solicitante:

- Información real en un tiempo preciso
- Un menor costo en futuras operaciones financieras
- Rendimiento en la ejecución de los procesos de créditos
- Racionalización de los recursos destinados al proceso
- Una mejor imagen en el mercado.

Esta investigación persigue describir la situación problemática y las disfunciones del sistema de análisis y otorgamiento de créditos. Realizando un análisis situacional del sistema reflejando las debilidades y fortalezas, lo que permitirá a la institución en estudio, el crecimiento empresarial a través del cumplimiento exitoso de los procesos crediticios a las empresas grandes y pequeñas, ofreciendo un mejor servicio y mejora en la tasa de retorno a los inversionistas.

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA

A. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

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

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

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

Todos los bancos en general persiguen un solo objetivo que es el de colocar dinero, y su utilidad fluye del diferencial entre las tasas de captación y colocación del dinero prestado

A lo largo de toda la evolución del riesgo crediticia y desde sus inicios el concepto de análisis y criterios utilizados han sido los siguientes: desde principios de 1930 la herramienta clave de análisis ha sido el balance.

A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultados, lo que más importaban eran las utilidades de la empresa. Desde 1952 hasta nuestros tiempos el criterio utilizado ha sido el flujo de caja. Se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.

B. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La revisión bibliográfica realizada permitió localizar algunos trabajos relacionados con la presente investigación; seguidamente se exponen los principales aspectos de los mismos.

Ruiz (2008), realizó una investigación en la Universidad Santa María titulada El crédito empresarial como fuente de financiamiento para la inversión empresarial en Venezuela, su objetivo general fue analizar el crédito empresarial como fuente de financiamiento para la inversión empresarial en Venezuela. El crédito bancario empresarial, es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Actualmente, esta modalidad es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para la obtención de financiamientos para producción y coste de operación necesarios para la marcha general de la misma.

Casi en su totalidad, son los bancos comerciales, los que manejan las cuentas corrientes jurídicas de las empresas, y estos son los que tienen la mayor capacidad de

préstamo de acuerdo con las leyes y las disposiciones bancarias vigentes en Venezuela. Todos los bancos, proporcionan una gama de servicios que la empresa requiere, motivado a que ésta, acude con frecuencia a la entidad comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la misma a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta cuenta con ello y en el momento en que se presente.

Concluye que si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Por otro lado señala que cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar y debe dar la impresión de que es competente. Luego que el banco analiza los requisitos, este tomará la decisión de otorgar o no el crédito a la empresa en el tiempo que determinen y se llamará al representante legal para la entrega del cheque con el monto aprobado.

López (2008), realizó en la Universidad Central de Venezuela un trabajo de grado titulado Los determinantes del riesgo de crédito y la aplicación de técnicas emergentes en el marco de los acuerdos de Basilea II, el objetivo general fue estudiar los determinantes del riesgo de crédito y la aplicación de técnicas emergentes en el marco de los acuerdos de Basilea II. El sistema financiero desempeña un papel crucial en el desarrollo de un país, que afecta tanto a la adecuada asignación de recursos en el tiempo como a la correcta valoración del riesgo. En los últimos años, la

globalización de la economía de mercado ha disminuido la estabilidad y seguridad del negocio financiero, multiplicando los riesgos a los que se enfrentan estas entidades, entre ellos el riesgo de crédito, o posibilidad de que no se produzca la devolución puntual de una determinada cantidad de dinero que se prestó en el pasado. Ante esta situación se han desarrollado nuevas regulaciones internacionales en materia de riesgos, entre las que destacan los acuerdos de Basilea II para entidades bancarias y de Solvencia II para entidades aseguradoras. Estas normas inciden en la necesidad de modernizarlas técnicas de medición y gestión de riesgos, promoviendo el desarrollo de modelos internos basados en la clasificación de las posiciones de crédito en grupos de riesgo o ratings. Ahora bien, el desarrollo de modelos internos exige que los bancos dispongan de bases de datos que incluyan información completa sobre sus posiciones crediticias a lo largo del tiempo.

Concluye que los registros bancarios suelen ser limitados e incompletos, especialmente respecto a las denominadas carteras de bajo incumplimiento integradas, entre otras, por exposiciones frente a bancos, entidades aseguradoras y empresas con elevada calificación crediticia. Ante esta situación, las nuevas normas permiten la asociación de los ratings internos a escalas utilizadas por agencias externas de calificación, si bien la asociación de los ratings internos y externos debe sustentarse en una comparación rigurosa de las variables que determinan el riesgo de crédito. Asimismo, las nuevas regulaciones recomiendan el empleo de ratings externos por parte de las autoridades supervisoras como información relevante para el control de la solvencia de las propias entidades financieras. No obstante, la

identificación de los determinantes del riesgo de crédito constituye un problema complejo aún pendiente de solución, especialmente en el ámbito de las entidades aseguradoras, agentes básicos de los mercados financieros que, debido a sus peculiares características operativas, apenas han sido objeto de estudios previos.

Quintero (2008), realizó una investigación en la Universidad Santa María titulada Lineamientos para el diseño de un modelo de otorgamiento y reestructuración de créditos en la Vicepresidencia de la Banca Petrolera del Banco Venezolano de Crédito, el objetivo general fue Proponer lineamientos para el diseño de un modelo de otorgamiento y reestructuración de créditos en la Vicepresidencia de la Banca Petrolera del Banco Venezolano de Crédito. El investigador del estudio consultado señala que en el área de reestructuración de créditos, no existen políticas actualizadas que sustenten, la diferencia entre un cliente recuperable y otro no recuperables, el sistema para la determinación del riesgo es bajo, por que se hace necesario el desarrollo de los lineamientos para el diseño de un modelo de Otorgamiento y reestructuración de créditos en la Vicepresidencia Banca Petrolera del Banco Venezolano de Crédito, aumentando de esta forma la cartera de crédito del banco y a la vez facilitando al cliente una reestructuración de la deuda vigente, proporcionando tasas de intereses más flexibles y plazos mas largos para la cancelación de los mismos.

Concluye que es necesaria la implantación del modelo de Otorgamiento y reestructuración de créditos en la Vicepresidencia Banca Petrolera del Banco Venezolano de Crédito. El sistema Bancario nacional dados los retos de la

Globalización, debe alcanzar ventajas competitivas que le permita posicionarse en el mercado mundial. En tal sentido, se debe actuar para tener un cabal sentido del beneficioso potencial que hay en esos poderosos cambios, pero también se debe considerar de manera realista los riesgos y actuar consecuentemente.

De allí, que la condición fundamental para que la banca en Venezuela sea solvente en el largo plazo y, en consecuencia, pueda apalancar el crecimiento económico tanto esperado, es que sea necesariamente rentable. el desarrollo del sistema financiero se encuentra signado por la incertidumbre y variaciones en las medidas económicas aplicadas y, más importante aún, la inestabilidad política económica y social que caracterizó al período gubernamental concluido en 1998, lo que demuestra la sensibilidad del mercado a factores exógenos.

C. REFERENCIAS TEÓRICAS

1. Teorías sobre el Crédito

El crédito es un contrato a través del cual una institución financiera transfiere dinero a una persona natural o jurídica, con un límite cuantitativo concediéndole el poder de disposición de sus capitales, bajo la promesa de que le será devuelto en el futuro, más los intereses pactados dentro de un plazo máximo fijado con anterioridad.

Cedeño (2003), señala que dentro de las modalidades del crédito se manejan la “prórroga, la renovación y la garantía, los cuales poseen factores básicos que influyen en éste, como son: carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones económicas”.

(p. 192). Se considera necesaria la teoría de Cedeño, (2003) ya que el proyecto trata sobre créditos y es necesario conocer el concepto y los elementos fundamentales por los que se rigen las instituciones que manejan dichos instrumentos, de este modo poder fundamentar la investigación asimismo el autor clasifica el crédito en :

- Según su uso:

-Para el capital de trabajo.

-Para la inversión.

-Para el financiamiento.

-Para el consumo.

-Según el plazo:

-A corto plazo.

- A intermedio o mediano plazo.

- A largo plazo.

-Según su garantía:

-Personal.

-Prendario.

-Quirografario.

-Hipotecario.

-Según el carácter del sector económico a que esté dirigido: Industrial.

Comercial. De servicios. Agropecuario. Otros.

-Según el sector: Público. Privado.

- Según la forma de desembolso:

- Provisión real o total

- Por partidas o valuaciones.

- Según su ubicación territorial:

- Nacional.

- Extranjero.

Créditos al consumo

Se definen como aquellos otorgados a personas naturales que tengan por objeto la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios; debiendo incluirse dentro de esta clase todas las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito.

En opinión de la autora de la investigación, el crédito es la localización de un capital o de un poder de compra, por otra parte, en opinión de Ortiz (2004), se puede clasificar en cuanto a modalidades, en varias categorías según:

- Duración: se tiene los créditos a corto, medio (de seis meses a cinco años) o largo plazo (más de cinco años), que implican una retribución mayor a mayor plazo.

- Garantía: algunos créditos se otorgan con sólo reconocer la honestidad y la solvencia del deudor, pero, en general, los prestamistas suelen pedir garantías: títulos, cauciones, hipotecas.

- Producción: Es conocida la utilidad del crédito a la producción, que permite al empresario invertir, resolver problemas de tesorería, hacer frente a los gastos de producción.

-Consumo: Se ha revelado como uno de los más importantes agentes de la prosperidad en la actual sociedad industrial, y ello por varias causas entre ellas se tiene que con relativa frecuencia se trata de un crédito a la producción encubierto se produce un fuerte incremento de las ventas.

Con lo que permite la fabricación en grandes series, con lo cual se reduce el precio de costo al posibilitar las compras a crédito por parte del consumidor; los que se han endeudado no pueden dejar de trabajar si quieren poder satisfacer los plazos; en caso de crisis de subconsumo o de depresión de la demanda, el crédito al consumo permite que este mantenga unos niveles aceptables de presión para que se mantenga el funcionamiento del sistema económico en unos niveles aceptables.

2. El Crédito en una Organización Bancaria

Para conservar los clientes y atraer nueva clientela, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro el periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a

un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

Gitman (2003), explica que “La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste”(p.71). La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

En este sentido, los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar según Martínez (2004), el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa:

1. Gastos de oficina: Si los estándares de crédito se hacen más flexibles, más crédito se concede. Los estándares de crédito flexibles aumentan los costos de

oficina, por el contrario, si los estándares de crédito son más rigurosos se concede menos crédito y por ende los costos disminuyen.

2. Inversión de cuentas por cobrar: Hay un costo relacionado con el manejo de cuentas por cobrar. Mientras más alto sea el promedio de cuentas por cobrar de la empresa, es más costoso su manejo y viceversa. Si la empresa hace más flexibles sus estándares de crédito, debe elevarse el nivel promedio de cuentas por cobrar, en tanto que si se presentan restricciones en los estándares por ende deben disminuir. Entonces se tiene que los estándares de crédito más flexibles dan como resultado costos de manejos más altos y las restricciones en los estándares dan como resultado costos menores de manejo.

Los cambios en el nivel de cuentas por cobrar relacionados con modificaciones en los estándares de crédito provienen de dos (2) factores principalmente, en las variaciones respecto a las ventas y otra respecto a los cobros que están íntimamente ligados, ya que se espera que aumenten las ventas a medida que la empresa haga más flexibles sus estándares de crédito teniendo como resultado un promedio un mayor número de cuentas por cobrar, pero si por el contrario las condiciones de crédito se hacen menos flexibles, se da crédito a pocos individuos realizando un estudio exhaustivo de su capacidad de pago, por ende el promedio de cuentas por cobrar se disminuye por efecto de la disminución en el número de ventas.

En conclusión, en opinión de la investigadora, se tiene que los cambios de ventas y cobros operan simultáneamente para producir costos altos de manejo de

cuentas por cobrar cuando los estándares de crédito se hacen más flexibles y se reducen cuando los estándares de crédito se hacen más rigurosos.

3. Estimación de cuentas incobrables: Otra variable que se afecta por los cambios en los estándares de crédito es la estimación de cuentas incobrables.

La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta de difícil cobro aumenta a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles y viceversa, esto dado también por el estudio que se hace de los clientes y su capacidad de pago en el corto y en largo plazo.

4. Volumen de ventas: Como se denoto en párrafos anteriores, a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles se espera que aumenten las ventas y las restricciones las disminuyen, se tiene entonces que los efectos de estos cambios tienen incidencia directa con los costos e ingresos de la empresa y por ende la utilidad esperada.

3. Análisis de Crédito

Desarrollar habilidades y destrezas para realizar el análisis de crédito de la empresa desde los estados financieros es de gran importancia para la toma de decisiones al momento de otorgar un financiamiento en una empresa grande y pequeña.

Según Jonson (2003), el análisis financiero consiste “en recopilar los estados financieros para comparar y estudiar las relaciones existentes entre los diferentes

grupos de cada uno y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa”. (p. 245). La interpretación de los datos obtenidos, mediante este análisis, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados, además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones.

En este sentido los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Para el análisis de crédito es importante conocer el significado de los siguientes términos señalados por Cedeño (2003):

- Rentabilidad: Es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
- Tasa de rendimiento: Es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.
- Liquidez: Es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación mencionados por Brealey (2004):

- Método de análisis vertical: Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical. Para efectuar el análisis vertical hay dos (2) procedimientos:

1. Procedimiento de porcentajes integrales: Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del Activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las Ventas netas. El análisis permite determinar la conveniencia de invertir o conceder créditos al negocio; así mismo, determinar la eficiencia de la administración de una empresa.

2. Procedimiento de razones simples: El procedimiento de razones simples tiene un gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa.

- Método de análisis horizontal: Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra

también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

4. Estados Financieros

El principal medio para reportar información financiera de propósito general a las personas externas a la organización comercial es un conjunto de informes llamado estados financieros. Las personas que reciben estos informes son llamados usuarios de los estados financieros.

Un paquete de estados financieros comprende informes contables relacionados, que resumen en pocas páginas los recursos financieros, obligaciones, rentabilidad y transacciones al contado de una empresa. Un paquete completo de estados financieros incluye en opinión de López (2004):

- Un balance general que muestra los datos específicos de la posición financiera de la empresa para indicar los recursos que posee, las obligaciones que debe y el monto del capital propio (inversión) en el negocio.
- Un estado de resultados que indica la rentabilidad del negocio con relación al año anterior (u otro periodo).
- Un estado de utilidades retenidas que explica ciertos cambios en el monto del patrimonio en el negocio.

- Un estado de flujo de efectivo que resume el efectivo recibido y los pagos del negocio respecto del mismo periodo cubierto por el estado de resultado.

Adicionalmente, un juego completo de estados financieros incluye muchas páginas de notas explicativas que contienen información adicional que los contadores creen útil en la interpretación de los estados financieros. Frecuentemente, los inversionistas y acreedores comparan los estados financieros de muchas empresas diferentes para decidir donde invertir sus recursos. Para tales comparaciones sean validas, los estados financieros de estas empresas deben ser razonablemente comparables, esto significa que deben mostrar información similar. Para lograr este objetivo, los estados financieros son preparados conforme a un conjunto de reglas fundamentales llamado principios de contabilidad generalmente aceptados.

Jarillo (2004), dice que los estados financieros están diseñados:

Para ayudar a los usuarios en la identificación de las relaciones y tendencias clave. Los estados financieros de la mayoría de las empresas son clasificados y se presentan en forma comparativa. Con frecuencia, la palabra consolidado aparece en los encabezamientos de los estados. Los usuarios de los estados financieros deben tener un claro entendimiento de estos términos. (p. 95)

La mayoría de las organizaciones empresariales prepara estados financieros, con la finalidad de obtener subtotales útiles que ayudarán a los usuarios en el análisis de estos estados. La mayoría de las grandes empresas son propietarias de otras empresas a través de las cuales realizan algunas de sus actividades empresariales. Las corporaciones que poseen otros negocios se denominan matrices y las compañías de

las cuales son dueñas se conocen como filiales. Dentro de este contexto los estados financieros consolidados presentan la situación financiera de la organización empresarial.

Los estados financieros son muy necesarios para la toma de decisiones por parte de organismos externos a la empresa y para la misma gerencia, ya que sin estos no se sabría la posición financiera de la misma y esto permite que lleguen nuevos inversionistas a la empresa a invertir. Además las notas explicativas, no siendo un estado financiero, son muy necesarias porque entrega la explicación de los distintos procedimientos que se llevaron a cabo para llegar a esos estados financieros.

5. Aspectos Cuantitativos del Análisis de Crédito

Cuando se analiza un crédito a una empresa y se realiza un estudio se debe tener presente que la calidad de estudio esta en función a la calidad de información con la que se dispuso para ello. Por eso es muy importante la apertura y confianza de la empresa en mostrar y enviar toda la información necesaria para el análisis al igual que a la entrevista que se pudieran recabar durante el análisis. Es importante en este punto hacer en la medida de lo posible una visita a la planta y/o empresa para conocer mejor sus procesos y sus lineamiento, organigrama, entre otros.

Es necesario y fundamental obtener y utilizar toda la información indirecta respecto al sector y a la empresa que nos permita aumentar el conocimiento del negocio, para ello en opinión de Siegel (2004), se puede recurrir a:

- Información de otros clientes sobre el sector
- Información de los proveedores
- Información de los consumidores
- Información de los acreedores
- Bases de datos propias del Banco
- Publicaciones de prensa, Internet, radio, entre otros.
- Otros oficiales experimentados del mismo banco, entre otros.

Agrega el autor antes citado que el análisis de crédito debe contemplar un análisis los aspectos cualitativos honorabilidad, administración, mercado de producción, competencia, entre otros. y cuantitativos balances, estado de perdidas y ganancia, flujo de caja.

El comportamiento del pasado de un cliente con una institución es un elemento muy importante para la decisión de futuros crédito, sin embargo es un elemento necesario pero no suficiente, ya que hay que verlos aspectos cualitativos y cuantitativos. La decisión de crédito definitiva es prever si un cliente podrá pagar o no en determinadas condiciones. Por consiguiente una decisión de crédito tomada exclusivamente tomada en base a antecedentes históricos presentes, sin contemplar el futuro esta mal concedida.

Por otro lado es importante según lo expresa Bellido (2004), considerar:

Las variables macroeconómicas que afectan a un país, tales como políticas de incentivo a importaciones o exportaciones, políticas tributarias, costo del dinero, movimiento de capital de entes capitalistas, política monetaria, precios internacionales, conflictos internacionales, inflación, crecimiento económico, mediterraneidad de un país, pobreza y subdesarrollo, dependencia de otros países, desarrollo social de un país, huelgas sindicales o problemas sociales, entre otros. (p. 192).

Otras de las variables de mucha importancia es el análisis del sector de la empresa, variables como vulnerabilidad del sector, desarrollo, F.O.D.A., dependencia de otros sectores, estancamiento por diferentes razones, poco incentivo del gobierno, poco interés por parte de inversionista, fuerte inversión inicial, entre otros.

Tipo de empresa solicitante del crédito, es decir si corresponde a una SRL, empresas Unipersonales, S.A., Cooperativa, Asociaciones, empresas familiares, entre otros. Este dato es muy importante ya que nos permitirá conocer la calidad de la administración de la empresa y como operan, organigrama, entre otros. Considerar el sector al que pertenece el solicitante ya que esto permitirá saber cual es su forma de operar y su ciclo operativo para tener una mejor herramienta y juicio de análisis.

Señala Barquero (2004), de preferencia se debe analizar:

- Balances de las tres (3) últimas gestiones
- Balance con antigüedad no mayor a seis (6) meses
- Calificación de la auditoria, hay que tener en cuenta que no todos los auditores califican.

En este orden de ideas es necesario destacar que es importante dominar los aspectos cuantitativos, pero no es suficiente. No saca nada un acreedor con dominar con lujo de detalles los estados financieros de un cliente, si no sabe por ejemplo que

están instalando una fabrica del mismo rubro de una nueva tecnología que dejaría obsoleta a toda la competencia para ese cliente la variable clave más que sus balances será ese nuevo competidor

6. Aspectos Cualitativo del Análisis de Crédito

El análisis de los aspectos o información cualitativa es uno de los aspectos más importantes y al mismo tiempo más difíciles de revisar de una empresa, su dificultad se debe a que son aspectos subjetivos, como el caso de la capacidad del ejecutivo, o la eficiencia de un sistema gerencial, son importantes por que de ellos depende la gestión de una empresa

Cedeño (2003), afirma que es “importante analizar las actividades que realiza la empresa, determinar que porcentaje representa cada una de ellas con respecto del total de las actividades. Entender bien el negocio en que están metidos”. (p. 179).

Cualquier debilidad en estos factores puede tener fatal incidencia en el resultado de la gestión, del mismo modo cualquier fortaleza en estos factores debe ser detectada y explotada a continuación Ortiz (2004), menciona algunos de ellos:

1. Definición y análisis general del negocio del cliente:

- Insumos: procedencia, dependencia, transporte y abastecimiento, estabilidad del mercado proveedor, características de las negociación, prestigio de proveedores

- Factores externos: dependencia respecto a las políticas económicas, tanto de la empresa como de sus distribuidores y proveedores, mercado internacional, tendencia de la industria, entre otros.

- Producto: calidad, tipos y sus características, dependencia de algún producto especiales, sistema de distribución

- Relaciones interempresas: competencia, participación en otras empresa, calidad y tamaño de la competencia, participación de mercado, relación comercial, entre otros.

- Ciclo productivo: este ciclo dependerá del tipo de negocios que fija plazos y condiciones de la organización interna, de su capacidad de proceso productivo, de su nivel tecnológico

2. Historial de la empresa y/o del sujeto o cliente

Uno de los factores de importancia para el éxito del negocio es la experiencia, por ello se debe saber: cuantos años lleva en el negocio, la evolución de la empresa en cuanto a propiedad y actividad, los hechos más relevantes de su historia. El tipo de sociedad. Mientras mayor duración haya tenido la empresa mayor posibilidad de sobreponerse ante situaciones difíciles, ya que en el pasado habrá tenido situaciones difíciles similares y podrá aprovechar esa experiencia.

3. Dueños (Propietarios, accionistas): (Barquero, 2004)

- Nombre y porcentaje de propiedad

- Capacidad empresarial, conocimiento del negocio, experiencia

- Honestidad e integridad

- Otras actividades de los principales dueños
- Situación patrimonial de los principales dueños, en el caso de pequeñas empresas en que la solvencia patrimonial de los dueños es casi el único respaldo
- Negocios en los que hayan participado los dueños en el pasado
- Grado de entendimiento entre los accionistas
- Grado de compromiso entre los accionistas
- Autonomía y administración con respecto a los dueños

Es muy importante conocer y detectar con anticipación las variaciones del mercado para poder tomar decisiones correctas. Una administración eficiente y dinámica será determinante para el logro de los objetivos. En este esquema es bastante peligroso el antiguo concepto de empresa familiar (estas son típicas de nuestro país) en que los cargos de importancia se entregaban a parientes, sin importar el grado de conocimiento.

A continuación Cedeño (2003), menciona los siguientes aspectos a considerar tomar en cuenta al momento de tomar un riesgo con este tipo con estas empresas:

- Sr. Fundador: Creador Irremplazable
- Persistencia de criterios utilizados
- Velocidad de respuesta (alta en áreas operativas y muy baja en decisiones estratégicas)
- Carencia de Información de Gestión (Gasto / inversión)
- Debilidad Competitiva
- Toma de decisiones emocionales

- Conflictos familiares
- Sucesión
- Designación de cargos a dedo y no por méritos propios

Para analizar la administración deberá obtener una nomina de los ejecutivos, con sus cargos, estudio, edad, experiencia en el negocio, seriedad, entre otros.

Debe quedar claro que la administración es clave para la empresa, si no hay gente competente no puede aceptarse un crédito

4. Capacidad empresarial

Jarillo (2004), dice que la capacidad empresarial es “la persecución de oportunidades a través de las innovaciones, creatividad y duro trabajo. La capacidad empresarial es un enfoque que puede existir en cualquier empresa, sin embargo se da con mucho más frecuencia en instituciones chicas y pocos burócratas”. (p. 59).

El tamaño de la empresa influye adversamente en la capacidad empresarial. En una empresa pequeña si se ocurre una idea se puede implantar de inmediato. En una empresa grande debe convencer primero a una larga lista de personas. Refiere Barquero (2004), que en general los empresarios se pueden clasificar en cuatro (4) tipos:

- Burócrata: este tipo de empresario percibe las oportunidades ni las posibilidades de cambio, refiere mantener intacto su status quo.

- Empresario administrador de recurso: en general se dedica a administrar de forma más eficiente los recursos que se han acumulado. Si ha arriesgado en el pasado y ha obtenido recompensa por el prefiere ya no seguir arriesgando.

- Empresario con capacidad empresarial: es aquel que tiene la capacidad y el deseo de reconocer oportunidades que significan posibilidades de un futuro mejor.

- Promotor: es aquel empresario impulsado constantemente por la percepción e implementación sin ningún tipo de análisis de diferentes oportunidades. Es la persona revolucionaria aunque poco persistente.

Sin duda alguna las empresas que tendrán mayor éxito son aquellas cuyos ejecutivos actúan con capacidad empresarial.

5. Organización

La estructura organizacional no solo contempla el organigrama, sino también:

- Sistemas gerenciales.
- Sistemas de información.
- Canales de comunicación.
- Objetivos y metas.
- Políticas y procedimientos.
- Recursos humanos.
- Abastecimiento.

Es fundamental tener continuidad en el abastecimiento de materias primas. Esta seguridad podrá tener dependencia de un solo productor, por ello será necesario diversificares en cuando a los proveedores. Ello es específicamente crítico cuando se trata de materia prime importada desde el grado de manejo es mejor.

7. Procedimientos utilizados en el área de Admisión de Riesgo del Banco de Venezuela Grupo Santander; al momento de evaluar un crédito comercial

Análisis del Riesgo:

El análisis de riesgo permite evaluar la viabilidad del otorgamiento de las operaciones de crédito, utilizando la metodología de riesgo diseñada por el Banco.

Para ello el Área de Análisis y Admisión del Riesgo recibe la siguiente información a través de la Propuesta de Crédito enviada a través del Sistema Garra, incluyendo toda la información cualitativa y cuantitativa solicitada en cada una de las pantallas.

Adicionalmente se solicitan recaudos y requisitos específicos para cada modalidad de crédito documentado en el Manual de Productos Activos del Banco, así como información relativa a las garantías ofrecidas, comprobaciones registrales y avalúos en los casos necesarios, documentado en la Circular Nro. 953.

El Área de Riesgo del Banco verifica que la información recibida sea la adecuada y esté completa para proceder a evaluar el riesgo que involucra la solicitud planteada, para lo cual determina la calidad del solicitante y de la operación de crédito propuesta, utilizando para ello la metodología de Valoración del Crédito que analiza los aspectos cualitativos y cuantitativos, lo cual se traduce en un rating dentro de una escala establecida por el Banco.

La valoración (rating) reflejará la opinión del Analista de Riesgos sobre la capacidad genérica de la firma para hacer frente a sus obligaciones y mantenerse en el negocio, es decir, su opinión acerca de la calidad crediticia de la empresa.

El marco analítico se divide en seis áreas que aseguran que tanto los factores cualitativos como cuantitativos son abordados en el proceso analítico. El componente cualitativo está orientado al análisis del proceso de negocio y del entorno competitivo, mientras que el cuantitativo está más referido al análisis del perfil económico-financiero de la firma.

En el curso del proceso valorativo el Analista de Riesgos puntuará cada una de las seis áreas, que se describen a continuación, en una escala de 1 a 9 (siendo 9 la más alta y pudiéndose utilizar un decimal).

En principio, el análisis detallado de dichas áreas de valoración facilita al Analista un conocimiento suficiente de:

- Entorno económico y competitivo en que la firma se mueve.
- Proceso de negocio de la empresa.
- Características financieras del negocio.
- Posibles incertidumbres de futuro que pueden llevar a la firma a un escenario desfavorable o menos favorable que el actual.

En las Áreas cualitativas los Analistas de Riesgos tienen en cuenta un amplio abanico de factores, por lo que la puntuación refleja de forma implícita su criterio de cada una de los mencionados factores.

En las Áreas cuantitativas, el Analista de Riesgos se apoya para la valoración de cada una, además de en su profesionalidad y experiencia, en una serie de ratios que se consideran significativos y soporte de la puntuación de dichas áreas cuantitativas. No obstante, cuando, bien como consecuencia de la industria en que opera la empresa, bien por su dimensión o por la fase de su ciclo en la que se encuentra, se estime de mayor utilidad el uso de otros indicadores financieros para alguna de las áreas, el Analista de Riesgos puede hacerlo argumentando de forma razonada su elección.

Por último, la dimensión de la firma debe ser tomada en cuenta, pues ésta es importante cuando otorga ventajas a la hora de competir, ya sean economías de escala, mayores capacidades de distribución, mayor diversificación, o mayor campo geográfico de actuación.

D. FUNDAMENTOS LEGALES

En Venezuela la normativa legal relacionada a los microcréditos se encuentra plasmada en cuatro normativas. El Decreto Ley de Creación, Estímulo Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, la cual contempla entre otras cosas lo siguiente:

Una exposición de motivos en donde se define claramente que el objeto de esta ley es fomentar el desarrollo de la microfinanzas facilitando el acceso a los servicios financieros de manera rápida y oportuna a comunidades populares o autogestionadas.

Se definen claramente los siguientes términos:

“Sistema Microfinanciero: Es un Conjunto de entes u organizaciones públicas o privadas que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promociónen, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas, y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas”.

“Microempresario: Persona natural ó jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias (9.000UT)”.

“Microcrédito: Crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades”

Reglamento del Decreto Ley de Creación, Estímulo Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial Nro. 37.223. Este Reglamento tiene por objeto regular la organización y funcionamiento del sistema microfinanciero, de acuerdo a las directrices previstas en el decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero.

Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras; la cual establece en su artículo Nro 24 el porcentaje mínimo de la cartera que los Banco Universales,

Comerciales, y Entidades de Ahorro y Préstamo destinaran al otorgamiento de microcréditos o colocaciones en aquellas instituciones establecidas para tal objeto, El Ejecutivo Nacional determinara dentro del primer mes de cada año el porcentaje mínimo de la cartera crediticia. Dicho porcentaje será del 1% del capital del monto de la Cartera Crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior hasta alcanzar el 3% en un plazo de dos años. En caso de incumplimiento, la institución que se trate será sancionada con multa desde 0,1% hasta 0,5% de su capital pagado.

Normas relativas a la calificación de riesgo en la cartera de microcrédito y cálculo de sus provisiones. (Gaceta Oficial 5.577). Establece las políticas, sistemas y controles con que deben contar los bancos, otras instituciones financieras y entidades de ahorro y préstamo que otorguen créditos a los microempresarios, destinados a identificar, medir, controlar y dar seguimiento a los riesgos asociados a los microcréditos, así como, la determinación del riesgo y el monto de las provisiones.

E. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- Análisis financiero: Es el examen de la racionalidad de las decisiones básicas de la empresa, la elección de los medios financieros adecuados y su utilización en las inversiones que permita alcanzar los objetivos fijados para la empresa. Consiste en el examen del balance de una empresa, sometiéndolo a los más críticos estudios para estimar la situación exacta de aquélla, en el terreno financiero, es decir, su tesorería, situación de deudores y acreedores, y financiación de su inmovilizado

- Balance de situación: Es un balance que refleja la situación contable de una empresa a una fecha determinada y que tiene carácter de balance final al término de un ejercicio económico, con el fin de fijar los resultados obtenidos al cierre del mismo.

- Cualitativos: Se usan en estudios cuyo objetivo es examinar la naturaleza general de los fenómenos. Los estudios cualitativos proporcionan una gran cantidad de información valiosa, pero poseen un limitado grado de precisión, porque emplean términos cuyo significado varía para las diferentes personas, épocas y contextos. Los estudios cualitativos contribuyen a identificar los factores importantes que deben ser medidos. (Visión científicista).

- Cuantitativos: Los símbolos numéricos que se utilizan para la exposición de los datos provienen de un cálculo o medición. Se pueden medir las diferentes unidades, elementos o categorías identificables.

- Garantías: Las garantías representan una debilidad para el microempresario; ya que generalmente no posee garantías que ofrecer y que respalden la operación solicitada. Para ello se hace una evaluación del cliente en donde se estudia su capacidad de pago y si éste tiene algún bien que respalde la operación.

- Montos Otorgados: Los montos otorgados a cada operación varían considerablemente. Es importante considerar que el Banco de Venezuela Grupo Santander esta estructurado por Bancas, en la cual dependiendo de las características que presente cada cliente, este es asignado a una Banca determinada; las cuales pueden ser: Banca Corporativa, Banca de Empresas, y Microcréditos, esta

segmentación puede ayudar al analista a tener una noción del tipo de cliente con el que trabaja y de los rangos comprendidos en los que podría evaluar un posible financiamiento.

- Recaudos Exigidos: Los recaudos constituyen el grupo de documentación que debe presentar el cliente al momento de solicitar financiamiento en una Institución; los cuales van a permitirle al banco tener un más conocimiento en relación de la actividad de la empresa.

Crédito: Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en unas condiciones previamente establecidas. El crédito bancario, es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y sumándole una comisión según los plazos pactados.

Evaluación: Constituye un balance de ventajas y desventajas de asignar al proyecto analizado los recursos necesarios para su realización Contrato de crédito): Un contrato celebrado entre un prestatario y un acreedor, que especifica el monto del préstamo, la tasa de interés aplicable y otras condiciones del crédito

Garantía: Activos entregados en prenda para garantizar una deuda. Si usted no paga una deuda garantizada, el acreedor puede disponer de la garantía.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

A. DISEÑO

El diseño es una estrategia general de trabajo que el investigador determina una vez que ya alcanzado suficiente claridad respecto a su problema y que orienta y esclarece las etapas que habrán de realizarse posteriormente. Realizar el diseño de una investigación significa llevar a la práctica los postulados generales del método científico, planificando una serie de actividades sucesivas y organizadas donde se encuentran las pruebas que se han de efectuar y las técnicas que se van a utilizar para recolectar y analizar los datos.

En la investigación desarrollada el diseño utilizado es el bibliográfico, que según Sabino (2003), es cuando los datos ya han sido recolectados en otras investigaciones y son conocidos mediante los informes correspondientes, o los datos secundarios, porque han sido obtenidos por otros y llegan elaborados y procesados de acuerdo con los fines de quienes inicialmente los obtuvieron y manipularon. Como estas informaciones proceden siempre de documentos escritos, se da estos diseños el nombre de bibliográficos.

Todo trabajo bibliográfico no deja por eso de referirse a la experiencia empírica tanto como los diseños de campo, porque los datos que se toman como secundarios han sido datos primarios para el investigador inicial, por más que lleguen como

experiencias ya analizadas y sintetizadas. De modo que el contacto con los hechos subsiste, aunque se trate de un contacto indirecto.

El principal beneficio que el investigador obtiene mediante una investigación bibliográfica es según Tamayo y Tamayo (2001), que puede cubrir una amplia gama de fenómenos, ya que no sólo tiene que basarse en los cuales él mismo tiene acceso, sino que puede extenderse para abarcar una experiencia mayor. Esta ventaja se hace particularmente valiosa cuando el problema requiere de datos dispersos en el espacio, que sería imposible obtener de otra manera: un investigador no puede ir recorriendo el planeta en busca de datos de producción o población para luego hacer análisis comparativos; pero si tiene al alcance una bibliografía adecuada no tendrá obstáculos para contar con toda la información necesaria.

El diseño bibliográfico expresa Blanchet (2002), tiene una dificultad que puede llegar a ser muy significativa: si las fuentes han recogido o procesado defectuosamente su material primario, ya sea por error, subjetivismo o intencionalmente.

La duda sobre la calidad del material secundario está siempre presente. Para reducir este margen de incertidumbre, conviene asegurarse de las condiciones concretas en que han sido obtenidos los datos, estudiar en profundidad cada información para descubrir incoherencias y contradicciones, utilizar a la vez varias fuentes distintas, cotejándolas cuidadosamente y, en general, regirse por una sana dosis de escepticismo. Todos estos recursos, si se aplican sistemáticamente y con rigor, permiten incrementar el margen de confianza hasta niveles razonables.

Según Morles (1999) un diseño bibliográfico “es cuando se utilizan datos secundarios, que son los obtenidos por otros y se presentan procesados de acuerdo con los fines de quienes inicialmente lo elaboran y lo manejan”. (p.22). Para el estudio a realizar, se aplicará un diseño bibliográfico.

Otra observación metodológica que puede hacerse con respecto a este diseño es que, debido a que es el propio investigador quien define y selecciona los datos que va a utilizar, es posible que éste tome solamente en cuenta aquellos que concuerdan con sus hipótesis iniciales. Por eso, se recomienda que cualquier búsqueda de datos secundarios se haga con sistematicidad y orden, fijando categorías claras para las fuentes de datos y utilizando todas las informaciones disponibles.

En la investigación planteada, en la consecución de una visión conceptual de los elementos que intervienen en ellas, el diseño que se aplicara será el bibliográfico.

B. PREGUNTAS DE LA INVESTIGACIÓN

- ¿Cuáles son los métodos de análisis de créditos utilizados para el otorgamiento de financiamiento empresarial en el Sector Bancario Venezolano?

- ¿Cómo son los principios y técnicas del análisis de crédito para la evaluación de los estados financieros con información de la macro y micro empresa?

- ¿Cuáles son las diferencias y semejanzas en el manejo de la información cualitativa y cuantitativa para la toma de decisiones en el otorgamiento de un crédito a una macro y micro empresa?

- ¿Cómo son los procedimientos que permitan gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento y administración del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander?

C. OPERACIONALIZACION DE LAS PREGUNTAS

UNIVERSO	UNIDADES DE ANALISIS	CATEGORIAS DE ANÁLISIS
¿Cuáles son las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa?	¿Cuáles son los métodos de análisis de créditos utilizados para el otorgamiento de financiamiento empresarial en el Sector Bancario Venezolano?	-¿Cuáles son las Teorías sobre el Crédito? -¿Cómo es el Crédito en una Organización Bancaria? -¿Qué es el Análisis de Crédito?
	¿Cómo son los principios y técnicas del análisis de crédito para la evaluación de los estados financieros con información de la macro y micro empresa?	-¿Cuáles son los Fundamentos básicos de estados financieros? -¿Análisis financiero fundamento de un estudio de crédito? -¿Cuál es la Metodología de análisis de crédito?
	¿Cuáles son las diferencias y semejanzas en el manejo de la información cualitativa y cuantitativa para la toma de decisiones en el otorgamiento de un crédito a una macro y micro empresa?	-¿Cuáles son los Aspectos Cuantitativos del Análisis de Crédito? -¿Cuáles son los Aspectos Cualitativo del Análisis de Crédito? -¿Cuáles son los Indicadores Financieros?

UNIVERSO	UNIDADES DE ANÁLISIS	CATEGORIAS DE ANÁLISIS
¿Cuáles son las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa?	¿Cómo son los procedimientos que permitan gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento y administración del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander?	-¿Cuáles son las Etapas que integran el proceso crediticio de una empresa? -¿Cómo es el Análisis de riesgo? -¿Cómo es el Análisis del producto, la demanda y el mercado? -¿Cómo es el Análisis de los accionistas y la gerencia? -¿Cómo es el Análisis del acceso al crédito? -¿Cómo es el Análisis del beneficio y de la rentabilidad? -¿Cómo es el Análisis de la generación de recursos? -¿Cómo es el Análisis de la solvencia? -¿Cómo es la Decisión del Riesgo?

F. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En el procedimiento, se exponen en detalle los métodos y técnicas empleadas para la obtención de la información. Para dar cumplimiento a los objetivos planteados en la presente investigación se hizo necesario utilizar las siguientes técnicas de recolección de datos:

-Revisión Bibliográfica y Documental: Se ha realizado una revisión de las fuentes bibliográficas y documentales referidas a textos sobre; así mismo, se ha revisado el material existente en la empresa con relación a las políticas, normas y procedimientos que pautan la actividad.

A continuación se describen las fases señaladas por el Manual de la Universidad Santa maría (2001):

- Fase I:

La Planificación en esta fase se llevó a cabo por medio del acopio de información bibliográfica que está relacionada con el trabajo planteado en los objetivos específicos, se realizó una lectura selectiva del material bibliográfico donde se clasificó los contenidos teóricos de mayor relevancia para el estudio, se aplicó las técnicas de análisis documental para extraer los postulados teóricos de mayor importancia contenidos en el material bibliográfico.

Para Ramírez (1997), las técnicas de análisis documental consisten en la selección y recopilación de la información por medio de la lectura y crítica de documentos bibliográficos, de biblioteca, de hemeroteca, centros de documentación o fuentes, pueden ser libros, revistas, folletos, enciclopedias, directorios, actas, informes, entre otros.

- Fase II.

Se Aplicó el método deductivo para plantear el problema y organizar el marco teórico de la investigación, partiendo de aspectos generales para abordar los de carácter específico posteriormente.

Para Morles (1999) la deducción corresponde al razonamiento que va de lo general a lo particular o específico. Se realizó la recolección de datos con base al sistema de variables.

Fase III

En esta fase se ejecutó las acciones investigativas correspondientes al trabajo documental: Elaboración de conclusiones y recomendaciones acerca de la posible relación entre las variables estudiadas.

Los instrumentos permiten obtener y recabar información acerca de las variables en estudio, las escalas de opinión y de actitudes, listas de cotejo, entre otros; son algunos de los instrumentos de los cuales puede valerse el investigador.

Para Castro (1999), las técnicas de recolección de información “son las distintas formas o maneras de obtener la información” (p.55).

La observación uno de los instrumentos que se utilizaran en esta investigación es el procedimiento empírico por excelencia, el más primitivo y a la vez el más moderno. La técnica de Observación es la búsqueda deliberada, llevada con cuidado y premeditación, en contraste con las percepciones casuales, y en gran parte pasivas, de la vida cotidiana.

Desde el punto de vista de las técnicas de investigación social, la observación es según Morles (1999), un “procedimiento de recopilación de datos e información que consiste en utilizar los sentidos para observar hechos y realidades sociales presentes y a la gente en el contexto real en donde desarrolla normalmente sus actividades”. (p. 97)

En las ciencias sociales no se cuenta con instrumentos de observación tan precisos como los utilizados en las ciencias naturales. Sin embargo, la necesidad de registrar organizar y controlar las observaciones se plantea como exigencia en las ciencias sociales. Los medios o instrumentos de la observación son el diario, el

cuaderno de notas, los cuadros de trabajo, los mapas y los dispositivos mecánicos de registro.

En esta investigación se utilizó los cuadros de notas que consisten según Sabino (2003), una forma de presentar gráfica semejante a planillas, con casilleros formados por renglones y columnas. Por lo general, cada columna puede corresponder a diferentes graduaciones del fenómeno que observamos. En la columna matriz pueden consignarse los aspectos observados, a los cuales corresponden los datos que se consignan en las columnas restantes.

Otros instrumentos de recolección de datos fueron todo el conjunto de fuentes útiles como libros, artículos científicos, revistas, publicaciones y boletines diversos, ubicadas en bibliotecas, utilizando los ficheros. Consulta de la literatura: selección y extracción o recopilación de la información a través de las técnicas apropiadas, luego se proceso la información a través del método deductivo. Consulta a expertos y especialistas en el tema. Revisión de trabajos monográficos y trabajos de grado relacionados con la investigación propuesta. Para el ordenamiento del material recabado para luego irse incorporando todo aquel que se consideró importante, lo cual se realizo a través de las técnicas de estudio las cuales se refieren a los medios que hacen manejables a los métodos de pensamiento.

Al ubicar y seleccionar el material se inicio el proceso de registro de información esta se logro, a través de la técnica del fichaje, la cual permitió recabar toda la información proveniente de las fuentes documentales y bibliográficas, que sustentan el trabajo de investigación planteado.

- IV fase: Luego de recolectados los datos, se tabularán los resultados los cuales se agruparán de acuerdo a las características observadas, por último se elaborarán las conclusiones y recomendaciones necesarias, de acuerdo a los resultados de la investigación.

G. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Para desarrollar el presente trabajo de investigación, cuenta con facilidades para la obtención de la información documental requerida, que permita la satisfactoria culminación del presente proyecto. El soporte económico esta a cargo del investigador y está distribuido de la siguiente forma:

DESCRIPCIÓN	COSTOS Bs
a. Papelería	100.000,00
b. Textos y Copias	800.000,00
c. Típeo	800.000,00
TOTAL APROXIMADO	1.700.000,00

CAPÍTULO VI

**PROCEDIMIENTOS QUE PERMITEN GESTIONAR EN FORMA
INTEGRADA Y EFECTIVA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO DE
LA MACRO Y MICRO EMPRESA EN EL BANCO DE VENEZUELA
GRUPO SANTANDER**

Análisis del producto, la demanda y el mercado:

Esta área se compone de dos subapartados; a) el entorno donde la empresa compete y opera, y b) la posición relativa en el mercado y ventajas competitivas de la propia empresa. La valoración de esta área será la media aritmética de dichos subapartados.

- a. El proceso valorativo se inicia con la evaluación y análisis del entorno competitivo en el que la empresa ha de desarrollar sus operaciones.

Para determinar el riesgo a que se enfrenta un participante en una industria dada, el analista debe comprender y analizar las características, situación y perspectivas del sector; es decir, barreras de entrada, intensidad de la competencia, naturaleza de la misma (es diferente de una industria a otra, se puede competir en precio, calidad de producto/servicio, canales de distribución, imagen, diferenciación de producto etc.), nivel de concentración y potencial de crecimiento.

La evaluación acerca de si el sector en el que compete la empresa, es más o menos atractivo desde el punto de vista crediticio, da lugar a evaluar los siguientes factores.

- La demanda esta decreciendo y/o es fuertemente dependiente del ciclo económico.
- Existen fuertes amenazas de productos sustitutivos.
- Las barreras de entrada en el sector son casi inexistentes y/o las de salida son muy elevadas.
- La rivalidad entre competidores es muy fuerte y/o se incrementa significativamente su número.
- Nivel muy bajo/negativo de los márgenes y/o están empeorando rápidamente.
- Los cambios tecnológicos y/ o de normativa que regulan el sector pueden ser muy significativos y súbitos.

- b. Una vez analizados los fundamentales de la industria y valorado dicho subapartado, el Analista evalúa el posicionamiento de la empresa, así como su proceso de negocio y principales ventajas competitivas.

Para ello, se analiza la capacidad para proteger su cuota de mercado o incrementarla (cartera de pedidos, contratos de venta a largo plazo), eficacia operativa, estructura de costes, calidad de clientes, política comercial, canales de distribución,

aprovisionamientos, dependencia de clientes y proveedores, capacidad de lanzamiento de nuevos productos,

La evaluación de la posición competitiva de la empresa dentro de la industria y sus expectativas, desde el punto de vista crediticio, da lugar al análisis de los siguientes aspectos.

- Los ingresos crecen fuertemente y/o su cartera de pedidos está aumentando notablemente.
- Es el líder del mercado y su cuota de mercado crece.
- Tiene ventajas competitivas sostenibles muy significativas.
- Presenta elevada diversificación de clientes y/o fuertes y estables relaciones con ellos y/o una alta capacidad para repercutir en precios los incrementos de costes.
- Tiene un amplio número de proveedores.
- Apenas tiene actividad absoluta/relativa en países con “riesgo país” medio/alto.

Análisis de los accionistas y la gerencia.

Este rubro agrupa la evaluación de los accionistas, así como la calidad de gestión de sus responsables. Por un lado, la calidad del accionista puede ser un factor crítico, en caso que sea necesario su apoyo (financiero, comercial o tecnológico), para la continuidad de las operaciones de la empresa (quiere y puede), y por otro

la calidad de gestión juega un papel determinante en el éxito de las operaciones de una compañía, por lo que el conocimiento, experiencia y credibilidad de los gestores constituyen factores relevantes en la valoración final de un negocio.

La capacidad y voluntad de los accionistas de dar soporte a la empresa, así como las capacidades gerenciales de sus directivos dan lugar a la evaluación de las siguientes puntuaciones:

- La capacidad y el compromiso de aportar recursos financieros, tecnología y experiencia de gestión por parte del accionista es muy limitada.
- El accionista tiene un rating < 4 .
- La experiencia acumulada por accionistas y/o directivos en el negocio de la empresa es corta y poco exitosa.
- Adolece de sistemas de planificación estratégica y/o de control de gestión.
- Nula importancia estratégica de la filial para su accionista, constituyendo un activo que se puede vender en un futuro.

Análisis del acceso al crédito.

En este apartado se evalúa la capacidad de la empresa para obtener fondos, por sí sola, del sistema financiero y (en su caso) del mercado de capitales, que permitan a la compañía un desenvolvimiento financiero normal, que le asegure poder afrontar las

inversiones necesarias, tanto en capital fijo como de trabajo. La valoración de esta área vendrá determinada por aspectos y cuestiones como las que siguen:

- Trabaja con un abanico de entidades financieras suficiente y/o dispone de límites con cada uno de ellos en niveles adecuados.
- Sus porcentajes de utilización de los límites de riesgo en cada entidad le permiten gestionar las oscilaciones de sus necesidades.
- Las garantías adicionales que otorga son acordes a las características de las modalidades de riesgo.
- Normal acceso al crédito implica la posibilidad de ser sustituidos o complementados por otras entidades sin problemas y en cualquier momento.

Análisis del beneficio y de la rentabilidad.

Dentro de este rubro, el Analista valora la capacidad de la empresa para generar rentabilidad en sus operaciones, no en el pasado sino en el futuro, incluso en fases recesivas de la economía o de incremento de la presión competitiva.

Se estudiará la calidad de los ingresos y de sus resultados analizando, en primer lugar los procedimientos contables utilizados (no olvidar que el beneficio es resultado de la aplicación de normas contables, por lo que cambios de criterio contable pueden resultar en cambios substanciales de beneficio).

Entre estos procedimientos contables destacan, por su incidencia, entre otros, los siguientes;

- Método de reconocimiento de los ingresos.
- Método de valoración de inventarios.
- Política de dotación de amortizaciones y provisiones.
- Tratamiento del crédito fiscal.
- Bases de consolidación y cambios en perímetro.
- Tratamiento del fondo de comercio.

La calidad del resultado vendrá igualmente dada por el grado de recurrencia de los ingresos, de modo que se deben analizar los diferentes márgenes con que opera la empresa, prestando atención a los correspondientes a las operaciones recurrentes de la firma.

Como se indicaba anteriormente, lo que interesa es el resultado futuro, por lo que deberán analizarse las expectativas de crecimiento futuro de beneficio con que cuenta la empresa analizada. Tanto a través de aumento de actividad como de crecimiento en precios, o incluso a través de posibles adquisiciones o entradas en nuevos mercados, (o nuevas líneas de producto).

Por último, el Analista comparará la evolución y perspectivas de la empresa con sus principales competidores.

Como soporte para el análisis y puntuación de esta área el Analista se servirá de los siguientes indicadores o ratios:

- Beneficio de Explotación/Ventas.

- Beneficio Antes de Extraordinarios e Impuestos/Ventas.
- Beneficio Neto/Ventas.
- Beneficio Neto/Activo Total.
- Beneficio Neto/Recursos Propios.

Se entiende por Beneficio de Explotación, el obtenido antes de impuestos, resultados extraordinarios, resultados financieros y de amortizaciones y provisiones de circulante.

Se entiende por Beneficio Neto, el obtenido después de impuestos.

El nivel absoluto de dichos ratios es importante, pero lo es más las tendencias que puedan deducirse, así como la comparación con los que estén obteniendo el resto de participantes en la industria.

Análisis de la generación de recursos.

Este apartado constituye el área más relevante del proceso analítico, pues las deudas (financieras o comerciales) se pagan con caja y no con beneficios, que simplemente es un concepto contable.

Dentro de este apartado, el Analista valora la capacidad de la empresa para generar caja, en su operativa ordinaria, en relación con sus necesidades de fondos para:

- Hacer frente al servicio de la deuda,

- Realizar inversiones, tanto en capital fijo como de trabajo, que permitan el normal desenvolvimiento de sus operaciones,
- Pagar impuestos,
- Retribuir al capital (dividendos).

En este sentido, se evalúa la fortaleza, recurrencia y estabilidad de generación de flujo de caja de la empresa. No obstante, los importes absolutos deben ser observados con cautela, pues negocios con poco crecimiento o en disminución pueden mostrar fuertes flujos de caja como consecuencia de escasas necesidades de capital fijo y descensos en sus necesidades operativas de financiación. Por el contrario, empresas en crecimiento pueden mostrar pobres flujos de caja e incluso caja libre negativa debido a las inversiones necesarias (capital fijo y operativo) para mantener el crecimiento.

Análisis de la solvencia.

La puntuación de este apartado representa la evaluación del Analista acerca de la capacidad genérica de la empresa para mantenerse en el negocio a medio y largo plazo, conservando su posicionamiento competitivo y adecuados niveles de rentabilidad y generación de fondos.

En definitiva, se trata de evaluar la viabilidad de la empresa en el futuro, así como su capacidad para sobrevivir a situaciones de recesión económica y presión competitiva. De alguna forma ello vendrá determinado e influido por su salud y fortaleza financiera.

En este sentido, se analizará:

- La composición patrimonial del balance (solidez de su base de capital).
- Política de dividendos (un payout excesivo puede impedir una correcta capitalización).
- Su autonomía financiera (nivel de capitalización, indicadores de apalancamiento).
- Estructura de pasivos financieros.
- Calidad de activos (el valor de un activo viene dado por su capacidad de generar flujos futuros o por su valor intrínseco de mercado).
- Posición de liquidez.

La realización de este proceso establece los criterios de selección de clientes y permite el análisis y clasificación crediticia, todo lo cual mitiga los riesgos que conlleva el otorgamiento de una operación de crédito.

Decisión del Riesgo:

Este proceso consiste en aprobar, negar o diferir la operación de crédito una vez realizado el análisis de la misma. Para ello el Banco posee una estructura de distintos Comités de Riesgo, diferenciados entre sí fundamentalmente por los montos de las facultades delegadas en ellos por la alta gerencia del Banco. Cada uno de estos Comités de Riesgo está conformado por representantes de las áreas de Riesgo y de

Negocios del Banco, quienes ejercen las facultades del comité de manera colegiada para así evitar conflictos de intereses en la gestión de los créditos y excepciones, y garantizar que se cumplan las políticas y procedimientos establecidos por el Banco y la normativa vigente a fin de determinar los límites de exposición crediticia.

Dichas facultades serán aprobadas y delegadas a los distintos comités, indicando los miembros de los mismos, así como los montos y condiciones autorizados por tipos de riesgo, por el Comité Central de Crédito y revisadas de tiempo en tiempo de acuerdo con las condiciones del entorno.

La propuesta de crédito, una vez analizada, es presentada al Comité de Crédito por el Área de Análisis y Admisión, quien además de describir la operación solicitada, emite su opinión sobre la calidad del riesgo del solicitante y las posibilidades para mitigar los riesgos involucrados. Con base en esta presentación, las áreas de Riesgo y de Negocio evalúan la operación propuesta a fin de decidir la procedencia o no de la misma, discutiendo las posibles alternativas y las condiciones bajo las cuales sería factible dicha operación. La decisión del Comité es evidenciada con la firma de sus miembros en la Solicitud de Crédito.

Una vez tomada la decisión sobre la operación de crédito, la misma es comunicada al gestor de negocio que ha propuesto la operación para que proceda a informar al solicitante sobre lo que ha resuelto el Banco. Cuando la operación ha sido aprobada y el cliente acepta, si fuese el caso, los cambios propuestos por el Comité de Crédito, el gestor de negocio, una vez recibida la Solicitud de Crédito firmada por el Comité de Riesgo, debe documentar la operación y obtener la firma del cliente de

acuerdo a lo establecido por el Área Legal del Banco, para posteriormente enviarla a su liquidación.

**PROCEDIMIENTO QUE PERMITE GESTIONAR EL OTORGAMIENTO DE
UN MICRO CRÉDITO EN EL BANCO DE VENEZUELA GRUPO
SANTANDER.**

- **Requisitos:** Los créditos se otorgan a venezolanos y extranjeros residentes en Venezuela. Deben dedicarse a una actividad lícita, vivir de los ingresos que ésta le reporta y contar con más de un año trabajando en ella. Puede ser microempresario, pequeño comerciante e incluso vendedor informal, pero debe estar dispuesto a cumplir con todos los pasos exigidos por Bancrecer.
- **Visita Investigativa:** Antes de otorgar el crédito, Bancrecer envía a uno de sus asesores de negocio hasta la casa del aspirante, aunque la mayoría esté situada en barrios. La investigación puede durar varios días, porque el asesor conversa con vecinos y familiares en la búsqueda de ese respaldo moral que garantice que el beneficiario cumplirá con sus pagos.
- **Recaudos:** Papeles a presentar; además de los papeles básicos de identificación, el solicitante no necesita presentar muchos documentos. Basta con que le muestre al asesor de negocios las facturas de lo que ha comprado para mantener su negocio o recibos de servicios públicos.

CONCLUSIONES.

La Banca Privada establece que una operación de crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea; hay que tomar en cuenta que por muy fácil; bueno y bien garantizado que parezca el crédito siempre tiene implícito un nivel de riesgo. En el proceso de análisis de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cuantitativos, es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente, ya que la decisión crediticia se debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes. Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración sin embargo hay que tener siempre presente que el análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre, sino que esta disminuya.

En el contexto económico mundial se ha demostrado que la microempresa posee algunas ventajas que le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, tiene la mayor justificación económica y social.

En nuestro país las medidas adoptadas en los últimos años por el Gobierno Nacional mediante la cual se impone al Sistema Financiero Carteras Obligatorias, han integrado a la Banca Privada Nacional a prestar apoyo al microempresario. El Sector Financiero

Privado reconoció que era necesario crecer en un mercado financiero que estaba siendo poco atendido.

En nuestra investigación un aspecto importante es resaltar que el Banco de Venezuela Grupo Santander se ha alineado a las exigencias gubernamentales y ha creado una banca comunitaria denominada “Bancrecer” dirigida a atender las necesidades del microempresario. Lo que se busca con el otorgamiento de crédito a la Microempresa es atender las necesidades de financiamiento de los pequeños medianos y micro empresarios tanto en el sector formal como informal, incentivando la inversión en las actividades comerciales, productivas y de servicios.

A lo largo de la investigación se ha observado que el Banco de Venezuela mantiene su actividad de intermediación financiera, pero ha tratado de manejar de forma particular cada segmento de clientes de manera de prestar un servicio más personalizado.

Sin embargo al momento de evaluar el otorgamiento de un crédito existen algunos parámetros que se analizan de forma común, independientemente del segmento al que pertenezca el cliente por Ejm las características cualitativas del cliente lo cual constituye una herramienta fundamental, pues es la presentación del cliente (quien es, que hace, quienes son sus dueños u accionistas etc.). Este análisis se hace tanto para micro como para macroempresarios. Pero al momento de realizar el análisis de los factores cuantitativos, se es un poco más flexible en el caso del microempresario, dado que se están manejando operaciones que por su naturaleza (monto, plazos y garantías)

implican un nivel de riesgo menor al de las macroempresas. Sin embargo debe evaluarse con buen criterio de riesgo con la finalidad de evitar altos índices de morosidad en la cartera de clientes.

Tomando en cuenta que la bancarización de los sectores populares es una herramienta fundamental y prioritaria para el desarrollo sostenido del país, pienso que sería favorable que el Banco de Venezuela evalué la posibilidad de proyectar la bancarización de los sectores populares hacia el interior del país. Dado que existen condiciones económicas que son favorables las cuales deben aprovecharse, y que el panorama muestra que el pequeño empresario no esta renuente al uso del sistema financiero, simplemente nunca se le había otorgado la importancia que ameritaba.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aban, J (2003) **Contabilidad Administrativa**. España: Editorial. San Marcos.

Arias., F. (1999). **El Proyecto de Investigación** .Caracas: Editorial Episteme

Asociación Bancaria de Venezuela (2003). **El sistema financiero venezolano. Sus determinantes**. Caracas: ASB

Banco de Venezuela Grupo Santander (2004). **Manual de Estructura Organizacional y Funciones de la Vicepresidencia Ejecutiva de Riesgo**. Caracas: Banco de Venezuela Grupo Santander.

Banco de Venezuela Grupo Santander (2004). **Manual de Políticas y Procesos Riesgo Crediticio**. Caracas: Banco de Venezuela Grupo Santander.

Barquero. J, (2004). **Manual de Banca y Finanzas**. Madrid: Gestión 2000.

Barrera., J (1999). **Metodología Holística**. Caracas: Editorial Sypal.

Bellido, P (2004) **Administración Financiera**. Lima: Editorial Nueva Escuela.

Blanchet, A. (2002) **Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales**. Madrid: Editorial Morata.

Bolton, S (2004) **Administración Financiera**. México: Editorial Limusa S.A.

Brealey., R. (2004) **Principios de Finanzas Corporativas**. México: Editorial Mc Graw Hill.

- Brigham, E (2005) **Fundamentos de Administración Financiera**. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Castro., F (1999) **El Proyecto de investigación**. Caracas: Editorial Colson
- Cedeño, I. (2003) **Análisis del Riesgo de Crédito**. Caracas: Instituto de Desarrollo Financiero.
- Gitman., L.(2003). **Fundamentos de Administración Financiera**. México: Editorial Harla.
- González., M. (2003). **Corporaciones y el crecimiento económico**. Caracas: Universidad Metropolitana.
- Jarillo. J. (2004). **Administración Financiera**. México: Editorial Harla.
- Jonson, W (2003) **Administración Financiera**. México: Editorial Cuarta Edición Compañía Continental S.A.
- López., P. (2004). **Gestión Bancaria**. México: Editorial MC Graw Hill
- López., C (2008) **Los determinantes del riesgo de crédito y la aplicación de técnicas emergentes en el marco de los acuerdos de Basilea II**. Trabajo de Grado no Publicado. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Morles., V (1999) **Manual del Taller de Tutorías de Investigación**. Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez, Caracas.
- Ortiz Gómez, A., (2004). **Gerencia Financiera: Un enfoque estratégico**. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Quintero., J (2008) **Lineamientos para el diseño de un modelo de otorgamiento y reestructuración de créditos en la Vicepresidencia de la Banca Petrolera del**

Banco Venezolano de Crédito. Trabajo de Grado no Publicado. Caracas: Universidad Santa María.

Robert, A (2004) **Administración Financiera.** Lima: Editorial Nueva Escuela.

Ruiz, C (2008) **El crédito empresarial como fuente de financiamiento para la inversión empresarial en Venezuela.** Trabajo de Grado no Publicado. Caracas: Universidad Santa María.

Sabino., C. (2003). **El Proceso de Investigación.** (Segunda Edición) Caracas: Editorial Panapo

Siegel, J (2004) **Contabilidad Financiera.** Bogotá: Editorial Mc Graw Hill S.A.

Tamayo y Tamayo, (2001). **El proceso de la Investigación científica.** México: Noriega Editores.

Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). (1997). **Manual para la elaboración del trabajo especial de grado en el área de derecho para optar al título de especialista.** Caracas. UCAB.

Weston, F. (2004) **Manual de Administración Financiera.** España: Editorial Interamericana España.

ANEXOS

Anexo A

Cuadro 4: Matriz de análisis de contenido

UNIVERSO	UNIDADES DE ANÁLISIS	CATEGORIAS DE ANÁLISIS
¿Cuáles son las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa?	¿Cuáles son los métodos de análisis de créditos utilizados para el otorgamiento de financiamiento empresarial en el Sector Bancario Venezolano?	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cuáles son las Teorías sobre el Crédito? -¿Cómo es el Crédito en una Organización Bancaria? -¿Qué es el Análisis de Crédito?
	¿Cómo son los principios y técnicas del análisis de crédito para la evaluación de los estados financieros con información de la macro y micro empresa?	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cuáles son los Fundamentos básicos de estados financieros? -¿Análisis financiero fundamento de un estudio de crédito? -¿Cuál es la Metodología de análisis de crédito?
	¿Cuáles son las diferencias y semejanzas en el manejo de la información cualitativa y cuantitativa para la toma de decisiones en el otorgamiento de un crédito a una macro y micro empresa?	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cuáles son los Aspectos Cuantitativos del Análisis de Crédito? -¿Cuáles son los Aspectos Cualitativo del Análisis de Crédito? -¿Cuáles son los Indicadores Financieros?

UNIVERSO	UNIDADES DE ANALISIS	CATEGORIAS DE ANÁLISIS
<p>¿Cuáles son las diferencias y similitudes de los métodos de análisis de crédito utilizados por el banco de Venezuela grupo Santander; al momento de otorgar financiamiento a la macro y micro empresa?</p>	<p>¿Cómo son los procedimientos que permitan gestionar en forma integrada y efectiva el otorgamiento y administración del crédito de la macro y micro empresa en el Banco de Venezuela Grupo Santander?</p>	<p>-¿Cuáles son las Etapas que integran el proceso crediticio de una empresa? -¿Cómo es el Análisis de riesgo? -¿Cómo es el Análisis del producto, la demanda y el mercado? -¿Cómo es el Análisis de los accionistas y la gerencia? -¿Cómo es el Análisis del acceso al crédito? -¿Cómo es el Análisis del beneficio y de la rentabilidad? -¿Cómo es el Análisis de la generación de recursos? -¿Cómo es el Análisis de la solvencia? -¿Cómo es la Decisión del Riesgo?</p>