

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS PROFESIONAL

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

BANCO DE OCCIDENTE, S.A

SUSTENTADO POR:

VALERIA RIVERA DERAS

#21641095

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIATURA EN FINANZAS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A

FECHA: ENERO, 2022

Índice de Contenido

Dedicatoria.....	I
Agradecimientos	II
Resumen Ejecutivo	III
Introducción	V
1. Capítulo I	1
1.1. Objetivos de la práctica profesional.....	1
1.1.1. Objetivo General	1
1.1.2. Objetivos específicos	1
1.2. Datos Generales de la empresa	1
1.2.1. Reseña Histórica general de Banco de Occidente, S.A	1
1.2.1. Misión	2
1.2.3. Visión.....	2
1.2.4. Valores	3
1.2.5. Organigrama	3
2. Capítulo II	4
2.1. Actividades realizadas en la empresa	4
2.1.1. Revisión de documentos según su política para la elaboración de un análisis crediticio	4
2.1.2. Vaciado de información de variables (cualitativa y cuantitativa).....	5
2.1.3. Proceso de análisis de información recolectada.....	5
2.1.4. Elaboración de conclusiones y recomendaciones para un análisis de crédito	5
3. Capítulo III.....	6
3.1. Propuesta de mejora implementada	6
3.1.1. Propuesta 1: Segmentación a los Analistas del Departamento en base a la Cartera de Créditos	6
3.2. Propuestas de Mejora.....	11
3.2.1. Propuesta 1: Contratación para Supervisión de Información	11

4. Capítulo IV.....	14
4.1. Conclusiones	14
4.2. Recomendaciones	15
4.2.1. Recomendaciones para la empresa.	15
4.2.2. Recomendaciones para la institución.	15
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.	16
Referencias.....	17
Glosario.....	18

Índice de Figuras

<i>Figura 1</i>	3
-----------------------	---

Indice de Tablas

<i>Tabla 1.</i>	7
<i>Tabla 2.</i>	7
<i>Tabla 3.</i>	8
<i>Tabla 4.</i>	8
<i>Tabla 5.</i>	8
<i>Tabla 6.</i>	13

Dedicatoria

Quiero dedicar la realización y la culminación de este proyecto a las personas más importantes de mi vida, a mis padres ,que han estado siempre apoyándome y han sido mis guías en todo momento.

A mi mamá Daisy Deras, que me ha brindado siempre su apoyo y ha sido mi mayor motivación para poder cumplir mis metas, quien ha depositado su confianza y que día a día me ha demostrado lo orgullosa que esta de mi, gracias mamá por ser el pilar de mi vida y por siempre motivarme a sacar lo mejor de mi.

A mi papá Mario Rivera, por apoyarme y creer siempre en mi, quien siempre ha luchado por darme lo mejor para mi y para mi familia, por demostrarme que siempre puedo cumplir mis sueños y motivarme a cumplir cada uno de mis sueños.

Finalmente, quiero dedicar este proyecto a toda mi familia, quienes han estado en todos mis logros y han sido un apoyo fundamental a lo largo de mi vida.

Valeria Rivera Deras

Agradecimientos

Agradezco a Dios en primer lugar por las múltiples bendiciones que me ha dado a lo largo de mi vida, por la oportunidad que me ha dado de poder culminar mi carrera llenándome de sabiduría y conocimiento a lo largo de estos años. Gracias Dios, ya que me brindaste salud y también fortaleza para seguir creciendo como persona y como profesional en todo momento, por las personas que me pusiste en mi camino y por cada logro que he podido cumplir en todos estos años.

A mis padres, Daisy y Mario, por enseñarme que con esfuerzo y fé todo se puede lograr, por inculcar en mi valores que me han convertido en lo que soy ahora, que me han apoyado y han creído siempre en mí, a pesar de las indiferencias y altibajos que se encontraron en esta etapa académica de mi vida, gracias por siempre estar para mí y brindarme su amor incondicional en todo momento.

A mis amigos , que me han motivado a lograr muchas metas y han sido parte fundamental en esta etapa de mi vida, gracias por haberme acompañado en esta esta experiencia tan bonita.

Finalmente agradezco a Banco de Occidente por darme la oportunidad de realizar mi práctica profesional y a mis compañeros del departamento de Análisis de Crédito quienes me mostraron siempre apoyo y me hicieron sentir parte de su ambiente laboral. Gracias por abrirme las puertas y darme la oportunidad de experimentar la siguiente etapa de mi vida.

Resumen Ejecutivo

El presente informe tiene como objetivo presentar el desarrollo y experiencia que se obtuvo en la práctica profesional. La práctica profesional fue desarrollada en Banco de Occidente (Bancocci), en su oficina principal en S.P.S, Cortés. Se desarrolló la práctica en el departamento de Análisis de Crédito donde se aplicaron conocimientos y técnicas aprendidas a largo de la carrera.

Honduras cuenta actualmente con 15 bancos comerciales, dentro de ellos se encuentra Banco de Occidente que con su respaldo económico y financiero se ha convertido en un ente promotor del desarrollo económico y social del país. Siendo uno de los principales bancos a nivel nacional con más de 9 sucursales y 170 oficinas, generando empleo y satisfaciendo necesidades bancarias.

Banco de Occidente, desea siempre conservar su espíritu de típica ciudad del interior de Honduras, es decir, un espíritu de colaboración, de servir, tanto a sus clientes y amigos, como a personas que no lo son y de colaboración al progreso de la comunidad, volviéndose por ello una fuerza promotora del desarrollo y progreso económico y social donde quiera que el banco llegue. (*Occidente en Línea / Banco de Occidente S.A., s. f.*)

Es importante tomar en cuenta que la cantidad de bancos que se encuentran en el país hace que esto se vuelva una competencia entre el mismo sector, debido a que cada banco trata de conseguir más clientes y más empresas a diario; En el caso del departamento de Análisis de Crédito que es un departamento confidencial del banco debido a la cantidad de información personal que se maneja de una empresa/persona, este debe de ser un departamento que trabaje rápido y muestre eficiencia dando respuestas lo más rápido posible debido a que ellos se encargan de elaborar los informes para determinar la aprobación o negación de un préstamo.

Al tener tanta competencia en el sector financiero las personas o empresas que necesiten un préstamo se les facilita por el hecho de que pueden aplicar a varios bancos y obtener diferentes respuestas en las que ellos puedan comparar las diferentes oportunidades que se les pueda brindar, es por eso que cada departamento encargado de las aprobaciones de préstamos deben de disponer de nuevos métodos y mejoras para su funcionamiento.

El banco requiere de mucha eficiencia, y que los tiempos de entrega sean entregados lo más rápido posible. La practicante se encargó de seguir los mismos procedimientos en los diferentes tipos de solicitudes que se le asignaban. Cada una de las actividades dadas fueron realizadas con el orden de su procedimiento, realizando revisión de la información del cliente o empresa, luego el vaciado de la información brindada para poder avanzar en las variables cualitativas y cuantitativas.

Se presentan dos propuestas, la propuesta de mejora implementada y la propuesta de mejora para la empresa, estas propuestas son resultado de la experiencia que la practicante tuvo en la empresa, para futuras mejoras que se puedan implementar.

La primera propuesta consiste en una segmentación a los analistas del departamento de Análisis de Crédito y la segunda propuesta es contratar una persona para la supervisión de información.

Introducción

En el presente informe se detallará el desarrollo de la práctica profesional obtenida en el área de Análisis de Créditos de Banco de Occidente, S.A. en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés. En el transcurso de éstas diez semanas se aplicarán los conocimientos y técnicas adquiridas a lo largo del proceso de la carrera de Licenciatura en Finanzas.

El contenido del presente informe constará de una breve descripción de las actividades realizadas durante el periodo de práctica que consta de cotejamiento de documentos de solicitudes de crédito, acorde a normativa y política de créditos vigentes; Revisión e interpretación de Estados Financieros con sus respectivos indicadores y también la realización de análisis de créditos cualitativos/cuantitativos.

Banco de Occidente es una institución bancaria que nació en 1951, que provee su respaldo económico y financiero convirtiéndose en un ente promotor del desarrollo económico y social de la productora región del país y de Honduras en general; BANCOCCI se ha convertido en un banco importante en nuestro país ya que ha logrado satisfacer las necesidades de sus clientes como ente financiero contribuyendo al progreso de la sociedad ofreciendo soluciones para suplir necesidades de vivienda, estudio, trabajo y entre otras más.

Por otra parte, el presente informe está dividido en cuatro capítulos, los cuales consisten en:

Capítulo I: Conformado por objetivos generales y específicos de la practica profesional y datos generales.

Capitulo II: Se detalla el funcionamiento general del área/departamento de trabajo y se da una breve introducción acerca de sus actividades realizadas durante el periodo de práctica.

Capitulo III: Se presentan dos secciones, las propuestas de mejora implementada y una nueva propuesta de mejora.

Capitulo IV: Se muestra la última información sobre la práctica profesional incluyendo conclusiones y resultados obtenidos y se detalla una breve recomendación para la empresa y sus futuros practicantes.

1. Capítulo I

1.1. Objetivos de la práctica profesional.

1.1.1. Objetivo General

Aplicar los conocimientos y técnicas adquiridos a lo largo del proceso de la carrera de Licenciatura en Finanzas en las diferentes tareas asignadas en el área de Análisis de Crédito de Banco de Occidente, S.A.; Logrando aumentar conocimientos y proponiendo propuestas de mejoras para la organización.

1.1.2. Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de los procedimientos que se utilizan en el departamento de análisis de créditos
- Identificar elementos que ocasionan las demoras en la aprobación y colocación de créditos.
- Proponer cambios en el proceso actual que permitan disminuir los tiempos de respuesta del área de Análisis de Crédito

1.2. Datos Generales de la empresa

1.2.1. Reseña Histórica general de Banco de Occidente, S.A

Banco de Occidente, S.A. nació en 1951 en la ciudad de Santa Rosa de Copán, gracias a un grupo de ciudadanos futuristas que visualizaron la necesidad de contar en la zona occidental de Honduras con una institución bancaria, con su respaldo económico y financiero se convirtiera en un ente promotor del desarrollo económico y social de la productora región del país y de Honduras en general.

Durante los primeros diecinueve años de operar, Banco de Occidente sólo contaba con su oficina principal en Santa Rosa, hasta 1970 con la apertura de la sucursal de San Pedro Sula. Actualmente Banco de Occidente, tiene presencia en casi todos los departamentos del país, gracias a esto se han podido generar empleos y también se ha logrado satisfacer las necesidades bancarias de cada una de las comunidades en las cuales el banco se ha establecido.

Aun cuando ha crecido su personal, ha actualizado su mobiliario y equipo, el Banco de Occidente, desea siempre conversar su espíritu de colaboración, de servir, tanto a sus clientes y amigos, como a personas que no lo son y de colaboración al progreso de la comunidad, volviéndose por ellos una fuerza promotora del desarrollo y progreso económico y social donqui quiera que el banco llegue.

De ahí su lema:

“Apoyando al pequeño de hoy, hacemos el grande del mañana”

1.2.1. Misión

“Comprometidos con el desarrollo de Honduras a través de la prestación de servicios financieros sólidos y personalizados”.

1.2.3. Visión

Poner a disposición de Honduras sus recursos humanos y financieros para el desarrollo de la producción, educación, agricultura y comercio ofreciendo un servicio personalizado, procurando ser siempre una fuerza más que impulsa el proceso de nuestro país.

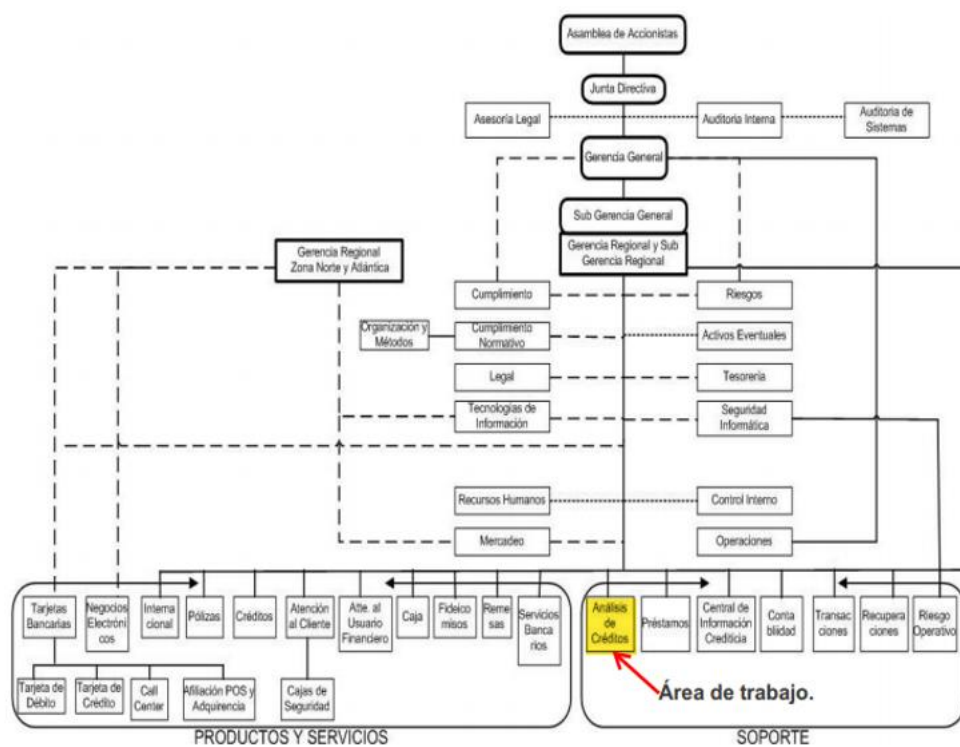
1.2.4. Valores

- ✓ Honestidad
- ✓ Eficiencia
- ✓ Equidad
- ✓ Cortesía
- ✓ Amistad

1.2.5. Organigrama

Figura 1.

Organigrama Banco de Occidente,S.A



Fuente: (Banco de Occidente,S.A.)

2. Capítulo II

El departamento de análisis de crédito en Banco de Occidente es uno de los departamentos más importantes y confidenciales del banco ya que este se encarga de la elaboración de análisis crediticios para personas naturales o jurídicas que estén aplicando a un financiamiento de inversión y/o para capital de trabajo. Esta área es importante ya que se encarga de dar su dictamen de acuerdo a la capacidad de pago y garantías del cliente al nivel resolutivo correspondiente, es parte del engranaje del negocio del banco y del crecimiento económico de los clientes.

El practicante se encargó de hacer revisiones e interpretaciones de documentos, vaciados de información y proyecciones de flujo de caja; cabe mencionar que las actividades que se realizan son acorde a normativa y política de crédito vigente.

2.1. Actividades realizadas en la empresa

2.1.1. Revisión de documentos según su política para la elaboración de un análisis crediticio

Se hizo revisión de los documentos recibidos (información de clientes y/o empresas con sus respectivas solicitudes de préstamo, información de la CIC y TransUnion). Para poder empezar un análisis es importante que un oficial de crédito envíe toda la información de un cliente y/o empresa. Al momento de recibir estos documentos se debe de tomar en cuenta el tipo de solicitud de crédito y también el tipo de operación. En el caso de tipo de operación se ve si el préstamo y/o crédito es hipotecario, prendario, accesorios o fiduciario. La información que se debe de tomar en cuenta para esta revisión son: Estados de Resultados/Balance General, Notas explicativas (composición de cuentas), Estados de Cuentas, Referencias(proveedores/clientes), Escrituras de constitución, Avalúos, Información cualitativa de la empresa o cliente y buros de crédito. Al tener esta información se puede proseguir al vaciado.

2.1.2. Vaciado de información de variables (cualitativa y cuantitativa)

Para el vaciado de información en la variable cualitativa se hizo un estudio de mercado donde se llena la información de la empresa o cliente. En el caso de ser una empresa se incluye información sobre sus principales competidores, clientes, proveedores y productos. Se hace el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), se revisa el historial de pago del cliente, se elabora el análisis de garantías y también se revisan las pólizas de seguro. Para el vaciado de la información cuantitativa nos enfocamos en la sección de los Estados de Resultados.

2.1.3. Proceso de análisis de información recolectada

El proceso de análisis es un proceso donde se analizan las variables cualitativas y cuantitativas. Para el proceso de análisis en la variable cualitativa se debe de tomar en cuenta tener información de las ventajas competitivas y destrezas que tiene el cliente y/o empresa. Se hace revisión de los comportamientos de pago y también se incluyen las ventajas y desventajas de la garantía.

Para el proceso de análisis en su variable cuantitativa se hace la elaboración de posicionamiento financiero , ratios financieros (liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad) flujos proyectados , saldos insolutos, flujos mensuales, cuotas fijas que tendrá el cliente.

2.1.4. Elaboración de conclusiones y recomendaciones para un análisis de crédito

Se hace un resumen de todas las actividades mencionadas anteriormente. En esta última actividad se hace una breve descripción de los resultados de liquidez, solvencia, activos corrientes y proyecciones. Se incluyen las Recomendaciones que van dirigidas a la empresa/persona, normalmente en esta sección se sugiere al cliente incrementar sus cuentas o subir sus inventarios para que no se vea afectado en caso de

alguna dificultad. Es importante identificar bien los porcentajes que se reflejan en todo el análisis ya que de esto depende mucho si a una persona se le otorgará el crédito/prestamo.

3. Capítulo III

3.1. Propuesta de mejora implementada

3.1.1. Propuesta 1: Segmentación a los Analistas del Departamento en base a la Cartera de Créditos

3.1.1.1. Antecedentes.

Con el objetivo de lograr mejoras y cumplir con las normativas a nivel de entidades financieras e instituciones bancarias, es fundamental que se dispongan nuevos métodos y mejoras para el funcionamiento de este departamento y las actividades que se manejan a diario.

El precedente surge debido a que el departamento de análisis de crédito muchas veces se ve en la necesidad de omitir cierto tipo de cartera para darle prioridad a otras. Dentro de este grupo se incluyen: “pequeños y grandes deudores “y también “prestamos crediticios”, Es muy cierto que estos grandes deudores son la cartera más importante porque se manejan cuentas más altas (ingresos, inversiones, capital). Al manejar cuentas más altas el tiempo que se les invierte es mayor y muchas veces las solicitudes de estos préstamos no están con la información completa, ocasionando perdidas de tiempo y atrasos.

Esto crea que una vez los analistas estén separados según su cartera, puedan trabajar de una forma más ordenada y puedan trabajar enfocados en un solo rubro sin complicaciones y atrasos en diferentes carteras, ya que actualmente estos analistas pueden estar trabajando con diferentes carteras a la misma vez.

Para poder lograr que esta propuesta pueda seguir en pie y se pueda ejercer a tiempo futuro es necesario crear un plan donde se detalle las actividades , la distribución de los tiempos, descripción y el tiempo estimado.

Tabla 1.

Plan de Segmentación

Actividad por realizar:	Descripción:	Dirigido a:	Tiempo estimado:
Segmentación del Departamento de Análisis de Créditos, según la Cartera Crediticia, entre los analistas y los oficiales.	Dar a conocer mediante correos electrónicos y mensajes internos a través del sistema que se utiliza en el banco la nueva segmentación de los analistas de créditos, para que cada analista atienda a los oficiales según el tipo de Banca.	Personal de Análisis, Créditos, Comité de Créditos y Préstamos.	1 semana
Entrenamiento	Como parte importante de la segmentación, se debe considerar, entrenamiento de los nuevos empleados que formen parte del departamento.	Personal nuevo que se integre al Departamento de Análisis.	Semana 1: Analistas de consumo y Vivienda. Semana 2 y 3: Analistas de Pequeños Deudores Comerciales. Semana 4 y 5: Con los analistas de Grandes Deudores Comerciales.

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 2.

Tipos de Préstamos y tiempo

Tipo de Préstamo	Tiempo estimado de revisión
Préstamo Comercial	3 días
Préstamo Corporativo	3/4 días
Préstamo de Consumo	2 hrs, (máx. 1 día)
Préstamo de Vivienda	2 hrs, (máx. 1 día)

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 3.**Grandes Deudores y su periodo**

Grandes deudores		
No.	Nombre de Empleado	Periodo de Tiempo
1	Analista 1	3 meses
2	Analista 2	3 meses
3	Analista 3	4 meses
4	Analista 4	4 meses

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 4.**Pequeños deudores**

Pequeños deudores		
No.	Nombre de Empleado	Periodo de Tiempo
1	Analista 5	3 meses
2	Analista 6	3 meses
3	Analista 7	4 meses

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 5.**Créditos de Consumo y vivienda**

Crédito de Consumo y Vivienda		
No.	Nombre de Empleado	Periodo de Tiempo
1	Analista 8	3 meses
2	Analista 9	3 meses

Fuente: Elaboración Propia (2021)

3.1.1.2. Justificación.

El año 2020 fue un año que afectó económicamente a la población hondureña debido a la pandemia COVID-19; muchas empresas tuvieron que recurrir a refinanciamientos y otras se vieron en la necesidad de cerrar ya que no podían generar los ingresos suficientes para poder seguir adelante.

El año 2021 ha sido un año donde muchas empresas se han podido recuperar y han podido aumentar sus ventas e ingresos. Debido a que este año ha sido un año más productivo muchas empresas e incluso personas han podido recurrir a préstamos y también créditos de consumo. La cantidad de trabajo este año ha sido muy alta y muchos bancos se han visto en la obligación de apresurarse para atraer más clientes debido a que cada vez hay más competencia. Al tener una buena segmentación con la cartera crediticia fomenta a que los analistas puedan trabajar de una forma más rápida y más ordenada ya que cada uno de ellos ya tienen una asignación específica.

3.1.1.3. Descripción de la propuesta.

La propuesta de mejora consiste en segmentar a los analistas según la cartera crediticia del banco y hacer rotaciones de asignaciones cada 3-4 meses dependiendo la cantidad de trabajo que haya. Esto sería muy importante ya que sus empleados estarían preparados para cualquier tipo de préstamo y también se enfocarían por ese periodo de tiempo a una cartera específica, al tener un pequeño grupo con cierta asignación se logra que el trabajo sea más eficaz ya que sólo se enfocarán a ese rubro y los análisis podrán salir más rápido. El departamento de análisis de crédito se encarga de la elaboración de análisis crediticios para personas naturales o jurídicas que estén aplicando a un financiamiento de inversión y/o para capital de trabajo.

Primeramente se deben tomar en cuenta quién pide el préstamo (persona natural/jurídica y/o empresa), luego se debe tomar en cuenta en caso si es una empresa, si esa empresa es un pequeño deudor o un gran deudor; Los diferentes tipos de préstamos (hipotecarios, fiduciarios, crediticios, consumo, capital) después de recopilar esta información se entregara la información a los analistas que están asignados a la cartera. Esto logrando un mejor orden y facilidad a la hora de asignar.

Actualmente el departamento de análisis de crédito tiene diez analistas, indicando que su rotación de asignaciones no afectaría en su zona laboral siempre y cuando se determine la cantidad de préstamos que entren diariamente; Esto generaría muchos beneficios para el banco, ya que esto podría incrementar en la colocación de créditos y tener buenos rendimientos como equipo y satisfacción a sus clientes.

En resumen, el proceso será el siguiente:

1. Evitar el riesgo de que cliente de banca vivienda y consumo decidan trasladarse a otros banco por demoras en procesos de análisis.
2. Mayores rendimientos por parte del personal, al tener una asignación de un solo enfoque este le da la oportunidad al analista de enfocarse en una sola segmentación, logrando que no se acumulen análisis de otras carteras.
3. Ganar tiempo y lograr que el cliente obtenga el servicio que necesita sin elevación de costos.

3.1.1.4. Impacto de la propuesta:

Es importante tomar en cuenta que al corregir estas pequeñas fallas como atrasos en un análisis , la empresa puede mejorar los rendimientos de su trabajo y los clientes opten por continuar en el banco. Actualmente la mayoría de los bancos cuentan con las mismas carteras lo que muchas veces es complicado ya que cada banco trata de atraer la atención de los clientes.

El cambio de esta propuesta es una solución efectiva para que el departamento de crédito no tenga atrasos de entregas y los clientes se sientan atraídos a prontas respuestas.

En términos generales, mejorará el proceso actual para que este sea más eficiente y evitara que el departamento se vea en problemas de atrasos o que sus empleados se sientan agotados por el exceso de análisis.

3.2. Propuestas de Mejora

3.2.1. Propuesta 1: Contratación para Supervisión de Información

3.2.1.1. Antecedentes:

Actualmente el departamento de análisis de crédito tiene diez analistas (nueve personas encargadas de hacer análisis y el jefe del departamento). A diario se recibe una gran cantidad de préstamos que tienen que ser elaborados por el analista. El Jefe del departamento encarga de recibir los préstamos vía electrónica y así el poder entregar la información que recibe a los analistas, para eso el tiene que analizar como se encuentra actualmente de trabajo el analista, y así el poder distribuir a quien se le entregara. Muchos de estos préstamos de requieren de una elaboración rápida.

El jefe del departamentos se encarga actualmente de la planificación, coordinación y supervisión de las actividades necesarias para el cumplimiento de procesos, políticas y normas para el análisis; también se encarga de la asignación y revisión de los flujos de información generada en las arreas de crédito y negocios del banco, lo que muchas veces es complicado debido a la sobrecarga del trabajo.

3.2.1.2. Justificación:

Se genera una propuesta donde el Banco tenga la opción de poder beneficiar a sus empleados y beneficiarse a si mismo para tener rapidez y eficiencia en las entregas de trabajo, logrando que los clientes se sientan atraídos por el interés y la rapidez del banco por querer cumplir sus expectativas.

Actualmente la mayoría de los bancos que se encuentran en Honduras, buscan tener lo mismo que sus competencias pero satisfaciendo con mejores tasas y mejores cuotas.

Existen muchos riesgos actualmente, por ejemplo la pandemia COVID-19 en el cual muchas personas/empresas se vieron afectados económicamente, refinanciando o hipotecando sus bienes para poder salvar sus cuentas o sus negocios. Muchas de estas personas que se vieron afectadas han tratado de buscar una solución a través de préstamos, lo que causa que muchos bancos traten de captar la atención de esas personas/empresas.

Financieras que se encuentran en el país, normalmente las financieras son las más buscadas por las personas debido a que estas asumen los riesgos, realizando prestamos a personas que mayormente no cumplen con los requisitos que un banco exige, logrando que muchas personas se inclinen a este tipo de institución.

Al tener otra persona que les pueda brindar este tipo de apoyo, beneficiaria básicamente a más de dos departamentos, primeramente beneficiaria al departamento de análisis ya que esta persona se encargaría

3.2.1.3. Descripción de la propuesta

La solución presentada al problema citado anteriormente consta de buscar una persona que se pueda encargar de revisar que la información brindada por los oficiales de crédito este completa y encargarse de la confirmación de constancias laborales que se requieren en los préstamos, esto ayudaría a reducir tiempo para los analistas y facilitaría cuando se haga la distribución de préstamos . Al momento de que los préstamos ya sean entregados es porque los documentos ya están completos, esto evitará pérdida de tiempo.

En este se puede apreciar que una persona que se encargue de esto ayudaría básicamente a los demás analistas y también al jefe del departamento, dándole la oportunidad al jefe que se enfoque en sólo la distribución.

Tabla 6.

Proyección de nuevo empleado

Costo: Proyección a 5 semanas			
Detalle	Salario Mensual	Semanas	Costo Único
Entrenamiento para el personal nuevo de análisis	L. 19,000.00	5	L. 19,000.00

3.2.1.4. Impacto de la propuesta

La implementación de esta propuesta generará un gran beneficio para el banco debido a que se ahorrara una gran cantidad de tiempo. El tener a otra persona que tenga el cargo de revisar toda la información y poder hacer llamadas, hará que los analistas no pierdan tiempo haciendo este tipo de asignación y puedan enfocarse más en lo cuantitativo/cualitativo.

Cabe mencionar que muchas personas pueden influenciar a otros debido a sus experiencias, si estas personas/empresas reciben la atención y la rapidez adecuada estas pueden influenciar por el buen trato que se les dio en el banco.

4. Capítulo IV

4.1. Conclusiones

- Banco de Occidente es una institución bancaria, que con su respaldo económico y financiero se ha convertido en un ente promotor del desarrollo económico y social del país.
- La implementación de una segmentación a los analistas de crédito permitirá optimizar los procesos y ayudara a la agilización de entregas.
- El implementar o renovar los procesos operativos con los que se manejan tiene como fin alcanzar eficiencia, aprobaciones y presentación, incrementando la segmentación de la cartera de los prestamos.

4.2. Recomendaciones

4.2.1. Recomendaciones para la empresa.

- Al ser una institución bancaria es fundamental que el banco disponga nuevos métodos y mejoras para el funcionamiento de la institución, para eso el banco debe de estar en constantes cambios en las áreas administrativas.
- Antes de aplicar una solicitud de crédito al analista se debe de tomar en cuenta las habilidades y la eficiencia con las que se están manejando actualmente, ya que tener muchos solicitudes pendientes ,el analista se puede sentir estresado por acumulación de trabajo.
- Se puede compartir la propuesta a otro departamento que se sienta interesado o atraído. Tomando en cuenta que cada departamento es diferente esta propuesta puede ser aplicada con cambios que se acomoden al departamento.

4.2.2. Recomendaciones para la institución.

- Se recomienda a la institución impartir clases extras o seminarios de Excel, ya que muchas carreras de licenciatura utilizan esta herramienta de office para fines financieros.
- Implementar más actividades donde el estudiante se sienta atraído para obtener horas de vinculación, ya que la mayoría de las horas de vinculación se obtienen por clases.

4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.

- Participar en los seminarios o actividades que impartan en la universidad que sea de utilidad para su carrera, ya que estos son de gran ayuda en clases avanzadas y también las prácticas universitarias.
- Se recomienda al estudiante realizar las horas de vinculación con tiempo según la disponibilidad que maneje, ya que muchas veces se cancelan actividades y esto normalmente atrasa y afecta a la hora de las graduaciones.
- Para los estudiantes de las clases de finanzas, se recomienda que guarden las plantillas de Excel que se ven en clases de contabilidad, ya que estas son realmente necesarias para clases avanzadas y también son de mucha utilidad para la práctica universitaria.

Referencias

Comisión Nacional de Bancos y Seguros. (2021). *Banco de Occidente S.A. - Tasas de Interés Anualizadas Aplicadas a las Tarjetas de Crédito y Cargos Autorizados*. Publicaciones Estadísticas y Financieras. <https://publicaciones.cnbs.gob.hn/boletines/Paginas/Banco-de-Occidente-S-A----Tasas-de-Inter%C3%A9s-Anualizadas-Aplicadas-a-las-Tarjetas-de-Cr%C3%A9dito-y-Cargos-Autorizados.aspx>

Occidente en Línea / Banco de Occidente S.A. (s. f.). Recuperado 19 de diciembre de 2021, de <https://www.bancodeoccidente.hn/enlinea/>

LEY_CNBS.pdf. (s. f.). Recuperado 19 de diciembre de 2021, de https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/LEY_CNBS.pdf

Glosario

- 1. Análisis de Crédito:** Informe elaborado para determinar la aprobación o negación de un préstamo.
- 2. Capacidad de pago:** Indicador que trata de medir la probabilidad que tiene un individuo o una entidad para cumplir sus obligaciones financieras con un acreedor.
- 3. Central de Información Crediticia (CIC):** Sistema administrado por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, mediante el cual se consolida la información proporcionada por las instituciones supervisadas de todas las personas naturales y jurídicas que adquieren compromisos u obligaciones.
- 4. Comportamientos de pago:** Situación puntual desde el punto de vista de la trayectoria de pago que se muestra de un cliente o un posible cliente.
- 5. Flujo de Caja:** Salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado.
- 6. Garantías:** Mecanismos para asegurar el cumplimiento de una obligación. Esto, dentro de una transacción o relación comercial.
- 7. Historial crediticio:** El historial crediticio es un perfil financiero. Permite a los bancos, propietarios de vivienda, empleadores e instituciones que otorgan créditos saber cómo ha administrado su dinero en el pasado y los ayuda a decidir si hacer o no hacer negocios con la persona.
- 8. Persona natural:** Individuo que al actuar en su propio nombre se ocupa de alguna o algunas actividades que la ley considera mercantiles

9. **Persona jurídica:** Institución dotada de personalidad propia e independiente y plena capacidad para el cumplimiento de sus fines, creada por las leyes o conforme a lo establecido en las mismas.
10. **TransUnion:** Compañía global de información que hace posible la confianza entre las empresas y los consumidores, asegurando que cada consumidor pueda ser representado de manera confiable y segura en el mercado.
11. **Saldos insolutos:** Parte de un crédito que aún se encuentra pendiente por pagar.
12. **Variable cualitativa:** Variable estadística que es una cualidad, o característica, del objeto o individuo en cuestión.
13. **Variable cuantitativa:** Variable estadística que, a diferencia de la cualitativa, puede expresarse a través de cifras.