

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADA EN
BANCA Y FINANZAS

TEMA:
OPERACIONES BANCARIAS

SUBTEMA:

ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO AL QUE SE EXPONE FINANCIERA FAMA
EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO DENOMINADO MICROEMPRESA AL
BAR Y RESTAURANTE SABOR A MIEL EN EL AÑO 2013.

AUTORES:

BR. LEYDI MARIANA HERNÁNDEZ GADEA

BR. MARCELA ABIGAIL PÉREZ PÉREZ

TUTORA:

LIC. SOLIETH MARTINEZ

MANAGUA, JUNIO 2015

i.Dedicatoria

Con gran aprecio, dedico este trabajo a mi padre Juan José Hernández quien se ha sacrificado mucho para que yo pudiera tener una formación profesional y fuese una mujer de bien. Es un honor para mí tenerlo como padre.

Leydi Mariana Hernández Gadea

i.Dedicatoria

A Dios:

Quiero dedicarle este trabajo de seminario de graduación a Dios que me ha dado la vida y fortaleza por haberlo terminado, por haberme dado salud, y darme lo necesario para seguir adelante día a día para lograr mis objetivos.

A mis padres:

A mis Padres Juan de Dios Silva Pérez y Lauriana Concepción Estrada Pérez por estar ahí cuando más los necesité; por su ayuda y constante cooperación conmigo por todo el amor que me han dado para que yo saliera adelante.

A mi familia, seres queridos y amigos:

A mi familia tíos, abuela por brindarme su apoyo y cariño en todo momento a mis amigos que me brindaron su apoyo incondicional y porque hicieron de esta etapa una de las mejores.

A docentes:

A mis maestros por proporcionarme las herramientas necesarias para mi formación en especial a la profesora Solieth Alenka Martínez Jarquin por guiarme en este proceso de trabajo

Marcela Abigail Pérez Pérez

ii. Agradecimientos

Primeramente deseo agradecer a Dios, quién ha sido incondicional conmigo en todo este tiempo, y que me ha dado fe y las fuerzas para concluir una de mis más anheladas metas de poder graduarme.

A mis padres, Juan José Hernández y Lilliam Isabel Gadea Rodas, quienes han sido mi más grande admiración y motivación en la culminación de mi carrera, sin ellos no hubiese podido ser posible nada de esto

Especial agradecimiento a nuestra tutora Solieth Alenka Martínez, quien ha sido la protagonista principal en la orientación, redacción, mejoramiento y aportación de conocimientos durante la elaboración de nuestro trabajo.

Por último, quiero dar las gracias a Marcela Abigail Pérez con quien he compartido en todos estos años y quien me ha apoyado incondicionalmente durante la realización de nuestra investigación y también gracias a todas aquellas personas que hicieron posible este sueño y fueron participes en la preparación de este proyecto.

Leydi Mariana Hernández Gadea

ii.Agradecimiento

A Dios:

En primer lugar le agradezco a Dios por haber estado conmigo y guiado a lo largo de mi carrera por ser mi fortaleza en los momentos más difíciles de mi vida por permitirme cumplir unas de mis grandes metas de prepararme académicamente y permitirme ser una mejor persona cada día.

A mis padres:

Le doy gracias a mis padres Juan de Dios Silva Pérez y Lauriana de la Concepción Estrada Pérez, por los valores que me han inculcado, por ser un excelente ejemplo de sacrificio y esfuerzo para mí, ustedes me inspiran a ser mejor y hacer lo posible para verme lograr todos mis sueños, nunca terminaré de agradecer su presencia en mi vida. No cabe duda de que soy afortunada por tener unos padres como ustedes.

A los docentes:

A nuestra tutora de seminario Solieth Alenka Martínez Jarquin la cual me ha orientado, corregido por el apoyo y tiempo brindado en cada una de las consultas de igual manera a mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza

Marcela Abigail Pérez Pérez

iii. Carta de Aval del docente

Managua, Nicaragua, 02 de junio del 2015

Msc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contabilidad Públicas y Finanzas

Su Despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a usted los ejemplares del informe final de Seminario Final de Graduación titulado con el tema: **“Análisis de Riesgo crediticio al que se expone Financiera FAMA en el otorgamiento del crédito denominado microempresa al bar y restaurante Sabor a miel en el año 2013, para el I Semestre del año 2015”**, presentada por las bachilleras: Marcela Abigail Pérez Perez, Carnet No 10204150 y Leydi Mariana Hernández Gadea, Carnet No 10204150, para optar al título de Licenciadas en Banca y Finanzas.

Este informe Final reúne todos los requisitos metodológico para el Informe del Seminario de Graduación que especifica la Normativa para las modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 1999 de la UNAN-Managua.

Solicito a usted fijar fecha según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar al respecto, deseándole éxitos en sus funciones, aprovecho la ocasión para reitera mis muestras de consideración y aprecio.

Tutora Solieth Martínez.

iv. Resumen

Nuestro país posee una economía limitada en cuanto al sector comercial, donde la mayor concentración del capital económico se encuentra en los micros, pequeños y medianos comerciantes, de allí surgen los microcréditos que son pequeños préstamos concedidos a personas económicamente pobres que no pueden solicitar un préstamo bancario tradicional, los cuales son financiados por las Micro-financieras y Financieras del país, sin embargo dentro de este segmento existe un mayor riesgo crediticio al cual están expuestas las Instituciones financieras. El presente trabajo aborda sobre el riesgo crediticio al que se expone financiera FAMA en el otorgamiento del crédito denominado “Microempresa”.

A través de los financiamientos obtenidos por las Micro-financieras se puede apreciar un mejor desarrollo social y económico para el país en general, ya que los negocios pueden producir más bienes, a su vez generar mayor ganancia que permite una ampliación de capital y patrimonio para los comerciantes, más empleos y mejor calidad de vida. La información cualitativa y cuantitativa del trabajo fue desarrollada a través de datos proporcionados por la empresa, fuentes de internet y aportaciones propias.

Es de vital importancia hacer una buena selección de los clientes, esto permitirá minimizar los riesgos crediticios y una mejor rentabilidad para la empresa que permita la constancia del crédito.

INDICE.

I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. JUSTIFICACIÓN.....	3
III. OBJETIVOS	5
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA	6
4.1 GENERALIDADES DEL CRÉDITO COMERCIAL EN NICARAGUA.....	6
4.1.1 DIFERENTES DEFINICIONES DEL CRÉDITO COMERCIAL.....	6
4.1.2 IMPORTANCIA ACTUAL DEL CRÉDITO Y SU FUNCIÓN SOCIAL.	8
4.1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CRÉDITO COMERCIAL.	9
4.1.3.1 Ventajas.....	9
4.1.3.2 Desventajas	10
4.1.4 POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	11
4.1.5 ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y PASOS DEL PROCESO PARA LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL.....	12
4.1.5.1 Elementos.	12
4.1.5.1.1 El Acreedor.	12
4.1.5.1.2. El Sujeto de Crédito.	13
4.1.5.1.3 Monto del Crédito.	13
4.1.5.1.4 Destino del Crédito.	13
4.1.5.1.5 Plazo.....	13
4.1.5.1.6 Intereses.	13
4.1.5.1.7 Confianza.	14
4.1.5.2. Características.....	14
4.2 ASPECTOS Y PASOS DURANTE EL PROCESO DE APROBACIÓN DE UN CRÉDITO	14
4.2.1 ELEMENTOS BÁSICOS DE EVALUACIÓN	17
4.2.1.1 Edad.	17
4.2.1.2 Comprobación de ingresos.	17
4.2.1.3 Historial crediticio.	17
4.3 GARANTÍAS SEGÚN LA LEY DE PRENDA COMERCIAL LEY NO. 146 ..	18
4.3.1 Clasificación de los tipos de garantías según la norma de evaluación y clasificación de activo.....	20
4.3.2 Según la norma de evaluación y clasificación de activos los criterios para una evaluación deben ser los siguientes.	24
4.4 EL RIESGO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS	28

4.4.1 CONCEPTO DE RIESGO.....	28
4.4.2 CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS FINANCIEROS.....	28
4.4.2.1 Riesgo de crédito.	28
4.4.2.2 Riesgos de mercado.	29
4.4.2.3 Riesgo de tasas de interés.	29
4.4.2.4 Riesgo de liquidez.....	29
4.4.2.5 Riesgo de cambio.....	30
4.4.2.6 Riesgo de insuficiencia patrimonial.....	30
4.4.2.7 Riesgo de endeudamiento y estructura de pasivo.	30
4.4.2.8 Riesgo de gestión operativa.	31
4.4.2.9 Riesgo legal.	31
4.4.3 SEGÚN LA NORMA DE EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE ACTIVO EL RIESGO SE CLASIFICA EN LAS SIGUIENTES CATEGORÍAS EN EL CAPÍTULO V DE LA PRESENTE NORMA.	32
CATEGORÍA A – RIESGO NORMAL	32
4.4.4 CRITERIOS Y ALCANCE PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS SEGÚN LA NORMA DE VALUACIÓN Y VALORACIÓN DE ACTIVOS.	36
4.4.5 FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS DE LOS RIESGOS FINANCIEROS	38
4.4.5.1 Cotizaciones.....	38
4.4.5.2 Regulación.	38
4.4.5.3 Crédito.	39
4.4.5.4 Liquidez.	39
4.4.5.5 Flujos de efectivo.....	39
4.4.7 LA MOROSIDAD EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	41
4.4.7.1 Consecuencias.....	41
4.4.7.2 ¿Qué la origina la morosidad?.....	42
4.4.7.3 La morosidad afecta a las entidades financieras.....	44
V. CASO PRÁCTICO	45
perfil estratégico de financiera fama	45
VI. CONCLUSIONES	63
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	64
Anexos	



Seminario de Graduación

I. Introducción

El presente trabajo de investigación hace referencia al crédito, la importancia que tiene este, y como ha venido evolucionando en la sociedad el cual tiene sus orígenes en las transacciones comerciales que realizaban los antiguos mercaderes, jugando un rol trascendente en la creación de nuevos mercados. En la actualidad la utilización del crédito es de vital importancia, este produce muchos beneficios y ventajas para la economía de los países.

El crédito tiene la función de proporcionar la inversión de capital para empresas pequeñas o en formación. En los países en desarrollo, es común el uso del crédito comercial como garantía para otros tipos de financiamiento, ya que esto significa que hay una fuente de ingresos fija si la empresa es el proveedor, o una fuente de material si la empresa es el cliente.

Esta investigación se enfoca en el análisis del riesgo crediticio al que se expone fama en el otorgamiento del crédito denominado Crédito Microempresa, con el objetivo de garantizar la rentabilidad de la Institución Financiera y al mismo tiempo brindar las alternativas de financiamiento a la Empresa Bar y Restaurante Sabor a Miel, para que esta pueda crecer y desarrollar su capital de trabajo que le permita ser competitiva.



Seminario de Graduación



En el primer acápite se presenta la introducción que aborda la importancia y propósito de nuestra investigación, en el segundo acápite la justificación que significa la razón de ser del trabajo, en el tercer acápite el objetivo general y objetivos específicos que guían a la investigación hacia una ruta determinada, dando sentido y contribuyendo a todo el proceso investigativo, en el cuarto acápite está el desarrollo del subtema que conlleva todos los conceptos y teorías que se utilizaron para desarrollar argumentos necesarios para el estudio investigativo, el quinto acápite se presenta el caso práctico, el cual es la aplicación de la teoría abordada con información ya sea real o ficticia, y por último el sexto acápite conclusiones lleva las respuestas al planteamiento del problema presentado.



Seminario de Graduación



II. Justificación

Uno de los principales problemas de los pequeños negocios es la falta de capital de trabajo que les impide aumentar 100% sus utilidades, por tal motivo estos microempresarios acuden a las Instituciones financieras con la finalidad de obtener financiamiento como alternativa a corto plazo, sin embargo en su mayoría estos negocios se encuentran sobre endeudados, o realizan una mala administración del dinero lo que provoca un riesgo crediticio en la recuperación del dinero prestado por el incumplimiento de pagos que atrae costos altos por la gestión de cobros de créditos en mora. Esta problemática en muchas ocasiones se debe a que los analistas de crédito no hace un evaluación exhaustiva del negocio al usuario que solicita el préstamos, debido a que muchos se enfocan solo en cumplir metas sin importarles si el cliente es buena paga o no. Por otro lado el usuario muchas veces brinda una información falsa en el momento que el analista hace la evaluación, con fin de poder aplicar al crédito sin medir las consecuencias que al no ser comprobada la información por parte del oficial de crédito se expone en un gran riesgo a la Institución. Esta investigación proporcionara un mayor conocimiento sobre el análisis crediticio a las Micro-financieras y financieras del país, que les permita e incentive a crear mejores mecanismos que conlleven a la minimización del riesgo crediticio, así también beneficiará a los estudiantes universitarios enriqueciendo sus conocimientos sobre el



Seminario de Graduación



proceso y metodología de crédito que utilizan las instituciones financieras. Es importante llevar a cabo este trabajo por el enfoque social y económico que este presenta en la realidad de nuestro país, pues las fuentes de financiamiento para los negocios siempre serán más de vital necesidad en los países subdesarrollados como lo es Nicaragua.



Seminario de Graduación



III. Objetivos

3.1 Objetivo General

Analizar el riesgo crediticio al que se expone financiera FAMA en el otorgamiento del Crédito denominado Microempresa durante el año 2013.

3.2 Objetivos Específicos

1. Describir las generalidades del Crédito comercial en Nicaragua.
2. Conocer el proceso de evaluación que se da antes de la aprobación de un crédito comercial.
3. Explicar las generalidades de la Ley 146. (Ley de prenda comercial).
4. Exponer los diferentes tipos de Riesgos en las entidades Financieras.
5. Elaborar un caso práctico aplicando el proceso del crédito denominado Microempresa que realiza financiera Fama como alternativa de financiamiento al Bar y Restaurante Sabor a Miel en el año 2013, el cual permita minimizar los riesgos que se da en el otorgamiento del crédito.



Seminario de Graduación



IV. Desarrollo del subtema

4.1 Generalidades del crédito comercial en Nicaragua

4.1.1 Diferentes definiciones del Crédito Comercial

Un crédito es administrado mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a necesidades de las personas en cada momento.

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez. El crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente.

El origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín crédito, que significa cosa confiada. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza. Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona. En otro sentido, el término crédito se utiliza como sinónimo de autoridad, fama o reputación. (Definicion, 2008)

El crédito es una operación financiera donde una persona presta una cantidad determinada de dinero a otra persona llamada deudor, en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.



Seminario de Graduación

José León Barandiaran afirma que: el crédito es la Facultad de exigir el cumplimiento de una obligación de dar, hacer o no hacer. De ésta definición se puede concluir o advertir que el cobro sería una facultad, con lo cual no estamos del todo de acuerdo, porque algunas oportunidades el acreedor, se encuentra en la obligación de cobrar, y si no lo hace, los terceros con legítimo interés pueden hacerlo, frente a lo cual el referido, no puede hacer nada. (Barandiaran, 2010)

José León Barandiaran afirma que: Otro tema importante de esta definición es que las obligaciones que se contraen con el crédito, pueden ser de diferentes tipos, así por ejemplo pueden ser de dar, hacer o no hacer, es decir, no sólo consiste en obligaciones de dar, sino que pueden ser otros tipos, clases o variedades de obligaciones. (Barandiaran, 2010)

(mastercard, 1994)“El crédito es un acuerdo entre una entidad crediticia y un prestatario mediante el cual la primera le presta dinero al prestatario, quien acepta pagar la deuda, con un cargo de financiamiento”.

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

Entonces podemos decir que el Crédito comercial es una forma común de financiación a corto Plazo prácticamente en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las compañías pequeñas, principalmente debido a que los Proveedores son generalmente más liberales en el otorgamiento de Crédito que las instituciones financieras. (Diccionario de economía y finanzas, S.F.)



Seminario de Graduación

Después de las definiciones anteriores se interpreta que el crédito es una Fuente de financiamiento que ayuda a microempresas, empresas e incluso al país ayudándolos al crecimiento económico como también la parte proveedora del crédito ya sea un banco o una entidad financiera establece ciertos términos o políticas que ambas partes deben cumplir y el deudor se compromete a contraer obligaciones y dar la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas.



4.1.2 Importancia actual del crédito y su función social

La utilización del crédito desde tiempos antiguos ha permitido el desarrollo de la vida económica en los países, este facilita la rápida movilización de capitales y la aceleración de los medios de producción.

Permite que las empresas produzcan más bienes, muevan sus inventarios, obtengan ganancia, conserven y ofrezcan nuevas fuentes de trabajo.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos



Seminario de Graduación

costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.(Atilio, 2009)

4.1.3 Ventajas y Desventajas del Crédito Comercial

Los créditos ofrecen grandes ventajas si se quiere financiar proyectos cuyos gastos totales son inciertos, puesto que son muy flexibles. Sin embargo, también poseen inconvenientes relacionados con los altos intereses y los gastos de tramitación.

A continuación se presenta las principales ventajas y desventajas de los préstamos ofrecidos por el mercado:

4.1.3.1 Ventajas

1. Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
2. Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.



Seminario de Graduación



3. Tener la posibilidad de renovar y ampliar el límite de fondos. Lo bueno de éste punto, es que la renovación puede hacerse tantas veces como el cliente desee.
4. Los pagos pueden hacerse las veces que se quiera, y los montos de los pagos dependen del cliente; esto ayuda a que disminuyan los intereses. El crédito es útil en casos de emergencia.
5. El interés es menor en comparación a lo que se aporta.
6. Permite agilizar las operaciones comerciales.

4.1.3.2 Desventajas

1. Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
2. Los costes son elevados.
3. Su período de amortización es corto.
4. Sí hay atraso en una cuota, afectará automáticamente al historial crediticio del cliente.
5. Los procedimientos del trámite del crédito suelen ser complicados.
6. Los gastos de la tramitación son altos.
7. Aumento de la carga financiera tras incumplir los pagos establecidos.
8. Sí se pactaron bienes en garantía se puede correr el riesgo de perderlos con el no pago del préstamo. (Monetos financiero, S.F.)



Seminario de Graduación



4.1.4 Políticas de Crédito

Son las distintas normas que toda entidad financiera establecen con la finalidad de administrar los créditos; a ello se suma la importancia de realizar antes de conceder o realizar cualquier operación de cesión de fondos, un pormenorizado estudio de la solvencia y patrimonio del cliente para así poder saber cuál es el nivel de riesgo que asumen en la operación. (villegas, 2005)

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas crediticias estrictas y una administración que otorga o rechaza el crédito con lentitud restringen las ventas y la utilidad de manera que a pesar de la reducción de la inversión en cuentas por cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y Cuentas por Cobrar.

El otorgamiento de crédito trae como consecuencia: las pérdidas por cuentas incobrables, los costos de investigación del crédito del cliente, los gastos de cobranza y el financiamiento de las Cuentas por Cobrar. La investigación y operación de estos factores disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

Para evaluar el crédito, los administradores deben considerar:

1. La Solvencia moral del acreditado,
2. La Capacidad financiera de pago,
3. Las Garantías específicas,



Seminario de Graduación



4. Las Condiciones generales de la economía

5. La Consistencia del cliente

6. La Cobertura

La información se obtiene de varias fuentes incluyendo la experiencia anterior. Si la cuenta es nueva es una práctica normal el solicitar: estados financieros dictaminados, declaraciones de impuestos si no se tienen estados financieros, cartas de solvencia de las instituciones de crédito con las que opera. Es práctica usual y muy recomendable el establecer comunicación con otros proveedores del cliente. (Hernandez, 2013)

4.1.5 Elementos, características y pasos del proceso para la aprobación del crédito comercial

4.1.5.1 Elementos

Entre los elementos de los créditos están:

4.1.5.1.1 El Acreedor

Un acreedor es una persona que tiene las facultades para exigir el pago o cumplimiento de una obligación contractual entre dos partes.

Para la economía, las finanzas y los regímenes legales, el acreedor puede ser una persona física o jurídica que dispone de facultades legales para demandar el pago de una deuda o la satisfacción de un contrato o acuerdo legal a uno de los participantes en el mismo. El acreedor es una figura legal con una connotación negativa, ya que es su deber hacer cumplir las obligaciones, aun si éstas exceden las posibilidades de las partes. (Peru, S.F.)



Seminario de Graduación



4.1.5.1.2. El Sujeto de Crédito.

Es la persona física o moral; que tiene capacidad económica y moral para recibir crédito; “es decir cumple con los requisitos, política y reglas para obtener un crédito por una identidad financiera o empresa” (ensayos, S.F.).

4.1.5.1.3 Monto del Crédito

Cantidad de dinero prestado. En muchas ocasiones en esta no se aplica exactamente a la que el solicitante quiera ya que se da el monto de acuerdo a la capacidad de pago que tenga la persona.

4.1.5.1.4 Destino del Crédito

Uso que se dará al Crédito. Según el crédito que ofrece Financiera Fama el destino de este crédito debe ser exclusivo para el negocio (CT, AF) o mejora de vivienda.

4.1.5.1.5 Plazo

Tiempo que transcurre entre la concesión y el pago del Crédito. Este se pacta de acuerdo a la propuesta del cliente.

4.1.5.1.6 Intereses

La cantidad que se deberá pagar por el uso del Crédito. Para el acreedor es un ingreso y para el deudor es un costo.



Seminario de Graduación

4.1.5.1.7 Confianza

Es la consideración que tiene el acreedor respecto a la solvencia moral y económica del deudor. Elemento muy importante en la otorgación de crédito.

4.1.5.2. Características

1. Una de las principales características en esta clase de crédito es que casi siempre es a corto plazo (se encuentra entre una banda de entre (30 y 120 días).
2. Otra característica es la tasa de interés, la cual es muy conveniente, y que junto con la cuota pueden ser fijas o variables de acuerdo a los montos solicitados.

4.2 Aspectos y pasos durante el proceso de aprobación de un crédito

La mayoría de las instituciones financieras desarrollan ciertos pasos que deben cumplirse antes de la aprobación de un crédito, por lo tanto se explicará a continuación en qué consiste cada uno de ellos.

La diferencia de las Micro-financieras, con los Bancos radica en que las personas suelen ir más a los bancos para la prestación de servicios financieros, en cambio las financieras deben ir a buscar sus clientes mediante estrategias como la promoción y prospección directa con el cliente, teniendo en cuenta lo antes abordado se puede decir que el primer paso que abre el proceso de un crédito es:



Seminario de Graduación

- ✚ Solicitud del cliente, esta se da en general por medio de la prospección directa, donde el Oficial de crédito llega al negocio del comerciante, le explica los servicios financieros que le ofrece la empresa y posteriormente se le llena la solicitud a la persona cuando está interesada y acepta las condiciones expuestas.
- ✚ Consultas crediticias, una vez que es llenada la solicitud se filtra al solicitante en empresas proveedoras de información crediticia tales como; Servicios de información de Riesgo Crediticios (SINRIESGOS S, A.), Compañía de informes de crédito del consumidor más grande de Estados Unidos (TransUnion) y en la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, cuya información proporcionada en estas consultas permite hacer un conocer el comportamiento de pago del cliente, factor importante a analizar para saber si un cliente es apto para un crédito o no.
- ✚ Investigación Social, luego que se verifica al cliente y este pasa el primer filtro que es analizar su comportamiento crediticio con otras instituciones, se procede a investigar al solicitante en la comunidad, esto se hace con la finalidad de analizar si el cliente posee voluntad de pago, pues si el solicitante tiene capacidad de pago pero no tiene voluntad de pago, estaría el riesgo de que este no pague a la institución o caiga en mora crítica.



Seminario de Graduación

✚ Evaluación del negocio, cuando se obtuvo buenas referencias crediticias en el campo y se determinó voluntad de pago del cliente, se inicia con la evaluación del cliente donde se proporciona y verifica la información que permitirá elaborar los estados financieros (Balance General y Estado de Resultado). A la vez se hacen cruces de variables que permiten analizar si la información que brinda la persona cuadra con las operaciones diarias del negocio que este administra. Una vez que se obtiene la información y se cuadra todo, se realiza la aplicación de indicadores financieros que da pauta a la aprobación del crédito, los cuales son; la capacidad de pago que se determina por la cuota entre el disponible, solo se puede tomar el 60% máximo de la disponibilidad según política de cada empresa; luego tenemos el margen bruto que se determina de las ventas totales menos el costo de venta entre las ventas totales por cien, dando el porcentaje de ganancia bruta que genera un negocio antes de sus gastos; el capital de trabajo que es sus activos circulantes menos pasivos circulantes; rotación de inventario que permite saber cada cuanto rota el inventario de un negocio, se calcula inventario entre costo de venta por treinta para determinar cada cuantos días rota el inventario; relación de garantías que según políticas deben cubrir 1.5 sobre el monto solicitado; y por último el nivel de endeudamiento que no debe exceder del 50%, su cálculo es total pasivos entre total activos por cien para conocer el porcentaje de endeudamiento que



Seminario de Graduación

tiene un negocio. Aprobación del caso, cuando se aplican todos los parámetros antes mencionados, si este cumple con todas las condiciones se aprueba sino se rechaza el crédito. Si la persona no aplica por no cumplir condiciones del análisis en la evaluación entonces se le llama para informarle.

- ✚ Desembolso, una vez que se aprueba el crédito se llama al solicitante para avisarle sobre la aprobación y se le fija fecha para desembolso.

4.2.1 Elementos básicos de evaluación

Cada institución financiera tiene sus políticas para otorgar financiamiento pero la mayoría califica de manera similar a sus candidatos. Veamos punto por punto los elementos básicos de evaluación.

4.2.1.1 Edad

Se requiere una edad mínima de 21 años y máxima de 70 años.

4.2.1.2 Comprobación de ingresos

Si la persona es asalariada, debe comprobarlo con tus últimos recibos de nómina.

De lo contrario, es probable que le soliciten los seis últimos estados de cuenta de tu cuenta de cheques, y quizá te realicen un estudio socioeconómico.

4.2.1.3 Historial crediticio

Se refiere al Buró de Crédito, donde se verá el comportamiento de la persona como pagador en financiamientos anteriores o vigentes (tarjetas de crédito y departamentales, crédito automotriz, etcétera). El banco al que solicite una hipoteca analizará el reporte. Si solicita un crédito mancomunado, revisarán el historial crediticio de ambos. (Metroscubicos, 2013).



Seminario de Graduación



4.3 Garantías Según la ley de prenda comercial Ley no. 146

Podrá constituirse prenda comercial sobre una cosa mueble para garantizar el pago del precio convenido cuando ha sido comprada a crédito o para garantizar un préstamo en dinero destinado a dicha compra. Podrá constituirse prenda comercial sobre bienes ajenos previo y expreso consentimiento del dueño.

El deudor prendario tendrá el dominio de la cosa pignorada y conservará su posesión en calidad de depositario; podrá utilizarla, servirse de ella con las obligaciones de reparar su deterioro y mantenerla en buen estado, salvo caso fortuito o de fuerza mayor.

Podrá contratarse entre las mismas partes una segunda prenda comercial sobre la cosa gravada. El acreedor pignoraticio tendrá derecho de preferencia sobre la cosa pignorada ante cualquier otro acreedor.

La cosa pignorada quedará sujeta a lo establecido en el contrato prendario; y en caso de ser embargada por terceros acreedores, el deudor prendario conservará su depósito.

El contrato de prenda comercial se podrá constituir en escritura pública o documento privado. Cuando se constituya en documento privado la fecha y firmas de los contratantes deberán ser autenticadas por Notario Público, quien deberá dar fe del conocimiento de las partes subscriptoras del contrato y poner al pie del documento,



Seminario de Graduación



el número, fecha y folio del acta protocolaria de autenticación de la firma; el documento tendrá fuerza de instrumento público sin necesidad de reconocimiento judicial.

El cumplimiento de la obligación, de las modificaciones que se hicieren al contrato y su cancelación deberán constar en la forma establecida.

Los abonos o pagos parciales podrán constar en simples recibos.

El contrato de prenda comercial deberá contener:

- ❖ Lugar y fecha del otorgamiento;
- ❖ Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, domicilio, dirección e identificación, si la hubiere, del deudor y del acreedor etc.

El deudor podrá en cualquier tiempo librar del gravamen la cosa mueble, pagando la deuda. Si el acreedor se negare a recibir el pago, éste podrá hacerse por consignación.

El contrato de prenda comercial lleva aparejada acción ejecutiva prendaria para exigir del deudor el pago del importe de la deuda o la presentación de la cosa pignorada y para hacer efectivo su privilegio sobre la prenda, y, en su caso, sobre la suma del seguro. Será juez competente para conocer de la acción ejecutiva prendaria, cualquiera que fuere su cuantía, el del Distrito de lo Civil del lugar señalado para el cumplimiento de la obligación (Chamorro, 1992)



Seminario de Graduación



4.3.1 Clasificación de los tipos de garantías según la norma de evaluación y clasificación de activo

ART. 33 Garantías Líquidas

a) Se considera como garantías líquidas, aquellas que reúnan los siguientes requisitos:

1. Permitan una rápida realización de la garantía en dinero en efectivo, con el cual se puede cancelar la obligación garantizada, sin costos significativos; y
2. Cuenten con documentación legal adecuada; y
3. No presenten obligaciones previas que pudieran disminuir su valor de alguna manera impedir que la institución financiera adquiera clara titularidad y
4. Su valor esté permanentemente actualizado

b) Se aceptarán como garantías de rápida realización en dinero en efectivo o

Garantías líquidas las siguientes:

1. Valores de Estado: Títulos valores de deuda pública emitidos o garantizados por el Banco Central de Nicaragua o el Gobierno Central.

Valuación: Valor de mercado

2. Instrumentos Emitidos por la misma Institución Financiera:

Certificados de depósitos a plazo.

Valuación: Valor nominal



Seminario de Graduación



3. Instrumentos Emitidos por Instituciones Financieras del País:

Certificados de depósitos a plazo, garantías bancarias, avales, cartas de crédito Stand By y cualquier otro instrumento líquido, avalado, aceptado, afianzado o garantizado por Instituciones Financieras que durante los doce (12) meses anteriores, hayan cumplido con el coeficiente mínimo requerido por la Norma Prudencial Sobre Adecuación de Capital, no haya mostrado pérdidas operativas ni haya sido sujeto de multa por desencaje.

Valuación: Valor nominal

4. Instrumentos Emitidos por Instituciones Financieras del Extranjero:

Certificados de depósitos a plazo, avales, cartas de crédito Stand B y cualquier otro instrumento líquido, avalado, aceptado, afianzado o garantizado por Instituciones Financieras calificadas como de primer orden de acuerdo a lo estipulado en la Norma sobre Depósitos e Inversiones en el País y en el Exterior.

Valuación: Valor nominal

5. Títulos Valores de Deuda y Acciones de Instituciones Financieras del Extranjero: Títulos valores (Bonos, papel comercial, y acciones) emitidos por bancos e Instituciones Financieras del extranjero de capital accionariado difundido cuyas acciones se transen en la bolsa de valores y estén calificadas



Seminario de Graduación



como de primer orden de acuerdo a lo estipulado en la Norma sobre Depósitos e Inversiones en el País y en el Exterior.

Valuación: Valor de mercado

Porcentaje del valor de ponderación para efectos de disminución de requerimientos de provisión y/o mejoramiento de la clasificación: 1) 75% del valor de mercado para valores de deuda y 2) 50% del valor de mercado para valores de capital

6. Títulos Valores Emitidos y/o Garantizados por los Estados de los países miembros de la O.E.C.D.: Títulos valores emitidos por el departamento del Tesoro y por valores garantizados o avalados por el gobierno.

Valuación: Valor de mercado

Porcentaje del valor de ponderación para efectos de disminución de requerimientos de provisión y/o mejoramiento de la clasificación: 100% del valor de mercado

Arto. 34 Garantías reales

a) Se considera como garantías reales, aquellas que reúnan los siguientes

Requisitos:

1. Permitan una mediana realización de la garantía en dinero en efectivo, con el cual se puede cancelar la obligación garantizada, sin costos significativos;
2. Cuenten con documentación legal adecuada;



Seminario de Graduación



3. No presenten obligaciones previas que pudieran disminuir su valor de alguna manera impedir que la institución financiera adquiera clara titulación;
4. Su valor esté permanentemente actualizado.

b) Se aceptarán como garantías reales de mediana realización las siguientes:

1. Primera hipoteca y/o grado subsiguiente, siempre y cuando esté a favor de la misma institución financiera, sobre inmuebles debidamente inscritos.
2. Bonos de prenda emitidos por almacenes generales de depósitos que se encuentren bajo la supervisión de la Superintendencia.
3. Garantía prendaria, sobre cosecha, frutos, inventarios, maquinaria, vehículos, enseres, animales o cosas que forman parte de los bienes muebles o inmuebles o derechos reales inscritos.
4. El bien arrendado bajo un contrato de arrendamiento financiero

Arto. 35 Garantía fiduciaria

Valuación: Demostrar capacidad de pago y o señalamiento de bienes muebles o inmuebles, que eventualmente sirvan para afrontar la obligación.



Seminario de Graduación



4.3.2 Según la norma de evaluación y clasificación de activos los criterios para una evaluación deben ser los siguientes

Art. 10. La evaluación y clasificación del nivel de riesgo de la totalidad de las obligaciones del deudor con la Institución, se realizará sobre la base del análisis y consideración de cuatro factores principales, que son:

a) La capacidad global de pago del deudor

La evaluación de la capacidad global de pago de los deudores de créditos comerciales, considerará la carga financiera que implica el perfil de vencimientos de la totalidad de sus obligaciones con la Institución y otras Instituciones, comparado con la capacidad generadora de flujos provenientes de las distintas actividades del deudor, incluyendo las características del entorno económico en que éste se desenvuelve, así como la consideración de otros endeudamientos, bancarios y no bancarios, con terceros. Dicha comparación se realizará a través de un análisis de los antecedentes referidos a la situación económica y financiera del deudor, que deberán ser solicitados, analizados y constatados necesariamente por la Institución, tales como estados financieros, situación patrimonial, Proyecciones de recuperabilidad de los créditos, u otros antecedentes complementarios que permitan estimar localización del conjunto de las obligaciones del deudor sujeto de calificación.



Seminario de Graduación



El análisis de la capacidad del deudor del servicio de sus obligaciones con la Institución Financiera deberá reflejarse en un estado de flujo de efectivo, que será obligatorio para cada deudor en el otorgamiento y la evaluación de créditos. Dichos antecedentes, deberán incluirse en la documentación de los créditos que la Institución ha otorgado al deudor, deberán ser constatados por la Institución Financiera y ser fundamentados, confiables y recientes, con una antigüedad no superior a un año respecto de la fecha de evaluación y clasificación del deudor.

Para los créditos otorgados en moneda extranjera y en córdobas con mantenimiento de valor, expuestos a riesgo cambiario crediticio por montos iguales o mayores en córdobas o en moneda extranjera equivalentes a veinticinco mil dólares (US\$ 25,000.00) de los Estados de América, las instituciones financieras deberán establecer en sus manuales de crédito los procedimientos para medir y controlar el potencial riesgo cambiario

Crediticio, que incluyan por lo menos:

- La identificación de los deudores expuestos y no expuestos a riesgo cambiario crediticio.
- Realización de una medición del efecto de una devaluación de la moneda sobre la capacidad de pago de la cartera de deudores, al menos con una periodicidad anual cuya fuente de información se encuentre actualizada.



Seminario de Graduación

Los supuestos a utilizarse deberán, por lo Menos, asumir dos escenarios de devaluación de la moneda, uno de 1 y otro de 2 veces la tasa de inflación del año anterior respectivamente como mínimo.

- Las instituciones financieras, deberán tomar las acciones correctivas que consideren necesarias sobre la calificación crediticia o las condiciones del crédito en los casos donde identifiquen deudores cuya capacidad de pago pueda ser afectada de forma sustancial como resultado de una potencial exposición al riesgo cambiario.

b) El historial de pago

El historial de pago, es el comportamiento pasado y presente del deudor respecto de los créditos que tiene o ha tenido con la Institución y otras Instituciones, considera el grado de cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos de crédito, niveles de morosidad u otros compromisos formales. Para tal efecto, la Institución deberá llevar una lista detallada que constará en el expediente de cada deudor, el cual debe incluir antecedentes relativos a: créditos otorgados, reestructurados, cancelados, vencidos, renovados, castigados, prorrogados o cualquier otro antecedente que permita evaluar el comportamiento pasado y presente del deudor con la Institución y con otras instituciones.



Seminario de Graduación



Se incluirá en este análisis, la evidencia de haber consultado la Central de Riesgo de la Superintendencia y cualquier, otro sistema de información privado que tenga a su disposición la institución.

c) El propósito del préstamo

El propósito del préstamo, debe ser de acuerdo a lo siguiente: específico; compatible con la actividad económica financiada; relativo a la fuente de pago; y congruente con la estructura y términos del préstamo. La Institución Financiera deberá conocer claramente el destino y uso de los fondo prestados al deudor.

d) La calidad de las garantías

La calidad de las garantías constituidas por el deudor en favor de la Institución, representa una fuente alternativa de recuperación de sus créditos con la Institución Financiera, deberá basarse en antecedentes relativos tanto a la valuación actualizada de las garantías, sustentada en tasaciones o valoraciones realizadas por peritos valuadores debidamente inscritos en el Registro de Peritos Valuadores de la Superintendencia, así como en los aspectos legales específicos de cada crédito y garantías asociadas, relativos a su constitución y registro u otros (Téllez, 2001).



Seminario de Graduación



4.4 El riesgo en las entidades financieras

4.4.1 Concepto de riesgo

Es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión. (wikipedia, 2014)

4.4.2 Clasificación de los riesgos financieros

4.4.2.1 Riesgo de crédito

Son quizá, los más importantes porque afectan el activo principal: la cuenta colocaciones. Una política liberal de aprobación de créditos generada por contar con excesivos niveles de liquidez, y altos costos de captación, o por un relajamiento de la exigencia de evaluación de los clientes sujetos de crédito, ocasiona una alta morosidad, por ello debemos tener cuidado con el dicho “en buenos tiempos se hacen los malos créditos.



Seminario de Graduación



4.4.2.2 Riesgos de mercado

Se da debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación. Cada día se cierran muchas empresas y otras tienen éxito. Es la capacidad empresarial y de gestión la que permitirá ver el futuro y elegir productos de éxito para mantener la lealtad de los clientes, preservar la imagen y la confianza.

4.4.2.3 Riesgo de tasas de interés

Es producido por la falta de correspondencia en el monto y el vencimiento de activos, pasivos y rubros fuera del balance. Generalmente cuando se obtiene créditos a tasas variables. En ciertos mercados la demanda de dinero puede afectar las tasas de interés pudiendo llegar por efecto de cambios en la economía internacional a niveles como los de la crisis de la deuda.

4.4.2.4 Riesgo de liquidez

Se produce a consecuencia de continuas pérdidas de cartera, que deteriora el capital de trabajo. Un crecimiento desmesurado de las obligaciones también puede conducir al riesgo de pérdida de liquidez.



Seminario de Graduación



4.4.2.5 Riesgo de cambio

Originado en las fluctuaciones del valor de las monedas.

Las economías de los países en vías de desarrollo como el nuestro no están libres de que crezca la brecha comercial o de balanza de pagos. La consecuencia normal es la devaluación del tipo de cambio, que afectará elevando el valor de los créditos otorgados en dólares, pudiendo resultar

Impagables por los deudores si su actividad económica genera ingresos en moneda nacional. Para protegerse de este riesgo, es necesario seleccionar la cartera de prestatarios colocando créditos en moneda extranjera solo a quienes operan en esta moneda, y asumir una regla de encaje entre lo captado y lo colocado (a un monto captado igual monto colocado en moneda extranjera)

4.4.2.6 Riesgo de insuficiencia patrimonial

El riesgo de insuficiencia patrimonial, se define como el que las Instituciones no tengan el tamaño de capital adecuado para el nivel de sus operaciones corregidas por su riesgo crediticio.

4.4.2.7 Riesgo de endeudamiento y estructura de pasivo

Se define como el no contar con las fuentes de recursos adecuados para el tipo de activos que los objetivos corporativos señalen. Esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos al menor costo posible.



Seminario de Graduación



4.4.2.8 Riesgo de gestión operativa

Se entiende por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos adversos.

Es el riesgo de que los otros gastos necesarios para la gestión operativa de la Institución, tales como gastos de personal y generales, no puedan ser cubiertos adecuadamente por el margen financiero resultante. Un buen manejo del riesgo operativo, indica que vienen desempeñándose de manera eficiente.

4.4.2.9 Riesgo legal

Se puede producir a consecuencia de los cambios legales o de las normas de un país, que puede poner en desventaja a una institución frente a otras. Cambios abruptos de legislación puede ocasionar la confusión, pérdida de la confianza y un posible pánico.

(ayala villegas, s.f)



Seminario de Graduación



4.4.3 Según la norma de evaluación y clasificación de activo el riesgo se clasifica en las siguientes categorías en el capítulo v de la presente norma

Categoría A – Riesgo Normal

1. Serán clasificados en esta categoría los deudores que cumplan con todos los siguientes criterios:

- a) El cumplimiento del plan de amortización de las deudas no ha presentado reparos de ninguna especie, a excepción de atrasos de hasta treinta (30) días;
- b) La recuperación total del préstamo e intereses dentro de los plazos convenidos no se pone en duda bajo ninguna circunstancia y no hay indicios de que dicho comportamiento variará en el futuro;
- c) El deudor ha invertido los recursos prestados por la institución financiera en su totalidad y en estricto cumplimiento en la actividad o propósito solicitado.

2. Además, podrán ser clasificados en esta categoría los deudores que, con base en otros criterios, deberían ser clasificados en la categoría B, pero que hayan constituido garantías líquidas por un monto igual o superior al cien por cien (100%) del monto adeudado, y/o garantías reales, debidamente valuadas e inscritas a favor de la institución,



Seminario de Graduación

Cuyo valor de realización tasado sea igual o superior al ciento cincuenta por ciento (150%) de los créditos adeudados.

Categoría b – riesgo potencial

1. Serán clasificados en la categoría B los deudores que, habiendo invertido los recursos prestados por la institución financiera en su totalidad y en estricto cumplimiento en la actividad o propósito solicitado, presenten cualquiera de las siguientes situaciones:

a. Algún grado de incumplimiento de las condiciones, como atrasos en los pagos de hasta sesenta (60) días, o prórrogas que no excedan un plazo de seis (6) meses, producto de situaciones negativas que puedan haber afectado temporalmente al deudor, siempre que tales prórrogas cumplan con lo establecido en el arto. 36 de la Norma sobre Evaluación y Clasificación de Activos ,reformado por la presente resolución.

b. Imponderables que pueden hacer variar sus flujos, y que podrían ser solucionados en un plazo no mayor de seis meses, sin que por ello sean afectadas las expectativas de recuperación integral de los créditos adeudados, pero que, aún así, generan un cuadro de cierta incertidumbre.



Seminario de Graduación



2. Además, podrán ser clasificados en esta categoría los deudores que, con base en otros criterios, deberían ser clasificados en la categoría C, pero que hayan constituido garantías líquidas por un monto igual o superior al cien por cien (100%) del monto adeudado, y/o garantías reales, debidamente valuadas e inscritas a favor de la institución, cuyo valor de realización tasado sea igual o superior al ciento cincuenta por ciento (150%) de los créditos adeudados.

Categoría c – riesgo real de pérdidas esperadas

1. Serán clasificados en la categoría C los deudores que, habiendo invertido los recursos prestados por la institución financiera en su totalidad y en estricto cumplimiento en la actividad o propósito solicitado, presenten cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Atrasos en sus pagos y obligaciones de hasta noventa (90) días, y prórrogas que no excedan el plazo de seis (6) meses, siempre que tales prórrogas cumplan con lo establecido en el arto. 36 de la Norma sobre Evaluación y Clasificación de Activos, reformado por la presente resolución
- b) Debilidades financieras (tales como tendencias declinantes en las utilidades y ventas, o excesivo endeudamiento), que se traducen en que los ingresos generados por la empresa no son suficientes para un adecuado cumplimiento de sus obligaciones



Seminario de Graduación



y que, de no ser corregidos, esos problemas pueden resultar en una pérdida para la institución financiera.

Categoría d – alto riesgo de pérdidas significativas

1. Serán clasificados en la categoría D los deudores que, habiendo invertido los recursos prestados por la institución financiera en su totalidad y en estricto cumplimiento en la actividad o propósito solicitado, presenten cualquiera de las siguientes situaciones:

a) Atrasos en sus pagos y obligaciones de hasta ciento ochenta (180) días, y créditos vencidos en la misma institución financiera;

b) La recuperabilidad de los créditos se considera dudosa; el análisis de flujo de fondos del deudor demuestra que es altamente improbable que pueda atender la totalidad de sus compromisos financieros de corto, mediano y largo plazo;

c) La garantía es considerada como única fuente de pago y el valor de ésta, probablemente, sólo permitirá al acreedor cubrir parte del valor prestado.

2 Además, podrán ser clasificados en esta categoría los deudores que, con base en otros criterios, deberían ser clasificados en la categoría E, pero que hayan constituido garantías líquidas por un monto igual o superior al cien por cien (100%) del monto adeudado, y/o garantías reales, debidamente valuadas e inscritas a favor de la institución, cuyo valor de realización tasado sea igual o superior al ciento cincuenta por ciento (150%) de los créditos adeudados.



Seminario de Graduación



Categoría e – créditos irrecuperables

Serán clasificados en la categoría E aquellos créditos que presenten cualquiera de las siguientes situaciones:

1. Atrasos en sus obligaciones de más de ciento ochenta (180) días;
2. Recuperabilidad de los créditos se considera nula; manifiesta situación de insolvencia; evidencia de que no hay una actividad generadora de fondos operacionales, capaz de hacer frente a sus compromisos financieros de corto, mediano y largo plazo;
3. El deudor no ha invertido los recursos prestados por la institución financiera en su totalidad y en estricto cumplimiento en la actividad o propósito solicitado;
4. El deudor ha desviado prendas.
5. Cuando la institución financiera supervisada no proporcione información detallada sobre la estructura de capital de otra sociedad que a su vez es socio de la persona jurídica deudora. (superintendencia, 2001)

4.4.4 Criterios y alcance para la evaluación y clasificación de los microcréditos Según la norma de valuación y valoración de activos

La evaluación y clasificación semestral de la cartera del micro-crédito deberá cubrir el 100% de dicha cartera, atendiendo al grado de morosidad de las cuotas de amortización observada a la fecha de clasificación, de acuerdo a las siguientes categorías:



Seminario de Graduación

- a) Serán clasificados como créditos en categoría de riesgo A, aquellos cuyos saldos de préstamos se encuentren al día o tengan una mora de hasta 15 días;
- b) Serán clasificados como créditos de riesgo B, aquellos cuyos saldos de préstamos presenten cuotas atrasadas de 16 días hasta 30 días;
- c) Serán clasificados como créditos de riesgo C, aquellos cuyos saldos de préstamos presenten cuotas atrasadas de 31 días hasta 60 días;
- d) Serán clasificados como créditos de riesgo D, aquellos cuyos saldos de préstamos que presenten cuotas atrasadas de 61 hasta 90 días;
- e) Serán clasificados como créditos de riesgo E, aquellos cuyos saldos de préstamos presenten cuotas atrasadas por más de 90 días.

Arto. 26 Constitución de provisiones

Las provisiones mínimas a constituirse sobre dichos préstamos se hará sobre la base de los siguientes porcentajes:

Tabla no.1 Porcentaje de provisión por categoría

Categoría	Porcentaje de provisión
A	1 %
B	5 %
C	20 %
D	50 %
E	100 %

fuelle:(superintendencia, 2001)



Seminario de Graduación



4.4.5 Factores internos y externos de los riesgos financieros

4.4.5.1 Cotizaciones

Las tasas de mercado son uno de los tipos más generalizados de los factores externos en lo que respecta al riesgo financiero. Los mercados cambian basados en el interés, oferta y demanda de los consumidores y los nuevos elementos como la tecnología.

Cuando la economía se acelera o se ralentiza, las tasas de interés de los bonos y préstamos cambian. Estas tasas cambiantes pueden hacer que sea más caro para un negocio de conseguir un préstamo, o requerir de hacer pagos más altos de los bonos que se usan para generar capital.

4.4.5.2 Regulación

La regulación gubernamental es otro factor importante en toda planificación financiera. Los gobiernos crean aranceles (o impuestos a las importaciones y exportaciones), cambian la legislación fiscal y poner nuevas regulaciones financieras en su lugar constantemente. Algunos cambios son beneficiosos, tales como la creación de deducciones fiscales para determinadas actuaciones empresariales. Otros pueden hacer más difícil para que una empresa obtenga beneficios, como reducir las tasas de los bonos del Tesoro y agregar nuevos requisitos para informes de impuestos.



Seminario de Graduación



4.4.5.3 Crédito

El crédito está a medio camino entre ser un factor externo e interno. En muchos sentidos, el crédito comercial es un factor externo de riesgo, ya que depende de lo que los

Prestamistas externos están dispuestos a prestar, y las tasas o requisitos que los prestamistas eligen para el negocio. Por otro lado, el crédito depende de las últimas decisiones que la empresa ha tomado, a lo que los prestamistas se acercan y su actual situación financiera: factores internos.

4.4.5.4 Liquidez

La liquidez es simplemente que tan fácil que es para una empresa convertir los valores en dinero en efectivo. El efectivo es el tipo más líquido de fondo, pero también hace la menor cantidad de dinero. Las empresas deben equilibrar la cantidad de dinero que tienen para emergencias con valores menos líquidos, como bonos o acciones.

4.4.5.5 Flujos de efectivo

El flujo de caja se refiere a los ingresos diarios y los gastos del negocio. Este es un factor interno de riesgo que depende de qué gastos elige pagar una empresa y la cantidad de ingresos que son dirigidos a áreas específicas del negocio. (Lacoma, 2014)



Seminario de Graduación



4.4.6 Elementos de medición del riesgo de crédito

Los factores que se deben tomar en cuenta al medir riesgo de crédito son:

- Las probabilidades de incumplimiento,
- Las correlaciones entre incumplimientos,
- La concentración de la cartera,

Probabilidad de Incumplimiento (PD).

Es la medida de qué tan probable es que un acreditado deje de cumplir con sus obligaciones contractuales. Su mínimo valor es cero, que indica es imposible que incumpla con sus obligaciones, y 1 que es el valor máximo que es seguro que incumpla.

Correlación entre Incumplimientos

Mide la dependencia o grado de asociación entre el comportamiento crediticio de dos deudores.

Concentración de Cartera.

Concentración significa que hay mucho crédito en pocas manos, lo cual puede ser riesgoso. La concentración se puede dar en muchos sentidos y es más peligrosa cuando se da en segmentos riesgosos de la cartera. (atom, 2012)



Seminario de Graduación



4.4.7 La morosidad en las instituciones financieras

En primer lugar se ha de definir lo que es morosidad; es la persona física o jurídica que no ha cumplido una obligación a su vencimiento.

Para ser reconocido legalmente como moroso debe obrar en poder de ambas partes un documento legalmente reconocido donde el deudor esté obligado a efectuar dichos pagos por ejemplo: contratos de créditos, contratos de tarjetas de crédito, contratos de servicios telefónicos, escrituras hipotecarias y escrituras de crédito con garantías hipotecarias, letras de cambio, cheques o pagarés impagados. De no existir dicho documento la deuda no existe legalmente y no se puede proceder contra el/la deudor.

4.4.7.1 Consecuencias.

Los morosos suelen incluirse en ficheros o listas automatizadas para apoyar la toma de decisiones en el ámbito financiero y crediticio, estos ficheros pueden pertenecer a asociaciones bancarias, financieras o empresas privadas. Las entidades consultan el fichero cuando una persona va a pedir un crédito, o una financiación, o cualquier otra operación que entrañe un riesgo económico, para comprobar si la persona que lo solicita está al corriente en operaciones similares con otras entidades.

Es por tanto un mecanismo de información como consecuencia ello puede traerles varios y graves problemas como la falta de aceptación de los bancos a la hora de fraccionar pagos o solicitar créditos o aplazamientos debido al riesgo que ello supone



Seminario de Graduación



También a la hora de contratar servicios de empresas de telefonía móvil (wikipedia, 2014)

4.4.7.2 ¿Qué la origina la morosidad?

La morosidad es un componente de riesgo inevitable de la cartera de crédito. Sin embargo, en la medida en que las instituciones de micro finanzas estén mejor preparadas para poder manejar este tema, mejores resultados podrán ver en el desempeño de la cartera, así como un menor nivel de desgaste, tanto físico como económico en sus estados financieros, y en su personal.

Cuando hablamos del tema morosidad de la cartera, algunos funcionarios podrían decir e imaginarse que la causa radica en una mala planificación y diseño del producto microcrediticio; sin embargo, esto no es tan cierto puesto que todo producto es planificado en función de satisfacer las necesidades de un mercado determinado.

Más bien las causas de la morosidad de una cartera de crédito puede radicar en otros factores, tanto internos como externos, como la falta de seguimiento a la cartera en mora, así como por los puntos sobre los que entidad no tiene control.

Factores Internos: la “mala otorgación del crédito” viene dada por una mala evaluación financiera y del entorno socioeconómico del negocio, que al final repercute en la capacidad de pago del cliente, causando en algunas ocasiones sobreendeudamiento.



Seminario de Graduación

La “Falta de seguimiento” de la cartera en mora es dada por la falta de controles, tanto a nivel del sistema como a nivel de la gerencia y del oficial de crédito, que puede ser porque no se cobra a los clientes en forma oportuna, no se realiza un comité de mora para identificar elementos claves como los sectores más afectados o historial de los clientes.

Esos son elementos de riesgo que no se consideraron durante la aprobación del crédito. Tampoco hay evidencia de la gestión de cobranza, y no se notifica de la situación a los fiadores y codeudores. No hay una planificación de cobranza por zona, región o por día, que cuente con la definición de estrategias para hacer efectiva la gestión, etc.

Como podremos notar, los factores internos forman parte del llamado “Proceso crediticio”, por lo que podríamos concluir que las causas de la mora en un crédito generalmente vienen dadas cuando la entidad tiene un mal proceso crediticio.

Los factores externos si bien la entidad no tiene control sobre los factores externos que pueden ocasionar problemas de mora en la cartera, como desastres naturales, motines políticos huelgas disturbios etc los mismos pueden ser de alguna manera mitigados por medio de un póliza de seguros en algunos casos, o bien decidiendo no invertir en determinados sectores de alto riesgo, como la agricultura, por ejemplo dada su vulnerabilidad ante el cambio climático y/o afectaciones severas causadas por desastres naturales Y si lo hace debe tener un Plan de Contingencia y una fuerte cobertura de riesgos al asumir dichos retos. (Baltodano, 2013)



Seminario de Graduación



4.4.7.3 La morosidad afecta a las entidades financieras.

Básicamente por tres vías: Se dejan de percibir los intereses, lo que reduce los ingresos. Se deben reconocer pérdidas (dotaciones). Por normativa, se deben reconocer pérdidas, que conocemos como "dotación por deterioro de activos", a través de la cuenta de resultados. Estas dotaciones dependen del valor de las garantías: a mayor valor de las garantías, menor necesidad de reconocer pérdidas. Se deben afrontar los costes de recuperación.

Normalmente, existen una serie de gastos en los que las entidades incurren cuando tienen que intentar recuperar los préstamos que se hicieron y que han entrado en morosidad: abogados, analistas, tasaciones, entre otros. Por tanto, debido a que, para cualquier entidad financiera, la morosidad es algo perjudicial, generalmente existe un equipo encargado de minimizar su efecto negativo. Una de las prácticas que suelen llevar a cabo para ello es la reestructuración o refinanciación de deuda, la cual consiste en modificar las condiciones del préstamo ampliando los plazos, reduciendo las cuotas, e incorporando nuevas garantías, entre otros elementos. Otras prácticas que se han realizado buscando reducir el efecto negativo de la morosidad es quedarse con el inmueble que hace de garantía o con otro inmueble a cambio del pago total o parcial de la deuda. (Jose, 2012)



Seminario de Graduación



V. Caso Práctico

Perfil estratégico de Financiera Fama.




VISION

Ser una institución financiera comprometida con sus clientes, solida, eficiente, en constante crecimiento y con cobertura nacional. Reconocida por su transparencia, excelencia, su personal altamente calificado, capacidad innovadora y por su oferta diversos financieros y no financieros de bajo costo, ágiles y oportunos.

MISION

Contribuir al progreso de miles de familias nicaragüenses mediante la presentación de servicios financieros y no financieros especializados, para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en los sectores comerciales, productos y de consumo. Para su cumplimiento con su equipo de trabajo altamente competente y con tecnología apropiada que garantizan la satisfacción de nuestros clientes, la rentabilidad de la institución y el liderazgo en el segmento de las micro-finanzas.

Los tipos de créditos de la Financiera FAMA son:

-  Crédito Pyme.
-  Crédito De Consumo.
-  Crédito Para Vivienda.



Seminario de Graduación

- ✚ Crédito Micro-financiero.
- ✚ Credinomina.
- ✚ Crédito Para Vehículo.

Historia de Financiera FAMA.

En el año de 1991 nace la intención por parte de un grupo de empresario privado nicaragüenses, de crear una organización sin fines de lucro, política ni religiosa que apoyen al sector micro empresarial del país.

El objeto de es contribuir al desarrollo integral de los nicaragüenses de economía limitada, mediante el otorgamiento de oportunidades crediticias para que sacaran adelante a sus familias a sus familias y a sus comodidades a través de su propio trabajo y esfuerzo.

Así es como surge la fundación para el apoyo a la financiera, la primera en su género en el país.



Seminario de Graduación



Desarrollo del caso

El día 11 de Enero del 2013 se presentó en las instalaciones de financiera Fama, sucursal de Roberto Huembés Managua, El Sr. Juan Pérez dueño del Bar y Restaurante Sabor a Miel quien fue atendido por la Sra. Patricia Rodríguez de Atención al cliente, la cual le llenó solicitud y reviso su historial crediticio a través de la Sin Riesgos, luego le explicó que se le enviaría a un Analista de Crédito para que siguiera el proceso. El día 12 de Enero el Sr. Javier Castro Analista de Crédito inicio el proceso del Crédito haciendo una investigación social en el domicilio, al obtener buenas referencias de parte de sus vecinos, visita al Sr Juan, el cual plantea al analista de crédito que el motivo por el cual se presentó a la institución era para solicitar un préstamo de 3,500 Dólares a plazo de un año, con el propósito de invertir en capital de trabajo, inmediatamente se le informó sobre la documentación que debe de prestar a la institución Financiera, los cuales son:

- Fotocopia de Cédula de identidad,
- Fotocopia de Matricula 2013.
- Fotocopia de servicios básicos, (Luz ó agua),
- Fotocopias Facturas de compras,
- Permiso de Policía para vender licor,
- Así como también se explica sobre las garantías que debe prestar.



Seminario de Graduación



El Dueño del negocio presenta documentación completa y se procede a la evaluación financiera, donde el Señor Juan Pérez facilita información de los Estados Financieros y demás documentos.

A continuación se detallan los formatos que utiliza financiera Fama para la elaboración de los estados financieros (Balance, Estado de Resultado, cálculos, etc.), a través de los cuales realiza el análisis cuantitativo, que permite determinar si se le puede dar el crédito al solicitante.



Seminario de Graduación

Tabla no.2 Balance General
Bar y Restaurante Sabor a Miel, S.A.
Expresado en córdobas

<u>Activos</u>		<u>Pasivos</u>	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	
Caja	C\$ 8,000.00	Cuentas por pagar	C\$ 10,500.00
Bancos	C\$ 25,000.00	Micro financiera 1(Cuota)	C\$ 12,000.00
Cuentas por Cobrar	C\$ 2,250.00	Micro financiera 2 (Cuota)	
Inventario	C\$ 90,000.00		
Total Activo Corriente	C\$ 125,250.00	Total Pasivo Corriente	C\$ 22,500.00
<u>Activo Fijos</u>		<u>Fijos</u>	
Edificio	C\$ 981,000.00	Préstamo a largo plazo (Cuota)	8,000.00
Mobiliario y Equipo	C\$134,000.00	Total Fijos	C\$ 8,000.00
Total Activo fijos	C\$ 1,115,000.00	Total Pasivo	C\$ 30,500.00
Total activo	1,240,250.00	Patrimonio	1,209,750.00
		Pasivo + Patrimonio	1,240,250.00

Firma del Cliente

Firma del Analista de Crédito

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa



Seminario de Graduación



Según la evaluación del balance general, la empresa del señor Juan posee un patrimonio de 1,209,750.00. Los pasivos que presenta no son altos lo que quiere decir que el nivel de endeudamiento es bajo. Además refleja tener una de ahorro para cualquier emergencia que se ocurra en el negocio, siendo esto es una buena señal por parte del solicitante ya que hay un respaldo que no solo se demuestra que hay voluntad de pago cualitativamente sino que en caso de cualquier circunstancia habría más probabilidad que se pagará el crédito.

En el Estado de resultado que se plasma en el siguiente cuadro, se registra las ventas de contando, así como las ventas al crédito donde solo se contabilizan las recuperaciones de esas ventas. Financieras fama pretende llegar a una aproximación con respecto a los Ingresos y gastos que puede tener determinado negocio, debido a que la mayoría de los negocios pequeños no llevan registros contables legalmente constituidos como las grandes empresas, por tales casos las micro financieras y las financieras se especializan para atender estos casos y ayudar al desarrollo del país.



Seminario de Graduación



Tabla no.3 Estado de Resultado
Bar y Restaurante Sabor a miel, S, A.
28 de Enero 2013
Expresado en Córdoba

Ventas	C\$ 206,000.00
Recuperaciones	C\$ 4,000.00
Total Ventas	C\$ 210,000.00
Costo de venta (67%)	C\$ 140,700.00
Utilidad Bruta	C\$ 69,300.00
Gastos del negocio	C\$ 43,650.00
Gastos Familiares	C\$ 14,500.00
Otros Ingresos	-
Utilidad Neta	C\$ 11,150.00

Firma del Cliente.

Firma del Analista de Crédito.

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa

Cálculo de Ventas

Para una mayor comprensión en saber cómo se llegó a la información financiera anteriormente detallada se realizaron los siguientes cuadros, donde se calcula las ventas totales a través de buenas, regulares, y malas.

En todo negocio al diferentes temporadas, y estas no pueden ser buenas todos los días, es por eso que se crea este formato que permita llegar con mejor exactitud a las ventas mensuales del negocio de Don Juan. Sin embargo el analista de crédito no puede llevarse nada más por las ventas que verbalmente declare el solicitante, sino que debes



Seminario de Graduación



tratar de verificar siempre con la mayor eficacia las mismas, por medio de las facturas que esté presente en el momento de la evaluación.

El no verificar aumenta en gran manera el riesgo que el cliente no pague, ya que podría suceder que la persona declare ventas altas solo para que se le otorgue crédito, y al no ser verificadas el analista ocasionaría una inflación tanto en sus ventas como en sus utilidades y llegar a un resultado alejado de la realidad.

En la evaluación se le pregunta al negociante cuanto es el mínimo y el máximo que vende en los días buenos regulares y malos como está planteado en el cuadro de ventas, posterior a eso se trabaja con el promedio de los datos brindados, o bien si el analista prefiere ser conservador trabajará con las ventas mínimas.

Tabla no. 4

Ventas	Diarias	Promedio	Totales
Buenas (V,S,D)	8,000-1,0000	9,000x3diasx4sem.	108,000.00
Regulares (Mart,Mier,Juev)	6,000-7,000	6,500x3diasx4sem.	78,000.00
Malas (Lun,)	5,000	5000x4sem.	20,000.00
Total			206,000.00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa



Seminario de Graduación

En el siguiente cuadro se dividen las ventas de contado con las de crédito, y se reflejan las recuperaciones mensuales que tiene el negocio de ventas al crédito, ya que siempre hay un riesgo de que las personas no paguen cuando se les da al crédito y al igual los negociantes tienen sus pérdidas, como se ve en el caso del señor Juan, pues de las C\$ 5,000 córdobas que da al crédito, solo recupera C\$ 4,000 mensual, teniendo un déficit de C\$ 1,000, es por eso que solo las recuperaciones se toman en cuenta como parte de las ventas al momento de elaborar el estado . Además se observa que el Señor Juan no tiene su mayor concentración de ingresos en las ventas de contado, lo que es un buen punto a su favor, demostrando que su negocio posee buena demanda y es rentable en sus operaciones.

Tabla no.5 Cuadro que refleja la división de las ventas.

Ventas de Contado	C\$ 206,000.00
Ventas al Crédito	C\$ 5,000.00
Recuperaciones	C\$ 4,000.00
Total Ventas	C\$ 210,000.00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.



Seminario de Graduación



En el análisis se realizan cruces de variables con las compras, para comprobar que las ventas que declara el solicitante cuadran con el costo de venta. En el estado de resultado se observa un costo de venta del 76% que aplicado a las ventas mensuales da un resultado de C\$140,700.00 córdobas, haciendo el cruce variable con el total de compras que se registra en el siguiente cuadro da un mínimo de diferencia de C\$ 1,300.00 el cual está dentro del rango del 22%-25% de la diferencia que debe existir en este cruce de acuerdo a las técnicas de análisis establecidas.

En el cuadro se registran compras diarias, semanales y mensuales, estas se contabilizan de acuerdo al giro del negocio, como es un Bar y restaurante entonces se dan más compras diarias y semanales que mensuales.

Tabla no.6 de Las Compras

Diarias	C\$ 1,400.00	42,000.00
Semanales	C\$ 25,000.00	100,000.00
Mensuales	-	-
Total		142,000.00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.



Seminario de Graduación



Por último están los gastos del negocio, así como también los gastos familiares los gastos del negocio nos sirven para conocer el costo de la operatividad del negocio en el mercado como podemos observar en la siguiente tabla. Y al restar los gastos Familiares se obtiene como resultado utilidad neta del negocio, como esta contabilizada en el Estado de resultado. Los Gastos directo son los del negocio y los Gastos indirectos los familiares.

Tabla no.7 Gastos del Negocio.

Alquiler	-
Servicios Básicos	C\$ 5,000.00
Transporte	C\$ 2,000.00
Trabajadores (Salario)	C\$ 12,000.00
Vigilancia	C\$ 4,000.00
Impuestos	C\$ 650.00
Cuotas de Prestamos	C\$ 20,000.00
Otros gastos	-
10%	C\$6,845.00
Total	C\$ 43,650.00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.

Alimentación	C\$ 6,000.00
Servicios Básicos	C\$ 3,000.00
Salud	C\$ 500.00
Educación	-
Transporte (Combustible)	C\$ 4,000.00
Recreaciones	C\$2,000.00
Otros gastos	C\$1,000.00
Total	C\$ 14,500.00

Tabla no.8 Gastos Familiares

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.



Seminario de Graduación



Indicadores Financieros

$$\text{Capacidad de pago} = \frac{\text{Cuota}}{\text{Disponibilidad (Utilidad Neta)}}$$

$$= \frac{6,384.00}{11,150.00} = 0.57 * 100 = 57\%$$

Este indicador se usa para conocer la capacidad de pago del cliente. Permite saber si el negocio cuenta con el dinero necesario para pagar el préstamo. De acuerdo a la política de Financiera Fama el cliente la capacidad de pago para cliente nuevo debe ser hasta el 60%. Y de acuerdo al indicador el negocio está en un nivel aceptable del 57 % de capacidad para pagar el crédito, entrando dentro de los parámetros establecidos por la empresa.

$$\text{Margen Bruto: } \frac{\text{Ventas totales} - \text{Costo de Venta}}{\text{Ventas totales}} = \frac{210,000.00 - 140,700.00}{210,000.00}$$
$$= 0.33 * 100 = 33\%$$

Este indicador permite conocer la ganancia operativa que se obtiene del negocio de acuerdo a la inversión mensual que se realiza en el negocio.



Seminario de Graduación



En el caso de la Bar y Restaurante se obtiene el 33% de margen bruto con relación a las ventas.

Capital de Trabajo: Activo Circulante – Pasivo circulante

$$= 125,250.00 - 22,500.00 = 107,750.00$$

De acuerdo a técnicas de análisis a un comerciante no se le puede prestar más dinero de lo que posee de capital de trabajo, debido a que una empresa no se puede dar el lujo de tener una cantidad considerable de efectivo ocioso cuando puede invertirlo en un activo que genere alguna rentabilidad como los inventarios, activos fijos, o el pago de los pasivos que por su naturaleza siempre generan altos costos financieros. Con respecto al negocio de Don Juan, este posee un capital de trabajo de C\$ 107,750.00, lo que quiere decir que los \$ 3,500 dólares o su equivalente C\$ 93,100.00 que él estaba solicitando están dentro del rango de financiamiento que se le puede otorgar en relación a su capital de trabajo.

$$\text{Rotación de Inventario: } \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de venta}} = \frac{90,000.00}{140,700.00}$$

$$= 0.6 * 30 \text{ días} = 18$$

Según el indicador de rotación de inventario, este rota cada 18 días.



Seminario de Graduación

Relación de Garantías: 1.5

Estas se calculan según políticas institucionales de cada empresa. De acuerdo a las que presenta Fama estas deben cubrir el 1.5 del monto que se solicita.

$$\text{Nivel de Endeudamiento: } \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{30,500.00}{1,240,250.00}$$

$$= 0.024 * 100 = 2.4\%$$

El nivel de endeudamiento de sus pasivos en relación a sus activos es del 2.4%.

De acuerdo a la información anteriormente planteada se propone lo siguiente para el Juan Perez según su capacidad de pago, y análisis cualitativo como cuantitativo: El cliente tendrá el siguiente monto y plazo

Tabla no.9

Valor de la Cuota	Monto Propuesto	Plazo
\$ 240.00	\$ 3,100.00	18 meses

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.



Seminario de Graduación



Aprobación del caso

En resumen, se aprueba el caso porque cumple con todos los parámetros establecidos en las políticas y análisis financiero.

Una vez aprobado el caso financiera fama procede a elaborar la balanza de pago para que el cliente conozca las fechas de pago, cuotas y los intereses a pagar .

Tabla no. 10

No. Cuota	Días	Fecha de pago	Capital	Intereses	Cuota	Seguros	Cargos	Total Pago	Saldo
1	31	14/02/2013	U\$ 172.22	U\$ 117.46	U\$ 289.68	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 293.03	U\$ 2,927.78
2	31	14/03/2013	U\$ 172.22	U\$ 110.93	U\$ 283.15	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 286.51	U\$ 2,755.56
3	28	14/04/2013	U\$ 172.22	U\$ 94.30	U\$ 266.52	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 269.88	U\$ 2,583.33
4	31	14/05/2013	U\$ 172.22	U\$ 97.88	U\$ 270.10	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 273.46	U\$ 2,411.11
5	30	14/06/2013	U\$ 172.22	U\$ 88.41	U\$ 260.63	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 263.99	U\$ 2,238.89
6	31	14/07/2013	U\$ 172.22	U\$ 84.83	U\$ 257.05	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 260.41	U\$ 2,066.67
7	30	14/08/2013	U\$ 172.22	U\$ 75.78	U\$ 248.00	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 251.36	U\$ 1,894.44
8	31	14/09/2013	U\$ 172.22	U\$ 71.78	U\$ 244.00	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 247.36	U\$ 1,722.22
9	31	14/10/2013	U\$ 172.22	U\$ 65.25	U\$ 237.48	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 240.83	U\$ 1,550.00
10	30	14/11/2013	U\$ 172.22	U\$ 56.83	U\$ 229.06	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 232.41	U\$ 1,377.78
11	31	14/12/2013	U\$ 172.22	U\$ 52.20	U\$ 224.42	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 227.78	U\$ 1,205.56
12	30	14/01/2014	U\$ 172.22	U\$ 44.20	U\$ 216.43	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 219.78	U\$ 1,033.33



Seminario de Graduación

13	31	14/02/2014	U\$ 172.22	U\$ 39.15	U\$ 211.37	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 214.73	U\$ 861.11
14	31	14/01/2014	U\$ 172.22	U\$ 32.63	U\$ 204.85	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 208.20	U\$ 688.89
15	29	14/02/2014	U\$ 172.22	U\$ 24.42	U\$ 196.64	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 200.00	U\$ 516.67
16	31	14/03/2014	U\$ 172.22	U\$ 19.58	U\$ 191.80	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 195.15	U\$ 344.44
17	30	14/04/2014	U\$ 172.22	U\$ 12.63	U\$ 184.85	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 188.21	U\$ 172.22
18	31	14/05/2014	U\$ 172.22	U\$ 6.53	U\$ 178.75	U\$ 3.36	U\$ 0.00	U\$ 182.10	U\$ 0.00

Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por la empresa.

Aportaciones

Los procedimientos anteriores le han funcionado a Fama en el otorgamiento del crédito, y eso se puede comprobar en la sostenibilidad que a tenia hasta el día de hoy. Sin embargo se recomiendan algunos mecanismos que podrán ayudar a obtener un mejor análisis que disminuya el riesgo al que las micro financieras así también como financieras están expuestas.

El principal riesgo que se refleja es el hecho que los solicitantes no paguen, provocando déficit en la cartera crediticia de la institución debido a que no sería recuperado el dinero que se ha prestado lo que llevaría a la quiebra a la empresa. Sin este riesgo está relacionado al mal análisis financiero que se realice en el proceso crediticio. Por lo tanto se plantean las siguientes recomendaciones:



Seminario de Graduación



Realizar una buena evaluación cualitativa y cuantitativa: En el momento que una persona hace una solicitud de crédito se inicia un análisis cualitativo que se refiere al comportamiento y voluntad de pago que esta puede tener en el transcurso del crédito, por eso es importante que se investigue bien al futuro cliente, tanto en la comunidad, como en las referencias brindadas, ya que a través de eso se podrá conocer aproximadamente a qué tipo de persona se le está dando crédito, y por supuesto que eso ayudará también a minimizar el riesgo que no pague.

En la parte cuantitativa se hace referencia más que todo al análisis de la información financiera brindada por el cliente, mediante de la cual se determina la capacidad de pago del solicitante. Es de gran relevancia esta evaluación ya que el mínimo error puede ser un gran riesgo para la empresa de que no se recupere el dinero prestado.

Verificar la información proporcionada: este mecanismo se relaciona a lo antes mencionado de la evaluación financiera, es necesario que al momento que evaluar el negocio de un cliente se verifique la información que se proporciona para poder ser más eficaz en el análisis, y en minimizar el riesgo.



Seminario de Graduación



Obtener todos los respaldos posibles: En este mecanismo se pretende garantizar que todo lo relacionado a transacciones, y que tenga que ver con el negocio pueda tener soportes, como facturas, u otros documentos de vital importancia al momento del análisis, debido a que alguna empresa que no tenga en orden o legal su documentación podría ocasionar un riesgo grande para la institución.

Darle seguimiento al cliente: Sobre todo el seguimiento después de desembolsar el crédito, ayuda en gran manera a minimizar riesgos ya que permite saber que el dinero se está utilizando de buena manera y que se podría seguir dándole más crédito a todos aquellos que hayan tenido un buen comportamiento de pago en su historial crediticio.

Por ultimo se recomienda realizar un análisis FODA, lo cual ayudará a soportar un análisis más efectivo.



Seminario de Graduación



VI. Conclusiones

En conclusión, el análisis del riesgo crediticio es parte fundamental para el desempeño de cualquier entidad económica, en este sentido, la idea de desarrollar y recomendar mecanismos que permitan una buena evaluación del riesgo del crédito es de gran importancia para la sostenibilidad de las instituciones financieras. Con base a esta necesidad se elaboró el presente trabajo con el objetivo de contribuir a ayudar a minimizar el riesgo al que están expuestas las instituciones que permitan el cumplimiento de sus objetivos.

Se planteó y analizo los estados financieros de acuerdo al proceso crediticio que realiza fama para otorgar un credito, con el fin de analizar el riesgo que enfrenta y poder recomendar los mecanismos para un mejor funcionamiento de sus funciones.

Toda institución financiera que presta servicios financieros, como los financiamientos siempre correrá cierto riesgo, pues este no se puede eliminar pero si se puede minimizar de tal manera que no haya muchas pérdidas al respecto. El presente trabajo de investigación llevo a cabo el análisis de los estados explicando el riesgo que generalmente se expone en una institución financiera, para luego recomendar mecanismo que lo ayuden a minimizarlo. Sin embargo vale la pena correr riesgos cuando se puede obtener un mayor beneficio del que se invierte.



Seminario de Graduación

VII. Bibliografía

anonimo. (9 de diciembre de 20014). *credito*. Recuperado el martes de octubre de 5, de Google: <http://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito>

anonimo. (S.F. de S.F. de S.F.). *Credito comercial, concepto*. Recuperado el 28 de 10 de 2014, de Google: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm

Anonimo. (S.F. de S.F. de S.F.). *Definicion de acreedor*. Recuperado el 2 de 12 de 2014, de Google: <http://www.definicionabc.com/economia/acreedor.php>

anonimo. (S.F de - de 2008). *Definicion del credito*. Recuperado el 9 de diciembre de 2014, de Google: <http://definicion.de/credito/#ixzz3L8LRD1VU>

Anonimo. (14 de 05 de 2011). *Finanzas para todos: el riesgo financiero y sus tipos*. Recuperado el 13 de 11 de 2014, de Google: <http://www.actibva.com/magazine/productos-financieros/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos>

anonimo. (s.f.). *google*. Recuperado el lunes de 11 de 2014, de Principios Básicos de Seguridad y Crédito: <http://www.mastercard.com/us/personal/es/glosario/>

ANONIMO. (- de - de -). *GOOGLE*. Recuperado el 03 de 11 de 2014, de CRÉDITO COMERCIAL: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm

Anonimo. (01 de 12 de 2014). *Moroso*. Recuperado el 2014 de 12 de 03, de Google: <http://es.wikipedia.org/wiki/Moroso>

Anonimo. (27 de 05 de 2012). *Riesgo del credito*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de Google: <http://riesgodcredito.blogspot.com/2012/05/el-riesgo-de-credito.html>

anonimo. (21 de 07 de 2014). *Riesgo financiero*. Recuperado el 19 de 10 de 2014, de Google: http://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero

Anonimo. (S.F. de S.F. de S.F.). *Sujetos de credito*. Recuperado el 19 de 10 de 2014, de Google: <http://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Operaciones-Crediticias/1758048.html>

anonimo. (S.F. de S.F de S.F.). *Ventajas y Desventajas del credito*. Recuperado el 03 de 11 de 2014, de GOOGLE: <http://www.monetos.es/financiacion/prestamos/ventajas-desventajas-credito/>



Seminario de Graduación

Atilio, B. (10 de 07 de 2009). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*.

Recuperado el 28 de 10 de 2014, de Google:

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

atom. (27 de 05 de 2012). *Riesgo de credito*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de Google:

<http://riesgodcredito.blogspot.com/2012/05/el-riesgo-de-credito.html>

ayala villegas, S. (s.f de s.f de s.f). *Los riesgos financieros*. Recuperado el 05 de 11 de 2014, de

Google: <http://www.gestiopolis.com/canales5/fin/losrifi.htm#mas-autor>

Baltodano, R. B. (23 de 02 de 2013). *La Morosidad* .

Barandiaran, J. L. (2010). *google*.

Chamorro, V. B. (20 de 03 de 1992). Recuperado el 05 de 11 de 2014, de

[Legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/dd4298dc638f161b062570a100577c1a?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/dd4298dc638f161b062570a100577c1a?OpenDocument)

Chamorro, V. B. (20 de 03 de 1992). *LEY DE PRENDA COMERCIAL*. Recuperado el 05 de 11 de 2014, de Google:

[Legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/dd4298dc638f161b062570a100577c1a?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/dd4298dc638f161b062570a100577c1a?OpenDocument)

Credito Comercial, Breve reseña Historica. (S.F. de S.F. de 2010). Recuperado el 25 de 10 de 2014, de Google:

<http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/02/creditocomercial.html>

Definicion. (2008). Recuperado el 9 de diciembre de 2014, de

<http://definicion.de/credito/#ixzz3L8LRD1VU>

Definicion. (S.F de - de 2008). Recuperado el 9 de diciembre de 2014, de Google:

<http://definicion.de/credito/#ixzz3L8LRD1VU>

definicion. (S.F. de S.F. de S.F.). Recuperado el 2 de 12 de 2014, de

<http://www.definicionabc.com/economia/acreador.php>

Diccionario de economia y finanzas. (S.F. de S.F. de S.F.). *Credito comercial, concepto*.

Recuperado el 28 de 10 de 2014, de Google: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm

eco-finanzas. (S.F. de S.F. de S.F.). *Credito comercial, concepto*. Recuperado el 28 de 10 de 2014,

de Google: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm

ensayos, c. d. (S.F.). *Sujetos de credito*.



Seminario de Graduación

Finanzas. (S.F. de S.F de S.F.). *Ventajas y Desventajas del credito*. Recuperado el 03 de 11 de 2014, de <http://www.monetos.es/financiacion/prestamos/ventajas-desventajas-credito/>

Flores, F. M. (S.F de S.F de S.F). Recuperado el 15 de 02 de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos77/control-credito-bancario-cuba/control-credito-bancario-cuba2.shtml>

Flores, F. M. (SF de SF de SF). Recuperado el 12 de 02 de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos77/control-credito-bancario-cuba/control-credito-bancario-cuba2.shtml>

Fuentes, M. J. (S.F. de S.F. de S.F.). *Google*. Recuperado el 2014 de 11 de 28, de La Morosidad ¿Como Afecta la Morosidad a las instituciones Financieras?: http://www.huffingtonpost.es/maria-jose-fuentes/economia-para-no-economistas-la-morosidad_b_1811570.html

Hernandez, I. P. (25 de 06 de 2013). *Factoraje como instrumento financiero , politicas de cobro*. Recuperado el 18 de 11 de 2014, de Google: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/factoraje-como-instrumento-financiero.htm>

Jose, M. (20 de 10 de 2012). *Google*. Recuperado el 2014 de 11 de 28, de La Morosidad ¿Como Afecta la Morosidad a las instituciones Financieras?: http://www.huffingtonpost.es/maria-jose-fuentes/economia-para-no-economistas-la-morosidad_b_1811570.html

Jose, Maria. (S.F. de S.F. de S.F.). *Google*. Recuperado el 2014 de 11 de 28, de La Morosidad ¿Como Afecta la Morosidad a las instituciones Financieras?: http://www.huffingtonpost.es/maria-jose-fuentes/economia-para-no-economistas-la-morosidad_b_1811570.html

Lacoma, T. (2014). *Factor interno y externo del riesgo* . Recuperado el 11 de 12 de 2014, de http://www.ehowenespanol.com/factores-externos-internos-del-riesgo-financiero-lista_459124/

mastercard. (1994). Recuperado el lunes de 11 de 2014, de Principios Básicos de Seguridad y Crédito: <http://www.mastercard.com/us/personal/es/glosario/>

Metroscubicos. (07 de 02 de 2013). Recuperado el 23 de 04 de 2014, de <http://www.metroscubicos.com/articulo/creditos/2013/02/07/10-razones-por-las-que-no-eres-sujeto-de-credito>

Monetos financiero. (S.F. de S.F de S.F.). *Ventajas y Desventajas del credito*. Recuperado el 03 de 11 de 2014, de GOOGLE: <http://www.monetos.es/financiacion/prestamos/ventajas-desventajas-credito/>



Seminario de Graduación

Operaciones-Crediticias. (S.F. de S.F. de S.F.). *Sujetos de credito*. Recuperado el 19 de 10 de 2014, de Google: <http://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Operaciones-Crediticias/1758048.html>

Peru, U. d. (S.F.). *Definicion de acreedor*. PERU.

superintendencia. (02 de 11 de 2001). Recuperado el 23 de 07 de 2014, de http://www.superintendencia.gob.ni/documentos/marco_legal/generales/cd-sib-185-2-nov9-2001.pdf

superintendencia. (2 de noviembre de 2001). *NORMA SOBRE EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS*. Recuperado el 16 de 10 de 2014, de Google: http://www.superintendencia.gob.ni/documentos/marco_legal/generales/cd-sib-185-2-nov9-2001.pdf

Téllez, C. N. (9. de 11 de 2001). *NORMA SOBRE EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS*. Recuperado el 16 de 10 de 2014, de Google: http://www.superintendencia.gob.ni/documentos/marco_legal/generales/cd-sib-185-2-nov9-2001.pdf

villegas, s. a. (1 de 07 de 2005). *Los créditos financieros*. Recuperado el 2014 de 10 de 24, de Google: <http://www.gestiopolis.com/canales5/fin/loscrefinan.htm>

wikipedia. (9 de diciembre de 2014). Recuperado el martes de octubre de 5, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito>

wikipedia. (21 de 07 de 2014). Recuperado el 19 de 10 de 2014, de Google: http://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero

wikipedia. (01 de 12 de 2014). *EL financiero* , 14.

Anexos



FORMATO SOLICITUD DE CREDITO MICROEMPRESA

MONTO DEL PRESTAMO: U\$ 3,000.00

DATOS DEL NEGOCIO

Ocupación *

Antigüedad en el Negocio *
(Dato en meses)

Ingresos promedio en ventas mensuales *

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Tipo de Identificación * **Cédula de Ciudadanía**

Número de Identificación *

Primer Nombre *

Segundo Nombre

Primer Apellido *

Segundo Apellido

Edad *

DATOS DE CONTACTO

Ciudad de Ubicación * **Nicaragua**

Teléfono de Residencia
(favor no ingrese espacios ni guiones)

Dirección de la Residencia *

Barrio de la Residencia *

Teléfono del Negocio
(favor no ingrese espacios ni guiones)

Dirección del Negocio *
Nombre del barrio donde esta ubicado el negocio *

Teléfono Celular *
(favor no ingrese espacios ni guiones)

Correo Electrónico

Confirmación Correo Electrónico

Dirección de Correspondencia *

DESTINO DEL CRÉDITO

Seleccione el Producto *

Seleccione

Matricula del negocio

FORMULARIO CONTROLES DE RUC S.A. TULACAY 2888000 RUC: 98010010000103 M. DEL 07/01/14 14:00:00 REGISTRADOS 99 NCM

 **ALCALDIA DE MANAGUA** 
CONSTANCIA DE MATRICULA
COLOCAR EN LUGAR VISIBLE
ALCALDIA DE MANAGUA
Con las Manos Limpias

MODALIDAD DE PAGO: _____ **AÑO:** _____

LA DIRECCION DE RECAUDACION, HACE CONSTAR QUE EL CONTRIBUYENTE:

ESTA MATRICULADO CON No. RUC: _____

DIRECCION: _____

ACTIVIDAD ECONOMICA: _____ **DISTRITO:** _____

No. RECIBO DE CAJA: _____ **FECHA DE EMISION:** _____

No. 177923

Serie "A"

 **FIRMA Y SELLO**
[Handwritten signature]

ESTA MATRICULA NO ES VALIDA SIN LA PRESENTACION DEL RECIBO CORRESPONDIENTE