

**UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE
PROYECTOS DE INVERSIÓN COMO APOYO AL
EMPRENDEDOR EN LA DINAMIZACIÓN DE
NUEVOS NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO
OCCIDENTAL DE DESCUENTO (BOD)**



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



**UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN
COMO APOYO AL EMPRENDEDOR EN LA DINAMIZACIÓN DE NUEVOS
NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO
(BOD)**

Autora:
Lcda. Ania Diluzio

La Morita, Junio de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



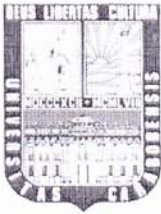
CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN
COMO APOYO AL EMPRENDEDOR EN LA DINAMIZACIÓN DE NUEVOS
NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO
(BOD)**

Tutora:

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias económicas y Sociales
Área de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración de Empresas
Mención Finanzas
Por:
C.I.

La Morita, Junio de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE POSTGRADO
SECCIÓN DE GRADO

POST GRADO
ESTUDIOS SUPERIORES PARA GRADUADOS

ACTA DE DISCUSIÓN DE TRABAJO DE GRADO

En atención a lo dispuesto en los Artículos 137, 138 y 139 del Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo, quienes suscribimos como Jurado designado por el Consejo de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 135 del citado Reglamento, para estudiar el Trabajo de Grado titulado:

"UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN COMO APOYO AL EMPRENDEDOR EN LA DINAMIZACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO (B.O.D) "


Presentado para optar al grado de MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN FINANZAS por el(la) aspirante:

DI LUZIO R., ANIA
C.I.: 15.611.232

Realizado bajo la tutoría de el(la) Prof. DIAZ D., ANA M., titular de la cédula de identidad N°. 4.019.420

Habiendo examinado el Trabajo presentado, se decide que el mismo está Aprobado

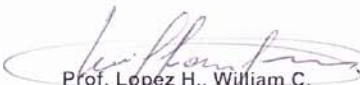
En La Morita, a los 15 días del mes de Julio de 2015


Prof. Chirivella P., Orlando R.
C.I.: 7047453
Fecha: 15/07/2015


Prof. Rumbo, Daniel L. (PRESIDENTE)

C.I.: 12750384
Fecha: 15/07/2015




Prof. Lopez H., William C.
C.I.: 10272.032
Fecha: 15/07/2015

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE CUADRO.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
INDICES DE FIGURAS.....	xv
RESUMEN.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	4
Formulación del Problema.....	12
Objetivos de la Investigación.....	12
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos.....	12
Justificación de la Investigación.....	13
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación.....	15

Bases Teóricas.....	21
Teoría de la Organización.....	22
La Departamentalización.....	24
Teoría del Financiamiento.....	28
Crédito Bancario.....	31
Teoría de las Decisiones de Inversiones.....	35
La Evaluación de Proyectos de Inversión.....	39
Proceso de Preparación del Proyecto de Inversión.....	40
Teoría Financiera.....	45
Los Bancos.....	47
Operaciones Bancarias.....	49
El Emprendedor.....	51
Características de los Emprendedores.....	53
Teoría del Riesgo.....	55
Bases Legales.....	59

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Diseño de la Investigación.....	62
Método de la Investigación.....	64
Población y Muestra.....	65
Población.....	65
Muestra.....	67
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	67
Técnicas.....	67
Instrumentos de Recolección.....	68

Validez del Instrumento.....	69
Técnicas de Análisis de los Datos.....	70
Operacionalización de las Variables.....	72

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Análisis de los resultados obtenidos por la aplicación del Cuestionario.....	74
Objetivo Específico 1: Diagnosticar la situación crediticia actual del Banco Occidental de Descuento para el otorgamiento de financiamiento a los emprendedores empresarios del estado Aragua.....	74
Objetivo Específico 2: Describir el tratamiento crediticio al emprendedor por parte del Banco Occidental de Descuento.....	85
Objetivo Específico 3: Determinar los factores claves de éxito propios de la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión emprendedores considerables por el Banco Occidental de Descuento.....	96
Diagnóstico que sustenta la Propuesta.....	106

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

Presentación de la Propuesta.....	108
-----------------------------------	-----

Justificación de la Propuesta.....	109
Fundamentación de la Propuesta.....	110
Factibilidad de la Propuesta.....	113
Objetivos de la Propuesta.....	115
Objetivo General.....	115
Objetivos Específicos.....	115
Estructura de la Propuesta.....	115
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones.....	136
Recomendaciones.....	139
BIBLIOGRAFÍA.....	141
ANEXOS.....	147

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Pág.
1	Población de la Investigación.....	65
2	Sectores.....	74
3	Tipo de Crédito.....	75
4	Requisito: Capacidad de Pago.....	77
5	Requisito: Factibilidad Financiera.....	78
6	Comportamiento del Mercado.....	79
7	Legalidad.....	81
8	Criterio de Aprobación: Relación con la Banca.....	82
9	Criterio de Aprobación: Reciprocidad.....	83
10	Instancias de Aprobación.....	84
11	Destinos del Crédito: Capital de Trabajo.....	85
12	Destinos del Crédito: Desarrollo Tecnológico.....	87
13	Condición: Experiencia.....	88
14	Condición: Porcentaje de Retorno.....	89
15	Garantías.....	90
16	Beneficios: Período de Gracia.....	91
17	Beneficios: Intereses Fijos.....	92
18	% de Colocación.....	94
19	Valoración del Riesgo.....	95
20	Incursión en Sectores.....	96
21	Perfil Social.....	97
22	Capacidad Técnica.....	99
23	Tendencia Demanda.....	100
24	Canales Comerciales.....	101
25	Capacidad Técnica: Dotación.....	102

26	Capacidad Técnica del Emprendedor.....	103
27	Localización Óptima.....	104
28	Sensibilidad.....	105
29	Recursos Económicos.....	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico		Pág.
1	Sectores.....	74
2	Tipo de Crédito.....	76
3	Requisito: Capacidad de Pago.....	77
4	Requisito: Factibilidad Financiera.....	78
5	Comportamiento del Mercado.....	80
6	Legalidad.....	81
7	Criterio de Aprobación: Relación con la Banca.....	82
8	Criterio de Aprobación: Reciprocidad.....	83
9	Instancias de Aprobación.....	84
10	Destinos del Crédito: Capital de Trabajo.....	86
11	Destinos del Crédito: Desarrollo Tecnológico.....	87
12	Condición: Experiencia.....	88
13	Condición: Porcentaje de Retorno.....	89
14	Garantías.....	90
15	Beneficios: Período de Gracia.....	91
16	Beneficios: Intereses Fijos.....	93
17	% de Colocación.....	94
18	Valoración del Riesgo.....	95
19	Incursión en Sectores.....	97
20	Perfil Social.....	98
21	Capacidad Técnica.....	99
22	Tendencia Demanda.....	100
23	Canales Comerciales.....	101
24	Capacidad Técnica: Dotación.....	102
25	Capacidad Técnica del Emprendedor.....	103

26	Localización Óptima.....	104
27	Sensibilidad.....	105

INDICES DE FIGURAS

Figuras		Pág.
1	Enfoques del Diseño Departamental.....	27
2	Aspectos a considerarse en un Proyecto de Inversión.....	41
3	Metodología de la Evaluación de Proyectos.....	42
4	Funciones de la Banca.....	49
5	Funciones del Emprendedor.....	54



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



**UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN
COMO APOYO AL EMPRENDEDOR EN LA DINAMIZACIÓN DE NUEVOS
NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO
(BOD)**

Autora:
Lcda. Ania D Luzio
Tutora:
Miguel Rodríguez
Año: 2015

RESUMEN

El presente trabajo de grado respondió al propósito de Proponer una unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento, con la finalidad de diseñar una unidad integral para la evaluación de proyectos de inversión en apoyo al emprendedor venezolano, ofreciéndole el carácter integral y multidisciplinario que amerita el desarrollo de este potencial en el país y de esta manera pueda contribuir de manera activa en la renovación del aparato industrial venezolano. Para ello, la investigación quedó caracterizada por ser de campo, con nivel descriptivo, apoyado en una investigación documental, bajo la modalidad de proyecto factible. La población la conformó el personal de crédito de la institución a nivel nacional, siendo un total de 16 personas, aplicándose como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas y respuestas dicotómicas. se comprobó que el potencial emprendedor en el BOD es tratado pasivamente, optando aquellos proyectos que contribuyen a los índices de reciprocidad procedentes de clientes ya bancarizados, pero no es política de la evaluación incluir amplia y especializadamente un subsistema que trate el control de riesgos para apoyar francamente a aquellas ideas de negocio que demuestren su viabilidad y factibilidad, a partir de allí se formuló los lineamientos estratégicos para que la mencionada institución estructurara un departamento especializado.

Descriptor: Emprendedor, financiamiento, proyecto de inversión, departamento, aprobación de crédito.

INTRODUCCIÓN

El crecimiento y desarrollo económico de un país depende sustancialmente de la acción interrelacionada entre el sistema financiero y las industrias o sus actores en general, mediante las actividades de inversión y financiamiento.

Por lo tanto, considerándose que en Venezuela existe una alta demanda de diversificación de la economía nacional a través de un parque industrial, es necesaria la participación de la banca en la potenciación de las empresas existentes, pero también en el desarrollo del potencial emprendedor, para acelerar la incorporación de más entidades empresariales, industriales, comerciales y de servicios, que se traduzcan en la generación de Producto Interno Bruto y, al mismo tiempo, en mayor capacidad financiera para que el venezolano sostenga la necesaria intermediación financiera para el sostenimiento del sistema bancario; cumpliéndose así de manera definitiva la inquebrantable relación de interdependencia entre estos dos agentes.

En Venezuela existe un significativo potencial emprendedor, que en ocasiones por iniciativa propia y después de un gran esfuerzo para atender las demandas de la inversión requerida se suman al sector de la micro y pequeña empresa; pero existe una mayoría palpable que mantiene inactiva su idea empresarial, por la falta del conocimiento técnico para desarrollarla y sobre todo por no disponer de ninguna vía para financiarla; lo que ha sesgado a nivel nacional el crecimiento industrial venezolano. Sin embargo, en el ámbito nacional, a pesar de reconocerse la existencia de este potencial e incluso los beneficios que reportaría al país su desarrollo en verdaderas empresas, el apoyo permanece pasivo tanto de parte del Estado como de las instituciones financieras, quedando un vacío en el accionamiento de medidas

para su incorporación progresiva al sector industrial en marcha.

Por otro lado, en la banca a pesar de existir iniciativas aisladas para apoyar al emprendedor éstas no son suficientes para atender las demandas del gran universo; además de no estar ofreciendo un servicio integrado que permita canalizar de manera técnica la viabilidad de los proyectos y posteriormente comprobar su factibilidad financiera, manteniéndose la exclusión por no alcanzar la valoración de riesgo aceptable por las instituciones financieras.

Frente a esta realidad, la presente investigación busca aprovechar el interés del Banco Occidental de Descuento, para diseñar una unidad integral para la evaluación de proyectos de inversión en apoyo al emprendedor venezolano, ofreciéndole el carácter integral y multidisciplinario que amerita el desarrollo de este potencial en el país y de esta manera pueda contribuir de manera activa en la renovación del aparato industrial venezolano.

En función al propósito de esta investigación, ésta se ha apoyado en las teorías de desarrollo organizacional, decisiones de inversión, teoría financiera, teoría del riesgo, por lo que ha asumido lineamientos metodológicos para procurar un conocimiento científico generador de valor agregado, enfocándose hacia una investigación de campo de carácter descriptivo, con apoyo documental y modalidad proyectiva, para lo cual se ha estructurado el estudio en varios capítulos, en su fase inicial:

Capítulo I. El Problema: Describe la problemática de la investigación, sustentada en las observaciones de la investigadora a través del reconocimiento del contexto y las variables intervinientes en la misma. También se encuentra en este capítulo, las interrogantes, objetivos y

justificación de la investigación.

Capítulo II. Marco Teórico: Constituye el basamento referencial y legal para el manejo crítico de los hallazgos en la realidad; así se encuentra en este apartado los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y las legales.

Capítulo III. Marco Metodológico: Explica los procedimientos para la construcción del conocimiento desarrollado por la investigadora; precisando el tipo de diseño, tipo, modalidad de la investigación, así como también la población y unidades de análisis, las técnicas de recolección y de análisis de los datos.

Capítulo IV. Análisis y Presentación de los Resultados: Este capítulo contiene la operacionalización sistematizada de los objetivos de la investigación, encontrándose el tratamiento sobre los datos obtenidos y la información construida a partir de la interpretación y análisis.

Capítulo V. La Propuesta: Contiene el modelo teórico que se ha desarrollado para satisfacer el propósito de la investigación el cual es crear una unidad en la institución financiera en estudio para apoyar la materialización de ideas de emprendimiento en negocios.

Conclusiones y Recomendaciones: Representa la exposición del criterio final de los investigadores, donde expresan sus opiniones en cuanto al logro de los objetivos del estudio, cerrando el diseño con sugerencias.

Finalmente, se listan las referencias que se han consultado y que apoyan los resultados de la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El acelerado ritmo alcanzado por las transacciones comerciales entre empresas en la contienda mundial, ha contextualizado la propulsión de un sistema capitalista innegable para todos los países, Brancamonte (2009), señala que este proceso, “ Se basa en la idea de que el comercio mundial y la especialización productiva, permiten aprovechar de manera más eficientes las capacidades de cada país para producir los bienes que mejor puede obtener o fabricar”, fenómeno que ha traído como consecuencia, la intensificación de las demandas de los consumidores ante la aparición de una economía a escala sin precedentes, rápidamente aprovechada por algunas naciones, como las europeas, japonesa y estadounidense mediante la constante actividad inversora.

El efectivo uso de capitales por estos países les ha proporcionado ventajas competitivas al punto de elevarlos a la categoría de sociedades desarrolladas, que de acuerdo con los señalamientos de Brancamonte (2009), les ha brindado un pujante mercado industrial que labra el mejoramiento continuo permanentemente dentro y fuera de sus naciones, despegando la diferenciación con respecto a aquellos países que no han conseguido desde su estructura interna alinearse a esta compleja dinámica económica.

Así, el ambiente globalizado denota un accionamiento constante en la diversificación de la economía, ello según las investigaciones de la

Organización Internacional del Trabajo (2009), mediante el desarrollo de ideas que detonan el potencial creativo, la satisfacción de los clientes y la calidad, aprovechando los recursos accesibles dentro y fuera de los países, que bien se han convertido en empresas pujantes favoreciendo los indicadores sociales y económicos de sus sociedades, demostrándose que en el direccionamiento de los flujos de capitales de los países se entretiene su crecimiento y desarrollo.

De esta forma el desarrollo de empresas sólidas y en crecimiento se ha convertido en la llave de éxito de las sociedades contemporáneas forjadoras de desarrollo, pero es menester destacar que este circuito de intercambios comerciales y financieros ha tenido como epicentro la potenciación paralela que han tenido las instituciones financieras como entes canalizadores del ahorro y gestores de inversión, las cuales con el ritmo de las necesidades de capitales han sabido administrar los recursos escasos favoreciendo las ideas de cambio y evolución empresarial, creándose así una relación de interdependencia entre el potencial inversión y el fortalecimiento del sistema bancario mundial, apreciándose también este elemento distintivo en los países que han sabido aprovechar las bonanzas de la globalización.

En ese contexto, los bancos han venido evolucionando a la par del quehacer empresarial. González (2007), explica que la demanda de créditos y la colocación de capitales ha servido de catapulta para que crezca este sector a nivel mundial rompiendo también con las fronteras de transacciones, universalizando su presencia como instrumento motor de la madurez empresarial; por lo que a medida que las industrias y la economía en pleno han dado un paso adelante, también las instituciones financieras se hacen más competitivas, pues su administración y funcionamiento reacciona en relación con las realidades del medio; tornándose más eficientes para

atender las demandas y necesidades en materia de cesta de productos y servicios a disposición de sus usuarios, siendo ello otra muestra de la tendencia capitalista de la actualidad.

Ahora bien, al revisar el contexto latinoamericano, se encuentra que algunas naciones a pesar del potencial comparativo que les caracteriza, han dirigido su atención generalmente a la explotación de un solo recurso, manteniendo su sostenimiento social en la monorenta, lo cual le ha impedido capitalizar su camino hacia la globalización, fracturándose incluso el adelanto industrial que algunas habían alcanzado debido a la incapacidad para estandarizar sus operaciones a las nuevas exigencias mundiales en las formas de hacer empresa.

Como consecuencia de ello, el sector bancario como parte del sistema financiero también ha dado tímidos pasos hacia el competitivo apoyo a la puesta en marcha de un energético aparato industrial. Marcano (2011: 9):

Los controles ejercidos por las autoridades gubernamentales sobre el sistema dejan poco margen para la maniobrabilidad, a lo cual se suma una economía pobre, que actualmente se encuentra en recesión y con expectativas de crecimiento bajo para 2011. El resultado de la ecuación es una banca que debe ajustarse para seguir generando rendimientos.

En otras palabras, este sector también se ha visto condicionado por un ambiente de riesgo que exige más tacto y por una deprimida colocación de ahorros por parte de sus usuarios al encontrarse en economías que arrojan un limitado producto interno.

Las industrias latinoamericanas han estado emancipadas a los estragos de un estancamiento tecnológico, de políticas públicas castradoras o subsidiadoras, que poco despiertan el interés de los inversionistas internacionales, alejando cada vez más las posibilidades de alcanzar elementos que las enfilen a la tendencia competitiva; sin embargo, coincidiendo con González (2007), los esfuerzos para la recuperación no han descansado, lo que ha explicado sus alzas y bajas en materia macroeconómica, quedando el reto de despertar en estos países que cuentan con la capacidad pero que carecen de las estrategias que oportunamente le permitan engranar los esfuerzos de crecimiento.

Según Romero (2005), se aprecia que en el caso particular venezolano, las ventajas comparativas y el desplazamiento de las inversiones internacionales hasta mediados de los años 80 llevó a este país a ser una de las naciones destacadas en Latinoamérica, que a pesar de ser caracterizado incluso hasta el presente como un país monorentista, aprehendió el interés de conglomerados empresariales internacionales que hicieron presencia en la nación, contribuyendo significativamente en la estabilidad económica y social hasta la década de los 90. Pero al igual que en el resto de los países latinos, los radicales cambios que trajo consigo la globalización aunados a la poca estrategia del cuerpo de políticas gubernamentales, pronto hizo sentir marcadamente los coletazos de las debilidades internas, resquebrajándose las estructuras empresariales y con ello el sistema bancario en general, cayendo consigo precipitadamente los indicadores macroeconómicos en pleno.

La banca venezolana ha venido abasteciéndose de modernización, dinamismo, estrategias para multiplicar su capitalización y ha diversificado sus productos y servicios en un contexto que a pesar de mantenerse signado

por la influencia de la inflación y devaluación ha sabido favorecer las actividades de ahorro y financiamiento, sin perder foco en la necesaria administración del riesgo; ello, de acuerdo con los señalamientos de Faraco (2011), pese a que desde su resurgimiento en el país, han persistido las repercusiones de la estructura macroeconomía nacional que han tambaleado sus estructuras, aun se mantiene sólida, de hecho para los años 2004 y 2005 fue reconocida como el sistema más sólido en América Latina, sirviendo de apoyo en el accionamiento de las políticas públicas del gobierno vigente tanto para el financiamiento gubernamental, comercial e incluso empresarial.

Por su parte, el aparato productivo y de servicio ha permanecido adormecido después de la caída precipitosa de las industrias venezolanas. Con la desaparición creciente de la gran empresa, las esperanzas se han colocado en el impulso del naciente sector de la pequeña y mediana empresa (PYME), volcándose hacia ellas el interés del Estado para accionar la recuperación, crecimiento y en el largo plazo desarrollo de la sociedad venezolana.

En esta perspectiva como parte del paquete de medidas públicas el financiamiento bancario ha pasado a constituir la palanca de intervención gubernamental (Faraco (2011), creándose basamentos legales que les obliga a manejar una cartera crediticia destinada al apalancamiento financiero de los diferentes sectores, a fin de propulsar el avance en la madurez industrial venezolana con énfasis en el micro, pequeño y mediano empresario. Por lo tanto, hoy la banca desde el control de riesgos, por mandato de Estado cumple con cuotas de capitales destinados al financiamiento, centrándose en ello la dinámica bancaria actualmente.

Es de destacar que si bien es cierto que estas medidas obligantes

establecidas desde el Ejecutivo Nacional han resultado presionantes y un tanto asfixiantes para la banca en materia de capitalización y rentabilidad, desde el punto de vista empresarial ha revelado valores positivos, favoreciendo el incentivo de algunos sectores sobre todo de gavetas especializadas como el turismo y el microempresario, las cuales han motorizado su funcionamiento a partir del acceso a los créditos ofrecidos.

Sin embargo, la necesidad de desarrollar el aparato industrial en el país siguen siendo latente, las medidas financieras y económicas deben continuar adecuándose para cifrar los esfuerzos de recuperación económica venezolana frente un escenario que cada vez más se torna arduo por influencia de un creciente ciclo inflacionario y una incremental devaluación de la moneda nacional.

En este sentido, para el aprovechamiento del potencial emprendedor venezolano, en una población numerosa de ideas que podrían ser generadoras de ventajas competitivas desde todos los puntos de vistas, es necesario motorizar el desconocimiento técnico que permita la organización de estas ideas y la carencia de capitales que permitan materializarlos (Faraco, 2011).

En vista de ello, la estructura de riesgo que representa el escenario venezolano y la incertidumbre que genera un negocio aun no en marcha aleja la posibilidad de su financiamiento, pero paralelamente, es un potencial que persiste y que debe ser aprovechado sin desperdiciarse toda posibilidad de crecimiento empresarial para el país, una vez que se haga un estudio técnico que revele las posibilidades factibles e incentive asumir el riesgo de madurar e incubar la idea de financiarlos.

Cabe señalar que el rol que han jugado los principales bancos venezolanos entre los que figura el Banco Provincial, el Banco Mercantil, Banesco y Banco Occidental de Descuento, así como las instituciones financieras públicas en la recelulación del aparato industrial venezolano, alcanzando mayor competitividad.

Es de hacer notar que las mismas han mantenido al margen su intervención en el desarrollo del potencial emprendedor del inversor venezolano, pues su prioridad según los aportes de Faraco (2011), ha sido administrar el riesgo favoreciendo su estabilidad ante las posibilidades de fracaso o impago por estos proyectos; pero simultáneamente, esa misma gestión de eventos negativos que han elevado a estos entes a ser uno de los más competentes en Latinoamérica permiten albergar confianza en la posibilidad que comiencen a observar al sector emprendedor como uno mercado atractivo para la bancarización y cumplimiento de sus gavetas obligatorias en apoyo al empresariado nacional.

Sin embargo, prevalece en el país la abstención a evaluar proyectos que aun siguen siendo ideas de empresas, de hecho los bancos no disponen de un personal destinado a una evaluación de proyectos de inversión que no estén en marcha, es decir organizacionalmente, no existe una unidad de negocio destinada a estudiar el potencial emprendedor desde la perspectiva de inversión, manteniendo medidas de revisión de solicitudes en formatos estándar, que más allá de evaluar la proyección y viabilidad de las ideas se limitan a determinar las tendencias financieras, lo cual no favorece al accionamiento del emprendedor.

No obstante, desde la gestión del BOD se ha valorado como elemento viable la posibilidad de crear líneas que permitan reconocer la participación

en la economía del emprendedor empresario, sobre todo cuando las necesidades son latentes; pero hasta el momento no ha planteado la creación de unidades de evaluación de proyectos de inversión que ejecuten las directrices funcionales que así lo permitan. La carencia de unidades operativas, técnicas y financieras disponibles para el emprendedor limita el alcance de la banca para apoyar la diversificación de la economía, además de estar excluyendo una población de posibles usuarios de productos y servicios financieros por no valorar la potencialidad factible de sus proyectos.

En este sentido, la presente investigación cifra su desarrollo en proporcionar los fundamentos para la creación de una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor, para acercar al BOD a la incursión en el financiamiento de proyectos potencialmente factibles sin romper los principios de administración de riesgos.

Por lo tanto, la acción de la investigadora girará en torno a dar respuestas a las siguientes interrogantes:

¿Cuáles son los determinantes en la aprobación de créditos al emprendedor considerados por el Banco Occidental de Descuento?

¿Qué tratamiento recibe el emprendedor empresario por parte de la banca en materia crediticia?

¿Cuáles son los factores clave de éxito de la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión de los emprendedores?

¿De qué manera debe organizarse la creación de una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la

dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento?

Formulación del Problema

¿Cuáles elementos organizativos y operativos debe contemplar el Banco Occidental de Descuento para la atención integral del emprendedor en la incubación de proyectos de inversión como vía emergente para la diversificación del mercado industrial venezolano?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer una unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento.

Objetivos Específicos

Diagnosticar la situación crediticia actual del Banco Occidental de Descuento para el otorgamiento de financiamiento a los emprendedores empresarios del estado Aragua.

Describir el proceso en el otorgamiento de crédito al emprendedor por parte del Banco Occidental de Descuento.

Identificar los factores clave de éxito en la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión en emprendedores.

Diseñar una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento.

Justificación de la Investigación

El contexto nacional denota la necesidad de incentivar el desarrollo de parques industriales que en el mediano y largo plazo eleven su participación en la macroeconomía, agregando valor al Producto Interno Bruto y a la competitividad venezolana; donde tiene una participación protagónica el sistema bancario como canalizador de créditos destinados a financiar la madurez del potencial inversor venezolano.

Dentro de este orden de ideas, esta investigación institucionalmente, se justifica porque BOD se beneficiará debido a que diversificará su cartera de servicios sobre las bases de la administración de riesgos, lo que viene a incrementar su competitividad y la del sistema financiero del país.

Asimismo, la investigación tiene un carácter innovador, porque representa un instrumento para incorporar al sistema financiero a los emprendedores con alto perfil inversor sin capital al mismo tiempo que proporciona las herramientas de administración de riesgo que salvaguarda la operatividad bancaria pese a la incursión en el financiamiento noble.

Metodológicamente, se justifica el desarrollo de esta investigación debido a la complejidad del problema abordado y del universo de actores implicados en el mismo, debiéndose observar la realidad directamente mediante un trabajo de campo para constatar que los emprendedores no estuviesen insertos en los sistemas de financiamientos, además de precisarse los

factores claves que así lo permitan; lo que se proporcionará teóricamente mediante un modelo factible, por lo que se ha asumido la modalidad proyecto factible.

Por otra parte desde el punto de vista académico, la científicidad adoptada en el diseño permitirá la generación de un producto que enriquece a la institución en lo que respecta a su repertorio investigativo, relacionado con el programa de gerencia financiera, dejando información importante sobre los servicios bancarios y el mejoramiento de los procesos evaluativos para el acceso al crédito, además de tocarse elementos innovadores como el emprendedurismo y la incubación de empresas que son de relevancia en el contexto nacional, dinamizándose así la expansión conceptual la línea de investigación sobre la gestión financiera del sistema empresarial venezolano.

Finalmente, esta investigación es de alcance en el valor agregado metodológico y referencial para diseños posteriores, bien sea para su desarrollo o sirviendo como antecedente a otras investigaciones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Para abordar las unidades de análisis y constatar la problemática planteada, los investigadores deben proveerse de material documental, primeramente que demuestre la pertinencia contextual y en segundo lugar que le permita construir un marco de conocimientos que mantenga siempre presente la objetividad y eficiencia necesarias para interpretar los hallazgos; razón por la que se desarrolla el marco teórico, compuesto por trabajos previos y la construcción de teorías que manejan las variables en cuestión. En este sentido, a continuación se formula el marco de este estudio.

Antecedentes de la Investigación

El investigador debe cerciorarse que el estudio realmente arroje un aporte a la realidad práctica y conceptual; por lo que le es conveniente revisar la historia inmediata; es decir precisar los antecedentes de la investigación Hurtado y Toro (2007: 83), citando a Tamayo y Tamayo, indican que: “Los antecedentes constituyen una síntesis conceptual de las investigaciones o trabajos realizados sobre el problema formulado”.

Por lo tanto, antes de emprender la búsqueda de la información para el logro de los objetivos es preciso que la investigadora revise en el contexto histórico acerca de la profundidad temática para conformar un criterio en la definición espacial a fines de generar un conocimiento, al mismo tiempo que conforma un marco referencial y metodológico orientador tanto para el repertorio teórico como para la orientación de los procedimientos que le conlleven al logro de los objetivos, siendo esto, tarea de los antecedentes de

la investigación encontrados en relación directa con la temática investigada:

Higuera, O. (2012), desarrolló como trabajo de grado el titulado: **Plan Estratégico de Gestión Financiera Aplicado a la Banca Microempresarial para la Activación Y Acceso del Financiamiento a los Microempresarios de la Zona Industrial El Recreo. Caso de Estudio: Banco Occidental de Descuento.** El mismo fue presentado en la Universidad de Carabobo para el grado de Magister en Administración de Empresas, Mención Finanzas. El objetivo fue proponer un plan estratégico de gestión financiera aplicado a la banca micro empresarial para la activación y acceso del financiamiento a los microempresarios de la zona industrial el recreo caso de estudio: Banco Occidental de Descuento. El estudio se enmarcó bajo la modalidad de proyecto factible sustentado, por una investigación combinada documental y de campo de tipo descriptivo, se aplicó un instrumento, cuestionario, contentivo de diez ítems.

El tratamiento de los datos recolectados dejó en evidencia la necesidad de implementar el plan estratégico de gestión financiera aplicado a la banca micro empresarial para la activación y acceso del financiamiento a los microempresarios de la zona industrial el recreo caso de estudio: Banco Occidental de Descuento. Se realizó el diseño de la propuesta, centrada en conocimientos teóricos-prácticos concebida dentro de un marco de flexibilidad así como las conclusiones conjuntamente con las recomendaciones.

Se contempla esta investigación como antecedente del presente trabajo porque ambas tienen como objeto de estudio el mejoramiento de la actividad de financiamiento específicamente del Banco Occidental de Descuento (BOD), proporcionando información de primera mano de gran valor para

conocer las dimensiones del problema, además de brindar un esquema conceptual de amplia orientación para el manejo de las variables tanto teórica como en la práctica.

Sánchez, C. (2010) en la Universidad de Carabobo elaboró para obtener la Maestría en Administración de Empresas que otorga la Universidad de Carabobo, un investigación denominada: **Plan Estratégico de Política Financiera Orientado al Mejoramiento de las Condiciones de Financiamiento de la Pyme a Través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las Políticas Públicas del Estado Venezolano**. La investigación se desarrollo con la finalidad de diseñar un plan estratégico de política financiera, que permita mejorar las condiciones de financiamiento para el sector de la PyME a través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las políticas públicas del Estado Venezolano, aplicado en Valencia Estado Carabobo; como objetivos específicos: Evaluar la situación de financiamiento actual de la PyME. Determinar los puntos críticos en el financiamiento de la PyME. Definir estrategias financieras que fomenten el crecimiento sostenido de la PYME en Venezuela, basándose en la información generada de los análisis anteriores. Elaborar la propuesta, cumpliendo así con el fin último de esta investigación.

Para ello se utilizó un diseño de investigación de campo, con características de investigación documental, y descriptiva, permitiendo levantar información relevante del contexto natural donde ocurren los fenómenos a través de entrevistas, fuentes documentales y observación directa. En tal sentido se concluyó que no existen condiciones preferenciales de financiamiento de la PyME a través de la Banca Comercial y que existen muchas oportunidades de mejora a obtener con la aplicación del plan estratégico planteado en este trabajo.

Se considera como antecedente la investigación desarrollada por Sánchez, debido a que ofrece un estado contemporáneo del perfil crediticio bancario, proporcionando además un marco referencial útil desde el punto de vista bibliográfico y metodológico.

Gómez, H. (2009), desarrolló para la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado como requisito para la titulación de Magister en Gerencia financiera un trabajo de grado denominado: **Estudio de Factibilidad Financiera para la Instalación de un Centro de Negocios de Casa Propia, Entidad de Ahorro y Préstamo, C.A., en Mérida, Estado Mérida**, con el propósito de determinar la viabilidad económica para la instalación de un Centro de Negocios de Casa Propia E.A.P., C. A. en la ciudad de Mérida, Estado Mérida, cuyos objetivos específicos se dirigieron a determinar por medio de un estudio de mercado, la viabilidad de instalar esta iniciativa empresarial para satisfacer la demanda de la Ciudad. Asimismo, cuantificar el monto de la inversión y los recursos necesarios para determinar la factibilidad del proyecto y evaluar la rentabilidad financiera.

Esta investigación se encuentra enmarcada dentro de la modalidad de proyecto factible apoyado en una investigación de campo documental y descriptivo. Los resultados de los estudios de mercado, técnico, económico y la evaluación financiera, permitieron evidenciar que el proyecto es viable y merece ser puesto en marcha ya que existe una amplia demanda potencial y una excelente oportunidad para incursionar en el mercado. Además, se constató que las utilidades y los flujos de efectivo son autosuficientes y están en capacidad de cumplir con los costos y demás gastos que se generen con la operatividad del Centro de Negocios. De igual manera, la evaluación económica reveló la alta rentabilidad del proyecto, razón por la cual se recomendó su instalación en un corto plazo.

La investigación antes descritas se relaciona con la que se encuentra en curso por el hecho de que ambas se interesan en la ampliación y alcance del sistema bancario nacional con cobertura a todos los segmentos del mercado; proporcionando orientación y aporte referencial en cuanto a los aspectos técnicos a considerar para tal propósito.

Camacho, L. (2009), elaboró un trabajo de grado, el cual denominó: **Impacto de las Regulaciones de la Cartera de Crédito Obligatoria, conocida como Gavetas, entre los Años 2005 - 2008, en los Estados Financieros de la Banca. Caso Estudio: Inverunión, Banco Comercial, C. A.**, enfocada a evaluar y analizar el impacto de estas medidas dictadas en la situación financiera de la banca, y para ello se escogió como caso de estudio INVERUNIÓN, BANCO COMERCIAL, C. A.; por lo tanto, el tipo de investigación es evaluativa con base a las operaciones de un trabajo de campo.

Explica Camacho (op cit) que en la actualidad es bien conocido por todos los sectores económicos que integran la sociedad, las regulaciones de la cartera de créditos a las cuales ha estado sometida la banca venezolana en la última década, dictadas por el Gobierno Nacional y sus órganos rectores. Dichas medidas han modificado considerablemente la estructura de capital de muchos bancos, viéndose obligados a bajar sus tasas activas y asignar gran parte de sus activos a distintos sectores económicos del país. Señala que Ante un marco regulatorio amplio, altos costos implícitos en la adquisición de plataforma tecnológica, inversión en formación de capital humano especializado, entre otros, necesarios para dar cumplimiento a las medidas establecidas, la banca debe desarrollar capacidades gerenciales eficientes que le permitan obtener resultados acordes al mercado bancario.

La investigación de Camacho presenta una explicación contextualizada del sistema bancario nacional en el marco de las regulaciones del Estado, demostrando la necesidad de diversificar los productos en los distintos mercados, argumentos que sustentan la perspectiva manejada en este diseño. Por otra parte, desde el punto de vista conceptual se ha encontrado un manejo referencial enriquecedor para el entendimiento de las variables inmersas en el problema.

Da Silva, A. (2008), en la Universidad Metropolitana presentó un trabajo de grado que lleva por título: **Aproximación a un Modelo de Valoración de un Proyecto de Banca destinada a otorgar Créditos para el Trabajo, a Personas de bajos recursos y no Bancarizados. Aplicación de la Metodología del Flujo de Caja Descontado (FCD) Y Valor Económico Agregado (Eva)**. El tipo de investigación utilizado fue un sistema híbrido entre el proyectivo y el evaluativo, porque se trató de la realización de un modelo que consistió en analizar la sensibilidad de las variables de un modelo de valoración, y de predicción de dichas variables para tomar decisiones sobre los aspectos estratégicos del negocio; el diseño surgió de la inquietud por realizar un modelo financiero estratégico que permitiera, entre otras cosas, medir la rentabilidad, las variables que más impactan económicamente hablando, y que a su vez modelaría las estrategias e inversiones futuras que se deseen realizar, a fin de preservar la viabilidad económica.

Según las observaciones de la autora del trabajo citado, en la última década, Venezuela viene experimentando un crecimiento de la población que se encuentra en la base de la pirámide, es decir de las personas que se encuentran en los segmentos socioeconómicos D y E. Esto ha representado una oportunidad de mercado para muchas empresas que han dirigido sus

esfuerzos hacia este horizonte obteniendo beneficios inesperados.

La banca venezolana no escapa de esta realidad, y en los últimos tiempos también ha canalizado el rumbo del negocio hacia este segmento, produciendo un doble efecto. El primero, mejorar el nivel de vida de personas que no tenían acceso al sistema financiero, haciéndolos económica y productivamente activos y el segundo, atender a un segmento de mercado aún no explorado y que genera márgenes de utilidad elevados.

Entre los resultados más importantes que se obtuvieron en este modelo, se observan que las variables que más impactan son el costo de fondo de los activos y las tasa de crédito; concluyendo que esta banca es un ejemplo claro que es posible realizar banca socialmente rentable, ya que el modelo demostró, que si las estrategias están bien acotadas, existe un 95% de probabilidades de obtener rendimientos positivos.

Se consideró como antecedente a la investigación antes descrita debido a que demuestra la capacidad de la banca para atender a los sectores sociales de bajos recursos, compartiendo la inquietud expresada en el diseño que aquí se desarrolla; por ende, proporciona lineamientos teóricos y metodológicos orientadores para el despeje de las incertidumbres y para la estructuración de la propuesta pretendida

Bases Teóricas

La siguiente tarea en la fase sustentadora de la investigación es estructurar una plataforma conceptual que permita entender en su esencia las variables inmersas en el problema; para lo cual debe recurrirse a la consulta en textos y documentos especializados, teniéndose:

Teoría de la Organización

La organización encierra todo lo relacionado a la definición del marco estructural de la empresa, así como de las relaciones administrativas que en ella tengan lugar. Con relación a esta función administrativa Reynaga (2002: 158) expone: “La organización implica comprender su complejidad, la cual se estructura a partir de sus procesos específicos, funcionales, contradictorios, ambiguos, conflictivos, cambiantes, articulados o no, simbólicos, valorables, afectivos e inmersos en contextos concretos que delinear su diferenciación”.

De Thielen, L. y Thielen, J (2000), indican que para poder entender la importancia adquirida a través de la evolución histórica el ejercicio administrativo, es necesario detenerse en la definición de la organización; ésta es clave para la práctica debido a que puede atribuirle a cualquier grupo de personas cierto orden para lograr los objetivos y cómo ser usado para identificar a una institución social.

A través de la organización se definen los procesos, procedimientos, definición de las especialidades de trabajo y todos los elementos funcionales y coordinados para llevar a cabo los objetivos de la empresa, de este modo y con apoyo en lo referido por De Thielen, L. y Thielen, J (2000), una organización está constituida por un grupo de personas cuyo contacto puede ser directo e indirecto que trabajan sujetos a una estructura de autoridad, realizando actividades coordinadas para lograr el objetivo que les reúne y que les obliga a mantener una relación bilateral con el medio.

Esta actividad gerencial es extensiva y de día a día, implica mantener a la empresa a la vanguardia del ambiente externo al mismo tiempo que internamente se condiciona un ambiente equilibrado y las actividades son

adecuadas a los objetivos de la empresa y a las exigencias del mercado; implica una gran dedicación del gerente.

A medida que evoluciona el mercado, la actividad de organización adquiere mayor importancia, pues en ella descansa la adecuación de la empresa a la realidad imperante en su escenario de actuación. El Instituto Tecnológico de la Paz (2004), señala que debido a la pluralización de tendencias en las negociaciones y en la mercadotecnia, las empresas han tenido que diversificar y especializar sus actividades; demostrándose de esta forma la importancia de mantener dinámica a la organización como actividad gerencial.

La organización como función individual del proceso administrativo ofrece ciertas ventajas, referidas éstas por el Instituto Tecnológico de la Paz (2004) y enunciadas de manera similar como sigue:

1. Proporciona un marco en el cual el personal puede actuar unido en vez de hacerlo unos contra otros.
2. El tipo de organización puede facilitar u obstaculizar el logro de los objetivos de la empresa.
3. Proporciona comunicaciones eficientes y efectivas.
4. Se reduce la duplicación del trabajo al mínimo.
5. Los empleados conocen las rutas o redes de mando en la organización.
6. El conocer los tipos de puestos en la organización y la escala de promoción también ayuda a los empleados a determinar sus opciones profesionales.

Como puede observarse de la organización depende la oportunidad y

completitud de la consecución de los objetivos y de la obtención de resultados satisfactorios.

La Departamentalización

Una de las tareas del gerente dentro de las empresas y como parte del proceso de organización es sistematizar la estructura funcional de acuerdo a la naturaleza del negocio y de manera tal que se faciliten los procesos, procedimientos y la comunicación administrativa y operativa, es decir debe crear las áreas o unidades necesarias para darle operatividad al logro de los objetivos, denominándose esta acción como la departamentalización.

Según Stoner y otros (2002: 275) es: “La estructura formal, la organización formal, la estructura correcta”; más adelante el mismo autor y con ánimos de ampliar el concepto anterior explica: “Cada organización tiene su forma específica de clasificar y agrupar las actividades de trabajo, este proceso de agrupar individuos en unidades o departamentos que realicen actividades similares o tengan alguna relación lógica se denomina departamentalización”.

Visto de esta forma, la departamentalización es la manera como se materializa el proceso de organización de las empresas, se fundamenta en reunir las actividades afines para evitar la pérdida de tiempo, la prolongación de los procesos y la mala administración de los recursos, la departamentalización sectoriza las diferentes actividades que deben ser ejecutadas para el logro de los objetivos. Esta distribución se materializa por medio de los organigramas que siguiendo a Reynaga (2002), puede entender como un instrumento y o herramienta para demostrar la estructura formal de

la organización estableciendo la secuencia de las actividades y definiendo los distintos cargos que se ameritan dentro de cada área.

La departamentalización no es más que un proceso en el cual una organización es dividida estructuralmente combinando trabajos en departamentos de acuerdo a alguna base o característica compartida. Tal segmentación o división se hace con un determinado criterio, y de ella resultan los distintos sectores de la estructura organizacional que corresponden a cada nivel y que pueden denominarse: áreas, divisiones, departamentos, secciones, unidades, etc. Este ordenamiento abarca la estructura completa, desde los niveles superiores a los inferiores, pues todos tienen tareas que realizar, ya sean intelectuales o físicas.

En tal sentido, el diseño de estructuras organizacionales es fundamental en la fundamentación de las bases para el desarrollo de todas las actividades implícitas en el logro de objetivos empresariales, al respecto Robbins (1999) expresa:

Una estructura organizacional define cómo se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas de trabajo. Existen seis elementos clave a los que necesitan enfocarse los gerentes cuando diseñan la estructura de su organización. Estos son: especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, tramo de control, centralización y descentralización y formalización. (p. 203)

Esta distribución varía de acuerdo a la naturaleza, tamaño y estilo de empresas, la manera como se desarrolle la estructura organizacional va influir en la oportunidad y completitud de las tareas.

Teniendo presente que unos de los elementos necesarios para el diseño de la estructura organizacional es la departamentalización y, que al mismo tiempo es parte fundamental del presente trabajo de grado, es preciso tener presente que ésta tiene lugar cuando previamente se han dividido los puestos a través de la especialización del trabajo, que no es más que el establecimiento de las tareas secuenciales y metodológicas que debe realizar un individuo para que cumpla con su trabajo; procediéndose entonces a agruparse o como bien se llama a departamentalizarse.

Alega Chiavenato (2004) que:

La departamentalización constituye una característica fundamental de la estructura organizacional. Departamentalización significa agrupación de actividades en unidades organizacionales y agrupación de estas unidades en una organización total. Las unidades organizacionales constituyen los subsistemas del sistema mayor, y generalmente se denominan departamentos, divisiones, secciones o equipos. (p. 281)

En este sentido, la departamentalización descompone el funcionamiento de las empresas de acuerdo a las especialidades necesarias a desarrollar para reunirlos en un todo que no es más que la misma empresa. La departamentalización es una forma de utilizar la cadena jerárquica para agrupar personas que ejecuten juntas un trabajo. Chiavenato, I. (2004), identifica cinco enfoques de diseño departamental, siendo los referidos en la figura 1.

Los departamentos se sostienen bajo relaciones de línea o staff, estas son importantes como modo de vida organizacional, pues afectan directamente las operaciones de la empresa no obstante, cada una repercute

de forma diferente puede concebirse a la relación de línea como aquellas funciones que impactan directamente en el cumplimiento de los objetivos de la empresa, mientras que las de staff contribuyen a que el personal de línea trabaje con mayor eficiencia a favor del cumplimiento de tales objetivos.



Figura 1. Enfoques del Diseño Departamental.
Autor: Chiavenato (2004).

Los departamentos se sostienen bajo relaciones de línea o staff, estas son importantes como modo de vida organizacional, pues afectan directamente las operaciones de la empresa no obstante, cada una repercute

de forma diferente puede concebirse a la relación de línea como aquellas funciones que impactan directamente en el cumplimiento de los objetivos de la empresa, mientras que las de staff contribuyen a que el personal de línea trabaje con mayor eficiencia a favor del cumplimiento de tales objetivos.

Ambas relaciones son fundamentales en el funcionamiento organizacional, pero la naturaleza de la relación de staff es de asesoría, a través de investigaciones y apoyo a los gerentes de línea.

Teoría del Financiamiento

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros, por lo que se constituye en una de las funciones principales que realizan las unidades económicas, Moreno y Rivas (2003) explican:

Los financiamientos a corto plazo representan en muchas empresas un pasivo circulante significativo. En épocas de inflación, cuando la moneda pierde su poder de compra, a empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar su capital de trabajo.

Los financiamientos a corto plazo son usados en la empresa para obtener efectivo para hacer frente a la demanda del mercado y a los ciclos de producción y venta cambiantes durante el año. (p. 207)

Visto de esta forma, el nivel de financiamiento a corto plazo está determinado en forma importante por el nivel requerido de capital de trabajo; las cuales fluctúan dependiendo de las necesidades del mercado y por la inflación cuando esta alcanza índices significativos. Otro elemento importante a considerar al decidir un financiamiento es el comportamiento de las ventas y la cobranza, lo cual garantizará el nivel adecuado de liquidez y solvencia.

Existen diferentes alternativas para que las empresas se financien; para ello deben recurrir a las fuentes y formas de financiamiento bien sean propios o ajenos de la empresa, útiles en determinado momento con el fin de desarrollar actividades que le permitan cumplir sus objetivos.

Administrar el financiamiento a corto plazo significa tomar las decisiones adecuadas relacionadas con la gestión de los activos y pasivos de corto plazo o circulantes de una empresa. Recordándose que entre los activos circulantes más importantes se encuentran las cuentas por cobrar y en pasivos los préstamos bancarios y las cuentas por pagar. Las decisiones de financiamiento de corto plazo son relativamente fáciles y reversibles comparada con las decisiones de largo plazo, pero no por ello menos importantes.

Explican Moreno y Rivas, que el inicio de la planificación financiera de corto plazo es estimar los flujos de efectivo (ingresos y egresos) del negocio. Un gerente financiero estima sus necesidades netas de efectivo previendo sus cobros más otras entradas menos las salidas de tesorería estimadas, si el saldo fuese negativo, buscará la manera de obtener financiamiento adicional. Estas fuentes son usualmente líneas de crédito, crédito comercial (posponer el pago de una factura), e incluso, vendiendo cuentas por cobrar, el cual es una variante de financiamiento consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente, esta modalidad es conocida como factoring.

Según Weston y Copeland (1997: 949), el financiamiento a corto plazo puede ser definido como: "Aquellas deudas originalmente para programadas

para reembolsarse dentro de un año. Existe una gran variedad de créditos a corto plazo disponible para las empresas, por lo cual el administrador financiero debe conocer las ventajas de cada uno de ellos”.

Para las empresas es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo, debido que este es básico para sostener gran parte de los activos circulantes, como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. A continuación se presenta una breve explicación de cada una de las alternativas para este financiamiento.

Por otra parte, está el financiamiento a largo plazo, que de acuerdo con Sánchez (2004):

Se define como préstamo a largo plazo al contrato mediante el cual, una institución financiera u organismo especializado facultado para ello, denominado prestamista, cede una suma de dinero a una persona natural o jurídica, denominada prestatario, a una tasa de interés determinada, por un plazo que excede el término de un año. Entre las partes se establece un contrato donde se describe totalmente la naturaleza de la deuda, las fechas para realizar el servicio de la deuda (abonos a capital e intereses), fecha de vencimiento final, la tasa de interés, las garantías, etc. los plazos oscilan entre 3 y 10 años, amortizables en cuotas periódicos de capital e intereses. (p. 1)

Visto de esta forma, para acceder a este tipo de préstamos se debe acudir a instituciones financieras, como bancos comerciales, bancos de inversión, bancos hipotecarios, bancos universales y, en menor proporción a la Entidades de Ahorros y Préstamos; o a algunos organismos específicos, como las compañías de seguro, fondos de pensión, fondos de ahorro, entre otros.

Partiendo de las explicaciones de Sánchez (2004), las diferentes opciones de financiamiento a largo plazo presenta ciertas ventajas; primeramente, se tiene que estos contratos pueden ser modificados o renegociados lo que permite una flexible elaboración del contrato, ajustándolo a las necesidades del prestatario; lo que influye en una mejor programación del flujo de efectivo. Por otra parte, al no requerir del registro en la Comisión Nacional de Valores, evita los gastos de colocación o distribución.

Asimismo, algunas de las fuentes de financiamiento ofrecen años muertos o de gracia, lo cual constituye una ventaja para que el beneficiario del préstamo pueda percibir ganancias derivadas de la adquisición o inversión realizada y, los arreglos se pueden dar en un breve período de tiempo.

Sin embargo, el mismo autor revela algunas desventajas de estos acuerdos, como los son las altas tasas de interés, restricciones a las pequeñas y medianas empresas y una alta salida de efectivo, debido a las amortizaciones dentro del plazo fijado.

Crédito Bancario

El crédito permite la disposición gradual de las cantidades necesarias, en la cuantía y por el tiempo que se desee. Los créditos se formalizan en una póliza en la que se establecen las condiciones de funcionamiento: límite del crédito, tipo de interés, comisiones, frecuencia de liquidación, etc., instrumentándose a través de una cuenta bancaria que funciona y se liquida de forma parecida a las cuentas corrientes y que permite cuantificar cómo se ha usado el dinero del banco y, en consecuencia, calcular el coste de la operación.

De acuerdo con el portal Banca Fácil de Colombia (2011)

El crédito es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago).

Ahora bien, no cualquier persona puede tener acceso a un crédito bancario. Para ello debe cumplir con ciertos requisitos, siendo los principales contar con antecedentes comerciales y crediticios adecuados y demostrar ingresos actuales y posteriores que le permitan atender de manera adecuada la deuda que va a contraer.

Préstamos: Se pueden desarrollar múltiples clasificaciones acerca de los préstamos:

- Por la naturaleza de los bienes prestados: De dinero de cosas muebles fungibles y préstamo de títulos valores.
- Por la moneda objeto del préstamo: En moneda nacional o extranjera.
- Por el tipo de interés: A interés fijo y variable, prepagable o postpagable.
- Por el sistema de amortización, al final del préstamo, siguiendo un sistema francés, alemán o americano.
- Por la existencia de garantías del cumplimiento de las obligaciones, pueden ser reales (prendas, hipotecas) o personales (aval).

- Préstamo sindicado en el que los fondos entregados al prestatario proceden de una pluralidad de prestamistas (sindicato), si bien esta pluralidad no significa que haya varios prestamistas, desde el punto de vista jurídico es un único contrato.

- Préstamo participativo en el que el prestamista, con independencia del pacto de intereses, acuerda con el prestatario la participación en el beneficio neto que éste obtenga.

- Préstamo para operaciones bursátiles de contado, vinculado con una operación de compra o venta de valores.

- Endeudamiento de las familias y riqueza para el banco.

El préstamo es un activo bancario que se ha diversificado de acuerdo con la necesidad de los usuarios, permitiéndole a la institución poder contar con variadas alternativas para, por esta modalidad, obtener rentabilidad.

Cuentas de crédito: Son operaciones por las que el Banco concede crédito al cliente (acreditado) por un cierto plazo, (suele establecer su prórroga automática) y hasta una suma determinada que pone a disposición del cliente. El cliente viene obligado a satisfacer al Banco una comisión de apertura, a reintegrar al Banco el saldo a su favor que arroje la cuenta de crédito al tiempo de la cancelación y liquidación de la misma y a pagar intereses por las cantidades dispuestas.

El descuento de efectos: Consiste en una operación por la cual un banco anticipa a una persona el importe de un crédito pecuniario que ésta tiene

contra un tercero, con deducción de un interés o porcentaje y a cambio de la cesión de crédito mismo salvo buen fin.

La segunda parte de los activos rentables está constituida por la cartera de valores donde se distingue renta fija por una parte, tanto pública como privada y renta variable por otra.

Un tercer tipo de operación efectuada por los bancos serían las cesiones temporales de activos, constituyen una modalidad en la que las entidades de crédito ceden a un cliente una parte de un activo (por ejemplo, un crédito) de su propiedad, lo que les permite recuperar de un tercero una proporción del mismo a cambio de un rendimiento.

En definitiva, el problema básico de un banco es conseguir la máxima rentabilidad, pero asegurando al mismo tiempo la liquidez suficiente y restringiendo al máximo el riesgo asegurando su solvencia. La solvencia, además, debe ser asegurada con unos recursos propios (capital y reservas) suficientes, que le permitan hacer frente a posibles situaciones de riesgo derivadas de la insolvencia de sus deudores.

Refiere Martínez (2003) que los beneficios provenientes de la existencia de los bancos comerciales son muchos. Algunas transacciones se pueden realizar directamente entre las personas o empresas involucradas en la transacción, sin embargo, existen muchos limitantes que no permiten que las transacciones se realicen de la mejor forma posible. Estas limitantes pueden ser costos altos, falta de información o comunicación entre personas u organizaciones con intereses comunes.

La teoría del financiamiento ha permitido a la investigadora, ubicarse en el

alcance de las instituciones financieras a través del apoyo crediticio, reconociéndose sus implicaciones y la relevancia de la administración de riesgos en pro a la protección de la estabilidad del capital bancario.

Teoría de las Decisiones de Inversiones

En los años noventa la teoría y práctica de la valoración de empresa seguía centrada alrededor de métodos muy clásicos y obsoletos tales como los enfoques estáticos o de balances y los métodos mixtos; hoy día estos métodos parecen superados aun admitiendo su virtualidad y utilidad para la valoración de pequeños negocios. En este paseo por la historia de las decisiones financieras se asume que el objetivo de la gestión financiera es maximizar el valor de mercado de la empresa.

Todo ser humano dentro o fuera de una organización económica enfrenta situaciones ante las cuales debe decidir, sobre todo ahora cuando la sociedad afronta un esquema funcional tan cambiante que influye directa y particularmente sobre el sistema de vida. Por su parte, las entidades económicas deben fortalecer sus bases estructurales para poder responder oportunas y exitosamente a todos los cambios que le circundan; para ello es necesario que se mantengan en un eje permanente de mejoramiento, teniendo que, tomar continuamente decisiones cualitativas y cuantitativas.

La economía y las finanzas son aspectos rodeados de grandes riesgos en la actualidad, los niveles de gastos e inversiones deben ser planificados, flexibles y estratégicos, con la finalidad de que estas decisiones le permitan a la empresa poder adaptarse al mercado, innovar y caracterizarse a su vez por ser competitiva y excelente. Las inversiones deben pensarse con completa claridad y objetividad, ya que estas representan grandes salidas de

dinero. Todo ser humano dentro o fuera de una organización económica enfrenta situaciones ante las cuales debe decidir, sobre todo ahora cuando la sociedad afronta un esquema funcional tan cambiante que influye directa y particularmente sobre el sistema de vida. Por su parte, las entidades económicas deben fortalecer sus bases estructurales para poder responder oportunas y exitosamente a todos los cambios que le circundan; para ello es necesario que se mantengan en un eje permanente de mejoramiento, teniendo que, tomar continuamente decisiones cualitativas y cuantitativas.

Explican Gómez (2003: 142) que: “La inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen lucrativos”. Podría decirse entonces que, la inversión es un desembolso que se dirige a bienes destinados a producir otros bienes cuyo propósito es buscar la obtención de una ganancia, aunque para ello haya que adquirir incluso acciones, títulos o bonos que emiten otras empresas.

Las inversiones desempeñan un rol muy importante, ya que dinamizan el ahorro y en la mayoría de los casos los multiplican, ofreciendo mecanismos necesarios para financiar el crecimiento y el desarrollo de una economía, lo que significa que esta actividad es de gran importancia económica para ofrecer grandes retribuciones una vez bien estudiadas.

En palabras de Mankiw (1998) el capital se constituye como un determinante factor generado para producir aún más, lo que significa que una sociedad puede tener más del capital que tiene siempre y cuando sea capaz de generar una gran cantidad de nuevos bienes que puedan servir como reserva para el mañana, lo que significa que se puede elevar la productividad en el futuro al invertirse. Generalmente, los individuos se enfrentan a

diferentes disyuntivas, por lo que es importante la acumulación del capital, pero para poder contar con él debe multiplicarse a través de la inversión.

Las decisiones de inversión son muy importantes y a pesar que asegura la generación de grandes sumas de dinero a mediano y largo plazo, también puede significar un fracaso para la empresa, ya que se ven condicionadas por múltiples factores del medio externo, tal y como lo expresa Van (1997)

La decisión sobre las inversiones es la más importante de las tres decisiones cuando se trata de la creación del valor. La inversión del capital es la asignación del capital de las propuestas de inversiones cuyos beneficios se obtendrán en el futuro. Puesto que no se conocen con certeza los beneficios futuros, las proposiciones de inversión necesariamente involucran riesgos. (p. 5)

Dentro de este orden de ideas, es preciso que se evalúen todos los factores que de alguna forma puedan interferir positiva o negativamente en la decisión de inversión, para determinar el rendimiento y los riesgos esperados. La inversión determina el rendimiento y desarrollo de las entidades incluso de los individuos, sin las inversiones la evolución del mundo no estuviera caracterizada como se encuentra en la actualidad.

Para obtener lo antes mencionado, es necesario acotar la relevancia que posee la estructura del proceso de la inversión, el cual es definido por Lawrence (1997: 7) como: “el mecanismo mediante el cual es posible reunir a vendedores (aquellas personas que disponen de fondos extras) y compradores (quienes precisan de esos fondos)”. Tomando en cuenta que entre estos se pueden suscitar relaciones directas e indirectas; en la primera de ellas se hace evidente en un caso típico de bienes raíces, donde el

comprador y vendedor no necesitan intermediarios para llevar a cabo su operación, mientras que en las relaciones indirectas dependen de entes intermediarios, tal es el caso de las instituciones financieras y mercados financieros.

La decisión de la inversión tiene como propósito proporcionar ventajas económicas de crecimiento y desarrollo para la empresa; pero la preocupación de la gerencia es distinguir factores que indiquen la materialización de la misma, por lo que a continuación partiendo de las consideraciones de Pernaut y Ortiz (1996) y de las de Samuelson (2002) se presentan tres aspectos que pueden entenderse como determinantes de la inversión:

Los ingresos: La inversión puede constituirse en un mecanismo generador de ingresos al incentivar las ventas, por lo que partiendo de los resultados obtenidos posterior a la inversión, se puede considerar como un determinante de la misma, a mayor ingreso más significativa ha sido esta decisión; al mismo tiempo que incentiva otra de mayor tamaño. A medidas que las expectativas económicas se cumplan, la empresa seguirá en el negocio.

Los costos: Generalmente los bienes productos de la inversión tienen un largo periodo de duración, por lo que determinar los costos de la misma resulta complicado, estando inmersos factores como el precio del bien, el interés por financiamiento y los impuestos por su posesión; por lo que la empresa debe considerar cuan limitados se verán sus beneficios por tales costos, aspecto que también determina la inversión.

En otras palabras las empresas deben evaluar dos costos de oportunidad,

el primero en relación al dejar de realizar la inversión, y el segundo; el de realizar la inversión analizándose sus componentes respectivamente.

Expectativas: La inversión depende de múltiples variables de su entorno, las leyes, perspectivas de Bonanza o depresión económica, estabilidad económica y social y las relaciones del sector y del país con el mercado exterior; ya que cuando las empresas perciben la existencia de aspectos adversos a posibles decisiones de cambio, se retraen a realizar una inversión esperando que se establezca en ambiente, por lo tanto, las inversiones están condicionadas por expectativas en las que se fundamentan las decisiones empresariales y; las que la gerencia considera influyentes en sus beneficios y confianza.

Para asociar cuales proyectos deben ser considerados como potenciales inversiones, la investigadora se relacionó con el concepto, pudiendo además distinguir cuales aspectos deben considerarse en la toma de estas decisiones y, por ende, ser evaluadas a la hora de financiarse

La Evaluación de Proyectos de Inversión

Tomado como base el criterio de Sapag y Sapag (2005), puede decirse que, todos los antecedentes justificatorios por medio de los cuales se establecen las ventajas y desventajas de la asignación de los recursos económicos en determinada idea u objetivo, se le denomina evaluación de proyectos. De esta forma, la evaluación de proyectos de inversión pretende medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas que resultan del estudio del proyecto; lo realmente decisivo es realmente el establecimiento de premisas y supuestos que se desprendan de la realidad en la que el proyecto está y estará inmerso y en el que se deberá medir sus beneficios,

pudiéndose distinguir el criterio de evaluación que sea más adecuado.

Siguiéndose la fundamentación de Sapag y Sapag (2005), finalmente se puede decir que, el marco de la realidad económica e institucional vigente en un país es el factor decisivo que definirá en mayor o menor grado el criterio imperante en un determinado momento para la evaluación de un proyecto, sin dejar de aceptarse que, siempre será posible determinar los costos de las distintas alternativas de asignación de recursos, a través de un criterio económico que permita conocer las ventajas cualitativas y cuantitativas de dichos desembolsos.

Proceso de Preparación del Proyecto de Inversión

La elaboración de un proyecto corresponde a un proceso formal y sistematizado, el cual según Ortega (s/f), de acuerdo a los recursos financieros y de la fuente de donde provengan, es recomendable preparar un cuadro de fuentes de fondos, para el período que se a determinado la instalación del proyecto empresarial, siendo conveniente hacer proyecciones para un lapso mayor o igual a tres años, también debe definirse el uso que tendrá ese dinero, por lo tanto el cuadro diseñado debe ser integral; las apreciaciones de Ortega (s/f) indican que deben distinguirse en un proyecto lo siguientes puntos:

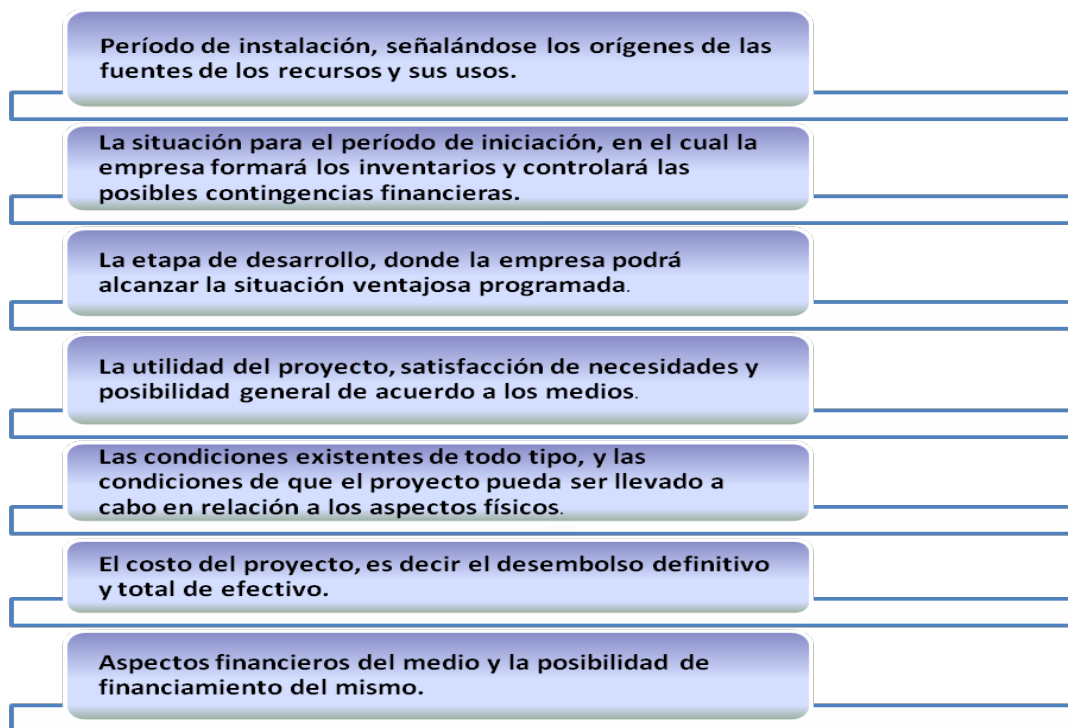


Figura 2. Aspectos a considerarse en un Proyecto de Inversión.
Autor. Ortega (s/f)

Todo esto considerando que, el proyecto debe ser elaborado con criterio, siendo de lo abstracto a lo concreto, basado en aportar las soluciones de una serie de problemas, siendo capaz de reducir las incertidumbres. Todo proyecto debe estar relacionado con la apreciación de toda la economía, visualizando la futura existencia de la idea que se espera poner en marcha.

Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada uno de ellos tiene la particularidad de poder adaptarse a cualquier proyecto. Baca (2001) identifica ciertas áreas a las cuales se puede aplicar la metodología de la evaluación de proyectos, las cuales son:



Figura 3. Metodología de la Evaluación de Proyectos.
Autor: Baca (2001)

Cabe destacar que, aunque las técnicas a emplear dentro de la metodología sirven para hacer una serie de determinaciones en los casos antes expuestos, el resultado no decide por sí sólo, únicamente provee las bases para decidir, ya que existen aspectos intangibles que no se pueden evaluar que inciden en la decisión final.

En términos generales estos son los estudios que deben realizarse para evaluar un proyecto de inversión, la viabilidad comercial, técnica legal, de gestión y financiera, teniéndose presente que, si se llega a una conclusión negativa, se determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas o de otra índole subjetiva podrían a ser recomendable una opción que no sea viable económica o financieramente, ya que por lo general y en escenarios inciertos, el estudio de una inversión se centra en la

viabilidad económica, y toma el resto de las variables como referencia, sin embargo, no puede negarse que el estudio de cada uno de los aspectos señalados, también determinan que el proyecto no lleve a cabo en la realidad.

Según las explicaciones de Sapag y Sapag (2005) el estudio de mercado o de viabilidad comercial, indicará si el mercado está o no dispuesto para recibir y aceptar al bien o servicio producido por el proyecto, permitiendo de esta forma determinar, la postergación o rechazo del mismo, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo.

Por su parte, el estudio de la viabilidad técnica, estudia las posibilidades materiales, físicas y químicas de producir el bien o servicio que se desea, ya que muchos proyectos requieren ser probados técnicamente, para garantizar la capacidad de su producción, incluso antes de determinar si son o no convenientes antes de comprobar su rentabilidad económica, uno de los ejemplos incluidos en el texto de Sapag y Sapag (2005) es el referido a la posibilidad al acceso de la materia prima dentro del territorio nacional, ya que este podría ser un impedimento para lograr las metas en función a la demanda determinada en el estudio anterior.

Visto de esta forma, un proyecto puede ser viable desde el punto de vista del mercado técnico; sin embargo, pueden existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su ejecución, como lo puede ser la limitación en la localización o uso del producto.

Por su parte, el estudio de gestión generalmente no es realizado con detenimiento como los anteriores, a pesar que un proyecto podría fracasar por falta de capacidad administrativa para emprenderlo; el objetivo de este

estudio es principalmente, definir si existen las condiciones mínimas para garantizar la viabilidad de la implementación, tanto en lo estructural como en lo funcional, Sapag y Sapag (2005) refieren que este aspecto es grandemente importante y que determina la presentación del estudio de la viabilidad financiera, ya que permite identificar si existen incongruencias administrativas o limitantes para percibir la falta de capacidad de la gestión para percibir contingencias económicas, funcionales y financieras.

Finalmente, se tiene al estudio de la viabilidad financiera, en el cual se determina definitivamente el rechazo o la aceptación del proyecto, a través de la medición monetaria de la rentabilidad que retornará la inversión.

La oportunidad con la que se realice el estudio de estos aspectos fijará las bases para la retroalimentación en el caso de que hayan aspectos que requieren ser compartidos en el transcurso del proceso evaluativo entre los diferentes usuarios, así como para tomar la decisión final al respecto, por lo que ninguno de dichos estudios pueden ser obviados.

El estudio de proyectos, cualquiera que sea la profundidad con que se realice, distingue dos grandes etapas: la de formulación y preparación y la de evolución. La primera tiene por objeto definir todas las características que tengan algún grado de efecto en el flujo de egresos e ingresos monetarios del proyecto y calcular su magnitud, y la segunda etapa a través de técnicas definidas formalmente, trata de determinar la rentabilidad de la inversión.

Es importante acotar que, al realizar un proyecto de inversión, la primera parte que se deberá desarrollar en el estudio es la introducción, en la cual se presentará una breve reseña histórica del desarrollo y los usos del producto, donde se precisen los factores relevantes que influyen directamente en su

comercialización.

La siguiente parte, deberá ser el marco de desarrollo, situado en las condiciones económicas y sociales y donde se aclaran las razones por las cuales se ha decidido emprender el proyecto, que personas o entidades se beneficiarán, que problema específico se va a resolver y cuáles son las soluciones a aportar.

Como toda acción el estudio del proyecto persigue ciertos objetivos, que tomando en consideración lo expuesto por Baca (2001) son:

- Verificar que existe un mercado potencial insatisfecho y que es viable desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el bien o servicio.
- Demostrar que tecnológicamente es posible la puesta en marcha del proyecto, una vez que se verificó que no hay impedimentos en el abastecimiento de la materia prima e insumos necesarios para la producción.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

Al lograr los objetivos se puede determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto, brindando la información necesaria para decidir sobre el mismo.

Teoría Financiera

La Teoría Financiera se concentra en aspectos que son ya casi un dogma para la teoría como es el tema del riesgo y de la diversificación, ya que el aval de provenir de una persona que ha hecho su riqueza en inversión en

acciones y además con estudios de postgrado en finanzas, la hace una visión que debe ser considerada, desde un punto de vista intelectual, según Parada (2011), Buffet (1998) es un fiel representante del enfoque del Análisis fundamental, que trata sobre precios de acciones.

Asimismo, Jarrow (1988), la entiende como una teoría de portafolio, CAPM, precios de opciones, APT y modelos asociados a la economía financiera (Finance Theory). También trae a mención que Copeland y F. Weston (1988), sostienen que es una teoría que explica cómo y porque los individuos y sus agentes toman decisiones y elecciones, entre diferentes flujos y su libro se concentra en títulos bursátiles, administración de portafolios y políticas de finanzas (Financial Theory & Corporate Policy).

Sobre la Teoría Financiera existe un debate entre algunos autores clásicos, como W. Buffet (1998), quien señala que a diferencia de los académicos, el riesgo es demasiado complejo como para evaluarlo únicamente por mediciones estadísticas, y agrega que la diversificación es un sólido principio para el inversionista promedio, pero puede ser un obstáculo.

La Teoría Financiera está formada por un conjunto de modelos normativos los cuales son contrastados con la realidad. Su preocupación fundamental es la explicación de la formación de precios de activos financieros y de la forma de cubrirse frente a los riesgos, tomando como referencia un portafolio de activos financieros dentro de la idea de mercados competitivos.

Parada (2011) indica que la base metodológica subyacente es el uso de matemáticas en sus diferentes formas, lo cual avala que se trata de modelos

rigurosos y que su objeto son las decisiones de inversión en activos financieros y la cobertura para protegerse frente al riesgo. Asimismo, indica que la variable principal de estudio está constituida por los precios de los activos financieros en mercados competitivos.

La teoría financiera es relativamente joven respecto a otras áreas del conocimiento afines. Son consideradas como variables neutras, para el análisis variable del tipo: necesidades de autoestima, necesidades sociales y el tratamiento de las emociones. En sus definiciones conceptuales no se incluyen otros modelos sobre inversiones en acciones desarrolladas con anterioridad a la década de los cincuenta, periodo de inicio de la teoría financiera y que se refieren a los Analistas Técnicos y a los Analistas Fundamentales.

Aunque no exista una definición universal de Teoría Financiera, sin embargo es claro que ella se refiere a modelos de equilibrio respecto a los precios de los activos financieros, modelos que contienen aspectos de racionalidad y empirismo, bases de la Teoría del Conocimiento.

Con la teoría financiera la autora se relaciona con la administración de los riesgos y sintetiza la relevancia conceptual entre esta y las decisiones de inversión, además de la posición de las instituciones financieras a la hora de prestar el financiamiento una vez evaluados los proyectos.

Los Bancos

Una de las instituciones que dan vida al sistema financiero de un país son los bancos; los cuales se encargan de administrar y prestar dinero. Textualmente, Martín y Muci (2004: p. 120) afirman que: “Generalmente se

ha optado por definir el término “banco” como un intermediario financiero que provee de transacción a sus clientes”. Se dice que son intermediarios, porque se ubican entre los inversionistas y la inversión final, tomando el dinero en préstamo, lo canalizan para constituir un patrimonio común, y lo invierten.

Los intermediarios bancarios ofrecen a sus clientes no sólo la posibilidad de diversificar sus ahorros, reduciendo significativamente cualquier riesgo crediticio y de mercado que pueda existir en las respectivas inversiones, sino también la experticia, experiencia y conocimientos requeridos para la correcta administración de los fondos y/o ahorros. Del mismo modo, siguiendo los apuntes de Martín y Muci, los intermediarios bancarios proporcionan la liquidez necesaria sobre las inversiones realizadas por sus clientes, a objeto de que éstos tengan acceso directo e inmediato a sus fondos para cubrir cualquier necesidad económica; ello, lógicamente, en función de los instrumentos de ahorro y/o inversión seleccionados. Es evidente entonces que las instituciones bancarias, actuando como intermediarios financieros, proveen a sus clientes de diversificación, liquidez, experticia y seguridad.

Por su parte, Guerra (2007) sintetiza y explica las funciones de la banca como se refiere a continuación:

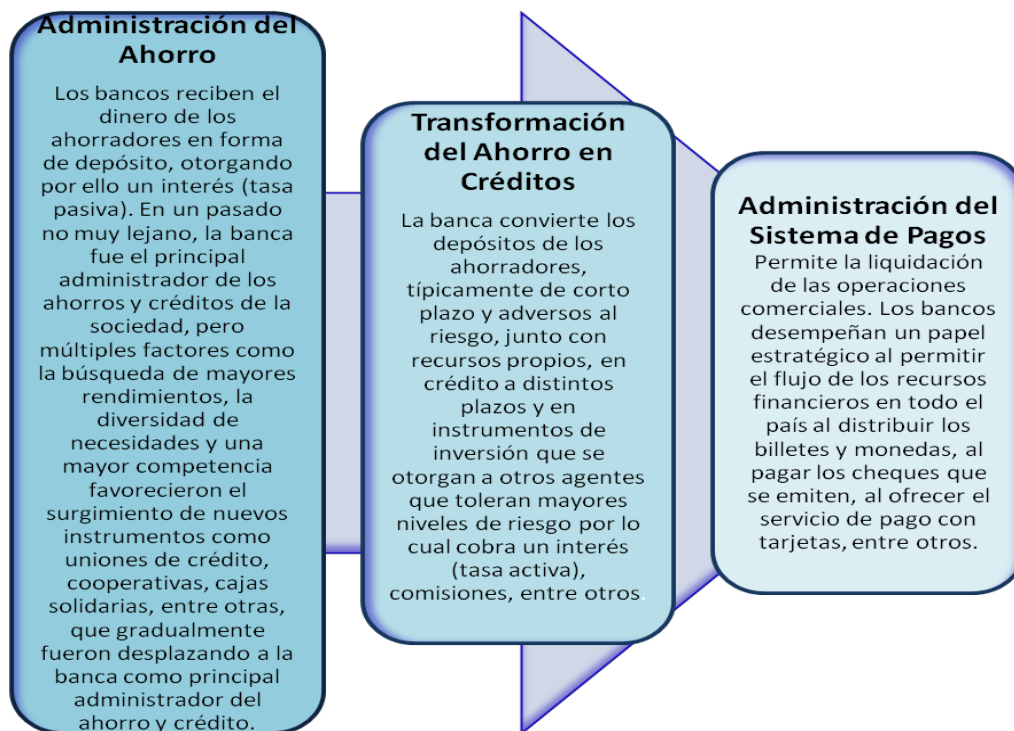


Figura 4. Funciones de la Banca.
 Autor: Guerra (2007)

Asimismo, la banca tiene como actividad secundaria la prestación de una serie de servicios accesorios (concentración y dispersión de fondos, etc.), que pueden implicar o no riesgo, por los que también obtiene un ingreso o comisión. Cabe mencionar que el sistema bancario, así como otras instituciones financieras, son parte integral del monitoreo de empresas privadas, y en diversos grados, de su sistema de gobierno corporativo, el cual afecta la productividad de los recursos en la economía.

Operaciones Bancarias

Teniendo en cuenta la funcionalidad de los bancos, es preciso distinguir las operaciones que en los mismos tienen lugar, para lo cual se emplearán

las explicaciones de la Enciclopedia Libre (2008):

Operaciones bancarias típicas Operaciones pasivas: Éstas corresponden a la captación, las cuales son aquellas operaciones por las que el banco recibe o recolecta dinero de las personas. Las operaciones de captación de recursos, denominadas operaciones de carácter pasivo se materializan a través de los depósitos. Los depósitos bancarios pueden clasificarse en tres grandes categorías: cuentas corrientes, cuenta de ahorro o libreta de ahorros y depósito a plazo fijo.

Las cuentas corrientes y los depósitos a la vista son movilizables en cualquier momento y, por tanto, son totalmente líquidos. La diferencia entre ambos es que las cuentas corrientes pueden ser movilizadas mediante cheque, mientras que en los depósitos a la vista es necesario efectuar el reintegro en ventanilla o a través de los cajeros electrónicos, pero no es posible el uso de los cheques. Otra diferencia es que en los depósitos a la vista, el banco puede exigir el preaviso. Los depósitos a plazo, en principio, no pueden ser movilizados hasta el vencimiento del plazo. Sin embargo, en la práctica, normalmente es posible realizar el reintegro por anticipado, a cambio del pago de una comisión, siendo necesario, en ocasiones el preaviso activo. Estos depósitos, dependiendo del tipo de cuenta, pagan unos intereses (intereses de captación).

Operaciones activas: Están representadas por la colocación, que es lo contrario a la captación. La colocación permite poner dinero en circulación en la economía; es decir, los bancos generan nuevo dinero de los recursos que obtienen a través de la captación y, con éstos, otorgan créditos a las personas, empresas u organizaciones que los soliciten. Por dar estos préstamos el banco cobra, dependiendo del tipo de préstamo, una cantidad

de dinero que se llama intereses (intereses de colocación).

Encaje bancario: De los fondos que los bancos captan es obligado mantener una parte líquida, como reserva para hacer frente a las posibles demandas de restitución de los clientes que recibe el nombre de encaje bancario. Tiene un carácter estéril, puesto que no puede estar invertido.

El encaje es un porcentaje del total de los depósitos que reciben las instituciones financieras, el cual se debe conservar permanentemente, ya sea en efectivo en sus cajas o en sus cuentas en el banco central. Refiere la Enciclopedia Libre que tiene como fin garantizar el retorno del dinero a los ahorradores o clientes del banco en caso de que ellos lo soliciten o de que se le presenten problemas de liquidez a la institución financiera. De esta forma, se disminuye el riesgo de la pérdida del dinero de los ahorradores. Otra parte de los recursos se destina a activos rentables. Dentro de estos activos rentables una primera parte se compone en préstamos y créditos

El Emprendedor

Con el despegue del ritmo empresarial a mitad de 1970, el concepto de “el emprendedor” se convirtió en una parte importante en la economía, reconocida en términos generales como aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos; de manera detallada desde diferentes perspectivas Anzola (2003), ofrece las siguientes definiciones:

Definición económica de emprendedor: realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de

alta productividad.

Definición pragmática de emprendedor: es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.

Definición operativa de emprendedor: aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.

Definición general de emprendedor: el que hace que las cosas sucedan.

Definición popular de emprendedor: del dicho al hecho hay un gran emprendedor.

Definición política de emprendedor: es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad. (p. 12)

Por su parte, Bóveda (2004), citando a Gerber (1996), refiere: “El emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. Caos en armonía”.

La innovación es el instrumento específico de los emprendedores, el medio por el cual ellos exploran el cambio como una oportunidad para un negocio o servicio diferente. Ella puede ser presentada como una disciplina a ser aprendida y ser practicada. Los emprendedores necesitan buscar, con propósito deliberado, las fuentes de la innovación, los cambios y sus síntomas que indican oportunidades para que una creación tenga éxito. Los emprendedores crean algo nuevo, algo diferente, ellos cambian o transforman valores.

Los grandes emprendedores también tienen una perspectiva diferente de la realidad, eso posibilita la implementación de innovaciones extraordinarias que generan la consecuente revolución que les da notoriedad.

La innovación es la característica más saliente de los emprendedores. Conseguir ver al mundo con una óptica diferente, concebir una nueva forma de liderar con las problemáticas que afligen a los individuos hace siglos; El ser innovador es mucho más que ser creativo, es capaz de raciocinar en una faja diferente de pensamiento y ver la realidad de una manera singular, nueva pero no desprovistas de sentido, al contrario, el emprendedor le da sentido al caos, crea un método innovador para luchar con las demandas y genera soluciones donde todo el mundo se acostumbra a convivir con problemas.

Características de los Emprendedores

Los emprendedores son individuos que persiguen el beneficio, trabajando individualmente o colectivamente, por lo que de manera general se le asocia con un individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (funciones de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto. En este sentido, siguiendo las explicaciones de Bóveda (2004), las principales funciones de un emprendedor con relación a su empresa son:



Figura 5. Funciones del Emprendedor.
Autor: Bóveda (2004)

Los emprendedores al igual que las empresas deben pasar por varios estados hasta volverse maduras; lo cual implica que irán interfiriendo en su salud como empresario; ya que deberá y modificando su comportamiento. Cuanto más rápidamente crezca la empresa, más rápidos deberán ser los cambios. Iniciar un negocio es muy diferente a administrar una organización. Es por eso que el emprendedor debe estar siempre atento a los desafíos que su empresa le impone, para poder implementar anticipadamente los conocimientos y habilidades exigidas.

Teoría del Riesgo

La proliferación de la globalización ha incrementado significativamente la competitividad entre las organizaciones lo que ha conllevado a que las mismas amplíen su conocimiento para así invertir directamente en la calidad de sus productos y o servicios que presten a la sociedad, esto a su vez hace que cada día las empresas se conviertan en potencias firmes que provocan un acrecentamiento en la tecnología. Todo esto a su vez provoca el aumento de cambios en el mercado y al mismo tiempo genera riesgos que para algunas organizaciones son amenazas que fragmentan su capacidad y para otras puede llegar a ser oportunidades invaluable que lo empujen al éxito en el mercado.

Diariamente se presentan retos distintos que provocan cambios en el mercado lo que como ya se mencionó es tomado por algunas organizaciones como amenazas que desbalancean el crecimiento de las mismas y por otras como excelentes oportunidades para darse a conocer al mercado y convertirse en potencias de capacidad firme en el mismo.

Según todo lo antes expuesto, el riesgo es un acontecimiento del cual esta expuesto cualquier organización indistinta sea su naturaleza tal y como lo afirma Marín de Guerrero (2007) como sigue:

Todas las organizaciones independientemente de su tamaño, naturaleza o estructura, enfrentan riesgos. Los riesgos afectan la posibilidad de la organización de sobrevivir, de competir con éxito para mantener su poder financiero y la calidad de sus productos o servicios. El riesgo es inherente a los negocios. No existe forma práctica de reducir el riesgo a cero. La dirección debe tratar de determinar cual es nivel de

riesgo que se considera aceptable y mantenerlo dentro de los límites marcados. (p. 12)

De este modo, se infiere que los riesgos son eventos innegables en el medio externo e interno de las organizaciones que tienen impacto directo en la funcionalidad de las mismas, por ello, para éstas sobrevivir, reducir el impacto y reducir los efectos e incluso eliminarlos, las empresas deben disponer de herramientas y estrategias gerenciales, propias de sus procedimientos que le permitan enfrentar dichos riesgos, en relación con ello indica Mantilla (2003)

La incertidumbre ofrece tanto riesgos como oportunidades, con la oportunidad de erosionar o enriquecer el valor. La Administración de riesgos del emprendimiento provee una estructura conceptual para que la administración trate de manera efectiva con la incertidumbre y con los riesgos y oportunidades a ellos asociados, y por consiguiente enriquece su capacidad para generar valor. (p. 3)

En otras palabras, siempre y cuando las organizaciones mantengan un control sobre los riesgos inherentes no perderá su calidad prestigio y éxito en el mercado, e incluso, algunos riesgos pueden convertirse también excelentes oportunidades y generar valor agregado a las organizaciones siempre y cuando los mismos reciban un tratamiento efectivo.

Usualmente, el riesgo total de la empresa se ha desglosado en dos componentes: riesgo sistemático y riesgo no sistemático. Partiendo de las explicaciones de Mantilla (2002), se puede decir que el riesgo sistemático es el único relevante para el inversor, puesto que el no sistemático puede ser eliminado por simple diversificación. En cuanto al riesgo no sistemático, está

empezando a ser tomado en cuenta en los últimos años dentro de la teoría de la organización, debido a la relevancia de este tipo de riesgo para el directivo.

La importancia de la distinción entre riesgo sistemático y no sistemático, radica en la posibilidad de los inversores de eliminar este segundo componente de sus carteras de inversión mediante la diversificación, debido a que el sistemático no responde a dichas estrategias, quedando como el único componente de riesgo que será premiado por el mercado de capitales.

Al enfrentarse a diario las organizaciones con el riesgo y la incertidumbre se hace necesario tener un control eficaz del mismo, y para que esto se haga efectivamente, hay que conocer cada uno de las clasificaciones de riesgos; por ello a continuación se mencionan cada uno de ellos, con apoyo en los apuntes de Mantilla (2002):

Riesgo de Liquidez: Este riesgo se presenta cuando se decide vender o liquidar activos en un valor específico, y determinamos en ese momento que no hay compradores para ese valor. Entonces nos enfrentamos con la necesidad de vender nuestras inversiones por debajo de su precio real y pagar comisiones mayores a las regulares para ejecutar la transacción que deseas. Esto es conocido en las Normas Internacionales de Contabilidad como “Deterioro”. Hay instrumentos que envuelven un alto grado de este tipo de riesgo como los títulos valores, propiedades inmuebles y muebles y en algunos casos existencias obsoletas de productos.

Riesgo de mercado: También conocido como riesgo sistemático, está asociado con la volatilidad del mercado tomado en forma general envuelve en cierto grado las inversiones en acciones, bonos o fondos mutuales. Visto

de esta forma, las condiciones económicas, políticas y sociales afectan las tendencias del mercado ya que son factores que contribuyen a los movimientos de la demanda acentuando el riesgo. Dependiendo de la naturaleza de la organización siempre se idearan estrategias que disminuyan el impacto negativo de los riesgos de mercado en la organización.

Riesgo de Crédito: El riesgo de crédito representa la pérdida potencial por falta de pago de un emisor o contraparte en las operaciones, es decir, implica la posibilidad de que una de las partes en un determinado contrato no cumpla con sus obligaciones. El riesgo de crédito se asocia a la posibilidad de que un activo no sea pagado por el deudor a su vencimiento. Es en este sentido, que se habla de los valores del Estado como “cero riesgo”, ya que es escasa la posibilidad de que no se pague al vencimiento, mientras que existe alguna probabilidad, por pequeña que sea, de que cualquier otro emisor incumpla.

Riesgo Operativo: El riesgo operativo representa la pérdida potencial debido a las fallas en los sistemas de información, control interno o errores significativos en el procesamiento de las operaciones. Esto también surge por sucesos inesperados con los aspectos operativos y tecnológicos de las actividades del negocio.

Riesgo Legal: El riesgo legal se define como la posible pérdida debida al incumplimiento de las normas jurídicas y administrativas aplicables, a la emisión de resoluciones administrativas o judiciales desfavorables y a la aplicación de sanciones con relación a las operaciones de la organización. El hecho de que la organización se desenvuelva en un ambiente político inestable donde la incertidumbre sea alta hace que la misma se vea seriamente afectada por esta clasificación del riesgo. Esta es una de las

clasificaciones menos manejables y más sorprendidas de todas las anteriormente mencionadas.

Como se puede observar las empresas enfrentan una multiplicidad de eventos que deben gestionar para poder sobrevivir a los desafíos del ambiente en el cual operan, dedicándose cada área a disponer de los mecanismos que impidan que los mismos desvíen los resultados y acciones de los objetivos por el cual operan.

Finalmente, la investigadora sustenta la importancia de la creación de una unidad que evalué los proyectos de inversión en las bancas conociendo la teoría de riesgos entendiendo su impacto y la relevancia actual de administrarlos para poder mantener la competitividad en escenarios tan cambiantes.

Bases Legales

Cabe destacar que la presente investigación también se sustenta en un conjunto de preceptos legales que refuerzan la trascendencia de la temática aquí abordada. Según Villafranca (2002, p. 111) “Las bases legales no son mas que se leyes que sustentan de forma legal el desarrollo del proyecto” teniéndose:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2009). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5908: La Carta Magna, establece dentro del cuerpo de los derechos de los ciudadanos, un compendio de derechos económicos, siendo de relación directa con este estudio los expresados en el Artículo 112,

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

Refiere que todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia,; debiendo el Estado actuar como garante de la iniciativa privada y la libertad de empresa, comercio e industria.

Igualmente, la investigación se respalda en el título VI, destinado al Sistema Socioeconómico, específicamente el Artículo 299,

El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.

El Estado en conjunción con la acción privada debe promover el desarrollo, dinamización y seguridad del crecimiento económico; lo que justifica la participación del sistema bancario en la potencialización del emprendedurismo en el país.

Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2010) Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. N° 5.947: Este marco legal es que regula el funcionamiento de las instituciones financieras en todo lo que respecta a las actividades de intermediación financiera, a fin de que se contextualicen sus operaciones a la dinámica del mercado bajo una efectiva administración de riesgos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Para facilitar el proceso de indagación, es recomendable planificar el trabajo a realizar, y seguir una serie de pasos que garanticen y faciliten la obtención del conocimiento. A los pasos ordenados y sistematizados, se les conoce como metodología y a ella respondió el desarrollo del presente trabajo de grado.

Diseño de la Investigación

Para responder a las interrogantes que se han desprendido del problema planteado, se asumió un diseño no experimental, es decir, la investigadora se limitó a observar los hechos tal y como sucedían en la realidad, sin alterar su composición, lo que la conllevó a efectuar un trabajo de campo, pudiendo recoger los hechos directamente del área en estudio. Señala el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL) (2006):

Se entiende por Investigación de Campo, el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. (p. 18)

De este modo, obtuvo información sobre el tratamiento crediticio al emprendedor por parte del Banco Occidental de Descuento; partiendo de los enfoques teóricos, lo que requirió del apoyo en una investigación

documental; que según Arias (2006: 27): “Es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”; con el objeto de entender el deber ser acerca de la departamentalización, los bancos y sus operaciones, el emprendedor la sustentación de los proyectos de inversión y una serie de posiciones conceptuales relacionadas con el problema, para configurar el criterio base para la recolección y posterior interpretación de los datos de la realidad.

Por otra parte, se sitúa a esta investigación en el nivel descriptivo, debido a que se presentaron las características del fenómeno tratado; al respecto Tamayo y Tamayo (2004), refiere que este nivel:

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre las conclusiones dominantes o sobre cómo la persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente (p. 58)

Dicho en otras palabras, la investigadora aprehendió los descriptores que le permitieron caracterizar los determinantes en la aprobación de créditos al microempresario considerables por el Banco Occidental de Descuento en la actualidad.

La finalidad al realizar la descripción de la realidad de este mercado crediticio bancario a través de un trabajo de campo, apoyado en una investigación documental, es la aplicación del conocimiento. Es decir, se buscó la resolución de un problema. En este sentido, se adoptó la modalidad

de proyecto factible. Al respecto indica el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL) (2006: 21): “Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos”.

De allí que el propósito final de la presente investigación era diseñar una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento.

Método de Investigación

La construcción del diseño de campo con base documental, respondió al seguimiento del método científico con sus respectivos procedimientos; así la investigadora comprobó sus inferencias expresadas en el problema, a través de los siguientes pasos:

El análisis que según Méndez (2005: 14) “inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad; de este modo podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen su objeto de investigación”. Este procedimiento permitió despejar progresivamente las incertidumbres de la investigadora entendiendo con base en la teoría la tendencia de la gestión del Banco Occidental de Descuento para la prestación de créditos en el apoyo de la expansión del sector empresarial venezolano.

También se recurrió al método de la síntesis, la misma es definida por el

autor de la cita anterior (p. 147) de la siguiente manera: “la síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto, cada uno de ellos puede relacionarse con el conjunto en la función que desempeña con referencia al problema de investigación”. A fin de entender cada una de las variables por separado y posteriormente referir sus relaciones entre sí y con el todo estudiado.

Población y Muestra

Población

Los trabajos de campo dependen de los datos primarios que serán analizados por el investigador, los cuales, a su vez, son extraídos de las unidades que directamente intervienen en el problema en estudio; reconocidos metodológicamente como población de la investigación; explicando al respecto Tamayo y Tamayo (2004: 117), lo siguiente:

Una población está determinada por sus características definitorias, por tanto, el conjunto de elementos que posea estas características se denomina población o universo. Población es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

En este sentido, la población de esta investigación estuvo conformada por los elementos o personas que conforman las áreas claves de crédito del Banco Occidental de Descuento a nivel nacional, especificado en el cuadro 1:

Se encuentra entonces que la población reúne un total de 16 personas a las que se aplicó el cuestionario, los cuáles proporcionaron de manera

sistematizada los datos requeridos para el estudio del problema.

Cuadro 1
Población de la Investigación

Empresa	Unidad	Personal
BOD	Vicepresidencia Ejecutiva de Crédito	1 Vicepresidente Ejecutivo de Crédito
	Vicepresidencia Normalización de Cartera	1 Vicepresidente Normalización de Cartera
		1 Gerente de Normalización de Créditos Comerciales y Bancos especializados
		1 Gerente de Normalización de Créditos Comerciales
		1 Gerente de Normalización de Banca Especializada
	Vicepresidencia de Procesos de Crédito	1 Vicepresidente de Procesos de Crédito
		1 Gerente de Soporte de Crédito
		1 Gerentes de Soporte de Crédito de Zona
		1 Gerente de Crédito Comercial Zona Metropolitana
		2 Gerentes de Análisis de Crédito
		1 Vicepresidente de Crédito Banca Empresas
		3 Gerentes de Crédito Retail y PYMEs
	1 Gerente Apoyo Crediticio Retail y PYMEs	
Total	16 Personas	

Fuente: BOD (2013)

Es conveniente señalar que hay ocasiones en que las poblaciones tienen características que las hacen inaccesibles no por su cantidad, sino por su dispersión y complejo contacto, lo cual retrasa el proceso de captura; razón que justifica la selección de una cantidad que le represente, es decir determinar una muestra. Para Sabino (2004: 122) “no es más que una parte

de ese todo que llamamos universo y que sirve para representarlo”; la muestra es un subconjunto de la población, que reúne las características de la misma y, se calcula para trabajar con un menor número de unidades.

Muestra

No obstante, para efectos de la presente investigación, debido a las características poblacionales y a la importancia de los datos proporcionados por cada Gerente y unidad crediticia de acuerdo con el contexto nacional no fue necesario recurrir a un estudio muestral, por lo que se efectuó un estudio de tipo censal, es decir se abarcará al total de la población. Respecto a la muestra censal López (2001: 48) indica que "Es aquella porción que representa a toda la población es decir la muestra es toda la población a investigar".

Es decir que la misma representa el ciento por ciento (100%) de la población, por ser totalmente abordable por el investigador, obteniéndose así, una mayor representatividad de los datos obtenidos, siendo estos profesionales en el área financiera, específicamente en el sector de bancas, contando además con una vasta experiencia que los ha elevado dentro de la institución a los cargos gerenciales arriba señalados

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos son los mecanismos metodológicos para la captura de los datos necesarios para el logro de los objetivos, debiéndose seleccionar los más acordes de acuerdo con las

características de los objetivos e información que se amerite. En esta oportunidad se emplearon las siguientes técnicas de recolección:

Observación directa: De acuerdo con Morán (2008: 89): “Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis”, de esta manera se observó la ejecución del proceso de cobranza en su ambiente real.

Encuesta: Según Sabino (2004: 32): “trata de requerir información a un grupo socialmente significativo de personas acerca de los problemas en estudio, para luego, mediante un avance de tipo cuantitativo, sacar las conclusiones que se correspondan con los datos recogidos”. Para Méndez (2005:115) indica: “La encuesta permite el conocimiento de las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los individuos con relación a su objeto de investigación.”

Se ha seleccionado esta técnica de recolección debido a que se trató de estandarizar las apreciaciones recolectadas de las diferentes Gerencias Crediticias del BOD, en cuanto a la oferta de créditos para el emprendedor empresario.

Instrumentos de Recolección

La encuesta será posible a través de la aplicación de un instrumento como lo es el cuestionario, que, según Tamayo y Tamayo (2004: 181): “Es un instrumento consistente en una serie de preguntas a las que contesta el mismo respondedor”. En la elaboración del cuestionario se realizará un análisis sobre los indicadores que surjan de la pertinencia con el objeto de estudio, aplicándose, por consiguiente, un instrumento expresado en escala

de Likert desde el totalmente de acuerdo al totalmente en desacuerdo.
Señala el Blogs tesis de Investigación (2013):

La escala de Likert mide actitudes o predisposiciones individuales en contextos sociales particulares. Se le conoce como escala sumada debido a que la puntuación de cada unidad de análisis se obtiene mediante la sumatoria de las respuestas obtenidas en cada ítem.

La escala se construye en función de una serie de ítems que reflejan una actitud positiva o negativa acerca de un estímulo o referente. Cada ítem está estructurado con cinco alternativas de respuesta:

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indiferente
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

La unidad de análisis que responde a la escala marcará su grado de aceptación o rechazo hacia la proposición expresada en el ítem. Los ítem por lo general tienen implícita una dirección positiva o negativa.

La escala de Likert, al ser una escala que mide actitudes, es importante que pueda aceptar que las personas tienen actitudes favorables, desfavorables o neutras a las cosas y situaciones lo cual es perfectamente normal en términos de información.

Validez y confiabilidad del Instrumento

La validez del instrumento de recolección de datos fue dada mediante la metodología cumplida, con el apoyo del juicio de expertos, quienes determinarán que los ítem del instrumento representen los aspectos de contenidos que se pretende medir, por lo tanto, consideraron que se debe

cumplir con: existencia, congruencia y claridad en la redacción de los ítem, relacionándose con los objetivos trazados para el estudio.

Hernández (2002: 234), en su obra metodológica de la investigación, define la validez como “el grado en que un instrumento logra medir la variable que hay que medir”.

En este sentido, los datos obtenidos de la realidad son básicos cuando se está desarrollando un trabajo de campo y más cuando se trata de un proyecto factible, puesto que, de acuerdo con la realidad se estructura la propuesta, considerando lo anterior, la investigadora, antes de acudir a la realidad, someterá al cuestionario al juicio de expertos que guardan relación con la temática a investigar y la metodología.

El cuestionario va a ser validado por los expertos considerando la vigencia, coherencia, pertinencia y relevancia del instrumento a ser aplicado. Dentro de ellas se evaluará bajo los criterios de óptimo, bueno, regular y malo. (Ver anexos)

Obtenidas las opiniones y aprobación de los validadores, se comprobará la misma mediante la aplicación del coeficiente Validez de Contenido (CVC), es cual es un indicador estadístico del grado de validez de los instrumentos elaborados.

Técnicas de Análisis de Datos

A fin de estudiar, analizar e interpretar la información obtenida, una vez aplicadas las técnicas de la recolección de datos, ésta será procesada por medio de técnicas de acuerdo con la naturaleza de los datos

Para la encuesta se procesarán los datos estadísticamente, por medio del análisis cuantitativo el cual explica Sabino (2004: 180) como sigue:

Este tipo de operación se efectúa, naturalmente con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le había hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros, tablas y medidas, a las cuales se les han calculado sus porcentajes y presentado convenientemente.

El procedimiento consistirá en organizar, codificar y tabular los datos, para luego representarlos en tablas de frecuencia relativa y absoluta (frecuencias y porcentajes); sustentadas con representaciones gráficas de tipo circulares, sobre las cuales se realizarán interpretaciones descriptivas de los hallazgos. El resultado final permitirá la construcción de la información necesaria para aclarar la problemática y proponer la solución más viable y factible.

Operacionalización de las Variables

Objetivo General: Proponer una Unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios en el Banco Occidental de Descuento (BOD).

Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Cuestionario
				Items
Diagnosticar los determinantes en la aprobación de créditos considerables por el Banco Occidental de Descuento	Determinantes en la aprobación de créditos al microempresario	Administración de Riesgos	Sectores Tipo de crédito Requisitos Comportamiento del mercado Legalidad Criterios de aprobación Instancias de Aprobación	1 2 3 y 4 5 6 7 y 8 9
Describir el tratamiento crediticio al emprendedor por parte del Banco Occidental de Descuento	Tratamiento crediticio al emprendedor	Criterios cualitativos	Destinos del crédito Condiciones Garantías Beneficios otorgados	10 y 11 12 y 13 14 15 y 16
		Criterios Cuantitativos	% de colocación Valoración del riesgo	17 18
Determinar los factores claves de éxito propios de la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión emprendedores considerables por el Banco Occidental de Descuento	Factores claves de éxito de la administración de riesgos	Perfil del emprendedor	Sectores Perfil social Capacitación técnica	19 20 21
		Evaluación del proyecto	Tendencia demanda	22
			Canales comerciales Capacidad técnica Localización optima Sensibilidad	23 24 y 25 26 27
Plantear la arquitectura organizacional para la creación de una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento	LA PROPUESTA			

Fuente: La Investigadora (2011)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Constatar la problemática inicial que dieron lugar a la investigación implicó un esfuerzo sistematizado de la observación, por ello la investigadora empleó procesos técnicos para sumergirse en la realidad captando los fenómenos tal y como se dan y reproducir científicamente su descripción en el cuerpo de la investigación.

En este sentido, se desarrolló una investigación de campo por medio de una encuesta materializada en un cuestionario que permitió diagnosticar los determinantes en la aprobación de créditos considerables por el Banco Occidental de Descuento; así como también describir el tratamiento crediticio al emprendedor determinándose finalmente, los factores claves de éxito propios de la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión emprendedores noveles considerables por el Banco Occidental de Descuento.

Los hallazgos fueron procesados mediante la estadística descriptiva, revelando la información que los emprendedores noveles no tienen una amplia participación en el acceso al crédito, identificándose elementos suficientes para proceder a plantear la arquitectura organizacional para la creación de una unidad de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor novel para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento.

A continuación se esbozan los resultados cuanti – cualitativos.

Análisis de los resultados obtenidos por la aplicación del Cuestionario

Objetivo Específico 1: Diagnosticar la situación crediticia actual del Banco Occidental de Descuento para el otorgamiento de financiamiento a los emprendedores empresarios del estado Aragua.

Dimensión: Administración de Riesgos

Ítems 1: La actividad crediticia del Banco ofrece la misma oportunidad a todos los sectores de la economía venezolana

Cuadro 2

Sectores

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	3	19
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

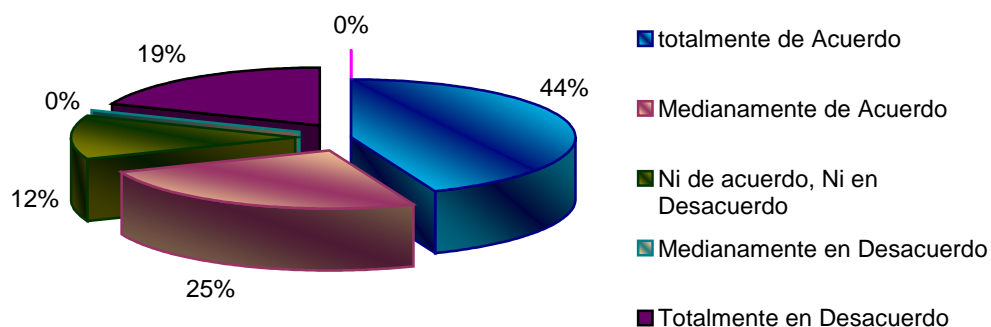


Gráfico 1. Sectores

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Partiendo de los datos revelados en la gráfica precedente, se deduce que las opiniones se han ubicado en el acuerdo, obteniendo el “totalmente de acuerdo” un 44 por ciento de representatividad, seguido del “medianamente de acuerdo” con un 25 por ciento; quedando en la parcialidad el 12 por ciento, siendo la tendencia minoritaria. Finalmente la proporción igual al 19 por ciento se identificó con el totalmente en desacuerdo. Analizando este resumen estadístico, se puede decir que los encuestados en su mayoría (69 por ciento) ha coincidido en señalar que todos los sectores económicos son dinamizados a través del financiamiento de parte de la institución, por lo que generalmente cualquier idea emprendedora puede concursar para la obtención del crédito ante el B.O. D.

Ítems 2: Los créditos del banco están conformado por programas de apoyo al emprendedor

Cuadro 3

Tipo de Crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	1	7
Medianamente de Acuerdo	2	12
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	5	31
Totalmente en Desacuerdo	6	38
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

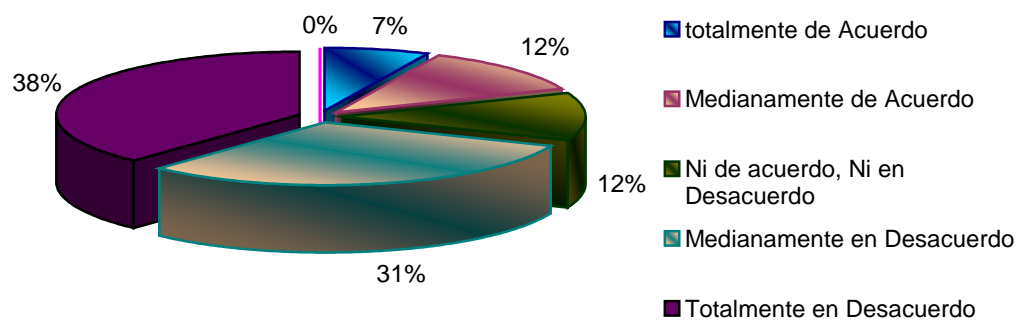


Gráfico 2. Tipo de Crédito

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se observa en el gráfico que las opiniones se han reunido en las opciones del desacuerdo, resaltando el totalmente con un 38 por ciento, el cual se complementó con el 31 por ciento que prefirió el “medianamente en desacuerdo”. También se aprecia que un 12 por ciento se reunió en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”; mientras que una cuantía de igual proporción identificó como “medianamente de acuerdo” frente al planteamiento. Finalmente, se encuentra una proporción pequeña igual al 7 por ciento que sin dudar ha seleccionado el totalmente de acuerdo.

Ante estos resultados se puede deducir que si bien es cierto que los programas de crédito apoyan el crecimiento del sector industrial y empresarial, aun cuando tiene una cartera disponible para los nuevos empresarios, estos no se dirigen comúnmente al apoyo de noveles sin ejercicio.

Ítems 3: La capacidad de pago es el factor clave de la aprobación de los créditos por parte del banco.

Cuadro 4

Requisito: Capacidad de Pago

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	3	19
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

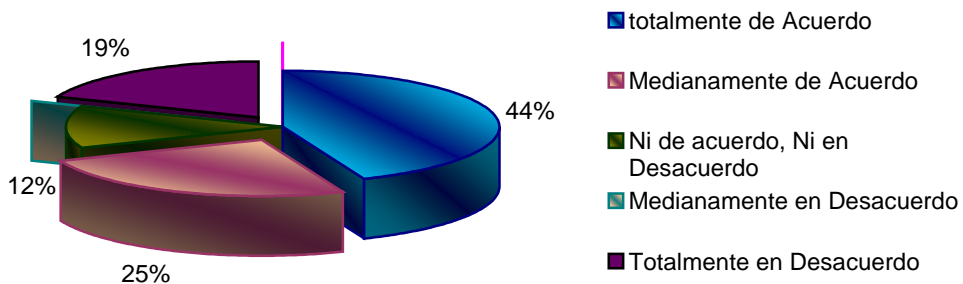


Gráfico 3. Requisito: Capacidad de Pago

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Es evidente en el gráfico que los encuestados han coincidido en el acuerdo, obteniendo el “totalmente de acuerdo” un 44 por ciento y el “medianamente de acuerdo” el 25 por ciento. Por su parte, el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo” quedó con un 12 por ciento y el totalmente en desacuerdo se ha ubicado en el 19 por ciento. Se puede decir entonces, que en el B.O:D. Generalmente, tomándose en cuenta que según los especialistas la capacidad de pago son posibilidades de la empresa para cubrir sus deudas a

corto y largo plazo, es lógico que este sea uno de los factores de arranque para las aprobaciones preliminares de las solicitudes de crédito, por lo que es fundamental que el optante disponga de un proyecto verdaderamente factible en el corto plazo.

Ítems 4: La factibilidad financiera es influyente en la decisión de la aprobación de los créditos por parte del banco

Cuadro 5

Requisito: Factibilidad Financiera

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	2	12
Medianamente de Acuerdo	5	32
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	7	44
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

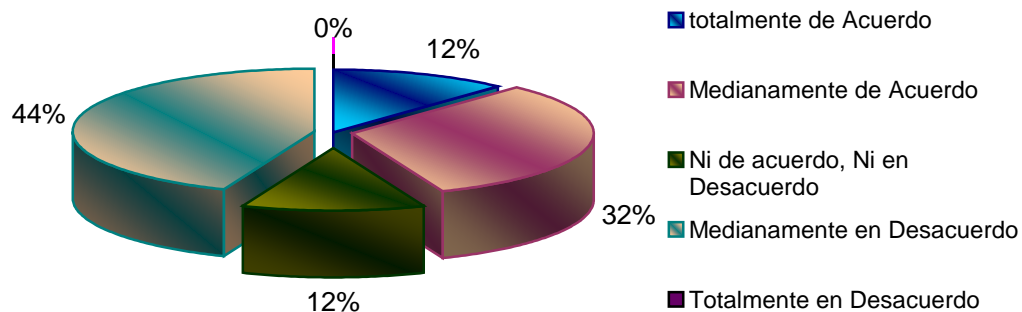


Gráfico 4. Requisito: Factibilidad Financiera

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: En el gráfico se aprecia que el 12 por ciento de los encuestados se albergó en el “totalmente de acuerdo”, destacando de ese lado el “medianamente de acuerdo” con el 32 por ciento. También se aprecia al “medianamente en desacuerdo” con un 44 por ciento y en la imparcialidad se ha quedado el 12 por ciento de los encuestados.

Revisando estas tendencias, se puede decir que la factibilidad financiera es importante en la valoración de los proyectos, pudiendo ser ello para determinar la capacidad de pago del solicitante; sin embargo, no siempre esta condición es determinante.

Ítems 5: En la evaluación de los proyectos para la aprobación del crédito se analizan los determinantes del comportamiento del mercado como la demanda y la oferta

Cuadro 6
Comportamiento del Mercado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	10	63
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

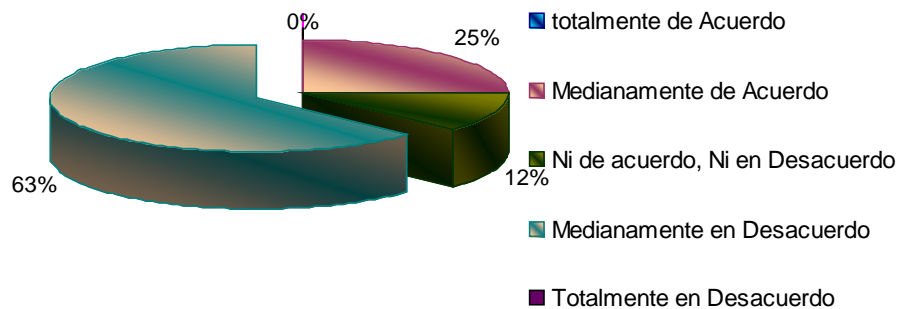


Gráfico 5. Comportamiento del Mercado

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Destaca en el gráfico que el “medianamente en desacuerdo” ha reunido un 63 por ciento, siendo la tendencia con mayor representatividad. Asimismo, se identifica al “medianamente de acuerdo”, con un 25 por ciento, quedando en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo” con un 12 por ciento. Estos resultados demuestran que a pesar que el estudio de mercado de un proyecto aporta información que determina la viabilidad del mismo, su relevancia pocas veces es considerada en el B. O. D.

En este sentido, a pesar que el estudio de mercado es la determinación técnica de la viabilidad de una iniciativa económica considerando la oferta y la demanda y permitiendo visualizar el ciclo de vida del proyecto, esta información llega a ser de poca utilidad en para la institución, lo que enfatiza que la misma no apoya el despegue de proyectos noveles sino se parcializa generalmente por empresas en marcha.

Ítems 6: En la evaluación de los proyectos el banco analiza la legalidad de la empresa solicitante.

Cuadro 7
Legalidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	6	37
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	0	0
Medianamente en Desacuerdo	3	19
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

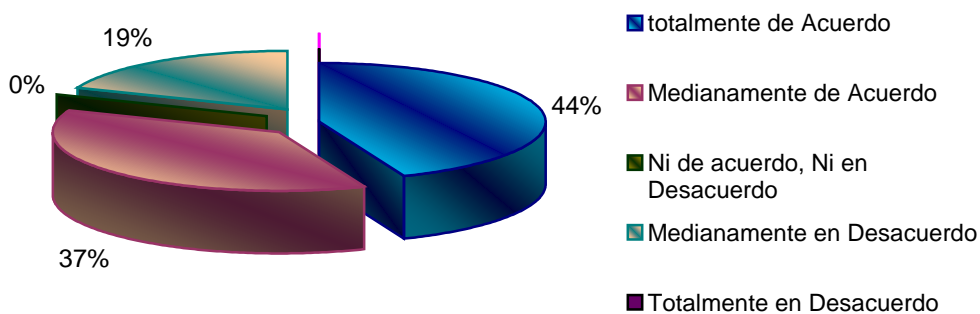


Gráfico 6. Legalidad

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Revela la graficación anterior que se obtuvo una mayor representatividad en el “totalmente de acuerdo” con un 44 por ciento, coincidiendo pero medianamente el 37 por ciento y el porcentaje restante se ubica en el medianamente en desacuerdo. En este sentido, se deduce que en el Banco Occidental se monitorea la legitimación de capitales en la asignación de los créditos, ya que en la mayoría de los casos se revisa la legalidad de las empresas solicitantes.

Ítems 7: La relación con la banca influye en el criterio de aprobación del crédito.

Cuadro 8

Criterio de Aprobación: Relación con la Banca

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	8	50
Medianamente de Acuerdo	5	31
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	3	19
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

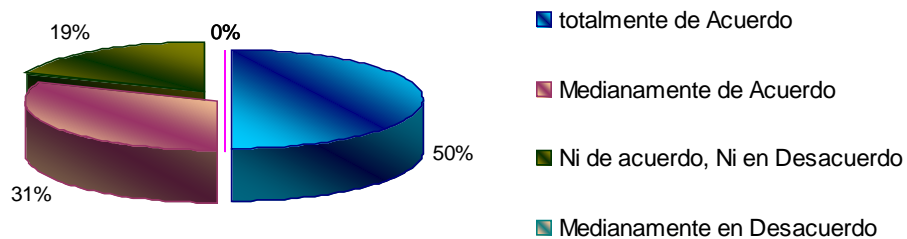


Gráfico 7. Criterio de Aprobación: Relación con la Banca

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se lee en el gráfico anterior, que la mayoría tendió hacia el acuerdo, destacando el “totalmente de acuerdo” con 50 puntos porcentuales de la población, complementados por el 31 por ciento que se identificó con el “medianamente de acuerdo”, finalmente se obtuvo que el 19 por ciento se mantuvo imparcial y seleccionó el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Se puede decir entonces que la relación financiera de los clientes con la banca en materia de uso positivo de productos, instrumentos y servicios es un factor

que agrega puntos a favor en la aprobación crediticia.

Ítems 8: La reciprocidad con el cliente es determinante en la aprobación de créditos en esta institución.

Cuadro 9

Criterio de Aprobación: Reciprocidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	7	44
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

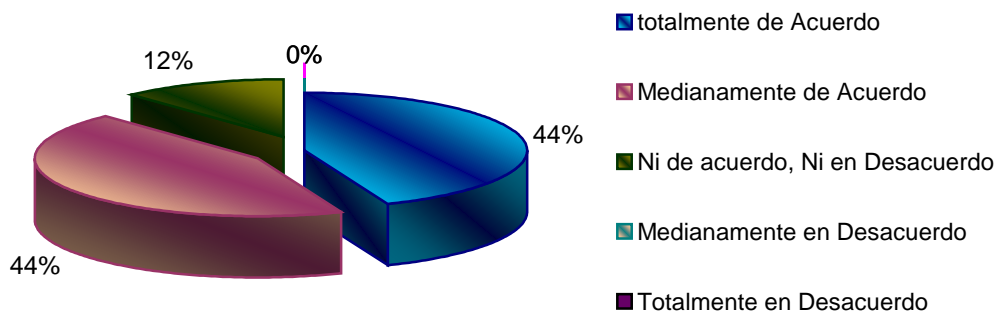


Gráfico 8. Criterio de Aprobación: Reciprocidad

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Según lo expuesto en el gráfico anterior, casi la totalidad de los encuestados se han identificado con el acuerdo, teniéndose que un 44 por ciento se inclinó hacia el “totalmente de acuerdo” y el otro 44 por ciento por el “medianamente de acuerdo”; el resto es decir el 12 por ciento se ubicó en el

“ni de acuerdo, ni en desacuerdo”.

Evidentemente, la bancarización y la dinámica operativa es un factor clave en el proceso de aprobación de los créditos, así lo determinó el 88 por ciento de los encuestados al afirmar que la reciprocidad con el cliente es determinante en la aprobación de créditos en esta institución.

Ítems 9: En esta institución la aprobación de créditos depende del criterio de un comité especializado por sectores y tamaños de la economía

Cuadro 10
Instancias de Aprobación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	9	56
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	3	19
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

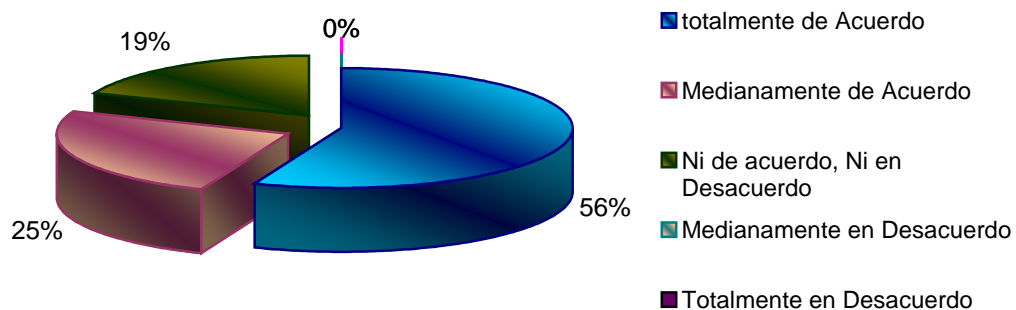


Gráfico 9. Instancias de Aprobación

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Tal y como lo describe la grafica, el 56 por ciento de los encuestados se expresó “totalmente de acuerdo” y el 25 por ciento se ubicó en el “medianamente de acuerdo”, quedando el 19 por ciento reunido en ni de acuerdo, ni en el desacuerdo”. Se interpreta entonces que en el BOD generalmente, dependiendo del tipo de proyecto en la mayoría de los casos existe una banca especializada para la aprobación de los créditos.

Objetivo Específico 2: Describir el tratamiento crediticio al emprendedor por parte del Banco Occidental de Descuento

Dimensión: Criterios Cualitativos

Ítems 10: Los créditos aprobados están destinados para suplir demandas de capital de trabajo.

Cuadro 11

Destinos del Crédito: Capital de Trabajo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	5	31
Medianamente de Acuerdo	5	31
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	3	19
Medianamente en Desacuerdo	3	19
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

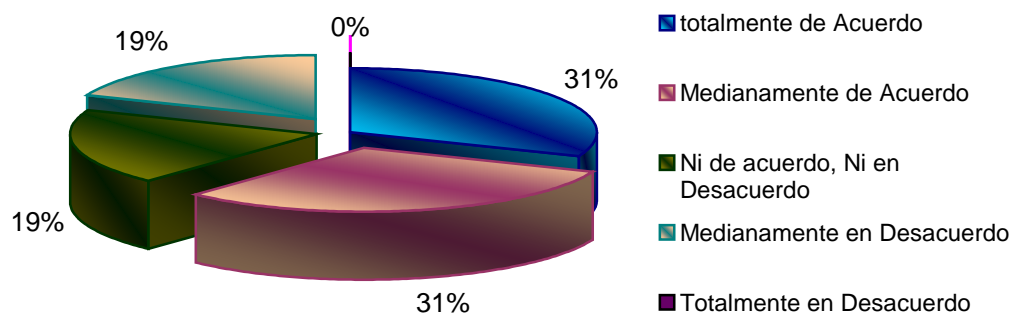


Gráfico 10. Destinos del Crédito: Capital de Trabajo

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: De acuerdo con lo expuesto en el gráfico, el 31 por ciento consideró que la opinión correcta es el “totalmente de acuerdo”, obteniéndose otro 31 por ciento pero para el “medianamente de acuerdo”. Asimismo, la representatividad del desacuerdo se ubicó en el medianamente con un 19 por ciento y los 19 puntos restante se estacionaron en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. De allí que se puede afirmar la mayoría de los casos los créditos aprobados están destinados para suplir demandas de capital de trabajo, es decir que están dirigidos a impulsar las operaciones, pues tal y como lo indica la teoría el capital de trabajo es el capital de rotación figurando entre ellos el efectivo, inventarios, etc. que permite la dinámica de la empresa en el corto plazo.

Siendo así, una vez más se comprueba que los créditos que ofrece la institución tienen como prioridad garantizar la operatividad de las entidades económicas ya en marcha, quedando restringidos a su acceso los proyectos noveles.

Ítems 11: Esta institución a través de su actividad crediticia apoya el desarrollo tecnológico y en el mercado del empresario venezolano.

Cuadro 12

Destinos del Crédito: Desarrollo Tecnológico

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	3	19
Medianamente de Acuerdo	2	12
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	9	57
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: Cuestionario aplicado (2014)

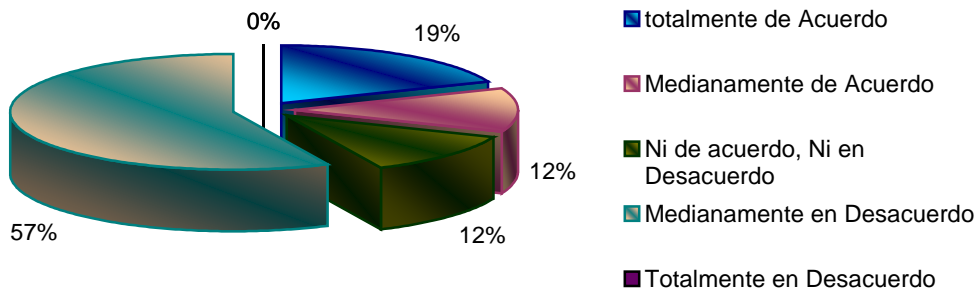


Gráfico 11. Destinos del Crédito: Desarrollo Tecnológico

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Resalta en la representación gráfica que el 57 por ciento de los encuestados compartió la opinión a través del “medianamente en desacuerdo”; mientras que del lado del acuerdo, el totalmente sumó un 19 por ciento y el medianamente un 12 por ciento, la última proporción corresponde a la imparcialidad con el otro 12 por ciento. Entonces, no cabe duda que el desarrollo tecnológico es un aspecto menos apoyado por la banca a través del financiamiento, a pesar que las teorías modernas del

desarrollo y competitividad empresarial sostienen que la tecnología es la llave para incrementar la capacidad productiva e impulsar el mejoramiento continuo; infiriéndose por ende, que las líneas de financiamiento priorizan a aquellas empresas que deban estabilizarse operativamente.

Ítems 12: La institución evalúa la experiencia del emprendedor en el mercado en el cual va incursionar

Cuadro 13
Condición: Experiencia

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	7	44
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	4	25
Medianamente en Desacuerdo	5	31
Totalmente en Desacuerdo	0	19
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

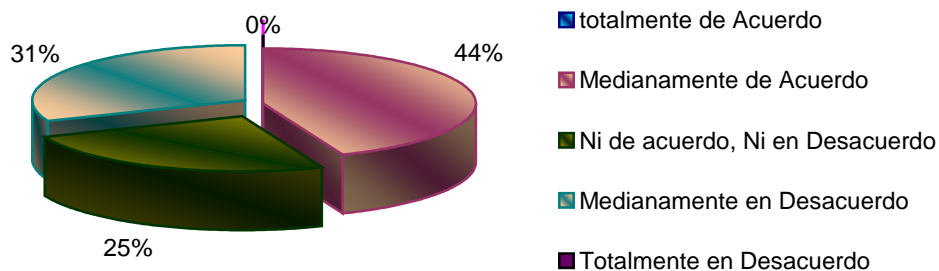


Gráfico 12. Condición: Experiencia
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: De acuerdo con lo referido en el gráfico el 44 por ciento de los encuestados se ha ubicado en el medianamente de acuerdo; observándose

también una proporción significativa pero en el “medianamente en desacuerdo”, además de un 19 por ciento pero en el “totalmente en desacuerdo”, la cuantía de mayor proporción la obtuvo el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Se deduce entonces que, la experiencia del emprendedor en el mercado es evaluada, más pocas veces es un factor condicionante en la aprobación del crédito.

Ítems 13: El apoyo al emprendedor depende del porcentaje de retorno de la inversión

Cuadro 14

Condición: Porcentaje de Retorno

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	2	12
Medianamente de Acuerdo	7	44
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	3	19
Medianamente en Desacuerdo	4	25
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

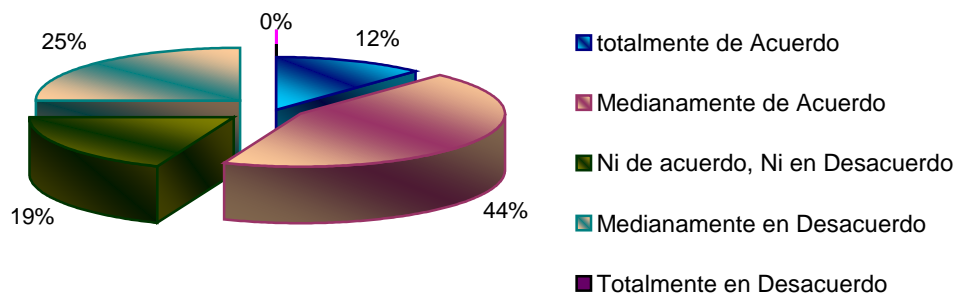


Gráfico 13. Condición: Porcentaje de Retorno

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Expresa el gráfico, que el 44 por ciento de los encuestados ha

seleccionado al “medianamente de acuerdo”, quedando en el “totalmente de acuerdo” un 12 por ciento. Mientras que del lado de la negación se visualiza al 25 por ciento en el “medianamente en desacuerdo”; asimismo es de apreciarse al 19 por ciento que se ha ubicado en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”, quedando demostrado que el retorno de capital que denote al proyecto es un factor importante considerable en el otorgamiento del crédito, pero no es determinante para el banco su consideración.

Ítems 14: El solicitante dispone de diferentes opciones materiales para presentar garantías al banco

Cuadro 15
Garantías

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	5	31
Medianamente en Desacuerdo	7	44
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

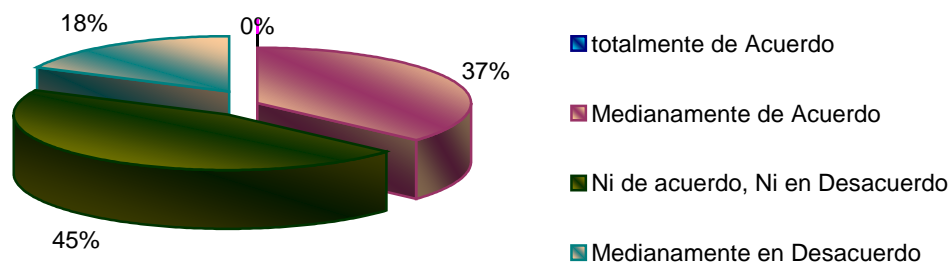


Gráfico 14. Garantías
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Según los resultados numéricos recogidos en el gráfico, el 44 por ciento se identificó con el “medianamente de acuerdo”; apreciándose además que el “medianamente de acu” acumuló un 50 por ciento de la tendencia; destacando que la imparcialidad obtuvo una proporción significativa constituida por el 31 por ciento. se deduce entonces que es condición del banco exigir garantías que avalen el valor de los créditos aprobados, sin embargo las alternativas a presentar por los clientes a pesar de ser variadas. No se dispone de una cartera diversa que apoye el cumplimiento de dicha condición.

Ítems 15: Al otorgar el crédito el banco ofrece períodos de gracias

Cuadro 16

Beneficios: Período de Gracia

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	0
Medianamente de Acuerdo	4	12
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	19
Medianamente en Desacuerdo	0	44
Totalmente en Desacuerdo	3	25
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

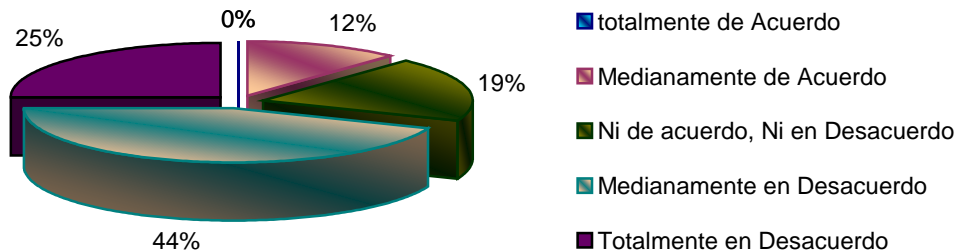


Gráfico 15. Beneficios: Período de Gracia

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Según se observa en el gráfico, el 44 por ciento de los encuestados se reunió en el “medianamente de acuerdo”; mientras que el 25 por ciento se inclinó por el “totalmente de acuerdo”. Asimismo, se puede leer que el “medianamente de acuerdo tuvo como representatividad 12 puntos porcentuales y el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo” lo supero y se colocó en 19 por ciento. se deduce entonces que rara vez el banco otorga periodo de gracia cuando otorga préstamos a los empresarios en iniciación, debiendo dirigirse a aquellos que estén en marchas o a proyectos que generen rentabilidad una vez activadas las operaciones.

Ítems 16: Para el primer período de amortización del préstamo, el banco ofrece interés fijo sobre la cuota

Cuadro 17

Beneficios: Intereses Fijos

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	4	25
Medianamente de Acuerdo	6	38
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	4	25
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

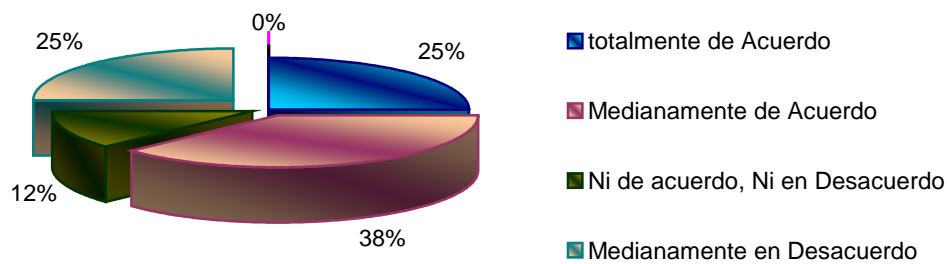


Gráfico 16. Beneficios: Intereses Fijos

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se aprecia en el gráfico que el 25 por ciento se ubica en el “totalmente de acuerdo”, mientras que el 38 por ciento prefirió el medianamente. Por otra parte, el “medianamente en desacuerdo” alcanzó un 25 por ciento de simpatía, resguardándose la opinión el 12 por ciento restante. En este sentido, se puede decir que el BOD ofrece cuotas a interés fijos, es decir permanecen invariable hasta el final del financiamiento, pese a las condiciones financieras y económicas del mercado local, lo cual es un beneficio de valor para los solicitantes ya que no asfixia la capacidad de pago de los clientes.

Dimensión: Criterios Cuantitativos

Ítems 17: En el banco se ha destinado un porcentaje considerable de la cartera de crédito para apoyar al emprendedor

Cuadro 18

% de Colocación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	6	38
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	8	50
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

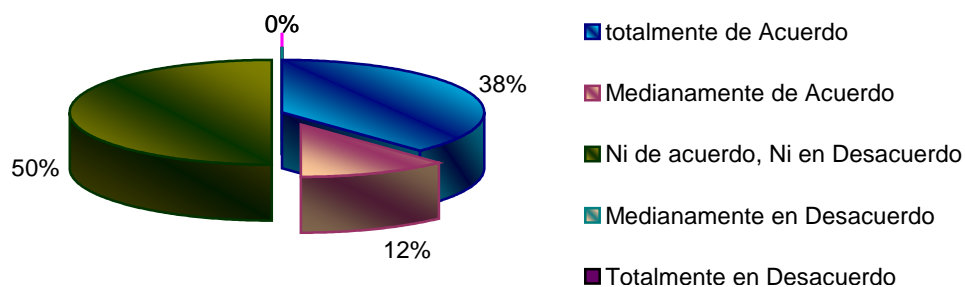


Gráfico 17. % de Colocación

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Revela la graficación que la tendencia de mayor representatividad se ubicó en el “medianamente en desacuerdo” con un 50 por ciento del total, el 38 por ciento consideró la opción contraria, es decir el “medianamente de acuerdo” y el 12 por ciento restante se mantuvo imparcial. Se infiere que si bien es cierto que en esta institución se brinda la oportunidad de crédito a emprendedores es restringido el acceso a los

mismos, existiendo casos esporádicos de apoyo financiero.

Ítems 18: El banco estudia los riesgos inherentes a los créditos para los emprendedores

Cuadro 19
Valoración del Riesgo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	7	44
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	2	12
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

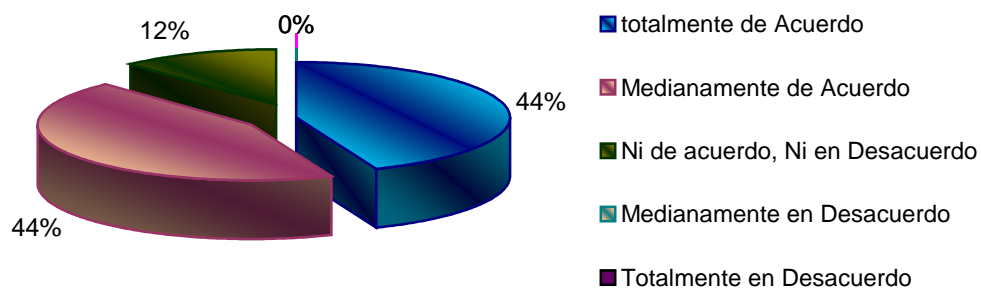


Gráfico 18. Valoración del Riesgo

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Según lo indicado en la grafica anterior, el 44 por ciento de los encuestados coincidió en el “totalmente de acuerdo”; observándose otro 44 por ciento en el “medianamente de acuerdo”, quedando el resto en la imparcialidad con un 12 por ciento. en este sentido, se puede decir que en el Banco Occidental se estudian los riesgos que van implícito y traen consigo los proyectos emprendedores antes de brindarle la oportunidad de

financiamiento.

Objetivo Específico 3: Determinar los factores claves de éxito propios de la administración de riesgos para la valoración de la factibilidad de proyectos de inversión emprendedores considerables por el Banco Occidental de Descuento.

Dimensión: Perfil del emprendedor

Ítems 19: A través de los créditos aprobados por esta institución los emprendedores pueden incursionar en cualquier sector de la economía del país

Cuadro 20

Incursión en Sectores

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	5	31
Medianamente de Acuerdo	6	38
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	5	31
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

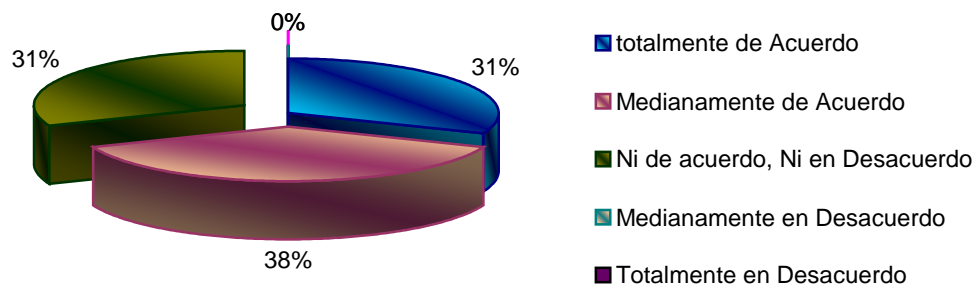


Gráfico 19. Incurción en Sectores
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Demuestra la ilustración gráfica que el 31 por ciento seleccionó “totalmente de acuerdo”, apoyado significativamente por el “medianamente de acuerdo” con 38 puntos porcentuales y un 31 por ciento ha preferido reservar su opinión ubicándose en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Se interpreta entonces que los créditos que son aprobados en la institución para apoyar las ideas emprendedoras van dirigidos a cualquier sector de la economía del país.

Ítems 20: Los emprendedores deben demostrar un perfil socialmente aceptable como requisito en la evaluación de su proyecto en esta institución

Cuadro 21
Perfil Social

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	5	31
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	5	31
Medianamente en Desacuerdo	6	38
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

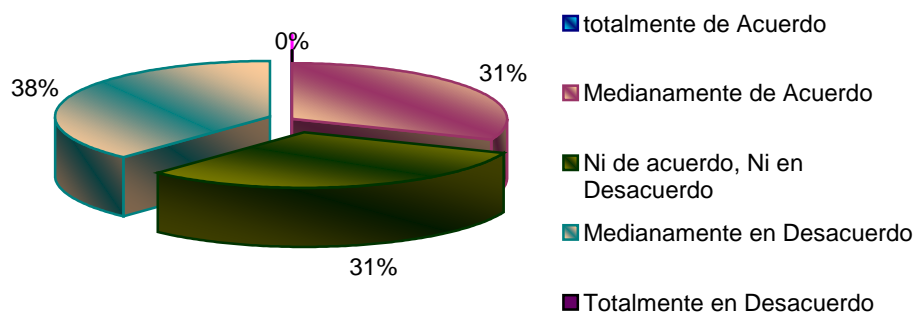


Gráfico 20. Perfil Social
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se aprecia en el gráfico que la distribución de las opiniones han quedado de la siguiente manera; el 38 por ciento de los encuestados se ha colocado ante el planteamiento en la alternativa “medianamente de acuerdo”, el 31 por ciento por su parte ha seleccionada la opción contraria, es decir el “medianamente de acuerdo”; quedando el otro 31 por ciento ubicado en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Sobre esta base, se puede decir que el perfil social pocas veces es considerado como un factor clave al evaluar la viabilidad de los proyectos de negocio por el B. O. D.

Ítems 21: La capacitación técnica en el área que espera emprender el solicitante del crédito es valorado como clave en esta institución

Cuadro 22

Capacidad Técnica

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	3	18
Medianamente de Acuerdo	7	44
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	6	38
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

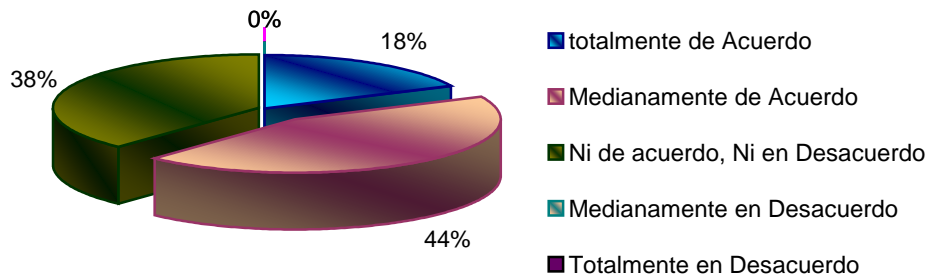


Gráfico 21. Capacidad Técnica

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Tal y como se lee en la representación gráfica, un 44 por ciento de los encuestados ha seleccionado el “medianamente de acuerdo”; apoyado por el 18 por ciento que se expresó “totalmente de acuerdo”. También se puede apreciar que el 38 por ciento mantuvo la imparcialidad y se reunió en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Por lo tanto, se puede afirmar que el B. O. D. generalmente asigna valor al conocimiento técnico del emprendedor en el proceso de evaluación del proyecto.

Dimensión: Evaluación del Proyecto

Ítems 22: El banco evalúa la tendencia de la demanda potencial en el mercado de la idea presentada por el emprendedor

Cuadro 23

Tendencia Demanda

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	4	25
Medianamente en Desacuerdo	5	31
Totalmente en Desacuerdo	3	19
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

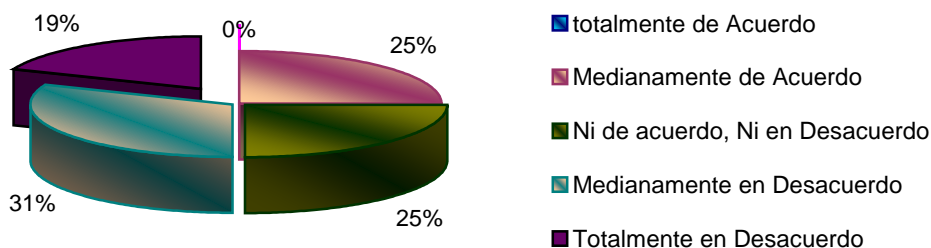


Gráfico 22. Tendencia Demanda

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se puede observar en la gráfica, que el 31 por ciento de los encuestados seleccionó el “medianamente en desacuerdo”, apoyado por el 19 por ciento que prefirió el “totalmente en desacuerdo”. Del lado contrario, se aprecia solamente a un 25 por ciento en el “medianamente de acuerdo” y, por último, se totaliza con otro 25 por ciento en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Se puede decir entonces, que el B. O. D no valora de un todo

la viabilidad del proyecto, ya que según las tendencias la potencialidad de la demanda pocas veces es considerada como determinante en la aprobación del crédito.

Ítems 23: El banco evalúa los canales de comercialización que implica la idea presentada por el emprendedor

Cuadro 24
Canales Comerciales

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	4	25
Medianamente en Desacuerdo	8	50
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

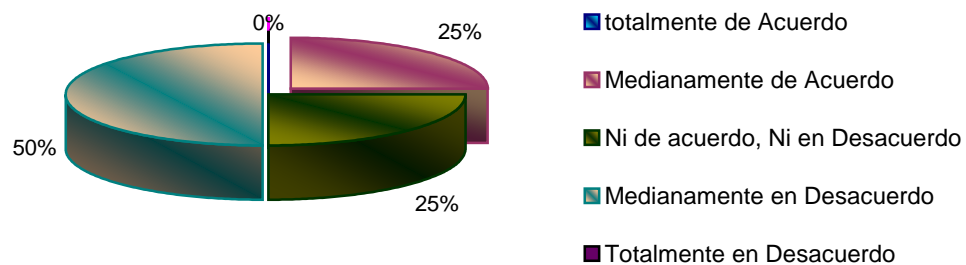


Gráfico 23. Canales Comerciales
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: En el gráfico destaca que el 50 por ciento de los encuestados ha seleccionado la alternativa “medianamente en desacuerdo”; quedando en el acuerdo sólo un 25 por ciento en la opción “medianamente de acuerdo”; finalmente, las opiniones se completan con el otro 25 por ciento que se

colocó en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Sobre esta base de resultados, se puede afirmar una vez más que la viabilidad del proyecto en el mercado no tiene mayor connotación para la institución a la hora que considerar una idea para la aprobación del crédito, ya que pocas veces se revisan los canales de comercialización.

Ítems 24: El banco comprueba la disponibilidad en el mercado para la dotación técnica de la idea presentada por el emprendedor

Cuadro 25

Capacidad Técnica: Dotación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	0	0
Medianamente en Desacuerdo	10	63
Totalmente en Desacuerdo	2	12
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

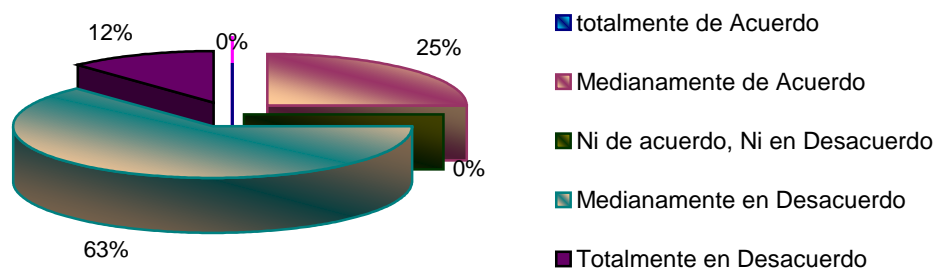


Gráfico 24. Capacidad Técnica: Dotación

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Revela el gráfico anterior, que el 63 por ciento de los

encuestados se expresó “medianamente en desacuerdo”, encontrándose además un 12 por ciento en el “totalmente en desacuerdo”. Por su parte, el 25 por ciento ha preferido la alternativa “medianamente de acuerdo”. Estos resultados dejan en evidencia que el banco no evalúa la disponibilidad en el mercado de los insumos técnicos requeridos por el proyecto para su puesta en marcha.

Ítems 25: El banco comprueba que el emprendedor tiene la capacidad técnica para poner en marcha la idea presentada

Cuadro 26
Capacidad Técnica del Emprendedor

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	5	31
Medianamente en Desacuerdo	7	0
Totalmente en Desacuerdo	0	44
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

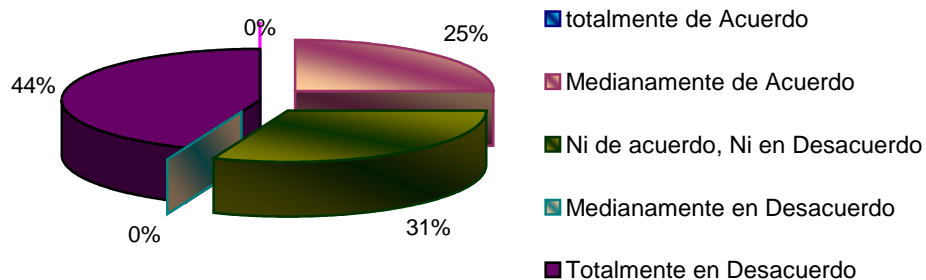


Gráfico 25. Capacidad Técnica del Emprendedor
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se puede observar en el gráfico, que el 44 por ciento de los encuestados se ha ubicado en el “totalmente en desacuerdo”, además del 25 por ciento que seleccionó el “medianamente de acuerdo” y un 31 por ciento que se mantuvo imparcial en la tercera opción de respuestas. En este sentido, se deduce que el banco no hace mayor énfasis en comprobar que el emprendedor tenga la capacidad técnica para poner en marcha la idea presentada; es decir pocas veces y sin mayor profundidad determina la viabilidad técnica.

Ítems 26: El banco evalúa la localización de la idea emprendedora en función a los determinantes y contactos del mercado

Cuadro 27
Localización Óptima

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	0	0
Medianamente de Acuerdo	4	25
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	5	31
Medianamente en Desacuerdo	7	44
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

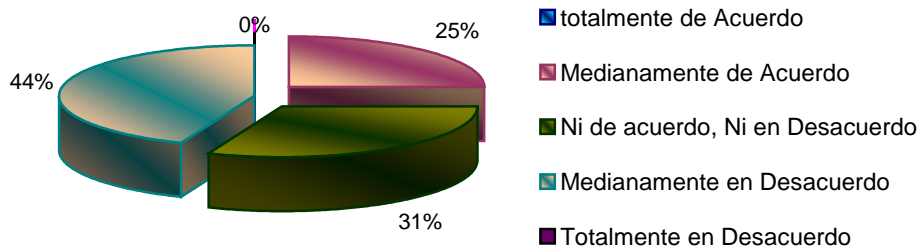


Gráfico26. Localización Óptima

Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se observa en el gráfico anterior que un 44 por ciento de los encuestados se identificó con la opción “medianamente en desacuerdo”, encontrándose también un 25 por ciento que ha preferido el “medianamente de acuerdo”; además del 31 por ciento restante que ubicó su opinión en el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”. Por lo tanto, la localización óptima es otro factor que pocas veces el banco contempla en la evaluación del proyecto para la aprobación de su financiamiento.

Ítems 27: El banco realiza pruebas de sensibilidad a los proyectos emprendedores para comprobar su factibilidad financiera.

Cuadro 28
Sensibilidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	7	44
Medianamente de Acuerdo	5	31
Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	4	25
Medianamente en Desacuerdo	0	0
Totalmente en Desacuerdo	0	0
Total	16	100

Fuente: DiLuzio (2014)

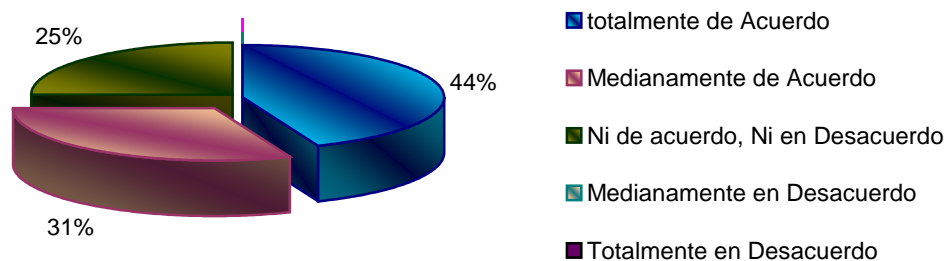


Gráfico 27. Sensibilidad
Fuente: DiLuzio (2014)

Análisis: Se puede apreciar el gráfico que las opiniones se han ubicado en su mayoría en el acuerdo; teniendo mayor representatividad el totalmente al alcanzar un 44 por ciento, mientras que el “medianamente de acuerdo” alcanzó 31 puntos porcentuales. Por último, para este planteamiento se obtuvo que el “ni de acuerdo, ni en desacuerdo” sumó 25 por ciento. Partiendo entonces de la mayoría que se distribuyó en el acuerdo, se deduce que banco realiza pruebas de sensibilidad a los proyectos emprendedores para comprobar su factibilidad financiera.

Diagnóstico que sustenta la Propuesta

A continuación se precisan los elementos que se han encontrado suficientemente válidos para proceder a la elaboración de la propuesta.

✓ La actividad crediticia del Banco Occidental de Descuento presta una cartera crediticia que atiende todos los sectores de la economía; por lo que puede concursar una diversidad de proyectos.

✓ A pesar que la política de crédito de la institución está dirigida a apoyar el crecimiento empresarial, industrial y económico del país, maneja una línea muy restringida para impulsar financieramente la puesta en marcha de proyectos emprendedores.

✓ A pesar de que el Banco Occidental dispone de personal especializado para evaluar el riesgo que implican los proyectos solicitantes de crédito, se efectúa especial énfasis en el análisis financiero, por ello preferiblemente los créditos son asignados a empresas en operaciones que garanticen su capacidad de pago.

✓ En la institución no se determina con importancia y profundidad la viabilidad de los proyectos, por ello poco se analizan los determinantes del comportamiento del mercado como la demanda y la oferta.

✓ No se valora la viabilidad técnica de los proyectos como fuente de riesgos al suponerse la iniciación de las operaciones de la idea emprendedora.

✓ La reciprocidad es un factor clave en la aprobación de los créditos, pasando incluso por encima de la viabilidad de los proyectos.

✓ La experiencia del emprendedor es un factor considerado por la institución en la aprobación de los créditos, lo cual también restringe el acceso a emprendedores que aun no han experimentado la idea.

✓ La aprobación de los créditos dependen en supremacía de la factibilidad financiera sin considerar la influencia de la gestión y operatividad en el mercado del proyecto.

Partiendo de estos indicios, a continuación el diseño de la propuesta

CAPÍTULO V

UNIDAD INTEGRAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN COMO APOYO AL EMPRENDEDOR PARA LA DINAMIZACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS POR PARTE DEL BANCO OCCIDENTAL DE DESCUENTO

Presentación de la Propuesta

Con la diversificación industrial y empresarial venezolana, el mercado se ha vuelto un nicho de oportunidades captadas por muchos para hacer negocio, incentivado además por la necesidad de independencia financiera en medio de una realidad económica incierta; movimiento emprendedor que presenta una creciente demanda de financiamiento ante las principales instituciones del país, encontrando poca o ninguna alternativa que motorice e impulse su idea de negocio, siendo BOD una de las bancas más concurrida por los emprendedores en búsqueda de línea de crédito.

No obstante, si bien es cierto que una de las actividades de intermediación del negocio bancario es la prestación de créditos de distintos tamaños, la misma dinámica del flujo de capitales a nivel internacional y de los quehaceres socio – económicos han sido elementos impulsores de la gestión de riesgos por parte de las instituciones financieras, para que al mismo tiempo de que se sirven de palancas para los sistemas financieros, cuide su solidez, objetivos de rentabilidad y desarrollo competitivo.

Así, el apoyo al emprendedor puede ser la incubación de negocios que traigan crecimiento de los diversos sectores de la economía venezolana e incluso una fuente de rentabilidad para la banca, pero no debe desestimarse el esfuerzo integral que deben hacer las instituciones para la selección de

aquellos verdaderamente viables y factibles, tanto para el emprendedor, como para el banco e incluso para la economía venezolana.

En este sentido, se presenta una propuesta fundamentada en la administración de riesgos, para que el Banco Occidental de Descuento disponga de una Unidad Formal exclusiva para el estudio y apoyo financiero al potencial emprendedor venezolano.

Justificación de la Propuesta

Los emprendedores representan la oportunidad de innovación para el parque industrial venezolano, encuentran una idea de negocio diferente y dirige todo su esfuerzo en demostrar que dicha idea en la práctica es factible y con perspectiva de maduración. Contar con esta población y apoyar aquellas ideas que se prospecten y comprueben positivas es fundamental dentro de todo sistema financiero, sobre todo en el venezolano que amerita un crecimiento diversificado, independiente y sostenible del mercado empresarial.

Dentro de este orden de ideas, la presente propuesta trae beneficios prácticos y competitivos para los actores participantes en la realidad tratada. Primeramente para los emprendedores se convierte en una oportunidad formal y técnica para evaluar e incluso desarrollar los proyectos de negocio que han ideado, traduciéndose ello en una fuente de ingresos para su dueño y en un banco de empleo para otros, agregando por consiguiente, puntos positivos al producto interno nacional.

Para la banca, indiscutiblemente esta ampliación de su plataforma de productos financieros se constituye en una estrategia competitiva

convirtiéndose en una institución pionera en el apoyo de ideas de negocios que aun no se han puesto formalmente en práctica, disponiendo de una estructura organizacional que partirá de procedimientos técnicos y sistematizados que evaluarán la consistencia de los proyectos para su puesta en marcha. De esta manera, el B. O. D. se labrará una vía para incrementar su intermediación bancaria, por ende su cartera de clientes y la movilización de sus indicadores financieros y de crecimiento, sirviendo ello de diferenciación con la competencia.

Finalmente, se encuentra que esto constituye en una transformación del sistema bancario nacional que valiéndose de la administración de riesgo, amplía su mercado objetivo, favoreciendo por ende al sistema financiero venezolano.

Fundamentación de la Propuesta

El emprendedor es una persona que tiene una idea de negocio y que la percibe como una oportunidad que le ofrece el mercado y que ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de nuevas ideas. Con apoyo en el artículo de la Escuela de Negocios (NBS) de Guatemala (2013), el emprendedor sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia, siendo capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviese en su estrategia y no le teme al fracaso. Asimismo, es capaz de crear un grupo con motivación que le de la estructura requerida.

La innovación es la característica más sobresaliente de los emprendedores. Asimismo, la Escuela de Negocios (NBS) de Guatemala (2013) sostiene que el ser innovador es mucho más que ser creativo, es

capaz de inventar cosas diferente de pensamiento y ver la realidad de una manera singular, nueva pero no desprovistas de sentido, al contrario, el emprendedor le da sentido al caos, crea un método innovador para luchar con las demandas y genera soluciones donde todas las personas están acostumbradas a convivir con problemas.

Sin embargo, más allá de ese potencial de la innovación y la actitud emprendedora, estos proyectos requieren de recursos financieros, accediendo a las instituciones financieras que debido al riesgo que implica colocar capital en ideas aun no operativas estas se resisten en abrir una gaveta exclusiva para el emprendedurismo, pese a lo rentable que pueda llegar a ser, cerrándose por consiguiente estas oportunidades para ambas partes.

Ahora bien, para que el emprendedor pueda activar todas sus ideas de cambio y desarrollo para beneficio propio y del país, es necesario que invierta recursos financieros, por lo que esperanzados acuden a las bancas para acceder a un crédito, ya que la mayoría de los emprendedores noveles no disponen del capital requerido; razón por la que la banca debe considerar la ejecución de procedimientos que abran la posibilidad de apoyo financiero para este segmento de empresarios potenciales. De allí que es necesario reconocer que la administración de riesgos en la banca es fundamental para apoyar el desarrollo de productos y servicios bancarios al considerar la apertura de líneas de atención para el emprendedor.

La gestión de riesgos es parte esencial de la visión estratégica de la institución y es aplicada en todas las áreas, por ello, en el contexto de la gestión integral de riesgos. López (2010), señala que debido a que la aceptación de riesgos es en gran parte la razón de ser del negocio bancario,

no es ninguna sorpresa que los bancos hayan practicado la administración de riesgos desde que son bancos, ya que no podrían haber sobrevivido sin ello. El único cambio real en la actualidad, es el grado de sofisticación ahora requerido, para lograr reflejar la complejidad de los sistemas modernos.

Claro está, en lo referente a la administración de riesgos, cada banco decide qué riesgos tomar, cuáles transferir, o bien, cuáles evitar. Los riesgos de mercado son fácilmente transferibles, a menudo utilizando productos derivados entre otros. A menos que la institución crea que tiene una ventaja comparativa clara en aceptar un riesgo específico, este será vendido o evitado.

En el caso de riesgo de crédito, los bancos tienen claramente una ventaja competitiva sobre otros competidores para aceptarlo. Generalmente, los participantes en los mercados financieros tienen mucha menos información que los bancos sobre el récord crediticio de los demandantes, además que los términos y condiciones de los arreglos de créditos son complejos y muchas veces estructurados caso por caso. En los últimos años, los bancos han orientado muchos recursos para lograr medir el riesgo de crédito, y ciertamente han logrado importantes avances, ya sea adoptando técnicas innovadoras para modelar el riesgo de crédito o bien perfeccionado y fortaleciendo las prácticas tradicionales.

Visto de esta forma, en los sistemas económicos – financieros contemporáneos el potencial emprendedor y las vías financieras crediticias a través de las instituciones bancarias son dos temas de envergadura que tomas fuerza en los estudios de administración financiera y en las políticas públicas, lo cual justifica que se desarrollo de la presente propuesta.

Factibilidad de la Propuesta

Para que la propuesta pueda llegar a su ejecución dependerá de una serie de recursos que deberá administrar la institución, los cuales después de estudiar el proyecto se ha determinado que sean los siguientes:

Recursos Humanos: Partiendo de que se propone la creación de un área organizativa responsable de una actividad clave para el otorgamiento de créditos, evidentemente, el principal recurso es el humano, ya que este llevará a cargo las actividades que coordinan la gestión de riesgo y la afectiva atención al cliente potencial. El personal financiero puede efectuarse con reclutamiento interno o externamente, factores de lo cual está consciente la gerencia y con lo cual estuvo de acuerdo, además que se considera no existir limitaciones al respecto, pues dentro hay suficiente talento que puede ser transferido.

Recursos Materiales: Al tratarse de una nueva unidad, también deberá disponerse de espacio físico y materiales para su funcionamiento, relacionados estos con inmobiliario y recursos de oficina y, después de una indagación informal preliminar, se tiene que el espacio administrativo de esta para el área corporativa dispone de un espacio factible para la instalación de esta unidad, el cual se puede aprovechar eficientemente mediante un estudio "Lay Out".

Por otra parte, debió al intenso ritmo de trabajo y de transmisión de flujo de información entre los distintos departamentos de la institución, la misma dispone de suficiente dotación de materiales de oficina, además de una efectiva gestión de compras locales para adquirir de manera oportuna el mobiliario, destacando que equidistantemente tiene industrias dedicadas al

ramo de la elaboración de muebles para oficina.

Recursos Tecnológicos: Para mantener la coordinación en el procesamiento de los datos y para que esta nueva unidad cumpla con su principal finalidad, es necesario que los revisores trabajen bajo ambiente electrónico; lo cual no implicará ningún problema porque la institución dispone de su sistema, el cual se extenderá a este departamento, además que el personal será dotado de equipó computarizado bajo el ambiente de procesamiento más reciente para su instalación.

Recursos Económicos: La incorporación de un departamento en el B.O.D. definitivamente es un cambio tanto en la cultura como en estructura organizacional que implica el desembolso de una inversión, tanto en el corto como en el largo plazo. De allí se presenta a continuación dos escenarios hipotéticos:

Cuadro 29. Recursos Económicos

Recursos	Inversión	Descripción	Bs.
Humano	Proceso de Inducción	Reunión corporativa de unidades implicadas) Dar conocimiento sobre la nueva unidad	9.500,00
	Proceso de captación Proceso de Inducción		45.000,00 25.500,00
Materiales	24 escritorios 24 Sillas 24 equipos Computarizados 2 impresoras 4 Estantes Materiales de escritorio	Dotación del departamento	475.000,00
Tecnológicos	Sistematización	Adecuación del Sistema	35.500,00
Total			550.000

Objetivos de la Propuesta

Objetivo General

Diseñar una unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento

Objetivos Específicos

Definir la Unidad unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor para la dinamización de nuevos negocios por parte del Banco Occidental de Descuento

Describir los elementos estructurales de la unidad de evaluación de proyectos como apoyo a los emprendedores empresarios del estado Aragua.

Precisar los elementos de la evaluación de los proyectos de inversión de los emprendedores.

Referir el flujo de información para la aprobación de los proyectos.

Estructura de la Propuesta

A continuación se presenta la arquitectura organizacional que se plantea desarrolle el BOD para brindar productos crediticios al emprendedor sobre la base de una administración de riesgos.

Paso I. Definir la Unidad unidad Integral de evaluación de proyectos de inversión como apoyo al emprendedor

La unidad de Apoyo al emprendedor, se reconocerá como “**BANCA EMPRENDEDORA**”, será una gaveta exclusiva para aquel creativo, con ideas potenciales de negocio pero con capital 0 para activar la marcha. Estará destinada a todo tipo de sector y su competencia será evaluar los proyectos e incubar los negocios para garantizar la recuperación del crédito, formar al nuevo empresario e insertar al sistema empresarial o industrial una entidad sana y proyectada.

En este sentido, tendrá como **objetivo general:**

Insertar al mercado empresarial venezolano entidades prosperas de acuerdo con las necesidades del contexto socioeconómico venezolano para dinamizar la competitividad local e internacional.

Lo cual será posible a través de los siguientes **objetivos específicos:**

- Recopilar para un período predeterminado a nivel nacional, los proyectos emprendedores, partiendo de metas cuantitativas de recepción por sector de la economía.

- Determinar la viabilidad y factibilidad de los proyectos emprendedores

- Seleccionar por sector los proyectos emprendedores más factibles de acuerdo con el contexto socioeconómico nacional.

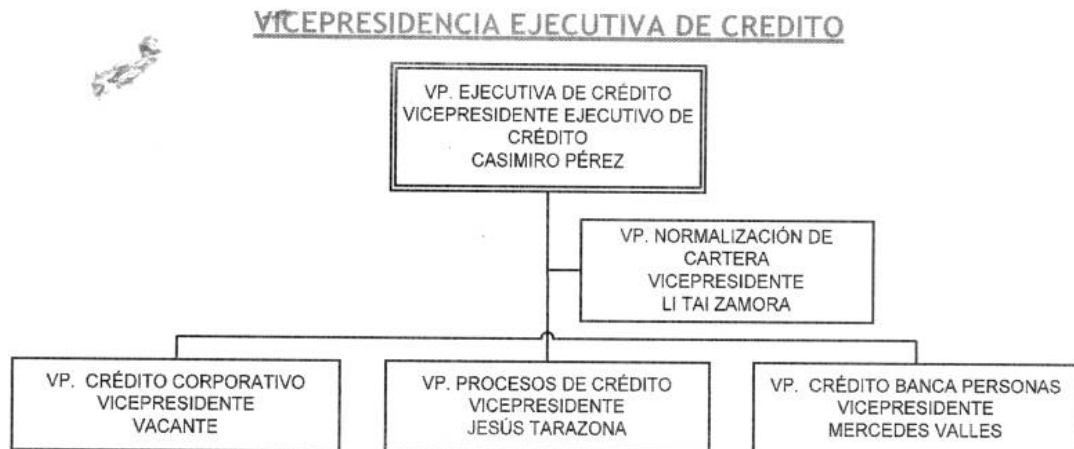
- Incubar los proyectos emprendedores hasta la marcha de la

emergente empresa.

Parte II Elementos Estructurales la Unidad “Banca Emprendedora”

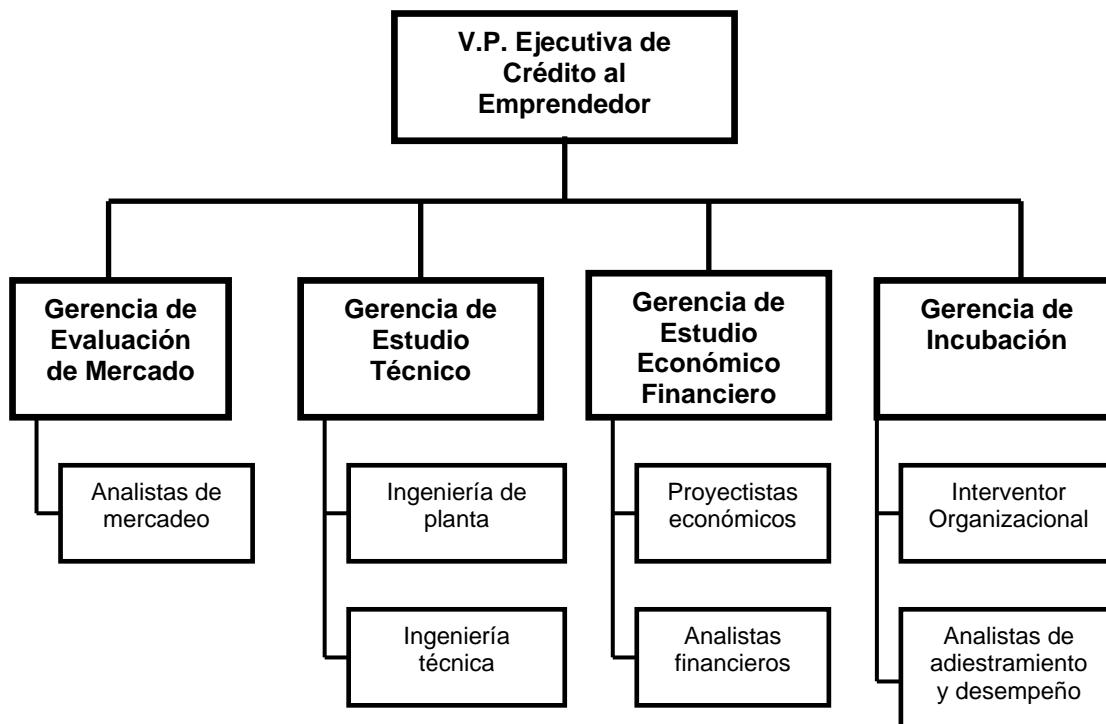
El tratamiento del emprendedor en la banca requiere de un tratamiento exclusivo y formalmente especializado que garanticen el mayor nivel de eficiencia en la identificación y administración del riesgo en protección a la institución al mismo tiempo que le provee de información fidedigna al solicitante sobre la viabilidad y factibilidad en el escenario venezolano.

Así, respetándose la estructura organizacional del BOD, se propone agregar una vicepresidencia a la Vicepresidencia Ejecutiva de Crédito, para de esta manera elevar al carácter corporativo al equipo que se está proponiendo para la institución. Así actualmente, en el BOD la división de créditos está conformada como sigue:



Así aparte de las vicepresidencias especializadas que ya dispone se sumará la **“VP. Crédito emprendedor”**, quedando su estructura

organizacional como se sugiere a continuación:



Fuente: La Investigadora (2014)

La unidad de crédito al emprendedor debe ser especializada por cada fase que determine la viabilidad y factibilidad del proyecto. Como puede observarse la vicepresidencia tendrá personal para analizar el estudio de mercadeo, el técnico y el financiero, además de una unidad dirigida a la orientación en el proceso de despegue, describiéndose cada una de las gerencias a continuación:

Gerencia de Evaluación de Mercado: Esta unidad estratégica estará conformada por especialistas en mercadotecnia y serán los responsables de determinar la viabilidad del proyecto presentado por el emprendedor. Conformado por:

Gerente de Unidad de evaluación de mercados: Responsable de coordinar y supervisar los procedimientos para la determinación de la viabilidad del proyecto.

Analista de de mercadeo: Responsables de la aplicación de las técnicas de análisis de los elementos del mercado para concretar el grado de viabilidad del mercado.

Gerencia de estudio técnico: Esta gerencia está integrada por los ingenieros especialistas que se encargarán de indicar sistemáticamente la operatividad del proyecto, indicando si la propuesta presentada por el emprendedor demuestra el funcionamiento más óptimo o podría llegar a ser mucho mejor de lo ideado por el postulante. Cuenta con dos líneas:

Ingeniero en Jefe: Coordinador de todas las actividades inherentes al área y responsable de la aprobación técnica definitiva.

Ingeniería de planta: El cual será el responsable de evaluar la distribución, localización, infraestructura de la planta.

Ingeniería técnica; que definirá todo lo relacionado a la tecnología de producción o servucción.

Gerencia de Estudio Económico – Financiero: Esta unidad está conformada por los especialistas económicos – financieros (economistas, administradores, contadores y financistas) y son los responsables de determinar la factibilidad del proyecto, siendo su criterio la base para seleccionar de manera definitiva la consecución de los mismos y de brindar el apoyo financiero de parte de la institución. Dentro de esta área entonces

se encuentran:

Gerente de Estudio Económico – Financiero: Coordinador de todas las actividades inherentes al área y responsable de la aprobación financiera definitiva.

Proyectistas económicos: los cuales son los responsables de determinar y analizar las proyecciones de costos, gastos, ingresos, egresos, amortizaciones, capital de trabajo y estados financieros.

Analistas financieros: Estos profesionales tienen como función calcular y analizar la factibilidad financiera propiamente dicha, a través de la valoración financiera, recuperación de la inversión, tasa interna de retorno, valor presente neto, entre otros y la identificación de las posibles fuentes de riesgos.

Gerencia de Incubación: Este será el centro generador del negocio o empresa que se financiará por el banco, estará conformado por consultores empresariales, quienes tendrán la responsabilidad de apoyar con el uso de estrategias de gestión la organización técnica (organigramas, métodos de trabajo, sistematización de procesos administrativos, coordinación, entre otros elementos). Es ta unidad estará integrada por:

Gerente de Incubación: Coordinador de todas las actividades inherentes al área y responsable de la aprobación técnica definitiva.

Interventor Organizacional: será quien defina todo el esqueleto organizacional para propiciar el uso eficaz y eficiente de los recursos de la empresa.

Analista de adiestramiento y desempeño: Responsable de diseñar, ejecutar y evaluar los programas de formación, así como de medir objetivamente el desempeño del emprendedor luego del aprendizaje.

Paso III. Perfil del Personal que integrará a la Unidad “Banca Emprendedora”

Esta unidad que debe alcanzar un nivel corporativo en el B. O. D. deberá estar conformado por profesionales financistas y multidisciplinarios, que respondan a un perfil promedio estándar como el que se describe a continuación:

Competencias técnicas: Licenciado en Administración Comercial, economistas, Contadores Públicos, Mercadólogos, Ingenieros civiles, Mecánicos, Electrónico e Industrial, con experiencia mínima de 5 años, con post grados.

Habilidades: Capacidad de análisis, pensamiento crítico, habilidad en interpretación numérica, capacidad para trabajar bajo presión, proactiva, liderazgo.

Estos profesionales tendrán como funciones generales, las siguientes:

Analizar el estudio de mercado y corroborarlo, así como determinar la viabilidad de mercado del proyecto.

Analizar el estudio técnico; corroborarlo y determinar la viabilidad técnica del mismo.

Determinar la factibilidad económica – financiera, compararla con la calculada en el proyecto.

Contando cada área de especialización con los profesionales pertinentes.

Paso IV. Procedimientos

1.- Se denominará como sede de recepción de proyectos a la oficina principal del BOD de cada ciudad, pudiendo enterar el emprendedor el proyecto junto con los recaudos a un asesor de negocio. Se plantea que para evitar congestión, esta recepción sólo se efectúe los 7 primeros días hábiles de cada mes. Los proyectos deberán contener:

Identificación del Proponente:

Nombre de la organización: indicar el nombre, personalidad jurídica, el objeto principal de la misma, duración, instancia de representación legal

Situación jurídica: especificar si es una organización en formación o ya constituida. En este último caso, detallar los cambios estatutarios, si los hubiere, a nivel de integrantes, instancia de representación legal, objeto, etc.

Instancia de Representación Legal: identificar las personas naturales o jurídicas que conforman la organización: nombre, cédula de identidad y profesión.

Sede Jurídica: indicar la dirección de la sede principal de la organización. Detallar entidad federal, municipio, parroquia, teléfonos, fax, e-mail.

Registro Fiscal: Identificar el número del registro de información fiscal (R.I.F), si es una empresa en marcha o de los representantes legales.

Persona Contacto responsable del proyecto: indicar nombre, teléfono y correo electrónico.

Antecedentes, problema y objetivos del Proyecto

Aquí se debe presentar todos los aspectos básicos que permiten conocer los antecedentes y la justificación del proyecto, el problema a resolver o atender y los objetivos.

Nombre del Proyecto: Indicar cuál es el título por el cual se conoce o conocerá el proyecto.

Antecedentes y Justificación del Proyecto: Describir la historia del proyecto, importancia e impacto y las posibles dificultades y limitaciones para la ejecución del proyecto y cómo piensa resolverlas.

Objetivo general: Propósito de la empresa.

Objetivos específicos: Acciones para el logro del propósito

Impactos sociales: De que manera la empresa apoyará al mejoramiento de la comunidad y de las zonas aledañas en el logro del desarrollo sostenible y sustentable.

-Impactos económicos: generación de empleos.

Estudio de mercado

El solicitante deberá de manera explicativa y demostrativa informar acerca de:

Descripción del servicio, características y usos: Descripción detallada del servicio a ofrecer o producto a elaborar, identificando actividades, tipos de cliente a atender, niveles de calidad, características de operación y ventajas comparativas.

Oferta: Realizar un análisis de la oferta del servicio, lo que involucra: competidores, precios, calidad, funcionamiento y garantía de suministro, evaluando el comportamiento y proyección de la oferta, determinando el segmento de mercado del proyecto.

Demanda: Indicar los actuales y/o potenciales clientes, cuantificando la demanda real y futura, así como el nivel de aceptación. Señalar la estimación del mercado y de la demanda existente.

Mercado potencial para el proyecto: Obtener el pronóstico de la demanda insatisfecha, comparar la proyección de la demanda del producto en estudio con la de la oferta existente determinando el mercado potencial del proyecto. Realizar las proyecciones del mercado potencial, justificando las premisas utilizadas y presentando la base histórica.

Precio: Establecer el precio por tipo de servicio o producto según la estacionalidad, con base en la estructura de ingresos y costos, margen de ganancia y precios de la competencia.

Comercialización: Describir los canales de comercialización considerados en el proyecto. Adicionalmente se requiere indicar la estrategia publicitaria y de promoción.

Estrategia Competitiva: ¿Cómo va a competir el proyecto en el mercado?, ¿Competirá en precios, garantía de suministro, calidad, nuevas características especiales?

Estudio técnico

En el estudio técnico el emprendedor deberá señalar las especificaciones para dar marcha a la operatividad del proyecto, detallando los siguientes aspectos:

Tamaño y localización: Condiciones naturales, geográficas, físicas y ambientales, existencia de un mercado que provea insumos, servicios básicos, disponibilidad de mano de obra, infraestructura física, distancias y costos de transporte, facilidades de acceso y comunicación, libre circulación de clientes y proveedores.

Descripción y distribución de la empresa: Indicar la distribución física.

Cronograma de Adquisición de Activos Fijos: Se debe señalar los tiempos (meses, trimestres) que durará la adquisición de los activos fijos.

Organización: Señalar los requerimientos de recursos humanos para llevar a cabo el proyecto, conforme a la curva de aprendizaje, estructura organizacional y funcional, sueldos y salarios y demás beneficios adicionales a los establecidos en la Ley.

Estudio de ingeniería: En caso de que el proyecto contemple instalación, ampliaciones, mejoras o construcción; se deberá entregar el estudio de ingeniería de las obras a realizar.

Memoria Descriptiva: Informa el procedimiento elegido, dando ideas sobre el funcionamiento de la propuesta realizada, materiales a emplear, costo aproximado del proyecto a ejecutar, las causas que se han tenido en cuenta para elegir esa solución.

Estudio Financiero:

Aquí el emprendedor deberá detallar los movimientos de ingresos y egresos, considerando las siguientes secciones:

Presupuesto de la obra: Detalla los montos en bolívares por partida, que se estima utilizar en la realización de la obra, realizado bajo las Normas Covenin.

Análisis de Precios Unitarios: Según normas Covenin.

Cronograma de la obra: Indica el tiempo (meses, trimestres, etc.) que durará la construcción de la obra y sus fases. Aun cuando se haya mencionado en el proyecto, toda esta información debe presentarse como anexo a este.

Plan de Inversiones: Utilizando como base todos los costos y necesidades de inversión para llevar a cabo el proyecto, se deben señalar todas las inversiones, indicando las que corresponden al aporte propio y al financiamiento solicitado.

Cronograma de Desembolsos del Plan de Inversiones: Es la representación en bolívares de los sucesivos desembolsos estimados, conforme al plan de inversiones y al tiempo de ejecución del proyecto.

Cronograma de Ejecución del Plan de Inversiones: es la representación en tiempo (meses) de cómo se ejecutará físicamente el Plan de Inversiones, según el tiempo que se tenga estimado para la ejecución total del proyecto.

Servicio de la deuda: Presentar la tabla de amortización indicando: Monto del crédito, plazo, período de gracia, diferimiento de intereses, periodicidad de pagos (trimestral) y tasa de interés.

Proyecciones e Indicadores Financieros: Presentar las proyecciones por el período del crédito e indicar claramente las premisas que han dado origen a las estimaciones financieras y su justificación, presentándolas en un cuadro detallado de ingresos, costos y gastos, depreciación y amortización de los activos fijos.

Para ello se debe proyectar los balances generales, estado de ganancias y pérdidas, movimiento de flujo de efectivo y flujo de caja. Así como también, se debe calcular el Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR), aplicando una tasa de descuento ajustada por riesgo.

Ingresos por Ventas: Los ingresos por venta se refieren a la proyección de los recursos económicos que percibirá, producto del desarrollo de la actividad en función del financiamiento otorgado por la entidad financiera.

Mano de Obra: En esta sección debe suministrarse la información concerniente a los sueldos y salarios que serán percibidos por los

trabajadores vinculados a la actividad que se desarrollará con el otorgamiento del financiamiento. En este caso debe hacerse una discriminación entre la mano de obra directa e indirecta.

Costos y Gastos Operativos: El emprendedor deberá establecer una proyección de cuáles serán sus compras anuales de los insumos necesarios para el mantenimiento básico de la empresa, en función de la estacionalidad de las ventas.

En este caso deberá establecerse de manera detallada los bienes y servicios que se comprarán o erogarán para el debido funcionamiento de la actividad como enseres, comidas, pagos de electricidad, agua, gas, telefonía, servicio de televisión por cable, Internet, mantenimiento de equipos, misceláneos, etc., a los cuales debe proyectarse al gasto mensual y anual, estableciéndose el monto total requerido de forma anual destinado a gastos de manutención de la empresa, para de esta manera establecer cuál será el nivel de gastos totales lo que junto con las cuotas a pagar por concepto del pago al financiamiento deben determinar el nivel total de gastos o gasto mínimo, a los fines de determinar cuál será el punto de equilibrio de la empresa turística.

Costos Totales: El cálculo de los costos totales es el resultado de la sumatoria de todas las erogaciones monetarias que se deberá realizar en el período de un año, considerando el conjunto de las variables involucradas anteriormente como lo son los gastos de preinversión, los costos de arranque, los costos y gastos operativos, las cuotas mensuales por concepto del pago de las mensualidades realizadas a la entidad financiera y el costo de mano de obra.

Utilidades: La utilidad del ejercicio es el resultado contable de la relación de ingresos y gastos presentados durante un ejercicio fiscal determinado, de acuerdo a las estimaciones del proyecto ésta expresará de manera intuitiva si los ingresos serán suficientes para cubrir los costos y gastos en un determinado momento.

Punto de Equilibrio: Indica la relación existente entre la proporción de los costos fijos y variables y los ingresos totales estimados. Dicha relación mide el valor absoluto de los ingresos que sobrepasa la relación de costos a los fines de determinar cuáles son los ingresos netos generados por encima del punto de equilibrio. Es decir, el Punto de Equilibrio es aquel nivel de producción (unidades) y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con los ingresos obtenidos.

En otras palabras, en este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales, en ese nivel de producción y ventas la empresa ni gana ni pierde

Flujo de caja Operativo

Valor Agregado Neto (VAN)

Tasa Interna de Retorno o Tasa interna de Rentabilidad (TIR)

Este proyecto deberá ser integrado por el emprendedor y presentarlo ante la instancia del banco indicada junto con los siguientes recaudos:

Fotocopia de la cédula de identidad de los miembros de la Junta Directiva

(o Consejo de Administración) del representante legal; y de sus respectivos cónyuges.

RIF de los integrantes del consejo de administración o junta directiva, del representante legal y de sus respectivos cónyuges (actualizado y legible).

Copia de los documentos mediante los cuales se constituyen apoderados generales o especiales para actuar ante la institución financiera (Notariado) si aplica.

Documento de proyecto bajo metodología BOD en físico y digital.

Presupuestos, cotizaciones y/o facturas pro-forma que respalden el Plan de Inversión.

Declaración de Veracidad de la Información.

Declaración de Origen y Destino de los Fondos.

Referencias bancarias y comerciales no mayor a tres (3) meses de emisión del solicitante.

En caso de proyectos que contemplen construcción u obras civiles: Proyecto de ingeniería aprobado por la Dirección de Ingeniería del Municipio competente, firmados y sellados por los profesionales responsables el cual debe contener: Presupuesto de obra con partidas identificadas con código Covenin, Análisis de Precios Unitarios, Planos, Memoria Descriptiva, Cronograma de Ejecución y cálculos del proyecto.

En caso de proyectos obras civiles inconclusas: Presupuesto de obra por ejecutar y la relación de obra ejecutada a la fecha de la solicitud.

Estados Financieros de los tres (3) últimos ejercicios económicos, a valores históricos. En el caso de que los accionistas o asociados de la empresa o cooperativa sean personas jurídicas. Debe ser original elaborados por un contador público colegiado. Para solicitudes superiores a Bs. 10.000.000, los Estados Financieros deberán estar auditados.

Balance personal de los accionistas con una antigüedad no mayor a 6 meses con sus respectivos soportes; en original elaborados por un contador público colegiado.

Todo ello deberá el emprendedor presentar al entregar su proyecto ante el banco.

2.- La institución asignará mensualmente cual será el asesor que exclusivamente estará esos 7 días recibiendo los proyectos para agilizar el proceso. El asesor de negocio revisa el proyecto, los recaudos y llena el acuse de recepción que dispone el sistema, entregándole una copia al emprendedor.

3.- Los proyectos recibidos diariamente serán revisados por el gerente de la entidad receptora quien dará una primera pre - aprobación, cuyo resultado se notificará al emprendedor en un plazo de 48 horas, indicándosele que el resultado definitivo lo conocerá en un plazo de 30 días hábiles.

4.- Los proyectos pre – aprobados serán enviados a la V. P de Crédito al Emprendedor para que sean sometidos a los estudios de viabilidad y

factibilidad.

5.- A cada integrante del equipo de análisis de mercado, se le entregará una cantidad promedio de 7 de proyectos, debiendo en 2 semana evaluar los elementos antes señalados, así como comparar sus resultados con los referidos por el contenido en el estudio de mercado que el postulante ha presentado. Una vez determinado que existe realmente un mercado potencial atractivo y que los insumos para su operatividad son accesibles en el mercado deberá informar el resultado de la evaluación por escrito y hacer un análisis comparativo entre los proyectos, también documentado. Culminado el proceso transfiere los proyectos a la unidad de estudio técnico.

6.- En la unidad de estudio técnico se deberá determinar el tamaño de operación del proyecto, es decir la capacidad instalada requerida, maquinarias, estudio de tiempo – movimiento, plan de venta, insumos, plan de mercadeo, organigramas e infraestructuras, localización y espacio físico.

7.- Asimismo, los profesionales deberán determinar los medios y costos de transporte, la disponibilidad y costo de la mano de obra, la cercanía de las fuentes de abastecimiento, las incidencias de los factores ambientales, la cercanía del mercado, los costos y disponibilidad de terrenos, topografía de suelos, estructura impositiva y legal, disponibilidad de agua, energía y otros suministros, comunicaciones y la posibilidad de desprenderse de desechos.

8.- Finalmente, los profesionales del área técnica realizarán la distribución de planta considerando la integración total, establecerán la mínima distancia de recorrido para aprovechar la utilización del espacio cúbico, además de asegurar la seguridad y bienestar para el trabajador, establecer los planes para los posibles reajustable a los cambios que exija el medio.

9.- Estos análisis como se comentó anteriormente serán comparados con los que traiga el proyecto, también deberán documentados en un informe indicándose el grado de viabilidad técnica de cada uno de ellos.

10.- Una vez que el equipo técnico vaya culminando el análisis por cada proyecto, debe ir transfiriéndolos a la sala de estudio económico – financiero para primeramente determinar los costos de la inversión, específicamente los de operaciones, de producción, los de venta, los de administración, las inversiones propiamente dichas, las depreciaciones, los gastos y las amortizaciones. También se efectuarán las estimaciones de los ingresos, partiendo del análisis del posible precio de venta del bien o servicio; se efectúan las proyecciones del flujo de caja.

11.- Una vez que se hayan hecho los diferentes análisis económicos y se alcance visualizar la posición financiera del proyecto para determinado periodo de tiempo, preferiblemente los 5 primeros años de vida en macha hipotética, se procede a efectuarse la evaluación de indicadores financieros, determinándose la Tasa Interna de Retorno (TIR) e incluso se efectúan análisis de sensibilidad.

12.- Determinada la viabilidad y factibilidad de cada uno de los proyectos, debidamente documentados e informados según el criterio técnico de cada unidad de estudio, pasarán a la vicepresidencia para que esta tome la decisión de los proyectos a financiar.

13.- Como se mencionó anteriormente, cada una de las fases de la evaluación del proyecto debe ser informadas con su respectiva conclusión, recomendándose el siguiente formato que irá llenando cada unidad.

Como se indica anteriormente, el proyecto que esté sujeto a evaluación va pasando por cada equipo evaluador, el cual en el formato de evaluación indicará el resultado de su estudio, para que el Vicepresidente de la Unidad al final contraste las conclusiones del estudio con el contenido del mismo, realice y analice la matriz de riesgos sistémicos y de su aprobación definitiva, de proceder, colocar el sello y lo transfiera a la unidad de incubación para que contacte al beneficiario y emprenda el proceso respectivo.

En la unidad de incubación se diseña la empresa y se coloca en marcha partiendo de la formación del emprendedor como próximo gerente de empresa considerando los factores claves de éxitos dentro de una efectiva administración de riesgos, a manera de reducir las fuentes de riesgos que puedan devenir del factor empírea que pueda manejar el nuevo empresario.

La organización de los procesos de formación deberá cubrir al menos a un mínimo de 10 emprendedores mensuales para unificar criterios y ahorrar los esfuerzos tangibles e intangibles para su impartición

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

No cabe duda de que la economía venezolana requiere de estrategias públicas y privadas con carácter urgencia para rescatar las bases de un futuro a corto y largo plazo, debiéndose valorar dentro del sector industrial cada vez más el potencial emprendedor, activándolo de manera proactiva sobre las bases de una gestión de riesgos eminentemente necesaria cuando en el escenario local se converge una serie de eventos coyunturales que amenazan con el desarrollo socio económico de la nación.

Ahora bien, considerando la hipótesis general anterior, y en función a los objetivos establecidos en esta investigación se concluye:

Uno de los productos activos en el BOD es el sistema crediticio para apoyar la reactivación económica venezolana a partir de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), dando a la par cumplimiento a su deber de apoyar a las políticas de Estado. Sin embargo, esta cartera de financiamiento se ha caracterizado por ser principalmente accesible para los negocios en marcha que demuestren experiencia en el mercado y que ya hayan superado la fase de despegue, asegurándose de esta manera que la idea de negocio genere la utilidad requerida para cubrir el compromiso que ha adquirido con dicha entidad, destacando como factor clave en la decisión medir la capacidad de pago del próximo beneficiario.

De esta manera, 02se demuestra que el BOD es inelástico en su gestión de riesgos, manejando una línea muy restrictiva para apoyar financieramente proyectos emprendedores; por lo cual cuando se considera a estas ideas en

la institución la factibilidad financiera juega un papel importante, así como el control sobre los riesgos de reputación y legalidad, elementos que valora como prioridad sobre cualquier demostración positiva del futuro comportamiento en el mercado. Asimismo, se ha encontrado que hasta el presente los pocos proyectos emprendedores apoyados, proceden de aquellos clientes que han demostrado una sólida relación con el BOD, siendo sometida la evaluación del proyecto al criterio objetivo y técnico de un comité especializado.

En síntesis, se comprobó que el potencial emprendedor en el BOD es tratado pasivamente, optando aquellos proyectos que contribuyen a los índices de reciprocidad procedentes de clientes ya bancarizados, pero no es política de la evaluación incluir amplia y especializadamente un subsistema que trate el control de riesgos para apoyar francamente a aquellas ideas de negocio que demuestren su viabilidad y factibilidad.

Hasta el presente los créditos aprobados por el BOD tienen en su mayoría un destino en específico, orientados generalmente a apoyar el funcionamiento de la entidad, financiándose el capital de trabajo, sin involucrarse en grandes inversiones dirigidas al desarrollo tecnológico y previo a la aprobación del crédito, las solicitudes son sometidas a un proceso que comprueba la trayectoria operativa de la empresa, la solidez financiera del negocio para corroborar el porcentaje de retorno de la inversión, y se solicita garantía, además, para protegerse de los efectos del riesgo, el BOD en pocas ocasiones concede períodos de gracia dejando como alternativa de beneficio financiero únicamente mantener interés fijos al menos el primer año del financiamiento otorgado.

No obstante, se ha comprobado que la prioridad de la institución es su

proyección financiera a través de una gestión de riesgos estricta lo que justifica que la cartera de crédito para apoyar al emprendedor es muy limitada, quedando orientada su política a reducir el impacto financiero considerando a los emprendedores como una potencial fuente de riesgos, lo que aleja a la institución de una verdadera contribución al aparato industrial nacional.

Sin embargo, no puede dejar de reconocerse que el BOD trata de diversificar la economía con el apoyo ofrecido, pues no tienen distingo con respecto a la naturaleza del negocio financiado; sin embargo como se ha señalado, el perfil que demuestre el emprendedor es fundamental para la institución, destacando que es clave que socialmente sea aceptable la idea de negocio, que tenga una capacidad técnica operativamente viable.

Ahora bien, se ha determinado que el BOD puede incrementar su apoyo al potencial emprendedor a medida que mejore su gestión de riesgos, pues hasta el presente esta sólo se ha limitado a comprobar la solidez financiera y que el postulante sea cliente bancario, pero no ha desarrollado un sistema integral que evalué tanto la viabilidad como la factibilidad del proyecto, a fin de preparar respuestas que atenúen los riesgos en vez de evitar aquellos inherentes al financiamiento del emprendedor.

Dicho en otras palabras, el financiamiento al emprendedor es una alternativa que primeramente puede incrementar la intermediación financiera y, que en segundo lugar podría contribuir activamente en el apoyo al sector empresarial, ello siempre y cuando el BOD mejora sus procedimientos para evaluar integralmente los proyectos que realmente sean una idea emprendedora, procesos que no está llevando a cabo debido a su aversión al riesgo que indudablemente trae una idea innovadora sin despegar.

Si bien es cierto que las instituciones financieras venezolanas no deben descuidar su gestión de riesgos, no lo es de mejor asertividad que deben fortalecer esta cultura en criterios que vayan más allá de evadir los eventos o fuentes de riesgos, es necesario que este importante proceso se contextualice a la realidad nacional, enfocando la orientación de sus productos hacia donde realmente se necesite; razón por la que se sentaron las bases conceptuales para que el BOD emprenda una unidad que atienda al potencial emprendedor bajo una relación de beneficio bidireccional, es decir se apoye al emprendedor al mismo tiempo que se salvaguarda la estabilidad institucional.

Recomendaciones

Considerando los elementos descriptores de la realidad estudiada con el propósito de afianzar el valor agregado de este trabajo de grado, se sugiere:

1. El BOD debe ampliar los criterios y políticas de administración de riesgos, tomando en cuenta que no siempre las estrategias deben estar orientadas a responder ante los eventos con medidas para evitar el efecto, sino que también es parte de dicha gestión saberlos aceptar y controlar.

2. Si bien es cierto que el apoyo al emprendedor es fundamental en la economía venezolana, el BOD debe considerar una cartera moderada de proyectos, asegurándose comprobar lo más cercano posible la viabilidad y factibilidad de las ideas presentadas y así reducir los impactos negativos a su estructura financiera.

3. El BOD debe considerar que la atención al emprendedor debe cumplir la misión de apoyar la diversificación de todos los sectores de la economía

nacional, por lo que la aprobación de los diferentes proyectos debe responder a metas establecidas sobre la base de los requerimientos contextuales de la industria en Venezuela.

4. La especialización de las unidades que integran a la vicepresidencia de crédito al emprendedor es fundamental para asegurar el éxito de esta propuesta, por lo que la institución debe garantizar la conformación de cada uno de los equipos de trabajo propuestos.

5. El BOD debe desarrollar una campaña publicitaria una vez aprobada y puesta en marcha la propuesta presentada, para informar acerca de este nuevo producto que ofrecerá.

6. En Venezuela hay un potencial emprendedor significativo que requiere ser formado y canalizado por diferentes instituciones públicas, a manera de potenciar el desarrollo de la economía equilibradamente por medio de una contextualizada y técnica explotación de las ideas innovadoras.

7. El Estado debe crear parques de incubación como parte de sus políticas industriales, no sólo basando la diversificación y apoyo en el financiamiento sino en la orientación en la fase de despegue y dotación de herramientas cognoscitivas para llevar a cabo el desarrollo del proceso.

BIBLIOGRAFÍA

- Anzola, S. (2003). **Emprendedurismo**. [Documento en línea]. Disponible: produccionintelectual.nur.edu/archivos/emprendedurismo.pdf. [Consulta: 2011, febrero 18].
- Arias F. (2006). **El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica**. (5a. ed). Venezuela: Episteme.
- Baca, G. (2001). **Evaluación de Proyectos** (4a. ed.). México: Mc Graw Hill.
- Banca Facil de Colombia (2011). **¿Qué es el Crédito?** [Artículo en línea]. Disponible: <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000027&idCategoria=5>. [Consulta: 2014, febrero 10].
- Blogs tesis de Investigación (2013). **Escala de Likert**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/escala-de-likert.html>. [Consulta: 2013, septiembre 21].
- Bóveda, J. (2004). **El Emprendedor y la Pequeña y Mediana Empresa**. [Artículo en línea]. Disponible: http://www.revistafuturos.info/futuros_6/emprendedor_1.htm. [Consulta: 2011, febrero 18].
- Brancamonte, G. (2009). **¿Qué es la Globalización Económica?** [Artículo en línea]. Disponible: <http://www.enqueinvertir.com/que-es-la-globalizacion-economica.php>. [Consulta: 2013, junio 8].
- Buffet, W. (1998). **Teoría Financiera Moderna**. Chile: LexisNexis.
- Camacho, L. (2009). **Impacto de las Regulaciones de la Cartera de Crédito Obligatoria, conocida como Gavetas, entre los Años 2005 - 2008, en los Estados Financieros de la Banca. Caso Estudio: Inverunión, Banco Comercial, C. A.** Trabajo de Post Grado. Universidad Metropolitana. Caracas. Venezuela.
- Chiavenato, I. (2004). **Introducción a la Teoría General de la Administración**. (7a. ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (2009)**. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5908 Fecha: 2009,

febrero 19.

- Da Silva, A. (2008). **Aproximación a un Modelo de Valoración de un Proyecto de Banca destinada a otorgar Créditos para el Trabajo, a Personas de bajos recursos y no Bancarizados. Aplicación de la Metodología del Flujo de Caja Descontado (FCD) Y Valor Económico Agregado (Eva)**. Trabajo de Post Grado. Universidad Metropolitana. Caracas. Venezuela.
- De Thielen, L. y Thielen, J. (2000) **Introducción a la Teoría Administrativa**. (3 a. ed.). Venezuela: FondoUC.
- Enciclopedia Libre (2008). **Banco**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>. [Consulta: 2012, Enero 6].
- Escuela de Negocios (NBS) de Guatemala (2013). **Emprendedores Empresariales**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://www.nbs.com.gt/index.php/articulos-y-negocios/27-emprendimiento/61-emprendedores-empresariales>. [Consulta: 2014, mayo 6].
- Faraco, F. (2011). **Venezuela repite las prácticas de países con hiperinflación**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://vprimero.blogspot.com/2012/01/venezuela-repite-las-practicas-de.html>. [Consulta: 2014, mayo 6].
- García, G. (2000) **El Sistema Bancario: Espejo de una economía en crisis**. Debates IESA (Volumen VII, nº 1). Venezuela: Arte.
- Gómez, G. (2003). **La Planificación Financiera**. [Artículo en línea]. Disponible: www.gestiopolis.com. [Consultado: 2011, Enero 6]
- Gómez, H. (2009). **Estudio de Factibilidad Financiera para la Instalación de un Centro de Negocios de Casa Propia, Entidad de Ahorro y Préstamo, C.A., en Mérida, Estado Mérida**. Trabajo de Post Grado. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto. Venezuela.
- González, H. (2007). **Guía Informativa de Banca PYME**. [Documento en línea]. Disponible: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSEC/TOR/Resources/282884-1279136526582/FINAL_SPANISH.pdf. [Consultado: 2011, Enero 6]
- Guerra, L. (2007). **Importancia de la banca en la economía de un país**. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.ewfinancingservices.com/>

- [esp/documents/importancia_bancaria_pais.pdf](#). [Consulta: 2011, Enero 6].
- Hernández, R. Fernández, C y Baptista, P. (2005). **Metodología de la Investigación** (4a. ed.). México: Mc Graw Hill
- Higuera, O. (2012). **Plan Estratégico de Gestión Financiera Aplicado a la Banca Microempresarial para la Activación Y Acceso del Financiamiento a los Microempresarios de la Zona Industrial El Recreo. Caso de Estudio: Banco Occidental de Descuento**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad de Carabobo Campus Bárbula. Valencia, Venezuela.
- Hurtado, I. y Toro, J. (2007). **Paradigmas y Métodos de Investigación**. Venezuela: CEC
- Instituto Tecnológico de la Paz (2004) **Concepto de organización**. [Artículo en línea]. Disponible: http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/produccion1/tema1_3.htm. [Consulta: 2014, mayo 6].
- Jarrow, R. (1988). **Teoría Financiera**. EEUU: Prentice Hall Inc.
- Lawrence, J. (1997). **Fundamentos de Inversión**. (5a. ed.). México: Oxford University Press Harla.
- Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2010). **Gaceta** Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. N° 5.947. Fecha: 2009, diciembre 23.
- López, E. (2001) **Fundamentos de metodología científica**. Madrid: UNED.
- Mankiw, G. (1998). **Principios de Economía**. (4a. ed.). España: Editorial Mc Graw Hill.
- Mantilla, J. (2002). **Estándares Internacionales de Auditoría propuestas y enmienda propuesta a la ISA 200** [Artículo en línea] Disponible: http://www.javeriana.edu.co/facultades/c_econom_y_admon/Samantilla/w_ebsam/mantilla/paginas/home.htm [Consulta: 2011, Enero 6].
- Marcano, E. (2011). **La Banca en Cintura**. Revista Dinero. N°261, marzo – abril 2011. Venezuela.
- Marín de Guerrero, M. (2007). **Nuevos Conceptos de Control Interno. Informe C.O.S.O.** [Documento en línea] Disponible: <http://api.ning.com/>

[files/wTvT3BDmXy03ZNBobJ6aQyezHofPKtv1INc9-YFXT*gf**AcypiKj1sLtC-BNs2WwBFkRP9RNw9OmMTZUKCTdDKt0OBHP*Gb/InformeCosoResumen2.pdf](#). [Consulta: 2014, mayo 6].

Martín, E. y Muci, G. (2004). **Regulación Bancaria** (1a. ed.). Venezuela: Publicaciones UCAB.

Martínez, J. (2003) **El Sistema Financiero**. [Artículo en línea]. Disponible: http://www.colombialink.com/01_INDEX/index_finanzas/54_sistema_financiero.html. [Consulta: 2011, Enero 6].

Martínez, M. (2007). **Creación de Estrategia de Acción que se Adapten a las Exigencias de los Nuevos Mercados Financieros y se Apliquen al Negocio Bancarios en Tiempos de Incertidumbre. Caso: Casa Propia E.A.P. C. A.** Trabajo de Post Grado. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto. Venezuela.

Méndez, C. (2005). **Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación** (5a. ed.). Colombia: Mc Graw – Hill.

Morán, D. (2008). **Fundamentos de Metodología**. Colombia: Limusa

Moreno, J. y Rivas, S. (2003). **La Administración Financiera del Capital de Trabajo** (3a. ed.). México: CECSA

Organización Internacional del Trabajo (2009). **Globalización**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://ilo.org/global/topics/economic-and-social-development/globalization/lang-es/index.htm> [Consulta: 2011, Enero 6].

Ortega, M. (s/f). **Aspectos Financieros en las Decisiones de Inversión de Capital**. Universidad de Carabobo, Faces.

Parada, J. (2011). **Enfoque Teórico de Finanzas y su Influencia en la Revista “Economía Y Administración”** [Artículo en línea]. Disponible: <http://www2.udec.cl/~rea/REVISTA%20PDF/Rev64/art1rea64.pdf>. [Consulta: 2014, mayo 6].

Permut, M. y Ortiz, E. (1996). **Introducción a la Teoría Económica**. Publicaciones Universidad Católica Andrés Bello. Caracas

Reynaga, H. (2002) **Departamentalización**. [Artículo en línea] Disponible: www.fing.edu.uy/catedras/adming/Temas/Tema_5La_Departamentalizacion_v0f.doc+departamentalizacion&hl=es. [Consulta: 2011, Diciembre]

15].

Robbins, S. (1999) **Administración en el Mundo de Hoy**. México: Prentice Hall, S. A.

Romero, A. (2005) **La competitividad internacional: reflexiones sobre las ventajas competitivas en los países industrializados y semiindustrializados**. [Documento en línea] Disponible: <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700306.pdf>. [Consulta: 2011, Enero 6].

Sabino, C. (2004). **Metodología de la Investigación** (3a. ed). Venezuela. Panapo.

Samuelson, M. (2002). **Economía** (17a. ed.). México: Mc Gral Hill.

Sánchez, W. (2004). **Administración Financiera**. México: Editorial Mc Graw Hill.

Sánchez, C. (2010). **Plan Estratégico de Política Financiera Orientado al Mejoramiento de las Condiciones de Financiamiento de la Pyme a Través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las Políticas Públicas del Estado Venezolano**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad de Carabobo Campus Bárbula. Valencia, Venezuela.

Sapag, N. y Sapag, R. (2005). **Preparación y Evaluación de Proyectos** (3a. ed.). Colombia: Editorial Mc. Graw Hill.

Stoner, J.; Freeman E. y otros. (2002). **Administración** (6a. ed.). México: Editores Pearson Educación.

Tamayo y Tamayo, M. (2004). **El proceso de la Investigación Científica** (4a. ed.). México: Limusa.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2006). **Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales** (4a. ed.). Venezuela: FEDUPEL.

Van, H. (1997). **Fundamentos de Administración Financiera**. México: Pearson Educación.

Villafranca, W. (1996). **Metodología de la Investigación**. Colombia: Mc Graw Hill. Interamericana.

Weston, F. y Coperland, T. (1997). **Finanzas en Administración**. México:

Mc Graw Hill.

ANEXOS

Cuestionario

Instrucciones: El presente cuestionario consta de un conjunto de afirmaciones acompañadas de una escala de respuesta para que usted se ubique a través de un X en la opción con la que más identifique su posición, teniendo en cuenta la siguiente nomenclatura:

Escala de Respuesta:

T. A. = Totalmente de Acuerdo

M. A. = Medianamente de Acuerdo

N. A/N. D. = Ni de Acuerdo / Ni en Desacuerdo

M. A. = Medianamente en Desacuerdo

T. D. = Totalmente en Desacuerdo

PLANTEAMIENTO	TD	MD	NA/ND	MD	TD
1.- La actividad crediticia del Banco ofrece la misma oportunidad a todos los sectores de la economía venezolana					
2.- Los créditos del banco están conformado por programas de apoyo al emprendedor					
3.- La capacidad de pago es el factor clave de la aprobación de los créditos por parte del banco					
4.- La factibilidad financiera es influyente en la decisión de la aprobación de los créditos por parte del banco					
5.- En la evaluación de los proyectos para la aprobación del crédito se analizan los determinantes del comportamiento del mercado como la demanda y la oferta					
6.- En la evaluación de los proyectos el banco analiza la legalidad de la empresa solicitante					
7.- La relación con la banca influye en el criterio de aprobación del crédito					
8.- La reciprocidad con el cliente es determinante en la aprobación de créditos en esta institución					
9.- En esta institución la aprobación de créditos depende del criterio de una comité especializado por sectores y tamaños de la economía					
10.- Los crédito aprobados están destinados para suplir demandas de capital de trabajo					

11.- Esta institución a través de su actividad crediticia apoya el desarrollo tecnológico y en el mercado del empresario venezolano					
12.- La institución evalúa la experiencia del emprendedor en el mercado en el cual va incursionar					
13.- El apoyo al emprendedor depende del porcentaje de retorno de la inversión					
14.- El solicitante dispone de diferentes opciones materiales para presentar garantías al banco					
15.- Al otorgar el crédito el banco ofrece períodos de gracias					
16.- Para el primer período de amortización del prestamos, el banco ofrece interés fijo sobre la cuota					
17.- En el banco se ha destinado un porcentaje considerable de la cartera de crédito para apoyar al emprendedor					
18.- El banco estudia los riesgos inherentes a los créditos para los emprendedores					
19.- A través de los créditos aprobados por esta institución los emprendedores pueden incursionar en cualquier sector de la economía del país					
20.- Los emprendedores deben demostrar un perfil socialmente aceptable como requisito en la evaluación de su proyecto en esta institución					
21.- La capacitación técnica en el área que espera emprender el solicitante del crédito es valorado como clave en esta institución					
22.- El banco evalúa la tendencia de la demanda potencial en el mercado de la idea presentada por el emprendedor					
23.- El banco evalúa los canales de comercialización que implica la idea presentada por el emprendedor					
24.- El banco comprueba la disponibilidad en el mercado para la dotación técnica de la idea presentada por el emprendedor					
25.- El banco comprueba que el emprendedor tenga la capacidad técnica para poner en marcha la idea presentada					
26.- El banco evalúa la localización de la idea emprendedora en función a los determinantes y contactos del mercado					
27.- El banco realiza pruebas de sensibilidad a los proyectos emprendedores para comprobar su factibilidad financiera					

CONFIABILIDAD DE LOS DATOS

ALPHA DE CRONBACH CUESTIONARIO Nº1																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	Xi	X	SP
1	5	4	3	5	4	2	4	5	4	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	1	4	4	3	5	1	96	3,5556	316,52
2	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	1	4	4	3	5	1	94	3,4815	303,47
3	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	1	4	4	3	5	1	94	3,4815	303,47
4	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	3	4	4	3	5	1	96	3,5556	316,52
5	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	3	4	4	3	5	1	96	3,5556	316,52
6	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	2	4	3	4	4	3	5	1	96	3,5556	316,52
7	5	4	3	5	4	2	4	5	4	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	1	4	2	4	4	5	3	1	96	3,5556	316,52
8	5	4	3	5	4	2	4	5	4	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	1	4	2	4	4	5	3	1	96	3,5556	316,52
9	5	4	3	5	4	2	4	5	4	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	1	4	2	4	4	5	3	1	96	3,5556	316,52
10	5	4	3	5	4	2	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	1	4	2	4	4	5	3	1	94	3,4815	303,47
11	5	4	3	5	4	5	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	3	4	2	4	4	5	3	1	99	3,6667	336,61
12	5	4	5	5	4	5	4	5	2	1	2	4	3	5	4	5	4	3	5	3	4	3	4	4	5	3	1	102	3,7778	357,32
13	5	4	5	5	4	5	4	5	2	1	2	4	5	5	4	3	4	3	5	3	2	3	4	4	5	3	1	100	3,7037	343,44
14	5	4	5	5	4	5	4	5	2	1	2	4	5	5	4	3	4	3	5	3	2	3	4	4	5	3	1	100	3,7037	343,44
15	5	4	5	5	4	5	4	5	2	1	2	4	5	5	4	3	4	3	5	3	2	3	4	4	5	3	1	100	3,7037	343,44
16	5	4	5	5	4	5	4	5	2	1	2	4	5	5	4	3	4	3	5	3	2	3	4	4	5	3	1	100	3,7037	343,44
Xi	80	64	58	80	64	40	44	55	28	11	22	44	41	55	44	47	44	33	55	24	36	28	44	44	55	33	11			
X	5	4	3,625	5	4	2,5	2,75	3,4375	1,75	0,688	1,38	2,75	2,5625	3,4375	3	2,9375	2,75	2,06	3,44	1,5	2,25	1,75	2,75	2,75	3,438	2,063	0,688			
SP	351,6	225	184,8	351,6	225	81,9	106,3	166,17	43,1	6,647	26,6	106,3	92,3401	166,17	106	121,344	106,3	99,8	166	31,64063	71,191	43,07	106,3	106,3	166,2	99,82	6,647	3291		

$\alpha = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum SP}{\sum SP} \right)$	Numero de Items Sumatoria de las Varianzas de las Respuestas por Item Sumatoria de las Varianzas de las Respuestas por Individuo Alpha de Cronbach
Entonces:	
$\alpha = \frac{12}{12-1} \left(1 - \frac{21379,48}{82191} \right) = 0,7399$	