



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

La administración del riesgo de crédito en concesionarios Chevrolet de la ciudad de Cuenca frente al modelo definido, para la gestión de este riesgo, en el sistema financiero

Tesis de Maestría previa a la obtención del Título de
Máster en Contabilidad y Finanzas con mención en Gerencia y Planeamiento Tributario

Autor: Econ. María Gabriela Ochoa Hurtado

Director: Mg. Diego Aguilar Espinoza

Cuenca, Ecuador

2015.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de tesis a todas las personas que forman parte de mi vida, mis padres, hermanos y a mi esposo, quienes me motivan y me apoyan incondicionalmente con el fin de que pueda lograr mis metas y objetivos.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer primero Dios que está siempre a mi lado iluminándome a cada instante de mi vida, y dándome la fortaleza, salud y persistencia para alcanzar este anhelo que se vuelve una realidad.

A mi Familia que ha formado parte de mi vida y a la que me encantaría agradecer por su compañía, ánimo, alegría, permanente apoyo y su espíritu alentador. Queda en mi corazón la gratitud, por estar conmigo, pero sobre todo por lo que he recibido de ellos brindándome una vida llena de aprendizajes, experiencias pero sobre todo felicidad.

A mi director de tesis, el Mg. Diego Aguilar por su esfuerzo al otorgarme el tiempo, la dedicación necesaria y gracias a cuyos aportes, experiencia, y motivación permitieron concluir el presente trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO 1	1
MATERIALES Y MÉTODOS.....	1
CAPITULO 2	2
RESULTADOS	2
CONSTRUCCIÓN DEL MODELO DEL SECTOR COMERCIAL:	2
FUNCIONAMIENTO DEL MODELO CONSTRUIDO PARA EL SECTOR COMERCIAL	4
RESULTADO:	19
CONSTRUCCIÓN DEL MODELO DEL SISTEMA FINANCIERO	25
FUNCIONAMIENTO DEL MODELO PARA EL SISTEMA FINANCIERO	26
RESULTADO	30
CAPITULO 3	33
DISCUSION	33
DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS: CREDITO DIRECTO VS SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	36
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	37
ANEXOS	40

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: INFORMACIÓN GENERAL.....	5
TABLA 2: ESTADO CIVIL Y TIPO DE ACTIVIDAD.....	5
TABLA 3: EJEMPLO COLATERAL	6
TABLA 4: EJEMPLO ESTABILIDAD DE LA FUENTE DE INGRESOS	9
TABLA 5: EJEMPLO CONFIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN	9
TABLA 6: EJEMPLO FLUJO DE CAJA	11
TABLA 7: EJEMPLO CARÁCTER CREDITICIO DE ACUERDO AL BURÓ DEL CLIENTE.	14
TABLA 8: EJEMPLO CAPITAL.....	15
TABLA 9: ACTIVIDADES NO SUJETAS A CRÉDITO	18
TABLA 10: EJEMPLO PARA EL FACTOR CONDICIÓN DE CONDICIÓN	19
TABLA 11: EJEMPLO DEL RESULTADO PARA EL SECTOR COMERCIAL.....	20
TABLA 12: PRUEBA 1 DEL MODELO, ESPECÍFICAMENTE PARA EL FACTOR CARÁCTER.....	20
TABLA 13: PRUEBA 2 DEL MODELO	21
TABLA 14: PRUEBA 3 DEL MODELO	21
TABLA 15: PRUEBAS REALIZADAS PARA OTORGAR PORCENTAJES DE LOS FACTORES EN EL MODELO DEL SECTOR COMERCIAL.....	22
TABLA 16: PRUEBA DE LOS RANGOS PARA EL SECTOR COMERCIAL	23
TABLA 17: EJEMPLO FLUJO DE CAJA	28
TABLA 18: EJEMPLO DEL RESULTADO PARA EL SISTEMA FINANCIERO	30
TABLA 19: PRUEBA 1 DEL MODELO DEL SISTEMA FINANCIERO	30

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: TIPO DE GARANTÍA.....	6
CUADRO 2: % DE ENTRADA	6
CUADRO 3: ESTABILIDAD DE LA FUENTE DE INGRESOS.....	7
CUADRO 4: CONFIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, RELACIÓN DE DEPENDENCIA.....	8
CUADRO 5: CONFIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, INDEPENDIENTE	8
CUADRO 6: RESULTADO DEL FLUJO DE CAJA PARA EL SECTOR COMERCIAL.....	12
CUADRO 7: SCORE	12
CUADRO 8: INFORMACIÓN HISTÓRICA	13
CUADRO 9: INFORMACIÓN ACTUAL.....	13
CUADRO 10: TIPO DE ACTIVOS	15
CUADRO 11: ACTIVIDADES DEPENDIENTES	16
CUADRO 12: ACTIVIDADES INDEPENDIENTES.....	16
CUADRO 13: RESULTADO SECTOR COMERCIAL.....	19
CUADRO 14: RANGOS DEL SECTOR COMERCIAL	23
CUADRO 15: RESULTADO DEL FLUJO DE CAJA PARA EL SISTEMA FINANCIERO	28
CUADRO 16: RESULTADO SISTEMA FINANCIERO	30
CUADRO 17: RANGOS Y RESULTADOS	31
CUADRO 18: PORCENTAJE DE PROVISIONES	31

RESUMEN

En esta investigación se elaboraron dos modelos, el uno basado en las políticas y procesos que los concesionarios Chevrolet utilizan para el análisis y aprobación de crédito a sus clientes; y, el otro basado en el modelo dispuesto en la normativa legal emitida por la Superintendencia de Bancos, para la gestión del riesgo de crédito de consumo por parte de las entidades financieras privadas, concluyendo con la comparación de los resultados obtenidos por cada uno.

La comparación que se realiza de los resultados generados por cada uno de los modelos tiene como finalidad establecer hasta qué punto el modelo del sector comercial se ajusta a las exigencias y requerimientos del sistema financiero ya que la cartera generada por los concesionarios es, posteriormente vendida a entidades del sector financiero, por lo que es indispensable minimizar el riesgo en cada una de las operaciones crediticias con la finalidad de mejorar, de esta manera, el precio que el sistema financiero paga por la cartera generada por las concesionarias de vehículos.

Finalmente, con la elaboración de estos modelos, el sector comercial se ajusta en gran medida a los requerimientos dados para el sector financiero por parte de la superintendencia, por lo que es posible reducir los niveles de exposición de riesgo en cada una de las operaciones crediticias.

ABSTRACT

This research developed two models: one based on the policies and processes that Chevrolet dealers use to analyze and approve their customers' credit, and the other one stipulated on the legal regulations model issued by the Superintendency of Banking for managing consumer credit risk by private financial institutions; concluding with the comparison of the results obtained by each one. The comparison made of the results generated by each of the models is to establish to what extent the commercial sector model meets the demands and requirements of the financial system, since the portfolio generated by dealers is subsequently sold to the financial sector. This is the reason why it is essential to minimize risk in each of the lending operations in order to improve the price that the financial system pays for the portfolio generated by car dealers. Finally, by means of the implementation of these models, the commercial sector is largely in line with the requirements given for the financial sector by the Superintendency; making it possible to reduce exposure to risk levels in each of the credit operations.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

INTRODUCCION

Toda institución financiera o empresa está expuesta al incumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de sus clientes, por lo que es importante que cada una de ellas evalúe adecuadamente cada perfil antes de conceder un crédito, con el fin de asegurar la calidad de la cartera.

Cada entidad debe establecer medidas para controlar el riesgo al que se expone y que permita una adecuada administración de este, por lo que es importante definir el perfil de clientes que se desea tener.

La Superintendencia de Bancos ha emitido normativas de gestión de riesgo de crédito las que permiten identificar, mitigar, monitorear y controlar el riesgo crediticio.

Es por esa razón que este trabajo busca establecer si las metodologías de gestión del riesgo de crédito que mantienen las casas comerciales, específicamente los concesionarios Chevrolet, se ajustan a aquellas definidas por la Superintendencia de Bancos para el sistema financiero privado, por lo que se ha tratado de responder a la siguiente pregunta:

¿Las metodologías aplicadas por los Concesionarios Chevrolet, para la aprobación de crédito a sus clientes, se ajustan a las metodologías establecidas en la normativa legal vigente para la gestión del riesgo de crédito por parte de las entidades del sistema financiero privado?

Si los concesionarios Chevrolet aplicaran las metodologías para gestión del riesgo de crédito establecidas para las entidades del sistema financiero privado, entonces aportarían a la reducción del riesgo de crédito de la cartera generada por estas casas comerciales, mejorando así los precios que éstas podrían obtener al momento de negociar su cartera con las entidades del sistema financiero privado.

Los objetivos que guiaron esta investigación son los siguientes:

- Determinar la brecha existente entre el modelo sugerido a través de la normativa legal vigente para la gestión del riesgo de crédito en el sistema financiero privado, y el modelo utilizado por los concesionarios Chevrolet
- Analizar el modelo para la gestión de riesgos de crédito de consumo, definido en la normativa legal vigente, para el sistema financiero privado.
- Analizar los procesos de otorgamiento de crédito que mantienen los concesionarios Chevrolet de la ciudad de Cuenca.
- Realizar un cuadro comparativo de los dos modelos con la finalidad de determinar sus semejanzas y diferencias que permita establecer la brecha existente entre éstos.

- Establecer, con base en el análisis de la brecha existente, si la aplicación, por parte de los concesionarios Chevrolet, del modelo establecido para la gestión del riesgo de crédito de consumo en las entidades financieras privadas, reducirá sus niveles de exposición a este riesgo.

En base a lo mencionado anteriormente, mediante la comparación del modelo para el sistema financiero privado y el modelo del sector comercial, se puede determinar si las metodologías aplicadas en cada una de las operaciones se ajustan a las que el sistema financiero recomienda para una adecuada gestión de riesgo.

CAPITULO 1

MATERIALES Y MÉTODOS

Este trabajo de graduación fue realizado en los concesionarios de vehículos de la ciudad de Cuenca, específicamente aquellos que comercializan la marca Chevrolet, como son Metrocar y Mirasol s.a... El análisis se basa en el conocimiento de las políticas utilizadas por estas casas comerciales al momento de conceder el crédito directo para la compra de vehículos 0 kilómetros.

Por otra parte, se analizó la normativa, las políticas y metodologías emitidas por la Superintendencia de Bancos para la gestión del riesgo de crédito de consumo por parte de las entidades financieras privadas, publicadas en la página web de esta entidad, así como las aplicadas en algunas entidades financieras de la ciudad.

Adicionalmente, se evaluaron las políticas, procedimientos, metodologías y los mecanismos que utilizan las casas comerciales al momento de conceder crédito directo para la compra de vehículos, y éstas fueron comparadas con aquellas establecidas para el sistema financiero.

Con base en los análisis mencionados se crearon dos modelos: Uno basado en las políticas procesos y procedimientos de las casas comerciales para análisis y aprobación de la cartera de crédito automotriz; y, otro basado en las políticas, y metodologías establecidas por las Superintendencia de Bancos.

Finalmente se realizó una comparación de los dos modelos para establecer sus semejanzas y diferencias y así determinar la brecha existente entre ellos, esto permitió identificar posibilidades de mejora en la metodología utilizada por los concesionarios.

CAPITULO 2

RESULTADOS

Para poder establecer la brecha existente entre el modelo basado en la normativa emitida para el sistema financiero privado y el modelo basado en las políticas establecidas por el sector comercial, específicamente los concesionarios Chevrolet de la ciudad de Cuenca, en cada uno se otorga un peso a cada factor de análisis y, la suma de los puntajes obtenidos por cada factor, ponderados por el peso de cada uno, genera un puntaje final que facilita la toma de una decisión.

CONSTRUCCIÓN DEL MODELO DEL SECTOR COMERCIAL:

En cuanto al modelo del sector comercial, éste está basado en 5 factores de análisis, dando principal importancia al colateral y capacidad de pago, seguido del carácter, capital y condiciones, los mismos que serán explicados a continuación:

Se ha establecido este grado de importancia debido a la experiencia obtenida en el otorgamiento de créditos para el financiamiento de vehículos en donde el colateral y la capacidad de pago tienen preponderancia y, por tanto, un peso significativo en la toma de la decisión final.

Cabe mencionar que en el caso del modelo basado en la normativa establecida para el sistema financiero privado el factor que prima en la decisión, es la capacidad de pago y el colateral es considerado nada más una fuente de repago que no debe pesar al momento de la decisión final, es así que, como se verá posteriormente, el modelo del sector financiero tiene únicamente 4 factores de ponderación.

- COLATERAL:

Es un factor predominante en el modelo elaborado para el sector comercial, hace referencia a los activos que el cliente ofrece como garantía en las operaciones crediticias. Este puede ser una vivienda, terreno o un vehículo de acuerdo al segmento; por lo que, si el cliente incumple en su obligación, la Institución que otorgó el crédito puede usar el bien recibido en garantía para cancelar el crédito entregado. Es importante cuidar que el bien recibido cubra más del cien por ciento del monto del crédito.

- CAPACIDAD:

La capacidad de pago cumple también un papel muy importante al momento de la evaluación y así está contemplado en el modelo; este hace referencia a la capacidad que tiene el cliente para cumplir con sus obligaciones crediticias y se lo mide mediante un

análisis de la situación financiera, evaluando básicamente el remanente entre sus ingresos y gastos y si éste le permite, o no, cubrir el valor de la cuota del nuevo crédito.

La fuente principal para el pago de las obligaciones contraídas debe provenir de la actividad del cliente, ya sea una persona con actividad propia o independiente o una con actividad en relación de dependencia.

- **CARÁCTER:**

Mediante el análisis de este factor se busca conocer el comportamiento crediticio del cliente, su reputación, morosidad y su voluntad de pago del crédito, convirtiéndose en otro aspecto de importancia al momento de tomar la decisión de otorgamiento del crédito.

Es analizado mediante información obtenida del buró crediticio, su historial de pago y antecedentes en otras operaciones, ya sean éstas actuales o pasadas, otorgadas por la empresa o por terceros. Este análisis reflejará el compromiso que tiene el deudor por cancelar las deudas contraídas en las condiciones pactadas.

Las experiencias anteriores en otras entidades financieras y comerciales, son también importantes al momento de tratar de establecer el comportamiento de pago que tendrá el cliente con la empresa, éste factor se lo puede evaluar también a través de información sobre el manejo de sus cuentas bancarias, cuentas corrientes, sobregiros, saldos promedios, etc.; así como al analizar los montos máximos de su endeudamiento.

Es importante considerar en este punto que, un cliente que registra morosidad en el cumplimiento de sus obligaciones, es un cliente de riesgo; y que, mientras mayor es la morosidad registrada, mayor es el riesgo que la empresa asume al aprobarle una operación de crédito, por lo que la probabilidad de pago disminuye.

- **CAPITAL:**

Hace referencia al patrimonio del cliente, es decir, el resultado de cuantificar sus activos menos sus pasivos. Este factor representa el respaldo patrimonial, monetario o en bienes, que mantiene el cliente, el que le permitirá respaldar las operaciones crediticias en un determinado plazo. A través de este factor se evalúa la solvencia del sujeto de crédito.

Este factor resulta de analizar los bienes que el cliente posee, como por ejemplo, casas, vehículos, terrenos, etc., menos los pasivos o deudas que el cliente mantiene.

- **CONDICIONES:**

Este factor hace referencia al entorno económico en que el deudor desarrolla su actividad principal, pues de ella obtiene su fuente de ingresos. Se debe evaluar el nivel de crecimiento y estabilidad del sector en el que el cliente se desempeña, así como el impacto que éste sufriría ante cambios políticos, tecnológicos, económicos, sociales, ambientales, etc.

Es importante conocer oportunamente, y mantener información siempre actualizada, sobre la actividad económica del cliente y el sector económico en el que se desempeña, ya que es necesario tratar de prever las consecuencias que sufriría el sujeto de crédito ante cambios socioeconómicos, políticos o ambientales tales como variaciones en el PIB, incremento de la tasa de desempleo, cambios regulatorios, estabilidad laboral para las personas que trabajan en entidades públicas, etc., pues éstos con seguridad repercutirán en el comportamiento de pago del cliente.

FUNCIONAMIENTO DEL MODELO CONSTRUIDO PARA EL SECTOR COMERCIAL

El modelo para el sector comercial, que fue construido con base en las 5 C's descritas anteriormente, funciona como se describe a continuación:

Para iniciar el proceso de calificación en el modelo creado, se requiere información básica del cliente (Hoja "Datos" en la plantilla Excel).

En primer lugar se debe conocer la edad de la persona a evaluar pues, de acuerdo con la política mantenida por las concesionarias, aquellas personas que tengan menos de 21 años o sean mayores de 69 años no pueden ser considerados sujetos de crédito y, si no se cumple este requisito, no es posible continuar el proceso.

Por lo tanto, únicamente serán considerados sujetos de crédito, las personas que se encuentren entre los 21 y 69 años, esto de acuerdo a políticas internas de las empresas.

Con la finalidad de realizar la explicación del uso del modelo se ha escogido un cliente real que tiene las siguientes características:

- ✓ Edad: 36 años
- ✓ Sexo: Femenino
- ✓ Estado civil: soltera
- ✓ Profesión: Abogada
- ✓ Empleado privado
- ✓ Antigüedad: 6 años
- ✓ Ingresos: \$1600
- ✓ Tipo de vivienda: Propia

En la hoja "Datos" del modelo en Excel, se realiza el ingreso de los datos básicos del cliente, tal como se muestra en los cuadros que se presentan a continuación, en los que se tienen todas las opciones que mantiene el modelo.

Tabla 1: Información General

EDAD		
< 21 AÑOS O > 69 AÑOS		NO VIABLE
>= 21 AÑOS <= 69 AÑOS con financiamiento	x	VIABLE

Se deberá indicar el estado civil y el tipo de actividad del cliente, para lo cual se consideran las siguientes opciones:

- Soltero
- Divorciado
- Viudo
- Casado
- Unión libre
- Dependiente
- Independiente
- Ambas

En el caso de que el cliente tuviera las dos actividades, es decir, que sea independiente y dependiente, se deberá escoger la opción “ambas”

Para el caso del ejemplo tenemos:

Tabla 2: Estado civil y tipo de actividad

ESTADO CIVIL	
SOLTERO/DIVORCIADO/VIUDO	X
CASADO/UNION LIBRE	
ACTIVIDADES	
DEP/INDE	X
AMBOS	

Una vez detallada la información general del cliente, se deberá ingresar la información para cada uno de los factores, tal como se muestra a continuación:

1. COLATERAL:

Este factor es muy importante para la evaluación en el modelo del sector comercial, pues en este caso la garantía de la operación corresponde al bien que se está financiando, el vehículo.

En este factor, que se evalúa en la hoja “Cola 3” del modelo en Excel, se debe ingresar el porcentaje de entrada que el cliente está entregando, la que, por política institucional que ya fue comentada anteriormente, debe ser mínimo del 25% del valor del vehículo, por lo que se considera que, mientras más alto sea el valor de la entrada entregada, el crédito estará

mejor respaldado. El porcentaje del 25% se ha establecido con base en las condiciones del mercado y, sobre todo, en base a los requerimientos de la competencia.

El ingreso de datos en el modelo considera, en primer lugar, el tipo de garantía, en la que se ha considerado los tipos que se muestran en el siguiente gráfico:

Cuadro 1: Tipo de Garantía

Fiducia
Reserva
Prenda
Personal

Actualmente, todo vehículo que sea financiado no será negociable ya que se encontrará con reserva de dominio hasta que la deuda sea cubierta en su totalidad.

El siguiente dato que debe ingresarse es el porcentaje de entrada, información de suma importancia, ya que éste es considerado al momento de tomar la decisión final. Se han considerado porcentajes que van desde el 25% hasta el 85% de la siguiente manera:

Cuadro 2: % de Entrada

Mínimo 25%
>25%, <=35%
>35%, <=45%
>45%, <=60%
>60%, <=85%

Mientras más alto es el porcentaje de la entrada entregada, la calificación obtenida será mucho mejor.

En nuestro ejemplo, el cliente entrega una entrada del 55%. El vehículo a financiar es un SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM de \$16.417,00. (Hoja Cola3 en Excel)

Tabla 3: Ejemplo Colateral

TIPO DE GARANTIA		20
Fiducia		0
Reserva	X	20
Prenda		0
Personal		0

% DE ENTRADA		80
Mínimo 25%		0
>25%, <=35%		0
>35%, <=45%		0
>45%, <=60%	X	64
>60%, <=85%		0

Cada factor tendrá una puntuación de 100 puntos el mismo que será calificado de acuerdo a la información ingresada y se reflejará en “Total Colateral”.

2. CAPACIDAD:

En el caso de este primer factor, la información requerida se la ha dividido de la siguiente manera:

- ✓ Estabilidad de la fuente de ingresos: Para el ingreso de esta información se deberá considerar la actividad del cliente, es decir, si el cliente es dependiente o independiente.

En el caso de los clientes que laboran en relación de dependencia se analiza la estabilidad en el cargo, por lo que, se requiere el ingreso de la información que se muestra en el siguiente gráfico:

Cuadro 3: Estabilidad de la Fuente de Ingresos

Sector Público:
con nombramiento
sin nombramiento
Sector Privado:
> 1 año
>/= 6 meses hasta 1 año
>/= 3 meses hasta 6 meses
< 3 meses

En tanto que, para las personas con actividad independiente, se debe ingresar la información que consta en el gráfico siguiente:

> 2 años
>/= 1 año hasta 2 años
< 1 año
Sin RUC ni RISE-Suspension

Cabe mencionar que cada variable detallada anteriormente tiene un peso, de acuerdo a las políticas internas de la empresa.

Lo óptimo para el modelo es que, si un cliente labora en el sector público, éste debe tener nombramiento; si labora en el sector privado, su estabilidad laboral debería ser mayor a un año; y, si es independiente, el tiempo de permanencia en la actividad que realiza, sea mayor a 2 años.

La estabilidad laboral del cliente es un factor muy importante a considerar en el proceso de la administración de crédito, por lo que, la documentación mediante la cual el cliente demuestra la estabilidad laboral debe ser verificada oportunamente, esta información es considerada al momento de calcular la capacidad de pago.

- ✓ Confiabilidad de la información: Esta categoría valora la información entregada por el cliente y la validez de la misma, para lo cual se requiere el ingreso de la información que se muestra en el gráfico a continuación:

En el caso de las personas cuya actividad económica la realizan en relación de dependencia, los justificativos a presentar pueden ser los que constan a continuación, los que deberán contener firma, RUC, y sello de responsabilidad:

Cuadro 4: Confiabilidad de la Información, relación de dependencia

3 últimos roles de pago
Certificado de ingresos con RUC, firma y sello de responsabilidad
Mecanizado del IESS
Nombramiento definitivo
Otros
Contrato
Sin afiliación

Para las personas cuya actividad es independiente, los respaldos que se deben presentar son los siguientes:

Cuadro 5: Confiabilidad de la Información, independiente

RUC/RISE
3 últimas declaraciones de IVA/Declaración semestral
Informe de visita
Balance declarado
Certificados de proveedores
Facturas de compra
Cuentas
Otros
Sin respaldo/Suspensión definitiva

Así mismo cada una de las variables anteriores, tiene un peso, el que depende de los documentos que entregue el cliente.

Esta información debe ser ingresada en la hoja "Capa3" del modelo en Excel, como se muestra en las siguientes tablas:

Tabla 4: Ejemplo Estabilidad de la fuente de ingresos

Estabilidad de la fuente de ingresos			40
Tipo de deudor:			
Dependiente:			40
Sector Público:			0
con nombramiento		0	
sin nombramiento		0	
Sector Privado:			40
> 1 año	X	40	
>/= 6 meses hasta 1 año		0	
>/= 3 meses hasta 6 meses		0	
< 3 meses		0	
Independiente:			0
> 2 años		0	
>/= 1 año hasta 2 años		0	
< 1 año		0	
Sin RUC ni RISE-Suspension		0	

Tabla 5: Ejemplo Confiabilidad de la Información

Confiabilidad de la información			60
Ingresos:		60	60
Dependientes:		60	60
Información Confirmada:			
Documentadamente:		60	60
3 últimos roles de pago	X	60	
Certificado de ingresos con RUC, firma y sello de responsabilidad		0	
Mecanizado del IESS		0	
Nombramiento definitivo		0	
Otros		0	
Contrato		0	
Sin afiliación		0	
Independientes:			0
Información Confirmada:			
Documentadamente:		60	0
RUC/RISE		0	
3 últimas declaraciones de IVA/Declaración semestral		0	
Informe de visita		0	
Balance declarado		0	
Certificados de proveedores		0	
Facturas de compra		0	
Cuentas		0	
Otros		0	
Sin respaldo/Suspensión definitiva		0	

Una vez ingresada toda la información requerida, se obtiene el “Total Capacidad de Actividades”, valor que corresponde al resultado de la valoración de la información entregada, este puntaje se califica sobre 100 puntos posibles.

El puntaje obtenido deberá ser multiplicado por el peso asignado al factor “capacidad de pago”, de conformidad con las políticas establecidas por la empresa.

“El total capacidad de actividades” será multiplicado por el ingreso que el cliente percibe mensualmente, el cual se calcula en la hoja “Capa4 SC”

En la hoja “Capa4 SC” se ingresan los datos necesarios para medir la capacidad de pago del cliente, para lo cual se consideran los ingresos del deudor y, en el caso de personas cuyo estado civil sea “casado”, se sumaran a sus ingresos los ingresos de su cónyuge, salvo que presenten documentación que sustente la disolución de la sociedad conyugal, separación de bienes o algún otro documento con el que se dividan sus ingresos; en este caso, únicamente será evaluado el deudor. Los ingresos declarados por el cliente, antes de ser ingresados al modelo, deben estar respaldados con documentos y deben ser confirmados adecuadamente.

Para el caso de las personas con actividad independiente, éstas deberán justificar su nivel de ingresos mediante la presentación de los formularios de declaración del impuesto al valor agregado (IVA), certificados de proveedores, cuentas, etc. Con base en la información sobre el nivel de ventas declaradas en los formularios, se calcula un nivel de rentabilidad, asignando un porcentaje de rentabilidad de acuerdo con la actividad que realice el cliente; este nivel de rentabilidad por actividad es obtenido de un cuadro de rentabilidades que ha sido construido con información recopilada de las diferentes actividades económicas del mercado, la que es actualizada permanentemente.

Para el cálculo de los egresos, se deberán considerar todos los gastos del deudor: familiares, alimentación, arriendo, servicios básicos, etc.

En cuanto a los gastos familiares, las personas cuyo estado civil sea “soltero”, el valor que se colocará será \$100; las personas cuyo estado civil sea “casado” se colocarán \$150. Si el cliente detalla en la solicitud de crédito que tiene cargas, es decir, hijos, por cada uno de ellos se deberá sumar \$50 al valor explicado anteriormente. Estos valores son supuestos y que han sido considerados para la creación de este modelo de acuerdo a las políticas que mantiene la entidad.

En el caso de que el cliente viva en casa arrendada, se deberá ingresar el valor confirmado del arriendo, en tanto que, si el cliente posee casa propia o vive en casa de familiares, no se deberá ingresar valor alguno.

En cuanto a los gastos financieros, se deberá ingresar el valor de la cuota estimada que consta en el reporte de buró de crédito, tanto del deudor como de su cónyuge, de ser el caso. Estos reportes consideran información tanto por entidades del sistema financiero privado como por las entidades del sistema financiero popular y solidario; también considera

información reportada por el BIESS así como información reportada por las entidades comerciales.

Es importante verificar la información que se ingresa de cada cliente pues, al tratarse de personas casadas, las deudas reportadas en el buró, pueden ser las mismas, lo que implica que podría duplicarse el valor de la cuota calculada, lo que ocasionaría una reducción de la capacidad de pago del cliente.

Finalmente, se suman todos los gastos declarados y confirmados por el cliente, y se suma la cuota del nuevo crédito. El total de gastos es multiplicado por 1.5 (cobertura mínima que ha sido definida por la entidad) con esto se podrá determinar la capacidad de pago del cliente.

Como se había mencionado, en la hoja “Capa4 SC”, se ha construido un modelo de flujo de caja, en el que se deben ingresar los datos mencionados, el que permite calcular la capacidad de pago del cliente.

En el ejemplo utilizado se obtuvo el siguiente resultado. (Hoja Capa4 SC en Excel)

Tabla 6: Ejemplo Flujo de Caja

INGRESOS	Valor	Factor	Total	GASTOS	Valor	Total
	\$ 1.600,00	100	1.600,00	Familiares:	\$ 100,00	100,00
		100	-	Alimentacion	\$ 100,00	
				Educacion	\$ -	
				Servicios Básicos	\$ -	
				Vivienda:	\$ -	-
				Propia	\$ -	
				Familiares	\$ -	
				Arriendo	\$ -	
				Financieros:	\$ 550,88	550,88
				Infocom	\$ -	
				BIESS	\$ -	
				MIES	\$ -	
				Sistema financiero	\$ 550,88	
				Valor de la cuota		353,02
Total Ingresos Ajustados			1.600,00	Total gastos		1.003,90
Ingreso Neto			596,10			
Cobertura dividendo			1,5			
Ingreso mínimo justificar			\$ 1.505,85			

Si el resultado es requiere analisis considerar el siguiente parámetro **VIABLE**

El resultado final de la evaluación de capacidad de pago está dado por tres posibilidades: aprobado, requiere análisis o rechazado, dependiendo del ingreso neto del cliente, el que está basado en los datos informados por el cliente y que han sido debidamente confirmados por el analista. El hecho de que este modelo permita una opción que implica realizar un análisis adicional hace que el modelo del sector comercial resulte ser más flexible.

Cuadro 6: Resultado del flujo de caja para el Sector Comercial

OBSERVACION	RESULTADO
Si el ingresos mínimo a justificar es \leq al total de ingresos	VIABLE
Si el ingresos mínimo a justificar es $>$ con \$200 al total de ingresos	REQUIERE ANALISIS
Si el ingresos mínimo a justificar es $>$ con \$201 al total de ingresos	RECHAZADA

La respuesta “viable”, se dará cuando el cliente refleje una capacidad de pago adecuada a las políticas de la empresa, es decir, el total de gastos multiplicado por 1.5 debe ser menor al total de ingresos detallados y confirmados por el cliente.

En cuanto a la respuesta “requiere análisis”, se obtiene cuando el cliente refleja una capacidad de pago ajustada, es decir, que los gastos declarados, multiplicados por 1.5 superan a los ingresos declarados hasta con US\$200,00, valor que se lo ha definido como límite máximo por política de la entidad.

La respuesta “rechazado”, se obtiene cuando los ingresos del cliente no cumplen la cobertura mínima más US\$ 200,00, es decir, sus gastos sean mayores a los ingresos detallados y confirmados.

De acuerdo con los datos de nuestro ejemplo, el resultado es “Viable, y se lo puede observar en “total capacidad” la misma que tiene una puntuación sobre 100 puntos.

Cada resultado tendrá una puntuación, la misma que se verá refleja en la decisión final.

3. CARÁCTER:

En el modelo para el sector comercial, este factor ocupa un lugar importante ya que el comportamiento crediticio del cliente revela el grado de compromiso que éste acostumbra a tener ante una obligación nueva. Este factor se evalúa en la hoja “Carácter 3” del modelo en Excel.

Los datos del score con el que se califica este factor, están divididos en 4 categorías, de acuerdo a la calificación que se obtiene del reporte de buró de crédito y, de acuerdo con el puntaje que mantiene el cliente, se le asigna a una de las categorías establecidas; cada una tiene un puntaje asignado.

Cuadro 7: Score

Score \geq 600
Entre 450 y 599
Entre 1 y 449
Sin informacion

La información histórica de los clientes también tiene un peso importante en el análisis, pues ésta refleja el comportamiento crediticio que ha tenido el cliente en sus créditos pasados. Esta información se obtiene también del reporte de buró de crédito, a la que se la ha clasificado en varias categorías y se le ha asignado una calificación. Las categorías se detallan a continuación:

Cuadro 8: Información Histórica

Vencimientos \leq 3 meses (máximo 6)
Vencimientos \leq 3 meses (más de 6)
Vencimientos $>$ 3 meses
Vencimientos $>$ 360 días en Infocom (máximo 6)
Vencimientos $>$ 360 días en Infocom (más de 6)
Vencimientos $<$ 360 días en Infocom (máximo 6)
Vencimientos $<$ 360 días en Infocom (más de 6)
Cartera castigada
Demanda judicial
Sin vencimientos en el sistema financiero

Finalmente, la información actual obtenida del buró de crédito refleja el compromiso de pago del cliente frente a las operaciones contraídas, y contribuye en la decisión que se tome en el otorgamiento del crédito, el mismo se lo ha detallado de la siguiente manera:

Cuadro 9: Información Actual

Al día en sus obligaciones
Vencimiento de 1 mes en el sistema financiero
Cuentas inhabilitadas pendiente pago de multas
Cuentas inhabilitadas por tiempo
Cartera castigada
Demanda judicial
Vencimientos $>$ 360 días en Infocom (máximo 6)
Vencimientos $>$ 360 días en Infocom (más de 6)
Vencimientos $<$ 360 días en Infocom (máximo 6)
Vencimientos $<$ 360 días en Infocom (más de 6)
Vencimiento $>$ de un mes \leq 3 meses en el Sist. Financiero
Vencimiento $>$ 3 meses en el Sistema Financiero

La información que consta en el reporte del buró de crédito, deberá ser ingresada en cada uno de los cuadros descritos anteriormente, por lo que el cliente podrá alcanzar un puntaje de hasta 100 puntos como evaluación de su carácter crediticio; en el caso de que el cliente tenga cónyuge, también será evaluado de la misma manera.

En el caso de que el cliente tuviera datos para ingresar en más de una de las categorías de información histórica o de información actual, se deberá registrar aquella que muestre el

mayor tiempo vencido. La información debe ser ingresada, tanto para el cliente, como para su cónyuge, en caso de existir.

Continuando con el ejemplo se tiene la siguiente Información: (Hoja Caracter3 en Excel)

Tabla 7: Ejemplo Carácter crediticio de acuerdo al buró del cliente

La información crediticia del cliente es obtenida del buró de crédito (Ver Anexo 1)

SCORE		30
		30
Score >/=600	X	30
Entre 450 y 599		0
Entre 1 y 449		0
Sin informacion		0

INFORMACION HISTORICA		35
Vencimientos </= 3 meses (máximo 6)		0
Vencimientos </= 3 meses (más de 6)		0
Vencimientos >/= 3 meses		0
Vencimientos >360 días en Infocom (máximo 6)		0
Vencimientos >360 días en Infocom (más de 6)		0
Vencimientos <360 días en Infocom (máximo 6)		0
Vencimientos <360 días en Infocom (más de 6)		0
Cartera castigada		0
Demanda judicial		0
Sin vencimientos en el sistema financiero	X	35

INFORMACION ACTUAL		35
Al día en sus obligaciones	X	35
Vencimiento de 1 mes en el sistema financiero		0
Cuentas inhabilitadas pendiente pago de multas		0
Cuentas inhabilitadas por tiempo		0
Cartera castigada		0
Demanda judicial		0
Vencimientos >360 días en Infocom (máximo 6)		0
Vencimientos >360 días en Infocom (más de 6)		0
Vencimientos <360 días en Infocom (máximo 6)		0
Vencimientos <360 días en Infocom (más de 6)		0
Vencimiento > de un mes </= 3 meses en el Sist. Financiero		0
Vencimiento > 3 meses en el Sistema Financiero		0

Finalmente se obtiene un “Total Carácter”, el que será calificado sobre 100 puntos de acuerdo a la información ingresada.

4. CAPITAL:

En cuanto a este factor, la información debe ser ingresada en la hoja “Capital 3” del modelo en Excel. Por política de la empresa, en la construcción del modelo se consideró que el financiamiento NO debe superar dos veces el nivel patrimonial presentado por el cliente.

En el modelo, este factor está dividido en activos corrientes y no corrientes.

Cuadro 10: Tipo de Activos

ACTIVOS CORRIENTES
Efectivo
Otros
ACTIVOS NO CORRIENTES
Propiedad planta y equipos (Vivienda/Vehículos)
Otros

En los activos corrientes se debe ingresar datos sobre el efectivo, que es el valor de la entrada que el cliente entrega para la compra del vehículo; ésta debe ser equivalente mínimo del 25% del valor del vehículo de acuerdo con la política definida por la empresa.

En el modelo se debe ingresar los activos con los que cuenta el cliente y el valor que corresponde a cada uno de ellos.

En los casos en los que el cliente posea un vehículo, casa, o terreno estos bienes deben registrarse como activos NO corrientes, como es lógico y su valor respectivo.

Por política de la empresa, en todos los casos, se deberá registrar el valor de US\$ 5.000,00 como activo corriente como valor supuesto por los muebles y encerres que son de propiedad del cliente.

Con la finalidad de cumplir la condición planteada inicialmente para este factor, se deberá ingresar en el modelo el valor total del endeudamiento del cliente, información que puede ser obtenida del reporte de buró de crédito. Una vez ingresada esta información se obtiene el puntaje para el factor Capital.

En el caso del ejemplo, debe marcarse el casillero “Efectivo”, por la entrada que el cliente entrega; además, debido a que el cliente informó que posee una vivienda se debe marcar el casillero “Propiedad planta y equipos”, esta información fue justificada con las escrituras correspondientes. (Hoja “Capital 3” en Excel)

Tabla 8: Ejemplo Capital

ACTIVOS CORRIENTES		40	VALOR
Efectivo	x	18	\$ 9,030.00
Otros	x	0	\$ 5,000.00
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedad planta y equipos (Vivienda/Vehículos)	x	22	\$ 75,000.00
Otros		0	
TOTAL ACTIVOS			\$ 89,030.00
TOTAL ENDEUDAMIENTO			\$ 23,829.00
TOTAL ACTIVOS VS ENDEUDAMIENTO		60	

De la información obtenida del reporte de buró de crédito del cliente (ver anexo 2), el nivel de endeudamiento ingresado es de US\$23.829.

5. CONDICIONES:

Este factor es evaluado en la hoja "Condiciones 3" del modelo en Excel, en donde se han detallado las principales actividades que pueden existir tanto para personas dependientes como para independientes.

El modelo toma precaución con algunas actividades, es decir, existen ciertas actividades en el mercado que son consideradas como riesgosas para la empresa, ya sea por las consecuencias que puedan tener ante cambios políticos, económicos o tecnológicos o por la periodicidad que tienen al momento de generar ingresos.

Las opciones de actividades consideradas en el modelo, tanto para personas con actividad en relación de dependencia e independientes son las que se muestran a continuación:

Cuadro 11: Actividades Dependientes

DEPENDIENTES
Clínicas/ Hospitales
Educación Primaria/secundaria/superior
Empresas públicas
Empresas pymes
Giros del exterior
Instituciones de beneficencia
Instituciones financieras
Militares/Marinos/Policias
Multinacionales
Pastores/Sacerdotes/Curas
Petroleras
Restaurantes/Hoteles
Sindicatos

Cuadro 12: Actividades Independientes

INDEPENDIENTES
Actividades de alquiler
Maquinaria
Inmuebles
Vehículos
Amas de casa
Comerciantes
Comercio de animales
Comercio de alimentos
Comercio de flores
Comercio de leche
Comercio de bebidas
Comercio de cuero
Comercio de equipos electronicos
Comercio de electrodomesticos
Comercio de madera
Comercio de hilos
Comercio de gas
Comercio de prendas de vestir
Comercio de vehículos
Comercio de accesorios de vehiculos
Comercio de joyas
Bazar
Otros
Farmacias
Ferretería

Constructoras
Criaderos de animales
Cria de caballos y otros equinos
Cria de cerdos
Cria de conejos y cuyes
Cria de otras aves de corral
Cria de otros animales vivos
Cria de otros productos acuaticos
Cria de ovejas y cabras
Cria de pollos y gallinas
Cria de tilapia
Cría de ganado vacuno
Cultivo de productos
Cultivo de algodón
Cultivo de vegetales
Cultivo de café
Cultivo de cacao
Cultivo de frutas
Cultivo de oleaginosas
Cultivo de cereales
Cultivo de arroz
Cultivo de banano
Cultivo de azucar
Culltivo de animales acuáticos
Otros

Fabricantes
Aparatos domésticos
Calzado
Equipos de oficina
Equipos eléctricos
Joyas
Juegos y juguetes
Maletas y bolsos
Maquinaria
Papel
Partes y piezas de carros
Prendas de vestir
Productos metálicos
Plásticos
Productos farmacéuticos
Productos minerales
Otros
Ganadería
Carne
Leche
Otros

Jubilados
Servicios profesionales
Arquitectos
Ingenieros
Médicos
Odontólogos
Abogados
Contadores
Economistas
Otros
Transportistas
Transporte de carga vía acuática
Transporte de carga vía aérea
Transporte de carga pesada vía terrestre
Transporte de pasajeros vía acuática
Transporte de pasajeros vía aérea
Transporte de pasajeros interprovincial
Transporte de pasajeros taxi urbano
Transporte de pasajeros en camionetas
Transporte terrestre para turismo
Transporte urbano en buses
Otros

Actualmente, de acuerdo con la política definida por la empresa, las actividades que no son consideradas para análisis de capacidad de pago, debido al riesgo que representan, son las siguientes:

Tabla 9: Actividades no sujetas a crédito

• Instituciones de beneficencia
• Pastores/Sacerdotes/Curas
• Sindicatos
• Amas de casa
• Comercio de gas a largo plazo
• Cultivo de café
• Cultivo de cacao
• Cultivo de frutas
• Cultivo de oleaginosas
• Cultivo de cereales
• Cultivo de arroz
• Cultivo de banano
• Cultivo de azúcar
• Cultivo de animales acuáticos
• Transporte de carga vía acuática
• Transporte de carga vía aérea
• Transporte de pasajeros vía acuática
• Transporte de pasajeros vía aérea
• Transporte terrestre para turismo
• Carros de alquiler sin cooperar

La empresa considera que las actividades detalladas representan un riesgo mayor, debido a que el ciclo de generación de ingresos puede ser trimestral o semestral, período superior al de la política de pagos mensuales que mantiene. Así mismo existen algunas actividades

que, debido a cambios en la economía, no presentan la estabilidad de ingresos requerida, lo cual hace que estas actividades no sean atractivas para la empresa.

En el caso del ejemplo que se está presentando, el cliente es empleado privado de acuerdo con la información que ha sido debidamente confirmada: (Hoja Condic3 en Excel)

Tabla 10: Ejemplo para el factor condición de Condición

DEPENDIENTES		100
Clínicas/ Hospitales		0
Educacion Primaria/secundaria/superior		0
Empresas públicas		0
Empresas pymes	X	100
Giros del exterior		0
Instituciones de beneficencia		0
Instituciones financieras		0
Militares/Marinos/Policías		0
Multinacionales		0
Pastores/Sacerdotes/Curas		0
Petroleras		0
Restaurantes/Hoteles		0
Sindicatos		0

Este factor, como todos los otros, se califica sobre un puntaje máximo de 100 el mismo que dependerá del tipo de actividad económica del cliente, el cual está contenido en el “Total Condiciones Actividades”.

RESULTADO:

Finalmente, en la hoja “Resultado SC”, se resume el puntaje obtenido por cada factor durante el proceso de evaluación, estos puntajes son multiplicados por el peso asignado para cada factor, el cual está sustentado en política institucional, lo que permite obtener un puntaje final, del cual dependerá la aprobación, o no, del crédito, la cual debe ser comunicada al cliente.

Cuadro 13: Resultado Sector Comercial

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	25%	21%	18%	15%	21%	
RESULTADO FACTORES	0	0	0	0	0	
TOTAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

De acuerdo con los datos del ejemplo que he venido analizando, se obtuvo el siguiente resultado: (Hoja Resultado SC en Excel)

Tabla 11: Ejemplo del Resultado para el Sector Comercial

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	25%	21%	18%	15%	21%	
RESULTADO FACTORES	100	100	100	100	84	
TOTAL	25,00	21,00	18,00	15,00	17,64	96,64

Con la finalidad de evaluar si el modelo se está comportando de forma correcta y cumple las expectativas planteadas, se debieron realizar varias pruebas con clientes reales, esto permitió probar y afinar el modelo, pues se identificaron varias modificaciones que requería, hasta obtener el modelo definitivo; es decir, se realizó un proceso de calibración.

El modelo se probó con 200 clientes reales, el resultado obtenido fue satisfactorio ya que en la mayoría de las respuestas que se le dio al cliente sin la utilización del modelo, es la misma que el resultado obtenido con la utilización del mismo.

De las 200 pruebas realizadas con clientes reales, el 8% de respuestas dadas (16 clientes), no coincidía con las que el modelo otorgaba por lo que se trató de ajustarse a la realidad con algunos cambios.

Las modificaciones realizadas se detallan a continuación:

Inicialmente, la puntuación que se le daba al cliente se basó, prácticamente en el score crediticio, por lo que no se acercaba a la realidad, pues no existía un análisis del resto de factores.

Tabla 12: Prueba 1 del modelo, específicamente para el factor Carácter

SCORE CREDITICIO			
PUNTAJE		RESULTADO	%
650	999	VIABLE	100
500	649	REQUIERE ANALISIS	70
1	499	RECHAZADO	0
0		SIN INFORMACIÓN	75
Demandas judiciales		RECHAZADO	0
cartera castigada		RECHAZADO	0
Cuentas inhabilitadas por tiempo		RECHAZADO	0
Cuentas inhabilitadas por pagar multas		REQUIERE ANALISIS	70

Para la calificación, cada factor estaba conformado por variables demasiado genéricas y no había un análisis minucioso del cliente, estas variables estaban medidas por pesos, que, al final, generaban un resultado, el mismo que servía para dar una respuesta y sobre todo tomar una decisión.

Tabla 13: Prueba 2 del modelo

INGRESOS	
ESTABILIDAD	40%
CONFIABILIDAD DE DATOS	40%
EVALUACION DE RESULTADO	20%
TOTAL	100%

CARÁCTER CREDITICIO	
VIABLE	75%
REQUIERE ANALISIS	25%
RECHAZADO	0%
TOTAL	100%

PATRIMONIO	
ACTIVOS	100%
PASIVOS	0%
TOTAL	100%

ACTIVIDADES ECONOMICAS	
DEPENDIENTES	50%
INDEPENDIENTES	50%
TOTAL	100%

RESPALDO OPERACIÓN	
TIPO DE GARANTIA	30%
% DE ENTRADA	70%
TOTAL	100%

Para solventar este inconveniente se incluyeron variables más específicas en cada factor, es decir, se incluyó una descripción de la realidad del cliente, y cada variable pasó a tener un puntaje o peso, el mismo que sirve para el resultado final.

Tabla 14: Prueba 3 del modelo

VIABLE	
	%
Score >/=600	30%
Atrasos máximo de 2 meses no >\$100 en el sistema financiero	15%
Cientes habilitados para manejar cuentas corrientes	15%
Atrasos hasta 60 días en Infocom y Mies	15%
TOTAL VIABLE	75%

REQUIERE ANALISIS	
	%
Score entre 450 y 599	5%
Cliente con un score 0, (sin información)	5%
Cuentas inhabilitadas pendiente pago de multas	5%
Atrasos máximo de 3 meses en el sistema financiero	5%
Atrasos entre 61 y 120 días en INFOCOM Y MIES	5%
TOTAL REQUIERE ANALISIS	25%

RECHAZADO	
	%
Score entre 1 y 399	0%
Atrasos >/= 6 meses	0%
Demanda Judicial	0%
Cartera castigada	0%
Cuentas inhabilitadas por tiempo	0%
TOTAL RECHAZADO	0%

ACTIVOS	
	%
RESPALDO DOCUMENTAL	
Casa	30%
Terreno	25%
Vehículo	25%
Maquinaria	20%
TOTAL ACTIVOS	100%

PASIVOS	
	%
Bienes a nombre de terceros	0%
Sin patrimonio	0%
TOTAL PASIVOS	0%

TIPO DE GARANTIA	
	%
Fiducia	6%
Reserva	10%
Prenda	10%
Personal	4%
TOTAL TIPO GARANTIA	30%

En el análisis del resultado, cada factor tiene un porcentaje, el mismo que varía de acuerdo a su importancia y a las políticas de la empresa.

Finalmente, con base en el análisis de las pruebas realizadas, los pesos de estos factores debieron ser modificados hasta que los resultados obtenidos correspondan a la realidad de las decisiones tomadas en los casos analizados sin el modelo.

Las modificaciones que se detallan a continuación son las que se realizaron para el modelo del sector comercial.

Tabla 15: Pruebas realizadas para otorgar porcentajes de los factores en el modelo del sector comercial

UNA ACTIVIDAD						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	20%	15%	15%	10%	20%	
RESULTADO FACTORES	100	65	87	200	80	
TOTAL	20	9.75	13.05	20	24	96.8

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	30%	25%	15%	5%	25%	
RESULTADO FACTORES	70	87.75	24	100	68	
TOTAL	21	21.94	3.6	5	17	68.54

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	30%	25%	10%	10%	25%	
RESULTADO FACTORES	100	100	24	100	80	
TOTAL	30	25.00	2.4	10	20	87.40

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	40%	25%	25%	10%		
RESULTADO FACTORES	100	100	24	100		
TOTAL	40	25.00	6.00	10.00		81.00

RESULTADO						
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	COLATERAL	TOTAL
% FACTORES	25%	21%	18%	15%	21%	
RESULTADO FACTORES	100	0	90	90	68	
TOTAL	25	0.00	16.2	13.5	14.28	68.98

Luego de los cambios y las pruebas realizadas se obtuvo el cuadro con los porcentajes para cada factor, tal como se muestra en el Cuadro 13: Resultado del Sector Comercial, la misma que fue mencionada anteriormente.

Para la toma de una decisión final, en el modelo para el sector comercial, se determinaron los rangos mediante tres criterios: aprobado, requiere análisis o rechazado, en este se realizaron únicamente dos cambios ya que la respuesta final en cada prueba era satisfactoria.

Inicialmente se determinó que el rango para la respuesta "rechazado" debía ubicarse entre 0 y 55; y para la opción de "requiere análisis", el rango inicial se ubicaba entre 56 y 70, estos rangos fueron modificados de acuerdo a las pruebas realizadas.

Tabla 16: Prueba de los rangos para el sector comercial

0	55	RECHAZADO
56	70	REQUIERE ANALISIS
71	100	APROBADO

Luego de pruebas realizadas los rangos para el modelo del sector comercial quedaron establecidas como se muestra a continuación:

Cuadro 14: Rangos del sector comercial

RANGOS		RESULTADO
0	60	RECHAZADO
61	70	REQUIERE ANALISIS
71	100	APROBADO

Para el ejemplo realizado, el cliente se encuentra en el rango ubicado entre 71 y 100. Su puntuación es de 96.64, por lo que el resultado es Aprobado. (Hoja Resultado SC en Excel)

Como se ha mencionado, estos cambios fueron realizados en base a un análisis de prueba y error con la finalidad de que el modelo refleje la realidad de las decisiones de crédito tomadas, anteriormente, por las casas comerciales, buscando ser flexibles pero sin dejar de lado el reconocimiento del riesgo que lleva implícito cada crédito otorgado por estas casas, por lo que, el modelo definitivo, está basado principalmente en la experiencia del analista y las políticas actuales, establecidas para la aprobación de los créditos, por lo tanto, el modelo que se ha construido es un modelo experto, el mismo que estará sujeto a cambios.

CONSTRUCCIÓN DEL MODELO DEL SISTEMA FINANCIERO

En cuanto se refiere a la creación del modelo, basado en la normativa para el Sistema Financiero Privado, me he enfocado en las metodologías sugeridas para la gestión del riesgo de crédito de consumo, en este caso se hablará del crédito automotriz, por lo que el sistema financiero tiene ya definido el perfil de sus clientes a través de normas, procedimientos, políticas, metodologías, etc., para este segmento. (Superintendencia de Bancos, Resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011).

Para el segmento de consumo, la normativa legal vigente, resolución No. JB-2011-2089 de 29 de diciembre del 2011, sugiere que debe existir una combinación de criterios cuantitativos y cualitativos en su metodología, el mismo que le permita mantener controlado el grado de exposición al riesgo en sus operaciones.

En el proceso de otorgamiento de créditos, los clientes deben ser evaluados de acuerdo al perfil de riesgos que tenga la entidad financiera y no sobrepasar el nivel de exposición de riesgo que la entidad desea asumir.

El sistema financiero contaba con un modelo tradicional 5 C's (incluido con resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011 y sustituido con resolución No. JB-2011-2034 de 25 de octubre del 2011), normativa en la que se establece que los modelos de las entidades financieras deben considerar 4 C's para evaluar el riesgo de crédito de sus clientes, normativa que fue considerada para la elaboración del modelo.

La Superintendencia de Bancos, en su metodología para la evaluación de créditos, únicamente considera en su análisis los factores: Capacidad, Carácter, Capital, Condiciones; siendo el factor más importante la capacidad de acuerdo a la resolución mencionada.

En esta normativa los cuatro factores son considerados de la siguiente manera:

- **CAPACIDAD:**

(Incluido con resolución No. JB-2012-2217 de 22 de junio del 2012). La capacidad de pago es el factor predominante para el efecto, y el mismo se lo mide mediante un análisis de la situación financiera, evaluando la diferencia de sus ingresos versus sus gastos.

Para esto deberá considerarse el ingreso neto mensual promedio, el mismo que es:

Ingreso mensual promedio o ingresos brutos - gasto mensual promedio, estos son los gastos familiares, es decir, alimentación, vivienda, servicio básico, transporte, salud y educación, - cuota mensual estimada promedio que consta en el reporte de buró de crédito.

- **CARÁCTER:**

Este factor revela el comportamiento crediticio del cliente, la reputación, morosidad y su voluntad a pagar el crédito. Es analizado mediante el buró crediticio, su historial de pago y antecedentes en otras operaciones ya sean estas actuales o pasadas.

- **CAPITAL:**

Hace referencia al patrimonio del cliente, es decir, sus activos menos sus pasivos, es decir, el respaldo monetario del solicitante.

En este factor se mide la solidez financiera del cliente.

- **CONDICIONES:**

Este factor hace referencia al entorno económico, evaluar el crecimiento y estabilidad del sector en el que se desempeña, así como el impacto que estas sufrirían ante cambios políticos, tecnológicos, económicos.

En el sistema financiero, el factor Colateral no está considerado como un factor de riesgo al momento de la asignación de crédito, sino como un mitigante de riesgo por lo que únicamente están descritas 4 C's.

FUNCIONAMIENTO DEL MODELO PARA EL SISTEMA FINANCIERO

Con base en la normativa detallada anteriormente, al momento de la elaboración del modelo, se definieron las siguientes características para cada factor:

Al igual que el modelo para el sector comercial, en éste se debe llenar la información general del cliente, es decir, la edad, estado civil y tipo de actividad, en la hoja "Datos" del modelo en Excel.

Se analizará al mismo cliente que fue utilizado como ejemplo en el sector comercial, el mismo que tiene las siguientes características:

- ✓ Edad: 36 años
- ✓ Sexo: Femenino
- ✓ Estado civil: soltera
- ✓ Profesión: Abogada
- ✓ Empleado privado
- ✓ Antigüedad: 6 años
- ✓ Ingresos: \$1600
- ✓ Tipo de vivienda: Propia

Una vez indicada la información general del cliente, se evaluarán los 4 factores que se detallan a continuación.

1. CAPACIDAD:

Este es el factor más importante en este modelo, para esto, se consideró el ingreso neto mensual promedio, menos el gasto mensual promedio, estos son los gastos familiares y financieros.

En el modelo en Excel se deberá llenar la hoja Capac3, la misma que contiene información sobre la estabilidad laboral y la confiabilidad de la información.

Esta información no varía con el modelo elaborado para el sector comercial, al final se obtiene el “Total Capacidad de Actividades”, que corresponde al resultado de la valoración de la información entregada, este puntaje se califica sobre 100 puntos.

La información del cliente debe ser respaldada adecuadamente y verificada de manera oportuna para el resultado de este factor como se ha mencionado anteriormente.

El puntaje obtenido deberá ser multiplicado por el peso asignado al factor capacidad de pago. “El total capacidad de actividades” será multiplicado por el ingreso que el cliente percibe mensualmente, el cual se calcula en la hoja “Capa4 SF”

En la hoja “Capa4 SF” se ingresan los datos necesarios para medir la capacidad de pago del cliente, para lo cual se consideran los ingresos del deudor y, en el caso de personas cuyo estado civil sea “casado”, se sumarán los ingresos de su cónyuge.

Tanto las personas bajo relación de dependencia como aquellas personas que sus ingresos provengan de una actividad propia, deberán justificar sus ingresos de acuerdo a lo detallado en la hoja de Excel Capac3 del modelo.

Para el cálculo de los egresos, se deberán considerar todos los gastos del deudor: familiares, alimentación, arriendo, servicios básicos, etc.

En cuanto a los gastos familiares, en el modelo para el sistema financiero se ha establecido que este podrá relacionarse con el costo de la canasta básica \$628.27, esto con la finalidad de acercarse a la realidad, pues el sistema financiero es más exigente al momento de la evaluación de este factor.

Finalmente, se suman todos los gastos confirmados y detallados por el cliente y se incluye la cuota del nuevo crédito. El total de gastos es multiplicado por 2, (cobertura mínima requerida por la Superintendencia) para medir la capacidad de pago del cliente.

En la hoja “Capa4 SF” del modelo en Excel, se ha construido un flujo de caja, en el que se indicará toda la información en cuanto a los ingresos y gastos del cliente.

Tabla 17: Ejemplo Flujo de Caja

INGRESOS	Valor	Factor	Total	GASTOS	Valor	Total
	\$ 1.600,00	100	1.600,00	Familiares:	\$ 100,00	100,00
	\$ -	100	-	Alimentacion	\$ 100,00	
				Educacion	\$ -	
				Servicios Básicos	\$ -	
				Vivienda:	\$ -	-
				Propia	\$ -	
				Familiares	\$ -	
				Arriendo	\$ -	
				Financieros:	\$ 550,88	550,88
				Infocom	\$ -	
				BIESS	\$ -	
				MIES	\$ -	
				Sistema financiero	\$ 550,88	
				Valor de la cuota		353,02
Total Ingresos Ajustados			1.600,00	Total gastos		1.003,90
Ingreso Neto			596,10			
Cobertura dividendo			2			
Ingreso mínimo justificar			\$ 2.007,80			

RESULTADO FINAL

RECHAZADA

En el ejemplo, el cliente estaría sin adecuada capacidad de pago con una cobertura de dividendo de 2.

En el modelo realizado para el sistema financiero únicamente se tienen dos respuestas, rechazado o viable, éste dependerá de los ingresos que el cliente tenga y si cumple o no con las exigencias de la cobertura del dividendo.

Cuadro 15: Resultado del flujo de caja para el Sistema Financiero

OBSERVACION	RESULTADO
Si el ingresos mínimo a justificar es \leq al total de ingresos	VIABLE
Si el ingreso mínimo a justificar es $>$ al total de ingresos	RECHAZADA

La respuesta “viable”, se dará cuando el cliente refleje una capacidad de pago adecuada, es decir, el total de gastos multiplicado por 2 debe ser menor al total de ingresos detallados y confirmados por el cliente. Por lo que, sus ingresos deben ser 2 veces el total de gastos del cliente.

La respuesta “rechazado”, se obtiene cuando los ingresos del cliente no cumplen la cobertura mínima, es decir, sus gastos sean mayores a los ingresos detallados y confirmados.

De acuerdo con la información que se tenga del flujo de caja se dará un “total capacidad” la misma que tiene una puntuación sobre 100 puntos.

2. CARÁCTER:

Este factor es de importancia al momento del análisis y calificación del cliente para el modelo del sistema financiero, ya que es el compromiso de pago del cliente en las operaciones contraídas, y contribuye en la decisión que se tome en el otorgamiento del crédito.

El cliente será evaluado sobre 100 puntos en cuanto a su carácter crediticio, si el cliente tiene cónyuge éste también será evaluado de la misma manera. Este factor ocupa el segundo lugar en cuanto a importancia en el modelo creado, ya que su comportamiento actual e histórico revela la forma de pago del cliente en operaciones presentes y pasadas.

En el modelo para el sistema financiero, este factor será considerado de igual manera que en el modelo del sector comercial, Cuadro 7: Score; Cuadro 8: Información Histórica; y Cuadro 9: Información Actual. (Hoja Caracter3 en Excel), por lo que la información llenada en el modelo en Excel servirá para la toma de una decisión final.

3. CAPITAL:

Debe cumplirse con lo establecido por la normativa, el cliente debe presentar un patrimonio en el que el financiamiento NO debe ser mayor a dos veces el nivel patrimonial presentado por el cliente.

Tanto el modelo del sector comercial como el modelo del sistema financiero son evaluados de la misma manera en este factor. La información utilizada en cuanto al Capital será la misma en los dos modelos. Cuadro 10 Tipo de activos.

Se deberá indicar el tipo de activos que el cliente posee y el avalúo de estos, así como el total de endeudamiento que mantiene al momento de solicitar el crédito (información que es obtenida del buró de crédito).

4. CONDICIONES

Dentro del sistema financiero no existe ningún tipo de discriminación para las actividades económicas, por lo tanto, todos son sujetos de crédito, si existiera algún cambio en la economía del país o algún cambio que afecte la actividad del cliente, éstos deberán ser considerados de tal forma que se pueda actuar anticipadamente para evitar que el riesgo del crédito asumido sea mayor al límite establecido, esto será establecido por política en cada institución financiera.

En el modelo de Excel creado para el sistema financiero, se utilizará la misma información que se ha definido para el modelo del sector comercial, es decir, se deberá ingresar la información en la hoja "Condic3".

En el ejemplo, la actividad "empleado Pymes" obtiene la puntuación de 100 puntos.

RESULTADO

Finalmente, en la hoja "Resultado SF", se resume el puntaje obtenido por cada factor durante el proceso de evaluación, estos puntajes son multiplicados por el peso asignado para cada factor, el cual está definido de acuerdo a las normativas y exigencias que la Superintendencia de Bancos tiene con el sistema financiero.

Cuadro 16: Resultado Sistema Financiero

RESULTADO					
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	TOTAL
% FACTORES	30%	27%	25%	18%	
RESULTADO FACTORES	0	0	0	0	
TOTAL	0	0.00	0.00	0.00	0.00

Con los datos del ejemplo realizado, se obtuvo el siguiente resultado: (Hoja Resultado SF en Excel)

Tabla 18: Ejemplo del Resultado para el Sistema Financiero

RESULTADO					
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	TOTAL
% FACTORES	30%	27%	25%	18%	
RESULTADO FACTORES	0	100	100	100	
TOTAL	0	27.00	25.00	18.00	70.00

Con el fin de determinar si el comportamiento del modelo creado para el sistema financiero privado es el correcto y sobre todo se acerca a la realidad, se realizaron pruebas buscando siempre dar prioridad a la capacidad de pago pero sin dejar de lado los otros factores, se realizó únicamente un cambio para este modelo, el mismo que varía en los pesos en los factores, quedando como definitivo el indicado en el Cuadro 16: Resultado del Sistema Financiero.

Las modificaciones realizadas se detallan a continuación:

Tabla 19: Prueba 1 del modelo del Sistema Financiero

RESULTADO					
FACTORES	CAPACIDAD	CARACTER	CAPITAL	CONDICIONES	TOTAL
% FACTORES	40%	25%	25%	10%	
RESULTADO FACTORES	100	100	24	100	
TOTAL	40	25.00	6.00	10.00	81.00

Luego de las pruebas realizadas con información real de clientes que fueron evaluados anteriormente por los concesionarios, se debieron realizar varios ajustes al modelo hasta que los resultados reflejen el riesgo de los clientes analizados.

Este modelo realizado, considerando las exigencias de la normativa para el sistema financiero es, sin embargo, un modelo experto, el mismo que está sujeto a modificaciones de acuerdo a las necesidades que se presenten.

Finalmente, en el modelo definido en la norma del sistema financiero, los rangos están definidos mediante letras, desde la A hasta la E, estos rangos fueron el resultado de un proceso de evaluación, tomando como referencia la calificación que las entidades financieras otorgan a los créditos de consumo, en donde cada una de ellas refleja el nivel de riesgo de las operaciones, nivel que está atado al nivel de provisiones requeridas para cada crédito que sea otorgado.

En el siguiente cuadro se muestran los rangos definidos y la calificación correspondiente:

Cuadro 17: Rangos y Resultados

RANGOS		RESULTADO
99	100	A1
98	98	A2
95	97	A3
91	94	B1
81	90	B2
61	80	C1
41	60	C2
22	40	D
0	1	E

De acuerdo a la cobertura de calificación de los créditos de consumo emitidos por la Superintendencia de Bancos en su normativa, resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011, los días de morosidad para cada categoría están definidos de acuerdo a lo que se detalla en el cuadro a continuación:

Cuadro 18: Porcentaje de provisiones

CATEGORÍAS	PORCENTAJE DE PROVISIÓN	
	Mínimo	Máximo
A1	1.00%	
A2	2.00%	
A3	3%	5.00%
B1	6%	9.00%
B2	10%	19.00%
C1	20%	39.00%
C2	40%	59.00%
D	60%	99.00%
E	100%	

Dentro de los rangos establecidos en el modelo para el sistema financiero, en nuestro ejemplo el cliente obtiene una puntuación de 70 (Hoja Resultado SF en Excel), por lo que tiene un resultado de C1, se encuentra en el rango entre 61 y 80, por lo que, con este resultado, el sistema financiero tendría que provisionar del 20% al 39% de acuerdo al cuadro 18: Porcentajes y provisiones.

Con la creación de estos dos modelos y con la aplicación de clientes reales, se observa que la principal diferencia radica en la capacidad de pago, ya que el sector comercial evalúa a

sus clientes con una cobertura de 1.5, mientras que el sistema financiero utiliza una cobertura de 2.

El factor adicional que tiene el modelo para el sector comercial, es decir, el factor colateral, ayuda en la toma de una decisión final y su peso es importante en el resultado.

Finalmente, el factor carácter, condiciones y capital tanto en el sector comercial como en el sistema financiero son importantes, las variables en ambos modelos serán analizadas de la misma manera.

CAPITULO 3

DISCUSION

En la construcción del modelo para el Sistema financiero privado me he enfocado en las metodologías sugeridas para la evaluación del riesgo de crédito de consumo, para eso me he basado en la normativa emitida por la Junta Bancaria para el sistema financiero, la misma que da lineamientos o directrices para que las entidades definan los perfiles de riesgo de los clientes que son su objetivo.

Los créditos de consumo de acuerdo a la normativa, son créditos otorgados a personas naturales destinados al pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales obtenidos de fuentes estables como: sueldos, salarios, honorarios, remesas y/o rentas promedios. (Resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011)

Para el segmento de consumo, la normativa legal vigente, dispone que el análisis de riesgo debe ser el resultado de una combinación de criterios cuantitativos y cualitativos considerados en las metodologías utilizadas por las entidades, los que permitirán mantener controlado el grado de exposición al riesgo en sus operaciones.

Se consideró que, hasta el año 2011 las instituciones financieras basan su análisis en los 5 factores, en el que uno de los más importantes era el colateral, incluso por encima de la capacidad de pago, pero a medida que los Bancos e Instituciones Financieras incrementan su portafolio se considera que el factor predominante deberá ser la capacidad de pago, el mismo que es importante ya que este factor resume la calidad del préstamo.

Por lo que las operaciones de crédito no pueden ser aprobadas con base en el análisis de las garantías, sino por la suficiencia de capacidad de pago de los deudores, razón por la que debe dejarse de tomar en cuenta la garantía para el análisis de riesgo pues ésta no es fuente de pago, sino fuente alternativa.

Este modelo tradicional, fue sustituido con la resolución JB-2011-2034 del 25 de octubre del 2011, en donde únicamente se consideran 4 C's para evaluar el riesgo de crédito.

Las metodologías que la Superintendencia recomienda seguir y que fueron consideradas para la creación del modelo del Sistema financiero son generales, y son:

- Capacidad,
- Carácter,
- Capital,

- Condiciones;

Siendo el factor más importante la capacidad de pago de acuerdo a la resolución emitida en el 2011.

Como se mencionó anteriormente, la Superintendencia de Bancos cuenta con políticas de crédito rigurosas, las mismas que deben ser cumplidas a cabalidad por todas las entidades controladas, con la finalidad de que permitan identificar, medir, controlar y, sobre todo, monitorear los riesgos en cualquier negocio.

Estas políticas permiten una correcta administración y, sobre todo, un adecuado control de los niveles de riesgo que asumen las entidades financieras a través de la cartera de créditos.

Las entidades controladas por este organismo crean su propio perfil de clientes deseables dependiendo del mercado en el que se encuentren, del segmento al que pretenden atender, o del tipo de productos que deseen ofrecer, lo que hace que cada entidad, de acuerdo con su estrategia, mantenga su propio perfil de riesgo y, por tanto, deberá contar con un esquema y un proceso propio de gestión de riesgos.

En el modelo creado en este trabajo, la puntuación obtenida será el resultado del perfil del cliente, es decir, de la calificación de los 4 factores mencionados anteriormente.

Se ha utilizado una escala de 100 puntos, distribuidos en cinco categorías identificadas con letras que van desde la A hasta la E; esta escala considera como puntajes los porcentajes de provisión de acuerdo a lo dispuesto en la normativa de la Superintendencia de Bancos.

De lo comentado, se desprende el resultado final de la aplicación de la metodología, el mismo que permitirá identificar el riesgo que la entidad asume con cada cliente, ya que, de acuerdo al puntaje obtenido por éstos, se valorará la pérdida esperada que debe ser cubierta con provisiones.

En cuanto al sector comercial, y específicamente el mercado automotriz en el Ecuador, ha tenido un importante crecimiento y participación en la Economía del país, es una de las principales fuentes de ingresos y ha generado plazas de trabajo de una forma directa e indirecta. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR de, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.)

En el sector automotriz, los concesionarios, es decir casas comerciales que venden vehículos cero kilómetros, han facilitado el proceso de adquisición de vehículos nuevos a sus clientes, debido a que actualmente cuentan con varias alternativas de financiamiento para la compra de los autos; entre estas alternativas consta el crédito directo, constituyéndose éste en un valor agregado de empresas como Mirasol y Metrocar, lo que

además ha facilitado el crecimiento experimentado por el mercado automotriz en los últimos 14 años.

La principal característica de esta opción de financiamiento que tienen los clientes de estas casas comerciales, es su agilidad y rapidez, pues el tiempo de respuesta no es mayor a 20 minutos, esta velocidad se explica en el hecho de que su decisión está basada en la información que provee un score previamente contratado, en el que aparentemente, no habría un análisis profundo ni procesos de confirmación de la información entregada por el cliente.

Si pensamos en el hecho de que el objetivo principal que tienen los concesionarios es la venta de sus vehículos, que les permite incrementar, tanto su participación de mercado, como sus utilidades, sin importar el riesgo que éstas puedan estar asumiendo debido a que esta cartera es vendida inmediatamente, al sistema financiero, debemos concluir que las operaciones originadas por estas empresas están expuestas a mayor riesgo.

Debido al crecimiento que ha experimentado el sector automotriz en los últimos años, basado en financiamiento directo que los concesionarios ofrecen a sus clientes, han aparecido otras alternativas en el mercado pues ahora existen empresas que brindan financiamiento a los clientes de este sector, desembolsando los créditos directamente a las empresas y concesionarios y encargándose además, de agrupar la cartera y venderla a instituciones financieras.

Estas empresas buscan manejar clientes tipo A, los mismos que son evaluados de manera estricta según políticas internas de acuerdo a cada entidad, variables de comportamiento crediticio y sector de mercado, brindando de esta manera, un portafolio de cartera con bajo nivel de riesgo para la entidad compradora, es decir entidades financieras que, debido a las exigencias de la normativa emitida por los organismos de control, son muy exigentes al momento de una negociación de cartera.

Las políticas de crédito de estas empresas pueden ser flexibles en algunos casos, con el fin de adaptarse a la realidad económica del cliente, brindar un mejor servicio y sobre todo, ser más competitivos.

Principalmente lo que se busca es impulsar la gestión de venta en los concesionarios con tiempos de respuesta oportunos, creando beneficios para estas casas comerciales pues se incrementa su nivel de ventas, se mejora el posicionamiento de marca en los clientes con la figura de CREDITO DIRECTO, adquiere liquidez inmediata de acuerdo al convenio establecido para el pago de la cartera al concesionario y mejora, de esta forma, el flujo de caja.

Las ventas a crédito de los concesionarios se transforman en ventas al contado, incrementando la liquidez, la rotación y la rentabilidad, gracias a los acuerdos establecidos anteriormente.

Finalmente, el riesgo que las empresas deseen asumir dependerá de políticas internas establecidas, pero básicamente, de las metodologías de evaluación y análisis que utilice.

El análisis que hacen las casas comerciales, en este caso los concesionarios, se basa en la metodología conocida como de las 5 C's.

- Capacidad,
- Carácter,
- Capital,
- Condiciones,
- Colateral

En el análisis de la metodología utilizada por las casas comerciales, específicamente los concesionarios Chevrolet de la ciudad de Cuenca, con aquel determinado por el organismo de control para las entidades del sistema financiero privado se han determinado algunas diferencias y semejanzas.

DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS: CREDITO DIRECTO VS SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

DIFERENCIAS	
CREDITO DIRECTO	SUPERINTENDENCIA DE BANCOS
En cuanto a la cobertura del dividendo es más flexible	La cobertura del dividendo está dada por el organismo de control
Se tienen 3 respuestas: aprobado, requiere análisis, rechazado, con el fin de ser más flexible en el crédito	Se tienen únicamente dos respuestas, rechazado o aprobado, dependiendo si el cliente cumple o no con la cobertura del dividendo
Algunas actividades económicas son discriminadas	No hay ninguna discriminación para las actividades económicas salvo algún análisis previo que determine un mayor riesgo
Son considerados 5 factores	Únicamente se consideran 4 factores
El factor colateral tiene un peso importante en la decisión final	El colateral únicamente es un mitigante al riesgo
El resultado final le da un aprobado, requiere análisis o rechazado	El resultado final está dado por letras "A, B, C, D"
No existen provisiones	De acuerdo a la calificación se le da una provisión al crédito
Las políticas pueden ser modificables y manejables	Debe cumplir con las exigencias del organismo de control

SEMEJANZAS	
CREDITO DIRECTO	SUPERINTENDENCIA DE BANCOS
Estabilidad laboral debe ser requerida de acuerdo al tipo de cliente (dependiente o independiente)	
El puntaje obtenido en el buró de crédito es importante para la calificación	
La información histórica será un antecedente de la manera de pagar del cliente sus obligaciones	
La información actual mide el compromiso de pago del cliente	
El cliente deberá contar con capital dependiente del nivel de endeudamiento que registre	
El financiamiento no deberá superar dos veces el nivel patrimonial	

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es necesario tener claro que los organismos reguladores de las entidades financieras obligan a que éstas cuenten con proceso de gestión de riesgo de crédito óptimo, es decir, se deben cumplir las políticas y metodologías rigurosas con el fin de minimizar el riesgo en cada operación, éstas deben ser actualizadas y controladas de manera continua de acuerdo a los cambios que el mercado sufra. Por lo tanto, las políticas que el sistema financiero opte para el otorgamiento de créditos deben ajustarse a los requerimientos dados por el ente regulador.

El modelo para la gestión del riesgo de crédito de consumo para el sistema financiero privado, evalúa 4 factores: Capacidad, carácter, condiciones, capital; dando principal importancia a la capacidad de pago.

En cuanto al sector comercial, actualmente, se cuentan con empresas que brindan financiamiento relacionado a la industria, en este caso la automotriz, éstas son originadoras de cartera, las mismas que analizan a sus clientes en línea, sus políticas no son tan rigurosas como las del sistema financiero, podrían variar y son más flexibles ante las necesidades que se presenten, lo que se busca es ser más competitivos.

El proceso que tienen los concesionarios para el otorgamiento de créditos a sus clientes está basado en el análisis de cinco factores: Capacidad, colateral, capital, condiciones y carácter, en donde el colateral y la capacidad de pago tienen un peso significativo al momento de tomar una decisión final.

Finalmente, con la creación del modelo para el sector comercial se ha llegado a la conclusión de que lo más importante es minimizar el riesgo, ya que al ser sus políticas flexibles y adaptables a la competencia, la capacidad de pago sigue siendo el factor más importante al momento de la toma de una decisión final y, al ser esta cartera vendida al sistema financiero, sus clientes deben ser tipo A, de esta manera el precio en la negociación con las instituciones financieras, en este caso Bancos y Cooperativas, va a ser mucho mejor por lo que se beneficia, tanto la entidad vendedora (en spread al momento de la venta) como la compradora (en nivel de riesgo adquirido). Por lo tanto, lo que se busca es que las políticas aplicadas en el modelo del sector comercial, se ajusten en gran medida a las que están definidas para el sistema financiero privado con la finalidad de que se reduzca el riesgo en cada operación y, por lo tanto, esta cartera tenga un mejor precio al ser vendida al sector financiero.

Al ser el principal objetivo de los concesionarios la venta de vehículos, en este caso a crédito, es recomendable que el análisis de riesgo en cada una de las operaciones sea ajustando en lo posible a las políticas del sistema financiero, ya que lo más importante es minimizar el riesgo en cada crédito otorgado, con la consecuente mejora en el precio de

negociación pues, mientras más se ajusten las políticas comerciales a las del sistema financiero, mejor será el precio que éstas estén dispuestas a pagar por la cartera generada por las concesionarias ya que el ajuste de políticas implica una reducción de riesgo que se traduce en un menor nivel de provisiones que, en último término, influirá en el precio que las entidades financieras asignen este tipo de cartera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Superintendencia de Bancos, Libro I.- Normas Generales Para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Título IX.- De los Activos y de los límites de Crédito, Capítulo II.- Calificación de Activos de Riesgo y Constitución de Provisiones por Parte de las Instituciones Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Quito-Pichincha-Ecuador.
- Superintendencia de Bancos , Libro I,- Normas Generales Para la Aplicación De La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.- Título X.- De la Gestión y Administración de Riesgos, Capítulo II.- De la Administración del Riesgo de Crédito, (incluido con resolución No JB-2003-602 de 9 de diciembre del 2003), Quito-Pichincha-Ecuador.
- Superintendencia de Bancos , Libro I.- Normas Generales Para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.- Título IX.- De los Activos y Límites de Crédito, Capítulo II.- Calificación De Activos De Riesgo y Constitución de Provisiones por Parte de las Instituciones Controladas por la Superintendencia De Bancos, Quito-Pichincha-Ecuador.
- Superintendencia de Bancos , Libro I.- Normas generales para la aplicación de la ley general de Instituciones del Sistema Financiero, Título X.- De la Gestión y Administración de Riesgos, Capítulo I.- De la Gestión Integral y Control de Riesgos, (incluido con resolución No JB-2004-631 de 22 de enero del 2004), Quito-Pichincha-Ecuador.
- Superintendencia de Bancos, Libro I.- Normas generales para la aplicación de la ley general de Instituciones del Sistema Financiero, TITULO V.- Del Patrimonio Técnico, Capítulo I.- Relación entre el Patrimonio Técnico Total y lo Activos y Contingentes Ponderados por el Riesgo para las Instituciones del Sistema Financiero, (sustituido con resolución No JB-2001-382 de 8 de octubre del 2001)
- Superintendencia de Bancos, Libro I.- Normas generales para la aplicación de la ley general de Instituciones del Sistema Financiero, TITULO IX.- De los Activos y de los Límites de Crédito, Capítulo II.- Calificación de Activos de Riesgo y Constitución de Provisiones por Parte de las Instituciones Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Sección III.- Constitución de Provisiones, (sustituida con resolución No. JB-2012-2217 de 22 de junio del 2012)
- Superintendencia de Bancos, Codificaciones y Resoluciones http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=760&vp_tip=2 , 11/02/2014
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Publicaciones, <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-automotriz-2013/>, 08/02/2014.
- Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana: www.cinae.org.ec, 10/02/2014

ANEXOS

Anexo 1: Score/Información Actual/ Información Histórica

RESULTADO	
Puntaje:	949
Resultado:	APROBADO RIESGO AAA

Historia de Entidades Reguladas por el MIES

Información histórica de Entidades Reguladas por el MIES en los últimos 36 meses										
Fecha Corte	Institución	Tipo Crédito	Tipo Deudor	Total Por Vencer	Total Vencido	No Devenga Interés	Demanda Judicial	Cartera Castigada	Días Vencidos	
Noviembre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	2.561,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Noviembre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	7.671,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Octubre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	2.672,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Octubre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	7.902,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Septiembre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	2.784,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Septiembre 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	8.153,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Agosto 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	2.892,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Agosto 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	8.388,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Julio 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Julio 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	8.620,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Junio 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	8.853,65	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Mayo 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	9.079,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Abril 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	9.306,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Marzo 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	9.527,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Febrero 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	9.756,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Enero 2014	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	9.971,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Diciembre 2013	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	10.163,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Noviembre 2013	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	10.396,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Octubre 2013	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MULTIENTREPRENSAL	Consumo	TITULAR	10.603,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0	

Deuda histórica Periodo diciembre 2011 a octubre 2014														
Mes	Por Vencer	No Deven.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mas 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Nov 2014	13.597,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.597,11
Oct 2014	16.029,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.029,82
Sep 2014	15.628,29	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.628,29
Ago 2014	17.360,52	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.360,52
Jul 2014	16.296,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.296,81
Jun 2014	12.771,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.771,89
May 2014	12.845,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.845,42
Abr 2014	4.684,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.684,61
Mar 2014	4.035,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.035,97
Feb 2014	5.676,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.676,24
Ene 2014	5.360,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.360,23
Dic 2013	5.684,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.684,79
Nov 2013	4.406,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.406,56
Oct 2013	3.010,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.010,49
Sep 2013	2.203,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.203,91
Ago 2013	1.597,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.597,13
Jul 2013	2.278,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.278,75
Jun 2013	3.385,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.385,71
May 2013	4.196,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.196,18
Abr 2013	2.869,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.869,91
Mar 2013	2.535,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.535,35
Feb 2013	821,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	821,63
Ene 2013	1.372,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.372,23
Dic 2012	1.279,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.279,88
Nov 2012	1.456,54	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.456,54
Oct 2012	2.396,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.396,13
Sep 2012	1.961,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.961,49
Ago 2012	1.928,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.928,06
Jul 2012	1.565,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.565,67
Jun 2012	1.893,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.893,75
May 2012	2.305,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.305,35
Abr 2012	1.451,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.451,06
Mar 2012	1.782,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.782,90
Feb 2012	2.203,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.203,97
Ene 2012	2.268,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.268,60
Dic 2011	2.656,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.656,77

Anexo 2: Endeudamiento Total

Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SBS, Regulado MIES y el Sector Comercial.

Acreedor	Por Vencer	No Devenga Intereses	Vencido	Saldo Deuda	Demanda Judicial	Cartera Castigada
Sistema Financiero Regulado SBS	13.597,11	0,00	0,00	13.597,11	0,00	0,00
Entidades Reguladas MIES	10.232,70	0,00	0,00	10.232,70	0,00	0,00
Total:	23.829,81	0,00	0,00	23.829,81	0,00	0,00