

Requerimientos para el otorgamiento de crédito a microempresas de la Costa Oriental del Lago

**Calixto Hernández¹, Cilenda González², Ricardo Castillo³
y Richard Fernández⁴**

¹Coordinación de Postgrado e Investigación de la Universidad del Núcleo COL.

E-mail: calixtohg@hotmail.com

²Lic. Contaduría Pública. Magister en Gerencia de Empresas Mención Gerencia Financiera. Coordinación de administración de la Universidad del Zulia del Núcleo

COL. E-mail: Cilenda19@yahoo.es

³Programa de Ingeniería de la Universidad del Zulia del Núcleo COL.

E-mail: ricardojca?stillos@hotmail.com.

⁴Programa de Ingeniería de la Universidad del Zulia del Núcleo COL.

E-mail: fernandezrl3@yahoo.es

Resumen

El presente artículo forma parte de una investigación de mayor alcance cuyo objetivo general es analizar el riesgo de crédito de las organizaciones que apoyan a las microempresas en la Costa Oriental del Lago para el período 2003-2006. En este avance se identifican los requerimientos de información exigidos para el otorgamiento de créditos a las microempresas. Se consultaron autores como Gallardo (1999), Iranzo y Col. (1990) y Rojas (2002). La investigación es descriptiva, no experimental y con diseño de campo. La población la constituyen las organizaciones públicas y privadas que otorgan crédito a las microempresas de la Costa Oriental del Lago. Para la mayoría de las organizaciones crediticias, la solicitud de crédito y el índice de solvencia del fiador son fortalezas, mientras que las referencias comerciales y la factibilidad económica financiera, son aspectos que deben ser mejorados, toda vez que la adecuada evaluación del crédito proveniente de la obtención de la información pertinente, redundará en su posterior recuperación.

Palabras clave: Microempresas, otorgamiento de créditos, organizaciones crediticias, factibilidad económica.

Requirements for Granting Credit to Small Businesses on the Eastern Lake Coast

Abstract

Coast from 2003 through 2006. This advance identifies the required information demanded in order to grant credit to small businesses. Authors such as Gallardo (1999), Iranzo and Col (1990) and Red (2002) were consulted. Research was descriptive, non-experimental with a field design. The population consisted of public and private organizations that grant credit to small businesses on the Eastern Lake Coast. For the majority of credit organizations, the credit application and the guarantor's solvency index are strengths, while commercial references and the financial economic feasibility study are aspects that should be improved, as long as the appropriate credit assessment that comes from obtaining the pertinent information will result in its later recovery.

Key words: Small businesses, granting of loans, credit organizations, economic feasibility.

Introducción

El actual contexto económico, social y político en la que se encuentran inmersas las sociedades latinoamericanas y la venezolana en particular, ha generado el surgimiento de nuevas formas productivas que permiten a la población económicamente activa ejercer una actividad lucrativa, originando la obtención de ingresos para la satisfacción propia y de su núcleo familiar.

Desde hace más de una década, el Estado Venezolano inició la ejecución de políticas sociales de compensación, dentro de las cuales se destaca el Programa de Apoyo a la Economía Popular, destinadas a contrarrestar las consecuencias sociales originadas por la implementación de planes económicos de ajuste estructural. Esto originó que a partir del año de 1989, se iniciaran estudios y análisis del sector informal.

Dentro de este sector informal, se encuentran actividades económicas tales como la carpintería, confección, herrería, metalmecánica, peluquería, panadería y pastelería. En este sector se encuentran empresas rentables y no rentables, transitorias y estables, dedicadas al comercio, servicio, artesanía, y hasta manufactura; son las denominadas microempresas.

El auge de estas organizaciones económicas, ha presionado al gobierno para que implemente políticas de financiamiento, incentivando el surgimiento de un gran número de organizaciones crediticias públicas y privadas en el país para que apoyen tales actividades económicas, dándoles asistencia financiera y no financiera (cursos de capacitación, asesorías técnicas, charlas, entre otras) para el fortalecimiento de las microempresas.

En el estado Zulia, específicamente en la Costa Oriental del Lago se encuentran organizaciones públicas como la Fundación de Apoyo a la Economía Popular de Cabimas (FAEP), la Fundación Fondo de Apoyo a la Economía Popular FUNDEPO – Lagunillas, el Banco del Pueblo, Banco de la Mujer, y como organizaciones privadas, la Fundación Mendoza y la Asociación Civil Nuevo Amanecer.

La calidad de la cartera de crédito de estas instituciones crediticias, dependen del análisis del crédito que realiza el asesor de negocios (promotor de crédito), con la experiencia, habilidad y creatividad en la evaluación realizada a las iniciativas productivas; donde la recuperación de los fondos rotativos juega un papel primordial en el otorgamiento del crédito.

Es importante tener claridad sobre las diferentes técnicas de análisis de créditos y complementarlas con una buena cuota de práctica y buen criterio; además de contar con la información necesaria y suficiente que permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, la investigación pretende identificar los requerimientos de información exigidos por las organizaciones públicas y privadas para el otorgamiento de crédito a las microempresas en la Costa Oriental del Lago, durante el período 2003-2006, toda vez que la adecuada obtención de la información constituye uno de los pasos más importantes para la correcta asignación del crédito y sus posterior recuperación.

Es preciso señalar que este artículo se constituye en parte de una investigación de mayor alcance, cuyo objetivo general es analizar el riesgo de crédito en las organizaciones públicas y privadas que apoyan las microempresas en la Costa Oriental del Lago, para el periodo 2003-2006.

La microempresa

Según Iranzo y Col. (1990), la microempresa se define como todas aquellas unidades de producción, comercio o servicio con un número de trabajadores promedio de cuatro (04) personas.

Rojas (2002), agrega que la microempresa está compuesta por personas que trabajan por cuenta propia, con ayudantes familiares sin remuneración, sin patrones y empleadores, y utilizando estos recursos como capital de trabajo.

En términos generales y para efectos de la presente investigación se considera a la microempresa como una unidad de producción de bienes y servicios con una reducida escala de operación que puede contar con capital propio, o asistida por capital de instituciones públicas o privadas, generadas por población de escasos recursos, organizadas para lograr la sobrevivencia, fuente de trabajo, ingreso y riqueza, sin subordinaciones a una unidad productiva mayor.

La microempresa favorece el sistema de libre empresa ya que gran parte de las empresas existentes hoy día se iniciaron como microempresas, que en manos de personas capaces y emprendedoras se convirtieron en negocios exitosos; no obstante, hasta hace pocos años no se había tenido en cuenta lo que éste sector económico, representa en la economía del país y sobre todo un gran peso dentro de la creación de empleo. Sin embargo, la contribución de la microempresa no la reduce a generar empleo o ingreso para un sector importante de la población (Rojas, 2002).

Tomando la microempresa desde el punto de vista estrictamente económico, puede convertirse en un elemento dinámico para el desarrollo económico industrial del país. Cabe destacar que la microempresa tiene una alta participación en la producción de bienes de consumo popular, repercutiendo positivamente en el nivel de precios y en el mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores de la población más desprotegidos.

Rojas (2002), establece ciertos aspectos específicos que caracterizan a la microempresa como tal, entre los que se encuentran:

a. Generalmente están dedicadas a la producción de bienes de consumo, en especial relacionados con la confección, mueblerías, alimen-

tos, bebidas, reparación de vehículos, partes y piezas eléctricas, bicicletas, herrería, entre otras.

b. La mayoría de estas empresas no sólo son pequeñas sino muy pequeñas, de hecho hay una gran cantidad de empresas de un sólo individuo y la mayoría emplea menos de cinco (05) personas.

c. Prácticamente todas estas empresas son privadas y se han establecido principalmente como de propiedad individual.

d. Los propietarios y trabajadores familiares forman por lo general, el ingrediente mayor de la fuerza laboral de las microempresas, es por esto que los trabajadores a sueldo forman el segmento menos numerosos del empleo.

e. La cantidad de capital utilizado por la mayoría de las microempresas, en pequeña escala es modesto, más importante es el capital social de la empresa.

f. En la mayoría de los países, el promedio de personas ocupadas en la industria en pequeña escala no trabajan tiempo completo (2.400 horas por año) en esa actividad durante todo el año.

g. La mayoría de los fondos para establecer o expandir una pequeña empresa proviene de ahorros personales, de familiares o de ganancias incorporadas. Existe escasez de fondo que deben obtenerse de bancos comerciales, gobiernos o incluso de fuentes informales como los famosos llamados "prestamistas".

Requerimientos de información

Cuando se analiza un crédito para otorgarle a una empresa, se debe tener presente la calidad de información con la que se dispuso para ello, por eso es importante la primera entrevista. Los requerimientos de información que deben solicitarse al microempresario para el otorgamiento del crédito, se explican a continuación.

- **Referencia comercial**

Según González y López (2001), una referencia comercial es un soporte (normalmente una hoja de papel aunque pueden ser datos digitales) que contiene el nombre, los datos de contacto y el trasfondo de un cliente potencial del producto (máquina, software, servicios o lo que

sea). Obtener referencias suele ser el principal objetivo de las ferias comerciales, diseñadas para que clientes potenciales entren en contacto con distintos proveedores y establezcan las apropiadas relaciones.

Dentro de las instituciones financieras, las referencias comerciales dicen el comportamiento, compromiso y responsabilidad del cliente ante cualquier eventualidad que se pueda presentar con la obligación adquirida, de allí la importancia de exigir las como un requisito dentro de la solicitud aprobada.

- **Solicitud de crédito**

Consiste en el otorgamiento de un financiamiento de corto o mediano plazo para satisfacer necesidades de capital de trabajo, equipos, máquinas y renovación de vehículo, orientado a la microempresa. Adicional al crédito, el microempresario puede optar a una amplia gama de productos financieros, tales como medios de pago (cuenta vista, cuenta corriente, tarjeta de crédito), financiamiento para el mejoramiento de calidad de vida (vivienda, educación superior), seguros (salud, vida, empresa protegida) e inversiones (fondos mutuos).

- **Índice de Solvencia del Fiador**

Desde el punto de vista estadístico, más del 70% de los créditos otorgados según la revista económica del Banco Central de Venezuela (2003), corresponden en gran medida a la solvencia del fiador, quienes a su vez, se convierten en garante de un préstamo, es decir, asume la responsabilidad de la deuda del acreedor. Por lo tanto, es necesario que para servir de fiador se cumplan las siguientes recomendaciones: asegurarse que se puede pagar el préstamo; el contraer esta obligación pasa a formar parte de su historial; el riesgo de perder parte del patrimonio; capacidad de negociar la fianza. En otras palabras, el ser co-firmante es tan serio como sacar un préstamo a nombre propio; por lo tanto, si se toma dicha responsabilidad debe asegurarse la persona que se está prestando para tal conciliación, de que lo puede afrontar mediante su propia personalidad o con sus ingresos económicos, los cuales son productos de sus ingresos particulares y ello no implica el monto de lo avalado.

- **Factibilidad económica – financiera**

Para Gallardo (1999), la evaluación de los proyectos de inversión se pueden enfocar desde diversas ópticas, con mayor o menor complejidad,

dependiendo del objeto que se persiga. Teniendo presente los enfoques de evaluación económica y la financiera.

En este sentido, la evaluación económica consiste en realizar una apreciación comparativa entre las posibilidades de uso de los recursos representados por el proyecto de inversión; los distintos criterios de evaluación y su mayor o menor complejidad derivan, a su vez, de la forma de definir los beneficios y de la selección que se haga entre las distintas normas y tipos de cálculo. Estos criterios, se suelen expresar en forma de coeficientes numéricos, y en tal caso, se suele ordenarlos de modo que mientras más alto sea su valor numérico, sea mejor su posición en la escala de prioridades.

En cuanto, a la evaluación financiera se busca medir los resultados del proyecto, para ello se emplean los indicadores financieros tales como: el valor actual neto (VAN), la relación de beneficios/costos (B/C), la tasa interna de rendimientos (TIR), el valor futuro neto (VFN), la tasa externa de rendimiento (TER), y el periodo de recuperación del capital (PRC).

Los parámetros utilizados por las instituciones para evaluar los proyectos de inversión son metodologías usadas cotidianamente. De allí, que el análisis de créditos se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos y que por el contrario, es dinámico y exige creatividad por parte del analista de crédito, sin embargo, es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de crédito, y complementarla con una buena experiencia y un buen criterio, así mismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente, que nos permita minimizar el número de incógnitas, para poder tomar la decisión correcta.

Metodología

La investigación es de tipo descriptiva, no experimental y con diseño de campo, pues se orienta a recolectar información relacionada con el estado real del fenómeno tal y como se presenta en el momento (Chávez, 2005); en este caso, se identifican los requerimientos de información para el otorgamiento de créditos a las microempresas. Adicionalmente, la investigación se efectuó sin ninguna manipulación y los fenómenos fueron observados en su contexto natural para luego ser analizados (Hernández y col., 2006). Con respecto a la población, se consideran las

organizaciones públicas y privadas que se encargan específicamente del otorgamiento de créditos a las microempresas de la Costa Oriental del Lago. En este sentido, se aplicó un censo poblacional, considerándose cinco (05) ejecutivos (gerentes medios y asesores de negocios) de cada organización, como se muestra en el Cuadro 1.

Cuadro 1

Organizaciones públicas	N° de empleados
Fundación Fondo de Apoyo a la Economía Popular del municipio Cabimas. FAEP-Cabimas	05
Fundación Fondo de Apoyo a la Economía Popular FUNDEPO – Lagunillas	05
Banco del Pueblo Soberano	05
Organizaciones privadas	
Asociación civil Nuevo Amanecer	05

Fuente: Elaboración Propia.

La información se obtuvo a través de fuentes primarias, mediante las técnicas de la observación y la aplicación de un cuestionario con cinco (05) alternativas de respuesta escala tipo Likert. Se aplicó el coeficiente Alfa Cronbach, obteniéndose una confiabilidad de 0,93.

Resultados y Discusión

La deficiente evaluación del crédito a otorgar se traduce en un mayor riesgo para su recuperación. En este sentido, considerar las referencias comerciales, la solicitud de crédito, el índice de solvencia del fiador y la factibilidad económica financiera, debiera ser una condición *sine qua non* en el proceso de otorgamiento. En consecuencia, para efectos de la presente investigación, se tomaron en cuenta las alternativas de respuesta “siempre” y “casi siempre” como una fortaleza, es decir, un aspecto que las organizaciones crediticias manejan de manera positiva. Por el contrario, las alternativas de respuesta “algunas veces”, “casi nunca” y “nunca”, como una debilidad en el proceso de otorgamiento del crédito. De esta manera, se construyó la Tabla 1.

Tabla 1

	Fortaleza	Debilidad
Referencias comerciales		
• Para solicitar financiamiento, el microempresario debe consignar referencias comerciales.	60%	40%
• Para evaluar un financiamiento, la referencia comercial es tomada en cuenta para su aprobación.	55%	45%
• Se exige varias referencias comerciales al microempresario para otorgar financiamiento.	35%	65%
	50%	50%
Solicitud de crédito		
• El microempresario solo obtiene financiamiento al llenar la solicitud de crédito, establecida por la institución.	75%	25%
• Los datos de la solicitud de crédito son evaluados para otorgar el financiamiento.	95%	5%
	85%	15%
Índice de solvencia del fiador		
• Se exige al microempresario la figura del fiador para optar al financiamiento.	75%	25%
• Es política de la institución dar a conocer al fiador el compromiso que asume.	75%	25%
• El nivel de solvencia del fiador es evaluado para otorgar el financiamiento.	75%	25%
	75%	25%
Factibilidad económica financiera		
• El micro debe entregar un 'proyecto de inversión.	50%	50%
• La institución otorga los financiamientos para actividades económicas que se estén iniciando.	65%	35%
• La institución otorga los financiamientos para actividades económicas que se estén consolidando.	100%	0%
• La institución otorga los financiamientos para actividades económicas que se estén reactivando.	65%	35%
• El proyecto de inversión debe estar certificado por un profesional en el área.	25%	75%
• Los datos cuantitativos registrados en el proyecto de inversión, son evaluados al momento de aprobar la solicitud de crédito.	70%	30%
	37,50%	62,50%

Fuente: Elaboración propia, 2009.

En relación a las referencias comerciales, es importante destacar que el 60% de las organizaciones seleccionadas estuvo de acuerdo en siempre y casi siempre exigir a los microempresarios referencias comerciales para el otorgamiento del crédito; constituye una debilidad que el 40% no lo haga. Adicionalmente, el 55% de las organizaciones siempre y casi siempre utilizan las referencias comerciales para evaluar el crédito. Sin embargo, el 65% nunca, casi nunca y solo a veces exige varias referencias comerciales al microempresario para otorgar el financiamiento.

De acuerdo a los resultados presentados, puede observarse que el 50% de las organizaciones tanto públicas como privadas exigen las referencias comerciales a sus microempresarios para otorgar a un financiamiento, éstas suministran información de sus clientes, tales como el comportamiento, compromiso y responsabilidad del cliente ante cualquier eventualidad que se pueda presentar con la obligación adquirida, de allí la importancia de exigir las referencias como un requisito dentro de los requerimientos mínimos de la solicitud del crédito para ser aprobada. Además se debe resaltar que cuando se solicitan varias referencias se puede comparar la información allí reflejada para la calificación del cliente como futuro microempresario beneficiado.

Tal y como lo avalan González y López (2001), una referencia comercial es un soporte que contiene el nombre, los datos de contacto y el trasfondo de un cliente potencial del producto. Obtener referencias suele ser el principal objetivo de las ferias comerciales, diseñadas para que clientes potenciales entren en contacto con distintos proveedores y establezcan las apropiadas relaciones. Sin embargo, es importante resaltar que aún cuando los aspectos analizados de las referencias comerciales resultan ser una fortaleza para el 50% de las organizaciones encuestadas, son igualmente una debilidad para el otro 50%.

Con respecto a las solicitudes de crédito, se evidencia que el 75% de las organizaciones encuestadas siempre o casi siempre establecen a los microempresarios la obligatoriedad del llenado de la planilla de solicitud de crédito, este porcentaje es significativo; por otro lado, un 95% indicó siempre utilizan los datos reflejados por el microempresario en la solicitud de crédito para evaluar el financiamiento. Esto se traduce en que el 85% de las organizaciones que apoyan con financiamientos a las microempresas siempre requieren de la información de la solicitud de crédito.

dito, ya que esta refleja un diagnóstico de la situación actual de la microempresa desde el punto de vista social y económico para el periodo de la solicitud, estos datos son de mucha importancia para el comité de crédito al momento de evaluar y aprobar la solicitud.

En cuanto al índice de solvencia del fiador, los resultados arrojados por el instrumento establecen que el 75% de las organizaciones siempre y casi siempre solicitan al microempresario la figura del fiador como garantía del crédito aprobado; igualmente, un 75% de la población encuestada indicó que siempre la institución dar a conocer al fiador el compromiso que asume en la obligación que afianza. Un 75% expresó evaluar el nivel de solvencia del fiador, como aval del financiamiento otorgado.

En lo que se refiere a la factibilidad económica financiera, el 50% de las organizaciones casi siempre y siempre solicitan proyectos de inversión para evidenciar el destino de los fondos solicitados. Por otro lado, el 65% de las organizaciones siempre y casi siempre, apoyan con financiamientos a las actividades económicas de iniciación, mientras que el 100% de las organizaciones encuestadas apoyan a las microempresas para consolidación de su proceso productivo. Adicionalmente, el 65% de estas organizaciones casi siempre y siempre apoyan las microempresas para reactivar sus actividades económicas.

Sólo para un 25% de las organizaciones encuestadas es importante que el proyecto de inversión esté certificado por un profesional en el área y un 70% para aprobar un financiamiento, toman en consideración los datos cuantitativos reflejados en el proyecto de inversión. Esto tiene gran importancia, dada la información valiosa que allí se suministra para medir la factibilidad económica – financiera de las microempresas que acuden a solicitar financiamiento.

Según Gallardo (1999), la Factibilidad económica – financiera consiste en realizar una apreciación comparativa entre las posibilidades de uso de los recursos representados por el proyecto de inversión; los distintos criterios de evaluación y su mayor o menor complejidad derivan, a su vez, de la forma de definir los beneficios y de la selección que se haga entre las distintas normas y tipos de cálculo. Estos criterios, se suelen expresar en forma de coeficientes numéricos, y en tal caso, se suele ordenarlos de modo que mientras más alto sea su valor numérico, será mejor su posición en la escala de prioridades.

Conclusiones

Un análisis consolidado de los resultados presentados, en cuanto a los requerimientos de información para el otorgamiento del crédito, permite arribar a las siguientes conclusiones:

- Las referencias comerciales son un aspecto que debe ser mejorado, pues apenas el 50% de las organizaciones encuestadas internaliza su importancia y lo exige y evalúa como aspecto clave en el otorgamiento del crédito.
- Las solicitudes de crédito constituyen una fortaleza, pues el 85% manifestó servirse de este mecanismo en la evaluación para el otorgamiento del crédito.
- El índice de solvencia del fiador es otro aspecto que las organizaciones manejan bien, pues para el 75% se convierte en fortaleza.
- La factibilidad económica financiera, como requerimiento relevante en el otorgamiento del crédito, es un aspecto que no se maneja de manera adecuada y por lo tanto se convierte en una debilidad, pues para apenas el 53,33% de las organizaciones encuestadas es importante.

Es importante resaltar que la implementación de políticas de financiamiento que incentiven y apoyen a las microempresas son indispensables para que éstas puedan trabajar, sin embargo, en el otorgamiento de los créditos debe haber una evaluación que garantice, en gran medida, su posterior recuperación, pues la inadecuada evaluación del crédito por una deficiente recolección de la información pertinente, redundará en un otorgamiento inadecuado y, en consecuencia, en un mayor riesgo de cobro.

En este sentido, la mayoría de las organizaciones crediticias consultadas manejan de manera adecuada la solicitud de crédito y el índice de solvencia del fiador, son requisitos que ciertamente exigen y por ello constituyen fortalezas; no así en lo que se refiere a referencias comerciales y factibilidad económica financiera, que aún siendo requisitos esenciales, la mayoría no lo exige como debieran y se convierten en debilidades.

Referencias bibliográficas

- Banco Central de Venezuela (BCV, 2003). **Política fiscal, coyuntura económica y desarrollo**. Anuario estadístico. Editorial BCV.
- Chávez, N. (2005). **Introducción a la metodología educativa**. ARS-Gráfica Editores. Maracaibo.
- Gallardo, J. (1999). **Formulación y evaluación de proyectos de inversión**. Mc Graw Hill Editores. México. Primera edición.
- González y López (2001). **Gestión bancaria, los nuevos retos en un entorno global**. Mc Graw Hill Editores México.
- Hernández, Fernández y Baptista (2006). **Metodología de la investigación**. Mc Graw Hill Editores. México.
- Iranzo, Sassone y Vargas (1990). **Líneas Estratégicas del Programa de Promoción y Apoyo a la Economía Popular**. Caso Venezuela.
- Rojas, A. (2002). **Administración de Pequeñas Empresas**. MacGraw Hill. México.