

UNIVERSIDAD APEC

UNAPEC



Escuela de Post-Grados y Maestrías

*Políticas y Sistemas de Evaluación Crediticia en la Banca
Comercial de la República Dominicana y su Incidencia en el
Financiamiento Empresarial*

MONOGRAFIA PARA OPTAR POR EL TITULO DE:
Post-Grado en Administración Financiera

Sustentantes:

Luis José Wazar Aybar

Matrícula: 1996-3017

Angel B. Sepúlveda Medina

Matrícula: 2000-2483

ASESOR:

Juan T. Monegro

TPG
PAF-16-01

Santo Domingo, D. N.

Agosto 2001

**Universidad Apec
Unapec**



Escuela de Post Grados y Maestrías

***Políticas y Sistemas de Evaluación Crediticia en
la Banca Comercial de la República Dominicana
y su Incidencia en el Financiamiento
Empresarial***

*Monografía para optar por el título de:
Post Grado en Administración Financiera*

Sustentantes:

*Luis José Wazar Aybar
1995-0017*

*Angel B. Sepúlveda Medina
2000-2483*

Asesor:
Juan T. Monegro

Santo Domingo, D. N.
Agosto de 2001



85/B

489 2431 •

Indice

INTRODUCCION	1
Capitulo I. Tópicos Teóricos y Metodológicos para el Análisis del Crédito Bancario	3
1.1 Historia del Crédito Bancario	3
1.2 Orígenes en el Análisis de Crédito	4
1.3 Necesidades que Justifican un Crédito	5
1.4 La Investigación de Crédito en República Dominicana	7
1.5 Conceptos Importantes	9
Capitulo II. Elementos que Intervienen en el Análisis del Crédito Bancario	14
2.1 Metodología para la Preparación de Crédito	14
2.2 Elementos que Intervienen en el Análisis de Crédito Bancario	16
2.3 Las "C" del Crédito	17
2.4 Información del Análisis de Crédito Comercial	20
Capitulo III. El Crédito en la Banca Comercial y sus Sistemas de Evaluación	31
3.1 Finalidad del Departamento de Crédito	36
3.2 Factores de Evaluación	38
3.3 Diferentes Tipos de Colaterales Utilizados en la República Dominicana para Sustentar una Necesidad de Financiamiento	43
3.4 Estrategia para la Toma de Decisiones en el Proceso de Análisis de Crédito	44
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	46
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	49
ANEXOS	51

Introducción

Introducción

Las instituciones bancarias tienen como misión principal vender dos tipos de productos: Servicio y Crédito. En este caso, nos interesa el producto crédito y sobre todo las herramientas para analizarlo y qué elementos van a incidir a la hora de otorgar un préstamo.

En ese mismo orden, cada institución bancaria posee y elabora políticas y procedimientos con el fin de respaldar la toma de decisiones al momento de un financiamiento.

Uno de los propósitos de esta investigación es identificar si estos son los más idóneos para una evaluación competente. Si realmente se utilizan las herramientas necesarias para el análisis de un crédito por parte de las instituciones bancarias y si la carencia de una tecnología efectiva puede provocar que dicho análisis sea efectuado de manera correcta para no provocar que el mismo llegue a una cartera de recuperación.

En el Capítulo I se abordarán los principales Tópicos Teóricos y Metodológicos que contribuyen al Análisis del Crédito Bancario, así como la historia y los orígenes del Crédito Bancario.

Se espera estudiar las diferentes políticas y sistemas de evaluación crediticias existentes en nuestro país, los cuales se verán en el capítulo II, así como los colaterales que acompañan el crédito y el nivel de riesgo asumido al momento que surge la necesidad del financiamiento.

Por otro lado, en el Capítulo III se identificarán los procedimientos necesarios utilizados por las instituciones bancarias en nuestro país para la evaluación del crédito.

Para lograr estos objetivos la presente investigación se basará en consultas de libros, revistas, monográficos y diccionarios especializados, así como entrevistas a los diferentes funcionarios y personas que laboran en los departamentos de análisis de créditos de las diferentes instituciones bancarias en la República Dominicana.

En la actualidad los créditos bancarios constituyen el instrumento de pago por excelencia, ya que son usados para la adquisición de bienes de larga duración (activos fijos) y que requieren de desembolsos de efectivo. De ahí que la mayor o menor cantidad de crédito bancario implique la mayor o menor cantidad de dinero en poder de los usuarios.

La expansión del crédito bancario, que ha visto un crecimiento de más de 58% en los últimos años, según el señor Dennis Simó Vicepresidente Banca Individual del Banco Nacional de Crédito, significa que el comercio y la industria pueden contar con mayor cantidad de dinero con el que se desarrollan o incrementan sus negocios y expanden nuevos.

La restricción del crédito bancario significa menores posibilidades de hacer negocios. La expansión y restricción del crédito comercial se ha convertido en el medio que utiliza las autoridades monetarias para manejar el sistema económico provocando o estabilizando la actividad económica.

Se llegará a una serie de conclusiones y recomendaciones, mostrando que se puede mejorar el proceso de analizar créditos vistos una serie de patrones y pasos necesarios para optimizar los mismos.

Capítulo I

Tópicos Teóricos y Metodológicos para el Análisis del Crédito Bancario

Tópicos Teóricos y Metodológicos para el Análisis del Crédito Bancario.

Con el fin de comprender de una forma más amplia el tema central de esta investigación en el capítulo presente se tocarán tópicos que abarcarán el inicio del crédito bancario (breve historia), las necesidades que van a justificar un financiamiento y algunos conceptos de interés que servirán como marco de referencia en el presente documento.

1.1 Historia del Crédito Bancario.

Hasta el siglo XVIII los bancos eran meros depositarios de la moneda metálica, contra la cual entregaban vales o certificados convertibles. Estos no salían de las cajas de los bancos, efectuándose la movilización por medio de transferencias en los libros de los mismos. De ahí un proverbio de la época: "Buen banco es el que no paga", puesto que no prestaba y mantenía siempre sus fondos intactos, lo que hacía innecesaria la conversión, considerada entonces con desconfianza. El no pedir el público la conversión de los votos, significaba confianza en el banco.

A principios del siglo XVIII, el Banco de Amsterdam, que era uno de los más sólidos, se vio apremiado para efectuar un adelanto a la compañía de judíos; debió hacerlo secretamente retirando de noche la moneda metálica. Sin embargo, cuando el asunto fue conocido, no tuvo ninguna repercusión.

De ello infirió John Law, economista inglés nacido en Edimburgo y que fue inspector general de finanzas en Francia que fundó un banco emisor de papel moneda con el fin de reemplazar al metal circulante, que un banco podría entregar

mayor cantidad de certificados que lo que permitirá la cobertura de moneda metálica en depósitos. Tal es el fundamento inicial del crédito bancario¹.

Durante mucho tiempo, la relación entre la cobertura y los préstamos era el único índice de la solvencia y de la prudencia de los bancos. Posteriormente se efectuó una separación entre cobertura y crédito, estableciéndose que los préstamos de los bancos podían en cierta medida estar de acuerdo con las necesidades de la demanda en casos de depresión.

En este sentido se puede establecer un paralelismo entre la modificación del criterio de prudencia con respecto al crédito bancario, a la emisión del papel moneda y al equilibrio del presupuesto.

1.2 Orígenes del Análisis de Crédito.

Anteriormente, los créditos mercantiles eran ofrecidos por periodos que oscilaban de varios meses a varios años. No era inusual que las cuentas estuviesen vencidas por meses hasta por años, pero eran penalizadas con una tasa de interés por la cantidad vencida. En contraposición, los bienes del o de los propietarios podían ser fácilmente tomados por los acreedores en pago de los recursos prestados originalmente.

En esos días, dos métodos eran practicados para facilitar la información de crédito de potenciales clientes. En uno, el comprador entregaba cartas de referencia y recomendaciones que había obtenido de amigos, del cura, de su vecino o de comerciantes locales. Mientras que el segundo método consistía en que el importador - vendedor al por mayor - distribuidor, le escribía a clientes, o amigos localizados en el vecindario del potencial cliente solicitando lo que hoy denominamos como historial de crédito, así como también opiniones personales

¹ Rist, Charles. Historia de las doctrinas relativas al Crédito y a la Moneda: desde John Law hasta la actualidad. Barcelona, Bosch Editorial, Año 1945.

sobre la honestidad, ingenio, y la reputación del solicitante de crédito. Ambos métodos eran ampliamente usados.

1.3 Necesidades que justifican un crédito.

Una empresa, al igual que una persona o una familia, tiene la necesidad de crecer económicamente; es decir, generar mayor riqueza que pueda ser distribuida entre los miembros que la configuran. Normalmente, este crecimiento económico se da a través de proyectos de expansión que requieren de cuantiosas inversiones.

Las organizaciones pueden decidir aportar su propio dinero a tal actividad, o bien obtener recursos de acreedores bancarios. Si se decide por la segunda opción deberá determinar qué tipo de préstamo le conviene gestionar, a qué plazo podría comprometerse para pagar, cuál tasa de interés causaría el préstamo, qué garantías debe entregar para garantizar el préstamo, qué información financiera sería requerida por los funcionarios bancarios para valorar su solvencia económica, etcétera.

El otorgamiento del crédito más prudente se basa en una investigación completa y de un análisis competente.

Existen varias razones que impulsan a las organizaciones a recurrir a las bancas en busca de financiamiento, entre las más relevantes podemos citar:

- Incrementos de Activos.
- Sustitución de pasivos.
- Cambios en estructura patrimonial.
- Otros².

² Manual de Taller de Análisis de Crédito, Banco BHD, S. A., Año 2000.

Incremento en Activos:

Las empresas buscan en este caso incrementar sus activos a través del financiamiento bancario con el propósito de:

- Ampliar su planta física.
- Compra de maquinaria.
- Compra de inventario.
- Adquisición de nuevas tecnologías.
- Equipo transporte.

Sustitución de Pasivos:

En este caso las empresas toman el financiamiento para sustituir deudas o compromisos contraídos por ésta a lo largo de sus operaciones. Entre las causas más comunes están:

1. Contar con los recursos a la hora del vencimiento en el plazo de las obligaciones o deudas de la compañía, todo esto con el fin de mantener unas relaciones saludables con los proveedores.
2. Mejor ofertas de financiamientos en cuanto al costo de la deuda se refieren, es decir, si a través de un banco X obtenemos una menor tasa de financiamiento en comparación con el costo que representaría un financiamiento con crédito a proveedor.

También, podemos sustituir un préstamo existente en una entidad bancaria determinada, por otra con una mejor tasa.

Cambio en estructura patrimonial:

Aquí lo que se busca es adquirir los derechos de una empresa a través de la compra de acciones.

Otros:

a. Financiamiento de las cuentas por cobrar:

Se da el caso en que el volumen de cuentas por cobrar de una compañía es tan elevado que afecta de una manera directa la liquidez de la misma, provocando que surja la necesidad de financiarse para poder continuar con sus operaciones cotidianas.

b. Publicidad:

Las organizaciones tienden a gastar cuantiosas sumas de dinero por concepto de publicidad con el fin de mantener su participación en el mercado y ser más atractivo. Cabe destacar que muchas veces resulta más rentable, financieramente hablando, tomar préstamos a largo plazo, ya que estos resultados se reflejan a través del tiempo.

1.4 La investigación de Crédito en República Dominicana.

Durante muchos años, la investigación de crédito del país estaba limitada al buen comportamiento de pago de un determinado cliente en la propia institución o negocio. Esto es, se circunscribía al mismo expediente interno, en ocasiones, a la opinión de un círculo muy cerrado al cual se podría tener acceso frecuentando determinados lugares también muy exclusivos como clubes y centros de veraneo.

Esta situación provocaba que el crédito se concentrase en exceso, permitiendo acceso al mismo a solo un reducido grupo de empresas y de ciudadanos.

Poco a poco, con la ampliación de los negocios y el surgimiento de lo que se ha llamado clase emergente, amparada a veces por movimientos políticos, y en otros, por instituciones especializadas de crédito, se inició un proceso de democratización del crédito aún cuando la información crediticia que se dispone está todavía limitada.

Las conclusiones de estas consultas respecto a las fuentes de información, así como a los métodos utilizados, son coincidentes en las instituciones financieras del país. Se indica que la información interbancaria se obtiene básicamente de persona a persona, y cada banco identifica frente a otro, quién es la persona encargada de proveer esta información telefónica. Esto hace que el proceso sea confiable aún cuando un banco señaló que a veces se indica que la empresa sobre la cual se solicita la información crediticia no es cliente del otro banco, cuando si lo es.

El proceso, evidentemente es lento, pues requiere del contacto telefónico entre dos personas específicas, y esto es para cada solicitud de información.

Con el fortalecimiento de la Asociación de Bancos de La República Dominicana, así como de las otras asociaciones afines, tal vez puede iniciarse un proceso de centralización de información crediticia que permita una dinámica paralela con el desarrollo de este segmento importante del proceso crediticio.

1.5 Conceptos Importantes.

Con el objetivo de poder entender los temas financieros tratados a continuación se presentarán algunos términos que se consideran importantes para el desarrollo del mismo.

- **Crédito:** concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo perteneciente al primero – un depósito, un activo, caja, un servicio, etc. – sin pagar en el momento de recibirlo; cualquier transferencia de bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro; o en su forma más avanzada, una promesa de pago efectivo a cambio de una promesa de pago en el futuro. Su significado inicial es "creencia" o "confianza"³.
- **Crédito Comercial Vs. Crédito Bancario:** en el crédito comercial se entrega mercancías y el crédito bancario dinero⁴.
- **Normas de Crédito:** normas que establecen la capacidad financiera mínima que debe tener un solicitante para ser sujeto de crédito⁵.
- **Política de Crédito:** conjunto de decisiones que incluyen el período de crédito de una empresa, las normas de crédito y los procedimientos de cobranza⁶.
- **Plazo del Préstamo:** longitud de tiempo por lo cual se concede un préstamo⁷.

³ Seldon, Arthur y Fenance F. G. Diccionario de Economía. 5ta. Edición, Pág. 326.

⁴ Herrera, Claudio. El Crédito Comercial Vs. Crédito Bancario. Revista Banca, 26 (219), Año 2000.

⁵ Weston, J. Fred y Brigham, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 10ma. Edición, Pág. 530.

⁶ IDEM. Pág. 529.

⁷ Cantú, Genaro Guajardo. Contabilidad Financiera. 2da. Edición, Pág. 526.

- **Tasa de Interés:** es el precio que se paga por solicitar un préstamo o capital de deuda⁸.
- **Préstamo:** transferencia de poder adquisitivo entre unidades económicas para proporcionar asistencia financiera al prestatario a cambio de un interés, a veces, otras ventajas para el prestamista⁹.

Los préstamos se pueden clasificar en:

- **Préstamo a la vista:** préstamo que no tiene una fecha fija de vencimiento, pero que debe pagarse a petición del banco que lo realiza. Los préstamos a la vista permiten la solicitud de su devolución en cualquier momento que el banco lo desee.
- **Préstamo a plazo:** préstamo por un período que va de los 30 a 120 días. A su vencimiento deberá ser saldado. El interés se cobra por adelantado en el momento del establecimiento del préstamo en forma de descuento.
- **Préstamo amortizable:** préstamo que exige pagos periódicos que se utilizan para disminuir el principal, de modo que el préstamo será devuelto en su totalidad en una fecha determinada.
- **Préstamo comercial:** préstamo hipotecario sobre una empresa o industria.
- **Préstamo con garantía:** préstamo obtenido mediante la entrega en prenda de títulos representativos de activos reales.

⁸ Cantú, Genaro Guajardo. Contabilidad Financiera. 2da. Edición, Pág. 593.

⁹ IDEM. Pág. 425.

- *Préstamo contra depósitos:* préstamo asegurado con fondo depositado en una institución de crédito y ahorro.

- *Préstamo personal:* tipo de préstamo, generalmente obtenido por prestamistas individuales en pequeñas cantidades. Casi siempre un préstamo personal está asegurado por deudas consolidadas, primas de seguros, etc. Son fondos prestados por un individuo para su uso personal que son devueltos en cuotas regulares mensualmente en un periodo determinado.

- *Préstamo refinanciado:* préstamo que ha sufrido un incremento en el capital principal. Estos incrementos son generalmente para mejoras de propiedades como aplicaciones en la vivienda. Los plazos y/o la cantidad de pagos pueden verse afectadas.

- *Préstamo sin seguro:* préstamo efectuado por un banco, basando en la información crediticia de un préstamo y su habilidad para devolver una obligación. El préstamo no está asegurado colateralmente, pero debe estar avalado por la firma del prestatario y a veces de su conyugue¹⁰.

- **Análisis Financiero:** utilización de técnicas específicas para examinar los documentos financieros de una empresa y para controlar los flujos de fondos, productos y servicios, tanto internos como externos de la empresa.

- **Apalancamiento:** ventaja o desventaja obtenida al financiar negocios con dinero prestado, cuando la tasa neta de interés del préstamo es menor o mayor que la tasa de ganancias de la compañía.

¹⁰ Cantú, Genaro Guajardo. Contabilidad Financiera. 2da. Edición, Pág. 593.

- **Apalancamiento Financiero:** relación entre el pasivo exigible y los fondos propios en la estructura financiera de la empresa. Una relación alta indica un apalancamiento fuerte, y aumenta la rentabilidad sobre los capitales propios, siempre que la rentabilidad de la empresa sea superior al costo de los recursos ajenos.
- **Certificados de depósitos:** recibo negociable o transferible pagadero al depositante por el valor de los fondos depositados en un banco¹¹.
- **Liquidez:** capacidad de convertirse rápidamente en dinero. Normalmente los activos de una empresa son considerados como líquidos cuando están en las partidas de cajas o valores cotizados.
- **Garantía:** protección del asegurado contra pérdida causadas por el incumplimiento de las obligaciones que corresponden a un tercero¹².
- **Garantía Bancaria:** aval o garantía emitida por una institución financiera a favor de un cliente de la misma. La garantía puede asegurar el cumplimiento subsidiario de una obligación pecuniaria o la indemnización en el caso de incumplimiento por el cliente de alguna acción.
- **Fiador:** persona que firma un efecto de otro como garantía de pago. Individuo que se compromete al pago de la deuda en caso de incumplimiento de la obligación por parte del deudor.

¹¹ Wazar, Luis y Paulino, Yudelka. Tesis: La Oferta de Servicios Bancarios en Rep. Dom. y su incidencia en el Personal 93-98. Pág. 35.

¹² Diccionario Enciclopédico Quillet, Estuche -Historia. Tomo IV. Pág.274.

- **Hipoteca:** acuerdo o contrato que permite a un banco o a un acreedor establecer una garantía prendaria para asegurar un préstamo en caso de impago del mismo a su vencimiento¹³.
- **Interés:** precio pagado por el uso de una mercancía prestada, generalmente dinero¹⁴.
- **Interés Préstamo:** cantidad de dinero pagado por el uso del capital prestado.
- **Índice:** instrumento estadístico expresado como un porcentaje sobre una base anual¹⁵.
- **Tasa:** cargo o precio¹⁶.

Como se pudo apreciar la necesidad de crédito o financiamiento es algo que ha existido desde los inicios del Siglo XVIII y es debido al auge que tuvo en el transcurrir de ese tiempo que surge la obligación de analizarse el mismo de una manera más organizada y sistemática, ya que con el avance de los años se puede observar como las organizaciones y pequeñas y medianas empresas necesitan financiarse ya sea para ampliar sus operaciones o expandir el negocio hacia nuevos horizontes.

¹³ Diccionario Enciclopédico Quillet, Estuche-Historia. Tomo IV. Pág. 565.

¹⁴ IDEM, Tomo V. Pág. 198.

¹⁵ IDEM, Pág. 150.

¹⁶ Seldon, Arthur y Fenance F. G. Diccionario de Economía. 5ta. Edición, Pág. 326.

Capítulo II

Elementos que Intervienen en el Análisis del Crédito Bancario

Elementos que Intervienen en el Análisis del Crédito Bancario.

A continuación se darán a conocer las diferentes metodologías que se requieren en la República Dominicana para preparar un crédito, en este mismo orden los elementos vitales que intervienen en el análisis del mismo, así como el tipo de información que se necesita antes de arribar a una conclusión de si se otorgará o no el préstamo.

2.1 Metodología para la preparación de crédito.

Para proceder con la preparación del crédito, se requiere de informaciones precisas que provean a quien formula el documento de todos los documentos necesarios para un análisis certero que permita llegar al nivel de toma de decisión.

Obviamente no existe un formato rígido, pues otras formas de presentación podrán producir los resultados que se persiguen. Esto dependerá de la experiencia y capacidad de quien prepara la presentación del crédito.

El análisis debe comprender los siguientes aspectos:

- *Propósito*: es de suma importancia tanto para el oficial de crédito como para el analista determinar cual será el destino de los fondos solicitados.
- *Historia*: comprende un informe acerca de las actividades anteriores del prestatario que servirá como marco de referencia del crédito solicitado.
- *Situación Actual*: nos indica la situación actual del solicitante del crédito. El mejor indicador en estos casos son los estados financieros del cliente.

- *Perspectivas*: aquí nos daremos cuenta si el cliente tiene algún proyecto inmediato o futuro que pueda influir en la toma de decisión a la hora de analizar el crédito.
- *Análisis de Riesgos*: se presentan dos tipos de riesgos en que puede incurrir el prestatario:
 - Riesgos Naturales: tales como huracanes, terremotos, entre otros.
 - Riesgos propios del negocio: tales como incendios, accidentes, saturación del mercado, políticas financieras del país, las fluctuaciones de la tasa del dólar, entre otras.
- *Conclusiones*: son las opiniones expuestas por el analista de crédito respecto a cada caso en particular.
- *Recomendaciones*: después de las conclusiones el analista hace sus recomendaciones finales acerca de los puntos anteriormente tratados y de la situación financiera, las cuales servirán para que el Comité de Aprobación de Créditos tome las decisiones respecto a cada caso en particular¹⁷.

El oficial de crédito que presenta un caso para ser conocido por el Comité de Aprobación de Crédito debe incluir en el expediente toda la documentación requerida. De esta forma, si la presentación del crédito señala la existencia de tasaciones, éstas han de incluirse; si se refiere a un estudio de mercado, el mismo debe incluirse.

En la República Dominicana las fuentes de información de crédito son exiguas, y resulta en muchas ocasiones difíciles de determinar con propiedad si un cliente ha tenido un comportamiento adecuado respecto al crédito obtenido en otras transacciones. Esta circunstancia se deriva tal vez de la falta de una

¹⁷ Simó Torres, Dennis y Simó Álvarez, Dennis. Crédito Bancario. 1ra. Edición. Santo Domingo, R. D. Págs. 134-138.

estrecha relación de confianza y mutuo respeto entre las entidades crediticias y entre los mismos ejecutivos de crédito, así como entre estos últimos y sus mismos clientes.

2.2 Elementos que intervienen en el análisis de crédito bancario.

Todo crédito comienza cuando el probable prestatario solicita un préstamo. El otorgamiento del crédito más prudente se basa en una investigación completa y un análisis competente. El alcance y tipo de riesgo deben ser examinados para determinar la voluntad y habilidad del prestatario para pagar su deuda. Son de aplicación los fundamentos básicos de crédito y a ellos se debe atener. Cada solicitud de préstamo requiere un tipo de investigación.

El oficial de crédito debe conducir la entrevista inicial con tacto. Este debe saber escuchar, pero debe también hacer preguntas claves porque el prestatario puede omitir, consciente o inconscientemente, datos importantes. Deberá responderse a las siguientes preguntas:

1. ¿ Quién es el prestatario?
2. ¿ Por qué acudió a este banco si no es cliente nuestro?
3. ¿ Cuánto crédito se requiere?
4. ¿Cuál es el propósito del préstamo?
5. ¿ Cómo resolverá el problema al crédito específico?
6. ¿ Por qué piensa él que lo haría?
7. ¿ Cuándo se pagará el préstamo?
8. ¿ De dónde provendrán los fondos para repagar, el préstamo?
9. ¿Cuál la información financiera disponible?
10. ¿ Qué significará el préstamo para el solicitante y el banco desde el punto de vista de la rentabilidad?
11. ¿ Si el prestatario no es cliente nuestro, dónde ha tenido crédito antes?

Seguramente el oficial de crédito necesitará tener algunas referencias adicionales para consultar, si el prestatario no es cliente de la institución. De cualquier manera, el hecho de que desea pagar es tan importante como el hecho de que puede pagar¹⁸.

2.3 Las "C" del crédito

Durante la conversación con el prestatario las respuestas obtenidas ayudarán a resolver algunas preguntas relacionadas con el carácter, la capacidad, el capital, colaterales y condiciones que rodean tanto al prestatario como el préstamo en sí. No toda la información surgirá de la entrevista inicial y deberá ser obtenida por medio del departamento de créditos o el oficial de créditos mediante la investigación. La estructura de las "C" de crédito básica puede parecer elemental y podría ser sumamente descartada, pero si es pasada por alto se podría llegar a una decisión que eventualmente resultaría desastrosa para ambos, el prestatario y el banco¹⁹.

La estructura de las "C" está conformada:

- **Carácter.**

Esta es la más importante de todas las "C". No hay sustituto para el carácter. El carácter de una empresa puede ser causa de que la escala de decisión puede rotar de *sí* a *no*. Honestidad e integridad del prestatario son de importancia primordial. La actividad anterior del prestatario resulta una buena forma de opinar para su futura evaluación, cuando el banco está considerando su actual solicitud de crédito.

¹⁸ Ver Anexo. No. 1. Caso práctico de solicitud de una Línea de Crédito.

¹⁹ Henao, Alvaro. Las "C" del Crédito. Gestión Económico-Financiera I. Post-Grado Administración Financiera. Unapec.

• *Capacidad.*

Es la metodología o factor de habilidad gerencial. Explica el éxito de una empresa en el pasado y como lo será posiblemente en el futuro. Los antecedentes cubren completamente el historial de negocios de los individuos que manejan una empresa incluso si los dueños no participan activamente en la administración, con excepción de las empresas con enorme cantidad de accionistas, se deben conocer ciertos factores acerca de ellos, tales como:

- Edad
- Estado Civil
- En caso de tener hijos, la cantidad, edad y sexo de los hijos.

Los antecedentes muestran también: si cada uno de esos individuos ha sido previamente empleado, en cuyo caso se describirá quién lo empleó y la posición que ocupaba; si anteriormente ha tenido negocios propios y donde ha sido. Las diferentes áreas en donde llevaron a cabo sus actividades comerciales o en donde estuvieron como empleado.

Una compañía puede manejarse con un balance financiero excelente con buenas utilidades, pero si la gerencia no tiene capacidad y determinación pasará poco tiempo para que se deterioren las condiciones financieras. Cuando una compañía con una situación financiera satisfactoria pero no muy fuerte demuestra tener una excelente gerencia, puede lograr un buen rendimiento por cada peso invertido. El resultado final será una operación rentable con un buen beneficio para los dueños. Ambos, carácter y capacidad, ganan el derecho de crédito.

• *Capital.*

Este es el respaldo monetario. El aporte de capital hecho por los inversionistas representa su fe en la compañía, sus productos y su futuro.

También indican a los acreedores la habilidad financiera de la compañía. Las instituciones de préstamos necesitan conocer si el aporte de capital proviene de los dueños o de los acreedores. El capital es el patrón de medida del crédito que puede otorgarse a aquellos que se han ganado el derecho de solicitar un préstamo.

- **Colateral.**

Muchas veces el colateral es tomado para compensar una debilidad en una o más de las otras "C", sin embargo, no puede sustituir el carácter. Todos los colaterales de que puede disponer el prestatario para presentar al banco no convertirán un préstamo malo en uno bueno, pero mejorará un buen préstamo.

Si el banquero pasa por alto el carácter y la capacidad a favor de los colaterales está buscándose problemas ya que la omisión de estos dos factores agotará, en última instancia, el colateral hasta el punto que perderá todo su valor. En algunos casos se toma un colateral para fortalecer una debilidad del capital. Sin embargo, en estos casos, el factor gerencial tienen un peso considerable. No debe concederse un préstamo cuando la única fuente de repago conocida en el momento de otorgarlo sea la proveniente de la liquidación del colateral.

- **Condiciones.**

La condición económica del país y la situación de la evolución comercial de ese ramo del negocio, en particular dentro de la misma, juntamente con la posición del negocio del presunto prestatario en el ciclo industrial en el momento de la solicitud del crédito. Tendrán un peso definitivo sobre la decisión. Una solicitud de crédito para mejorar el capital con la esperanza de producir un aumento en las ventas de artículos de consumos, no originará un rápido *Si* en un período de receso económico.

Así como consideramos las condiciones económicas, también debemos evaluar las tecnológicas. La velocidad de innovación en el campo técnico puede ser predecesora de acontecimientos económicos que tomarían este crédito indeseable en una fecha futura²⁰.

2.4 Información del análisis de crédito comercial.

Buena parte de la información inherente a las "C" de créditos se obtiene de fuentes externas. Todos los aspectos o vías de información deben ser investigados sin subestimar nada ni ninguna oportunidad que permita conocer algo más sobre el prestatario. Es muy importante que se obtenga información con respecto a la gerencia de la compañía (esa combinación de habilidades, buena, mala o indiferente), da lugar al éxito o fracaso del negocio. Esta información no puede ser descartada, y tiene que considerarse como un factor clave de tremendo impacto en la decisión de crédito.

Toda información se divide en tres categorías específicas:

- Histórica
- De investigación
- Financiera²¹

Histórica.

Esta categoría se refiere al elemento humano. La gente que constituye la gerencia, que maneja el negocio. Incluye antecedentes actuales del negocio en sí, antecedentes que cubren la evolución, tanto en el pasado como en el presente, constituyéndose por lo tanto en un indicador de la evaluación futura.

²⁰ Ver Anexo No. 1. Caso práctico de solicitud de una Línea de Crédito.

²¹ Henao, Alvaro. Las "C" del Crédito. Gestión Económico-Financiera I. Post-Grado Administración Financiera. Unapec.

¿Qué revela el pasado?

1. ¿Cuánto tiempo ha estado la gerencia actual en la compañía? Si ha sido durante mucho tiempo, ¿qué nos indica los antecedentes? Si la gerencia es nueva en esta compañía, ¿qué antecedentes registran en la empresa donde estuvo anteriormente? ¿La experiencia previa permitirá a la actual gerencia funcionar con la capacidad esperada en la compañía?
2. ¿Durante cuántos años ha estado operando en esta compañía?, ¿Tiene antecedentes de éxito sus operaciones?, ¿Han existido dificultades previas tales como quiebra?, ¿Qué sucesos importantes han tenido lugar en el pasado tales como expansión, reducción, fusión o reorganización?

¿De qué manera el pasado y el presente influirán en el futuro?

1. ¿Cuál es el ramo del negocio de la compañía: al menudeo, mayorista, manufacturera o de servicios?, ¿Los productos son manufacturados o vendidos, o los servicios que lleva a cabo son aceptados por el público?, ¿La compañía es manufacturera o vende únicamente un producto?

Esto también debe ser considerado si la compañía vende un alto porcentaje de sus productos a un solo comprador o a un número limitado de compradores dado que si los pedidos de compras tuvieran que ser cancelados a sus principales compradores el resultado podría tener un considerable efecto negativo en el desarrollo de la compañía.

2. ¿Goza la compañía de una buena reputación en el área industrial?, ¿Cómo está ubicado el ramo en el ciclo comercial del país y la empresa en sí dentro de dicho ramo?, ¿Está al tanto o no de las últimas innovaciones?, ¿Tiene recursos suficientes como para enfrentar los nuevos problemas que surgen de las operaciones diarias?, ¿Cuál es la reacción de la gerencia de la compañía ante condiciones adversas que podrían afectar la operativa en general?

¿Qué otras observaciones generales son de destacar?

1. Es importante determinar cómo está constituida la compañía. ¿Es unipersonal?, ¿Es una sociedad de personas, o es una sociedad por acciones?, Si es una sociedad unipersonal, ¿existe un entendimiento entre el prestatario, el banquero y el más próximo pariente en cuanto a quien dispondría del negocio si algo le sucediera al dueño?, Si el negocio es una sociedad, ¿cuántos son los socios?, ¿El contrato de sociedad determina alguna restricción en cuanto a la responsabilidad limitada de la sociedad o de socios comanditarios no declarados?, ¿Es el patrimonio personal de los socios suficiente para ofrecer adecuado respaldo a los acreedores?, ¿Será necesario requerir la firma particular de cada socio a fin de asegurarse una protección conjunta en caso de liquidación? Si el negocio es una sociedad por acciones; ¿El paquete accionario está en manos de una familia solamente o de varias familias o está ampliamente diversificado entre varios accionistas?, ¿Cuál es la solidez financiera de los intereses que controlan la compañía? Si fuese necesario proveer de fondos a través de capital adicional mediante la emisión de acciones, ¿se alteraría el control de la compañía?. Si es una sociedad de familia, ¿se han hecho las provisiones necesarias para los impuestos a la herencia a través de un planeamiento adecuado? (La contratación de seguros de vida es una excelente vía para solventar los gastos imprevistos). Si los intereses que controlan la compañía son ajenos a la gerencia, ¿Cuál es la influencia y que presión ejerce sobre la gerencia en la rutina diaria de la compañía?

2. ¿La gerencia está representada por un solo hombre o se compone de un equipo sagaz y diversificado? Si se trata de una sola persona, ¿qué sucedería en caso de fallecimiento? Si no hubiera un sucesor para ocupar el cargo gerencial, ¿sería necesario liquidar la compañía o podría ser vendida como empresa en funcionamiento? Si la gerencia está por un equipo, ¿qué es lo que sabemos de los individuos que lo componen?; Su edad, salud, experiencia, vinculación entre ellos y con la gerencia principal, todo ello debe ser tenido en cuenta. ¿Es este equipo

idóneo en las áreas de producción, mercadeo, investigación, personal, control y finanzas? Estas dos últimas son tan importantes como cualquiera de las otras al evaluar la competencia general y el crédito que nos merece.

Investigación.

Se trata de la información obtenida de los propios registros del Banco, de otros bancos, de asociaciones comerciales y principales proveedores del cliente. Fuentes tales como: informes comerciales, informes de empresas especializadas, suministran alguna información histórica así como información actualizada. Sin embargo, todos ellos tendrán que ser investigados a profundidad. Algunas agencias de información indicarán los principales proveedores o bien sus nombres podrán ser obtenidos del mismo cliente. Se debe dejar entrever al cliente que va a ser investigado minuciosamente.

Todas las cuentas deben ser investigadas para obtener la información necesaria correspondiente al cliente de manera tal que el banco pueda a su juicio arribar a una decisión adecuada. El oficial de créditos no puede aceptar de por sí las cifras del balance presentadas por el cliente. Ya sea solo o acompañado por el asistente de créditos debe visitar la planta o la sede administrativa del negocio del cliente. Esta visita personal resultará de gran beneficio cuando se revisen las cifras del balance, ya que permitirá visualizar los activos y las operaciones como objetos reales y no meras figuras.

¿Qué revela la visita? Una investigación debe ser hecha sobre los siguientes puntos:

- a. ¿Está progresando el área donde está situado el negocio o sea que se están construyendo nuevas plantas, o almacenes, o edificios, o bien se está deteriorando, lo que es evidente por la cantidad de edificios desocupados?

- b. El edificio, ¿Es de propiedad del cliente o es alquilado? Si es alquilado, ¿Los términos del contrato son razonables?, ¿Hay medios de transporte adecuados disponibles para la recepción y/o envío de mercancía?, ¿Hay áreas de establecimiento suficientemente amplias para empleados y para los clientes.
- c. ¿Hay orden, limpieza, buen mantenimiento?, ¿Las instalaciones son antiguas o modernas?, ¿Hay suficiente luz, aire acondicionado, adecuado sistema contra incendios en el negocio?, ¿Está en un estado tal de deterioro interno o externo que haga necesaria una considerable inversión de tiempo y dinero? Si es una planta manufacturera, ¿Hay fluidez en las líneas de producción?, ¿Están bien organizados?
- d. ¿El mantenimiento de los edificios, maquinarias y equipos demanda un costo elevado?, ¿Cuál es la política de la compañía en lo que se refiere a reposición de maquinarias y equipos?
- e. En caso que fuera necesario en el futuro expandir la planta, ¿Hay suficiente terreno disponible?
- f. ¿Existen instalaciones o maquinarias que no estén ocupadas o fuera de uso? Si así fuese, ¿Qué es lo que la compañía piensa hacer con ellas?
- g. ¿Existe mano de obra disponible en forma suficiente dentro del área?, ¿Es esa mano de obra lo suficientemente experta como para que con solo un pequeño período de entrenamiento le permita manejar la maquinaria?
- h. ¿Cuál es la situación del inventario?, ¿Es adecuado para cumplir con los pedidos de compras? Si hay escasez de inventario y, en consecuencia, no pudieran cumplir con la totalidad de los pedidos de compra, ¿Esto podría eventualmente provocar el cierre de la compañía?, ¿Existen partidas obsoletas que eventualmente necesitarían ser recuperadas o vendidas con pérdidas?

- i. La parte administrativa, ¿Demuestra un correcto manejo de la investigación crediticia sobre los clientes y adecuados métodos de cobranza de sus deudores?

Las cámaras industriales o comerciales y los proveedores, si se manejan con diplomacia, pueden suministrar información de otro tipo:

1. ¿Tiene la gerencia un método de promoción que implica manufactura o vender un producto de manera tal que causa animadversión entre colegas del mismo rango?, ¿Coopera con la industria o es considerado un disidente?
2. ¿Maneja cuentas a pagar con rapidez aprovechando los descuentos o se abusa de sus acreedores?

¿ Qué revela la información bancaria?

I. Los antecedentes bancarios revelarán en que manera el prestatario ha manejado su crédito. Esta actuación indicará que es lo que puede esperarse del prestatario en el futuro.

II. Su cuenta corriente indicará si ha habido sobregiros, valores que no hayan sido cobrados, o instrucciones de no pagar cheques.

III. De sus propios registros se podrá extraer información que puede ser beneficiosa acerca de cómo se han manejado las cuentas de sus amigos, parientes y empresas relacionadas.

El contador de la compañía será una buena fuente de información en lo que atañe a procedimientos internos de contabilidad. Sin embargo, el banco deberá obtener permiso previo del prestatario para poder conversar con el contador.

Una buena fuente de información, si es que la misma estuviera disponible, es la carta escrita a la gerencia por el contador una vez que este haya llevado a cabo la auditoría en la cual él da su opinión respecto de métodos para mejorar procedimientos operativos de crédito, de cobranza y financieros de la compañía.

La visita a la planta o lugar donde está situado el negocio y la conversación con sus dueños o su equipo gerencial, probablemente también sería útil en ciertas otras áreas susceptibles de ser observadas únicamente en forma personal.

- i. ¿La gerencia demuestra estar con los pies sobre la tierra o vivir en las nubes en lo que respecta al futuro de la empresa?
- ii. ¿Es este tipo de gerencia que consultaría al banco sobre planes futuros o actuaría primero y luego acudiría al banco por ayuda?
- iii. ¿En la gerencia o alto nivel, su edad y salud indican que podrían soportar el esfuerzo que requiere el acelerado ritmo de trabajo de estos tiempos?
- iv. ¿La gerencia planifica con la debida conciencia y efectividad?

Financiera.

Durante la entrevista inicial con el prestatario, se deberá obtener el estado financiero más reciente de la empresa. Este deberá consistir en un informe auditado que contenga el balance, cuadro de ganancias y pérdidas, reconciliación de ganancias y anexos aclaratorios. Si el prestatario es un cliente del banco deberá tener el informe auditado más reciente, así como aquellos de años previos.

Ya sea que se trate o no de un cliente del banco, se deberán tener disponibles por lo menos los tres últimos balances anuales con el objetivo de poder analizar la tendencia del negocio.

Lo primero que debe tener un oficial de crédito tan pronto recibe un balance, es verificar si ha sido preparado por un contador público independiente, y leer entonces cuidadosamente la opinión del contador. La redacción de esa opinión le dirá al hombre de crédito la confianza que le merecerán las cifras del balance.

Hay tres tipos de opiniones expresadas por contadores públicos con las que debe familiarizarse el banquero:

- *Opinión sin objeciones.*

Si el contador público no tiene limitaciones en cuanto al alcance de su examen y encuentra todo satisfactorio, su informe será redactado de la siguiente manera:

"Hemos examinado el balance de la compañía X al 31/12/xx y el (los) correspondiente (s) estado de pérdidas y ganancias de ese mismo período. Nuestro examen se llevó a cabo de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas y, consecuentemente, incluyen verificaciones de los registros contables y todo otro procedimiento de auditoría que consideramos necesarios según la circunstancias.

En nuestra opinión el balance y cuadro de ganancias y pérdidas reflejan razonablemente la situación financiera de la empresa X al 31/12/xx y el resultado de sus operaciones por dicho período, de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados aplicados en forma consistente con aquellos del año precedente".

La opinión expresada más arriba es importante para el banquero ya que indica que las cifras que se acompañan en el balance y anexos pueden ser consideradas auténticas y aceptables, sin necesidad de otra verificación.

- *Opinión con objeciones.*

El contador público puede no estar enteramente satisfecho con algún rubro en particular, o puede interpretar que alguna situación financiera existente no está debidamente presentada. En este caso, y sin que esto signifique que el contador público deba abstenerse de emitir su opinión general sobre el balance, él expresará sus objeciones específicamente relativas a los rubros cuestionados.

Esto puede suceder cuando el contador público no pudo efectuar una revisión completa, o cuando haya encontrado que la compañía ha violado principios contables generalmente aceptados y no lo quiera corregir. En esta instancia, si el contador público tuvo la oportunidad de hacer una evaluación adecuada de la conducción financiera, expresará su opinión con objeciones como sigue:

1. *"En esta opinión, (excepto por breve descripción del problema y sus consecuencias), tal como se explica en la nota, práctica que consideramos es una desviación de los principios contables generalmente aceptados, los estados financieros que se acompañan reflejan razonablemente la situación financiera de la compañía X al 31/12/xx y el resultado de sus operaciones por dicho periodo, de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados aplicados en forma consistente con aquellos del año precedente"*
2. *" En nuestra opinión, excepto en cuanto a que nadie ha efectuado una previsión para pérdidas netas que se estiman aproximadamente en RD\$ ---- sobre compromisos de compra,..."*
3. *" En nuestra opinión, excepto a los ajustes que puedan resultar de la determinación final de los impuestos a la ganancia,..."*

- *Renuncia de opinión.*

Cuando el contador público ve restringido el alcance de su auditoría o han existido desviaciones significativas a los principios contables generalmente aceptados que conducirían a que su opinión careciera de significación, él declarará entonces que no está en condiciones de expresar una opinión dando sus razones como sigue:

"Las condiciones de nuestro contrato no incluían la verificación directa de las cuentas a cobrar, ni tampoco la observación física o comprobación de precios de los inventarios, y no nos hemos satisfecho respecto de estos activos a través de otros medios. Durante el examen nada llamó nuestra atención que pudiera indicar que estos rubros no hayan sido declarado fielmente; sin embargo, en razón de tratarse de activos físicos, nos vemos impedidos de expresar una opinión, sobre la representatividad de la cifras de los estados que se adjuntan".

Los estados financieros pueden ser engañosos, pueden aparentar ser enteramente completos y precisos a primera vista, pero muchas veces cuando se desglosan las cifras y se analizan, nos encontramos un cuadro completamente diferente. Esto es evidente en los balances que no han sido auditados.

El hecho de que un balance haya sido preparado por un contador público no significa que debamos creer en él. El banco debe conocer a los contadores que hayan certificado el balance en lo que hace a su capacidad de preparar y llevar cabo una Auditoría. La ética profesional es importante y la reputación del contador público es parte integrante de la evaluación de nuestro trabajo.

Un contador público independiente representa para un prestatario potencial un valioso elemento. Sin embargo, la tarea que pueda realizar dicho contador público está limitada por su contrato. La amplitud y profundidad del examen y del

consecuente informe final, tendrá un valor que será directamente proporcional al importe que el cliente desee invertir al contador público.

Este último no puede obligar a su cliente a que le autorice a realizar lo que él considere necesario para llevar a cabo una auditoría en forma satisfactoria. Es importante que el banquero mantenga una estrecha vinculación profesional con el contador. Muchos pequeños negocios han crecido y se han transformado en grandes empresas que requirieron un más detallado y complicado servicio de Contabilidad y Auditoría. Cuando la relación banquero, cliente y contador público es buena, es mucho más fácil obtener declaraciones correspondiente a los distintos temas de informe.

El contador público puede actuar como un intermediario entre el cliente y el banco. Una vez completado el análisis del balance podría considerar necesario llevar a cabo la conferencia entre todas las partes: Banquero, contador público y cliente, para poder llegar a una comprensión integral acerca de determinados rubros en los balances así como la repercusión que el préstamo solicitado pueda tener en el futuro en las operaciones de la compañía. Esta relación es valiosa, es como un taburete de tres patas, quite o aporte una pata y el taburete no sirve para nada²².

Como se ha podido ver existe toda una serie de elementos que resultan necesarios para poder ejecutar un análisis que lleve a la gerencia del departamento de crédito tomar una decisión acertada y saludable a la hora del otorgamiento de un financiamiento, que van desde la entrevista inicial con el cliente hasta el momento del rechazo o aprobación de las facilidades.

²² Henao, Alvaro, Las "C" del Crédito. Gestión Económico-Financiera. Post-Grado en Administración Financiera. Unapec.

Capítulo III

El Crédito en la Banca Comercial y sus Sistemas de Evaluación

El Crédito Bancario en la Banca Comercial y su Sistema de Evaluación

Ya vistos los elementos que intervienen en el análisis de crédito, resulta conveniente resaltar los diferentes procedimientos que integran una buena investigación bancaria; la finalidad que persigue un departamento de crédito en una institución de este tipo; los diversos factores de evaluación de tipo personales, económicos y financieros que deben de estar presentes en todo documento de aprobación de crédito; así como los colaterales más utilizados en la República Dominicana.

En la República Dominicana resulta ya indispensable que las empresas, los comercios, las industrias, los bancos y las entidades que ofrecen crédito, se dispongan a organizar un sistema de información crediticia, ágil y amplio, bajo un código de ética y con principios establecidos.

Hace ya muchos años, en los Estados Unidos, la Asociación de Ejecutivos de Crédito y la Robert Morris Associate, una organización de ejecutivos de crédito de los bancos, formaron un comité con los fines antes citados y desarrollaron una "DECLARACION DE PRINCIPIOS DE INFORMACION DE CRÉDITO ENTRE LOS BANCOS Y LOS ACREEDORES MERCANTILES", la cual se presenta a continuación:

- El principio básico y fundamental en el intercambio de informaciones de crédito es el respeto absoluto por la naturaleza confidencial de las investigaciones y respuestas, así como de las identidades de las fuentes de los consultores.
- Las investigaciones escritas deben hacerse por comunicación directa, firmadas responsables y manualmente, y deben tener el nombre y la dirección correcta del sujeto de investigación.

- Toda investigación debe indicar específicamente: cantidad envuelta, motivo, término, disponibilidad de información de antecedentes y si la fuente fue suministrada como referencia. Debe utilizarse el banco del consultor, la cuenta bancaria de la persona debe ser nombrada. Cuando se realizan varias investigaciones bancarias, deben especificarse los nombres de bancos.
- Deben realizarse revisiones de archivo solamente cuando sean necesarias y las mismas deben contener información sobre la experiencia con el cliente.
- Cuando se realizan investigaciones a favor de una tercera persona, debe establecerse claramente que no debe revelarse, sin autorización, la identidad de la otra parte.
- Las respuestas deben ser rápidas. De ser escritas deben firmarse manual y responsablemente y ser llenadas por completo, con la cantidad y la naturaleza de la investigación. Las preguntas específicas deben contestarse apropiadamente.
- Si la naturaleza confidencial de la relación con el sujeto prevé la revelación de la información deseada, debe especificarse en la respuesta. Esta declaración descansa sobre dos principios: *confianza* y *consideración*.

Confianza.

La información de crédito es confidencial:

Está intencionada únicamente para dar asistencia a un acreedor o a un potencial acreedor, y así poder tomar una decisión sobre un problema genuino de crédito. Cualquier otro uso es una violación de la confianza y de la declaración de principios. La información de crédito no es para uso competitivo.

La fuente de la información de crédito es confidencial:

La identidad de la fuente de información merece la misma seguridad como la información misma, y no debe ser revelada a ninguna persona incluyendo la persona investigada.

La identidad de un investigador de crédito es confidencial:

Por el hecho de ser una investigación, el investigador en cierto sentido ha revelado información de crédito, la cual se merece ser protegida por la discreción. Esto aplica igualmente a investigaciones para el uso propio y para aquellas a favor de terceros.

Las excepciones deben hacerse solamente con permiso:

Si es necesario utilizar la información de crédito para un propósito que no sea el establecido, o si la identidad de un investigador o fuente va a ser revelada, solamente debería ocurrir con el permiso de las partes, ya que son ellos quienes estarían autorizados a proteger la información.

Una traición en la confianza conlleva a la negativa de información en consideraciones futuras:

De lo contrario la estructura completa de cooperación voluntaria que avala el intercambio de detalles del negocio confidencial estaría en peligro²³.

²³ Simó Torres, Dennis y Simó Álvarez, Dennis. Crédito Bancario. 1ra. Edición. Santo Domingo, R. D. Pág. 17.

Consideración.

Una investigación debe describir claramente al sujeto, establecer su alcance y objetivo, y demostrar que se realizó con responsabilidad:

El nombre y la dirección del sujeto deben estar correctos y completamente establecidos. El motivo y la cantidad envuelta son esenciales. La identidad del investigador debería ser establecida en cartas de investigaciones (incluyendo firmas) de forma manual y no por facsímil. Es una cortesía básica reconocida incluir un sobre sellado de retorno.

Compartir la experiencia es beneficioso:

Cuando se está buscando información, se comparte un sentido de seguridad en la fuente de ésta, que bien puede resultar en una respuesta más completa.

Se deben evitar las investigaciones bancarias duplicadas y las revisiones de archivos innecesarias:

Las revisiones de los archivos deben hacerse sobre la base de requisitos por temporadas. Generalmente, desde varios meses a un año se consideran adecuados, excepto en casos de experiencias adversas.

Las investigaciones desconsideradas invitan a respuestas desconsideradas:

Es decir, las cartas, formularios sin cantidad, y sin firmas, no permiten compartir plenamente la información de crédito.

Una respuesta debe hacerse rápida y adecuadamente para la investigación:

La identidad del investigador, la relación con el sujeto, y el objeto y alcance de la consulta deben prevalecer para garantizar la integridad de la respuesta, la cual debe estar tan completa como las circunstancias lo requieran. Si la información es retenida para tener seguridad, debe especificarse. Una carta de respuestas debe ser firmada en la misma forma que una carta de consulta²⁴.

Procedimiento de la Investigación Bancaria.

Algunos gerentes de crédito realizan investigaciones bancarias excelentes. Ellos no sólo obtienen la determinada "información rutinaria" sobre el monto y los balances de los préstamos, sino que obtiene "las historias" cuando éstas existen. Más bien se dan cuenta cuando las cosas no están como deben. Por otro lado, hay investigadores que no tienen esas virtudes en cuanto a la recopilación de información.

El contacto con la institución bancaria puede darse de tres formas:

- Por teléfono.
- Por correspondencia.
- Por llamada personal al banquero en su oficina²⁵.

El teléfono tiene la ventaja de ser el más rápido, y a muchos banqueros, hoy en día, no les importan las llamadas personales, siempre y cuando conozcan a la persona que llama. En estas llamadas, el banquero o la persona de crédito debe saber que es un problema de mutuo interés y que vale la pena discutirlo. El teléfono puede ser usado, pero no se debe abusar de este medio.

²⁴ Simó Torres, Dennis y Simó Alvarez, Dennis. Crédito Bancario. 1ra. Edición. Santo Domingo, R. D. Pág. 17 y 18.

²⁵ IDEM. Pág. 20-22.

Frecuentemente, se hace necesario obtener información por vía del correo debido a las distancias. Al solicitar información por correo, se debe tener en cuenta, sin embargo, que uno corre el riesgo de recibir una cantidad de información proporcional a la que uno pide. Si el solicitante de información presenta todo lo que sabe sobre el cliente bajo investigación, y expresa claramente su interés en dicho caso, tiene muchas posibilidades de obtener la respuesta que desea.

Por otro lado, la llamada personal, no tiene sustituto. Aquí también, el interesado en obtener la información debe mostrar que posee información y opiniones pertinentes.

A pesar de que la posición del vendedor está determinada claramente, puede que quede aún una pregunta importante en la mente del banquero. Él puede preguntarse sobre si la persona que está solicitando la información respetará la confidencialidad de la información que reciba. Es por eso que es importante realizar con frecuencia investigaciones bancarias. La confianza sobre el solicitante (persona de crédito) aumenta cuando el banquero lo conoce y sabe el uso que le da a la información que obtiene.

3.1 Finalidad del Departamento de Créditos.

Después de un breve interloquio con el prestatario, el oficial de créditos deriva el balance del Departamento de Créditos para su análisis. Este análisis forma parte integral de la evaluación crediticia conducente a una decisión final. El Departamento de Créditos no es un injerto como algunos podrían suponer, es un importante ensamble dentro de la maquinaria administrativa de préstamos y créditos cuya finalidad es investigar y analizar toda la información y los estados financieros. Estos son posteriormente recopilados en un informe que se remite al oficial de créditos quien los analiza para poder arribar a una decisión final.

Adicionalmente a los coeficientes necesarios y los datos estadísticos se desarrolla la siguiente información:

- ¿Efectúa la gerencia grandes gastos y se asignan altos salarios y bonificaciones y excesivos dividendos que incrementan en forma desmesurada su patrimonio fuera del negocio?
- ¿Tiene la gerencia tendencia a distraer capital en giro del negocio efectuando compras innecesarias de activos fijos o inversiones especulativas?
- ¿El capital en giro provee adecuada protección a los acreedores?
- ¿Existe suficiente patrimonio en el negocio con relación al monto de préstamos recibidos?
- ¿Cuándo fue la última vez que han sido inspeccionados por las autoridades impositivas?, ¿Hay impuestos atrasados pendientes de pago?
- ¿Cuál es el volumen de las obligaciones contingentes tales como juicios pendientes, contratos de alquiler, impuestos, etc.?
- ¿Cuál es su fuente de ingresos?
- ¿Qué le ha pasado al negocio, por qué le ha pasado, qué efecto tendrá este evento en la actual o potencial posición del Banco como acreedor?

3.2 Factores de evaluación.

Una vez que el banco tenga en su poder la información histórica, de investigación y financiera, éstas son seleccionadas para determinar los tres factores previos a la toma de decisión²⁶:

Personal.

Este factor evalúa todas y cada una de las tres "C" básicas del crédito, haciendo especial énfasis en la honestidad, integridad y capacidad de la gerencia.

Económico.

Este factor nos suministra las condiciones en que se desenvuelven el negocio y las reglamentaciones estatales tales como:

1. ¿Dónde está situada la compañía en el entorno comercial?
2. ¿En qué situación se encuentra, en general, en la industria en que esta compañía desarrolla sus actividades?
3. ¿Qué condiciones económicas mundiales podrían afectar a esta compañía?
4. ¿Qué leyes o reglamentaciones estatales han sido sancionadas o propuestas?, ¿Su sanción pudiera afectar a esta compañía?
5. ¿La gerencia de esta compañía es muy pesimista o muy optimista respecto de las condiciones enumeradas más arriba?

²⁶ Henao, Alvaro. Las "C" del Crédito. Gestión Económico-Financiera I. Post-Grado en Administración Financiera. Unapec.

Financiero.

Esta es una revisión de todos los datos financieros que aseguran que la compañía está en condiciones de liquidar el crédito. Esta liquidación puede provenir únicamente de tres fuentes:

1) *Transformación de activos en efectivo:*

- Cobranza de documentos y cuentas a cobrar.
- Venta de mercadería terminada o inventario.
- Venta de inversiones tales como acciones y bonos.
- Venta de activos fijos.

2) *Ingresos, ganancias o nuevos aportes de capital:*

- Ingresos personales y/o salarios.
- Ganancia neta del negocio.
- Venta por cuenta de la compañía de nuevas emisiones de acciones.

3) *Tomar préstamos de otras fuentes:*

- Rotación de los préstamos entre otros bancos.
- Que otro banco tome el préstamo en forma permanente.
- Préstamos hipotecarios o a largo plazo por entidades financieras especializadas o compañías de seguros.
- Venta de bonos o debentura.

Otras herramientas que se utilizan para diagnosticar un otorgamiento de un crédito basándose en los aspectos fundamentales del negocio son los siguientes:

- **Rentabilidad.**

1. **Margen de Utilidad.**

Utilidad Neta / Ventas

Este margen mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas comunes. La utilidad neta debe considerarse después de gastos financieros, impuestos y dividendos preferentes.

2. **Rendimiento Sobre la Inversión.**

- a. Utilidad Neta / Activos Totales

- b. $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) \times (\text{Ventas} / \text{Activos Totales})$

Esta razón indica la efectividad de la administración y una forma de proyectar las utilidades.

3. **Rendimiento sobre el capital contable.**

Utilidad Neta / Capital Contable

El rendimiento sobre el capital contable es la medida fundamental que determina en qué medida lo está realizando la compañía para devengar (obtener) rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración²⁷.

- **Liquidez.**

1. **Razón Contable.**

Activos Circulantes / Pasivos Circulantes

²⁷ Weston, J. Fred y Brigham, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 10ma. Edición, Págs. 77 y 78.

2. Prueba de Liquidez (o prueba del ácido).

- a. $(\text{Activos Circulantes} - \text{Inventario}) / \text{Pasivos Circulantes}$
- b. $\text{Activos Monetarios} / \text{Pasivos Monetarios}$

Consiste en la capacidad de la empresa de generar efectivo a partir de sus activos circulantes y así lograr cubrir sus compromisos²⁸.

• Eficiencia Operativa. (Utilización de Activos).

1. Rotación de Cuentas por Cobrar.

$\text{Ventas a Crédito} / \text{Cuentas por Cobrar}$

2. Periodo Promedio de Cobranza.

$\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas diarias Promedio a Crédito}$

Esta razón financiera sugiere el promedio de tiempo que los clientes tardan en pagar sus cuentas.

3. Rotación de inventarios.

$\text{Costo de Ventas} / \text{Inventarios}$

Indica la rapidez con que éstos entran y salen de la empresa, por lo que el resultado está expresado en las veces que la inversión en este tipo de activo es vendida.

4. Rotación de Activos Fijos.

$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$

Esta rotación es muy relevante debido a que los activos fijos se adquieren para producir el artículo que será vendido posteriormente. Si el resultado obtenido

²⁸ Weston, J. Fred y Brigham, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 10ma. Edición, Págs. 66 y 67

es inferior al de la industria, las causas pueden ser a los diferentes cambios temporales en la demanda del producto, la multiplicidad de operaciones respecto a la producción, etc.

5. Rotación de activos totales.

Ventas / Activos Totales

Indica la relación de activos totales y ventas, mostrando el número de veces que la empresa los utiliza para generar las ventas de los artículos que produce²⁹.

• Endeudamiento.

1. Razón de pasivo a Activos Totales.

Pasivo Total / Activos Totales

Esta razón indica la proporción en que el total de recursos existentes en la empresa han sido financiados por personas ajenas a la organización, o sea, los acreedores.

2. Número de veces que se ganan intereses.

Utilidad antes de Intereses e Impuestos / Intereses

En cuanto más elevada sea la razón, mayor será la capacidad que tenga la empresa para poder cubrir los intereses que deba pagar³⁰.

Este análisis completo involucra no solo un estudio diligente y una comprensión inteligente y viable de las condiciones básicas financieras del cliente en perspectiva sino también la capacidad de medir la aptitud o ineptitud natural del prestatario para liquidar sus deudas dentro de los plazos pactados.

²⁹ Weston, J. Fred y Brigham, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 10ma. Edición, Págs. 69 – 71.

³⁰ IDEM. Pág. 75.

Es importante recordar que antes de adelantar cualquier dinero deben estar completamente seguros que todos los detalles necesarios hayan sido previstos, tales como: endosos, garantías colaterales, programa de repago y contrato de préstamo pues desde ya el cliente accederá a cualquier cosa para asegurarse que le concedan el préstamo. Pero una vez que éste ha sido concedido ya es demasiado tarde para tratar de protegerse intentando obtener o llegar a un acuerdo acerca de estos tópicos.

Un préstamo adecuadamente estructurado puede considerarse cobrado en un cincuenta por ciento.

3.3 Diferentes Tipos de Colaterales Utilizados en La República Dominicana para Sustentar una Necesidad de Financiamiento.

Antes de mencionar los tipos de colaterales usados en la República Dominicana es necesario señalar que todos aquellos que el prestatario pueda poner en garantía no convertirá un préstamo malo en uno bueno, es por eso que se toman para cubrir cualquier imprevisto que pueda presentarse en un futuro.

Es práctica habitual en la República Dominicana solicitar como respaldo a los diferentes préstamos los siguientes tipos de colaterales:

- **Garantía Hipotecaria.** Se utilizan por lo general para amparar préstamos a largo plazo donde el inmueble o terreno sirve como garantía del préstamo. En la República Dominicana las instituciones bancarias desembolsan hasta el 80% del valor del inmueble, los mismos son tasados por el departamento técnico de ingeniería de cada institución.
- **Garantía Prendaria.** Este tipo de garantía se aplica a préstamos de corto y mediano plazo y la misma consiste en que el prestatario entrega al banco un bien de valor a cambio de que le sea otorgado un crédito o financiamiento.

Este tipo de garantía se clasifica en:

Prendaria con desapoderamiento. Es cuando el banco toma el bien y se queda con éste hasta que el compromiso sea cumplido en su totalidad.

Ejemplo: Certificados de Depósitos.

Prendaria sin desapoderamiento. Es cuando se otorga un bien en garantía y el prestatario se queda con dicho bien aunque no le corresponda hasta que no se pague la obligación financiada.

Ejemplo: Financiamiento de Vehículo.

• **Garantía Solidaria.** El prestatario pone en garantía a otra persona (fiador solidario) que presente cierta solvencia económica y moral.

Otro tipo de colateral usado hoy en día es el del factoring que no es más que dar en garantía a una institución financiera las cuentas por cobrar de una empresa que posea una necesidad de financiamiento³¹.

3.4 Estrategia para la Toma de Decisiones en el Proceso de Análisis de Crédito.

Después de analizar los diferentes procedimientos de análisis de crédito y estrategias para la toma de decisiones llevados a cabo por las diferentes instituciones bancarias en la República Dominicana, es notorio ver que todos ellos guardan una estrecha relación en cuanto a pasos y tipo de información requerida a sus clientes. Por esto se pueden “resumir” todos estos pasos en el Ciclo de Sistema de Evaluación en el Proceso del Análisis de Crédito³².

³¹ Wazar, Luis. Elaboración propia con recolección de datos.

³² Ver Anexo No.2. Ciclo de Sistema de Evaluación en el Proceso del Análisis de Crédito.

Un departamento de crédito debe realizar los diferentes procesos de investigación ya que estos resultan imprescindibles a la hora de evaluar una determinada necesidad de financiamiento siempre yendo de la mano con una serie de principios básicos y establecidos por las diferentes instituciones financieras para así poder tomar decisiones correctas.

Conclusiones:

Después de haber completado el contenido del presente trabajo se llegaron a una serie de conclusiones que abarcan desde la entrevista inicial con el cliente hasta el otorgamiento final del crédito.

A continuación se presentan las siguientes conclusiones:

1. La falta de contacto permanente con el cliente puede afectar en un momento determinado, ya que se pueden escapar algunas informaciones relevantes del análisis.
2. Los procedimientos se deben llevar al pie de la letra ya que éstos presentan una secuencia lógica que se deben seguir al momento del análisis.
3. El oficial de negocios debe visitar las instalaciones de la empresa que tiene la necesidad del financiamiento, ya que de esta manera se puede observar como marcha el mismo si está operando adecuadamente y en un ambiente estable y sin riesgo.
4. Se debe evaluar la gerencia del negocio teniendo en cuenta antecedentes históricos de cada miembro que conforma el consejo o la gerencia. De ser un único dueño, investigar si posee un sucesor que a falta de éste siga al frente del negocio.
5. La situación financiera de la empresa es vital, ya que de ésta se determinará si puede cumplir con la promesa de pago del principal más los intereses. Existen varios indicadores que son esenciales a la hora de evaluar un crédito como el índice de liquidez, rentabilidad, entre otros.

6. Los colaterales que acompañan un crédito son de mucha importancia a la hora del otorgamiento del mismo.

Estos consisten en garantías hipotecarias, prendarias con Desapoderamiento, prendarias sin Desapoderamiento, solidarias, etc.

7. No se debe otorgar un préstamo cuando la única fuente de pago conocida sea el colateral ya que la finalidad del crédito no es incautar el colateral, es cobrar el préstamo a la fecha acordada y sin retrasos.

8. La falta de capacitación del personal de crédito en la República Dominicana provoca que muchos créditos vayan a una cartera en recuperaciones.

9. Los sistemas de evaluación crediticias son necesarios para analizar un crédito, ya que los mismos ayudan al analista a preparar un informe mucho más elaborado para tomar una decisión correcta y más acertada sobre un caso de otorgamiento de un financiamiento.

Recomendaciones:

a. **No** otorgar líneas de crédito iniciales a negocios y/o gerencias sin experiencia a las que se les otorga préstamos para capital en giros sin tener otra fuente de repago que una generación de caja no demostrada o una vaga referencia a un deseo de obtener capital a través de una futura emisión de acciones.

b. **No** ejecutar préstamos a empresas que recién comienzan su expansión basados primordialmente en la asignación de activos cuyo valor no se puede, en forma práctica, determinar o controlar en forma continua o préstamos con respaldo de garantías que se justifican como sustanciales.

c. **No** financiar la expansión de capital con préstamos a corto plazo en base a un programa de repago inconsciente y que consecuentemente el prestamista o institución bancaria ve su préstamo sin la posibilidad de recuperar a menos que lo repague a través de la liquidación de algún activo inesperado.

d. **No** conceder préstamos a una compañía que no vale por sí misma, pero que la institución de crédito los considera una obligación moral (sin garantía) hacia los accionistas mayoritarios que usan sus otros negocios con el Banco como palanca.

e. **No** aceptar como garantes a quienes no se les ha pedido declaración de sus bienes por considerarse los "poseedores de grandes fortunas" o garantes cuyo patrimonio está constituido esencialmente por el paquete accionario de la misma sociedad que está solicitando el préstamo.

f. **No** acceder a líneas de crédito a corto plazo sin garantía, otorgada a pequeñas empresas con poco o ningún respaldo de activos.

g. **No** permitir préstamos puente sin otra fuente independiente de repago. Una carta de un avalista donde nos manifiesta que hará todo lo posible, no representa más que lo que quiere decir.

h. **No** estipular préstamos efectuados con garantías de acciones de pequeñas compañías cuyo mercado de realización es limitado.

i. **No** establecer préstamos a largo plazo basados en proyecciones que no sean consistentes con la actuación histórica.

j. **No** entregar préstamos a largo plazo cuyos contratos parecen haber sido escritos para la conveniencia del prestatario y no del Banco, que contienen además cláusulas de aceleración mínimas quedando el Banco impedido de actuar mientras el crédito continúa deteriorándose.

Referencias Bibliográficas

Primarias:

- Guillén Castro, Lic. Juan. Banco BHD, Gerente Banca Comercial, Sucursal Duarte.
- Lavandier, Lic. José. Banco del Progreso, Gerente Sucursal Independencia.
- Molina, Lic. José Jaime. Banco BHD, Vicepresidente Análisis de Créditos, Oficina Principal.
- Pilier, Lic. Bienvenido. Banco BHD, Subgerente Análisis de Créditos, Oficina Principal.
- Simó Alvarez, Lic. Dennis. Banco Nacional de Crédito, Vicepresidente Banca Individual, Oficina Principal.
- Wazar Aybar, Lic. Carlos. Banco de Reservas, Administrador General, Sucursal Puerto Plata.

Secundarias:

- Cantú, Genaro Guajardo. Contabilidad Financiera. Editora Mc Graw Hill. México. 1995.
- Ettinger, Richard P. y Golieb, David Edwin. Crédito y Cobranzas. México: Cía. Editorial Continental, 1981.
- Herrera, Claudio. El Crédito Comercial Vs. Crédito Bancario. Revista Banca, 26 (219). Año 2000.
- Diccionario Enciclopédico Quillet. Tomo V, Historiado Mamífero. Editorial Argentina. Aristides Quillet, S. A. Buenos Aires. Año 1973.
- Manual de Taller de Análisis de Crédito. Banco BHD. Año 2000.
- Rist, Charles. Historia de las doctrinas relativas al Crédito y a la Moneda desde John Law hasta la actualidad. Bosch Editorial. Barcelona. Año 1945.
- Seldon, Arthur y Fenance, F. G. Diccionario de Economía. 5ta. Edición.
- Simó Torres, Dennis y Simó Alvarez, Dennis. El Crédito Bancario. Editora Amigo del Hogar. Santo Domingo. Año 1999.
- Tabar, José María. El Crédito y los Bancos. Bilbao: Editorrial Deusto. Serie: Enciclopedia de la empresa Moderna.
- Weston, J. Fred y Brigham, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Editora Mc Graw Hill. México. Décima Edición. 1994.