



COOPROGRESO





Administración del crédito

Documento preparado en base a charlas de capacitación dictadas por
Ing. Sixto Cuesta y Dr. Jaime Bardecio



Contenido

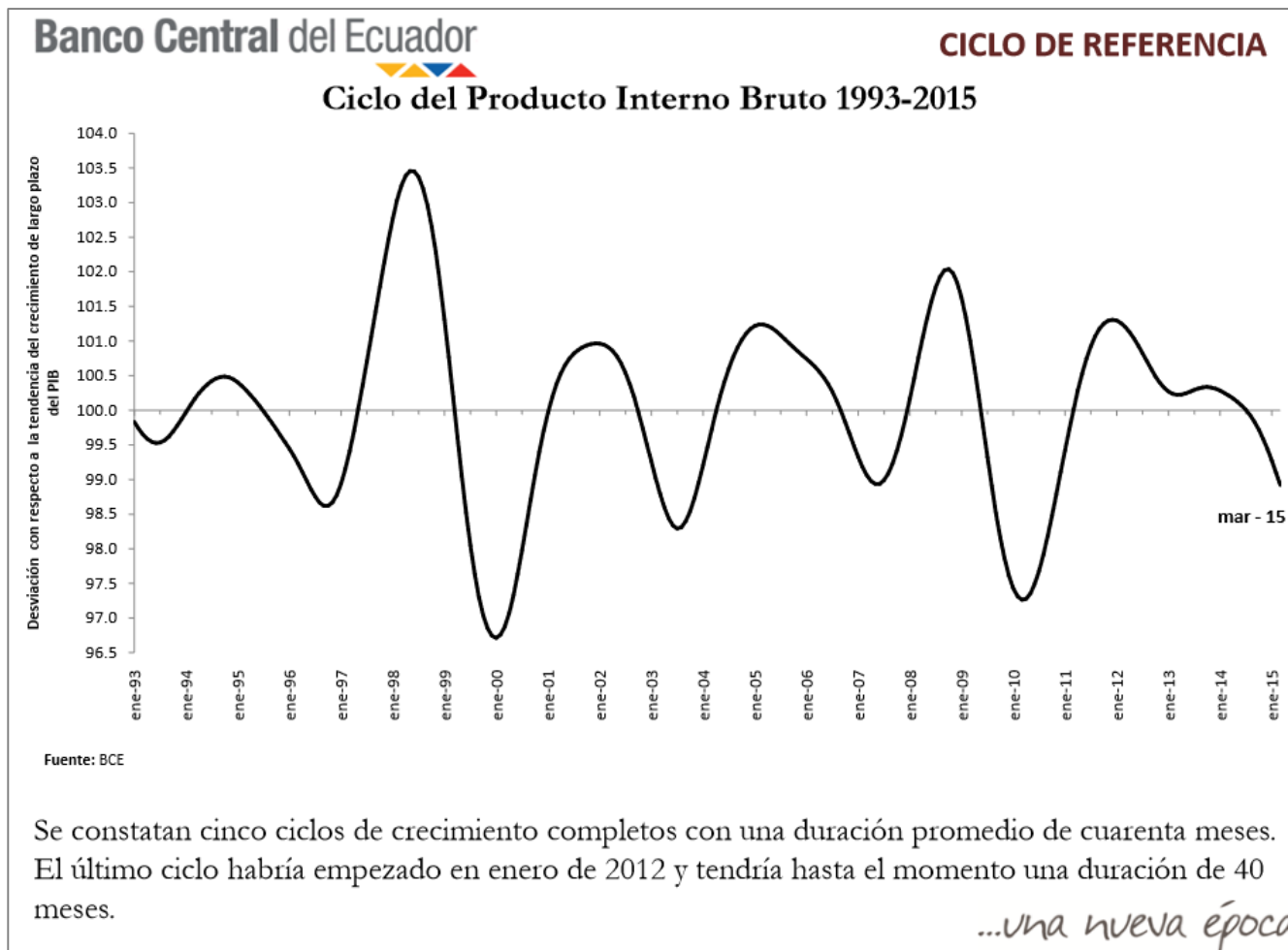
- El ciclo económico
- La intermediación financiera
- Conceptos básicos de crédito
- Estructuración crediticia
- Administración crediticia



Contenido

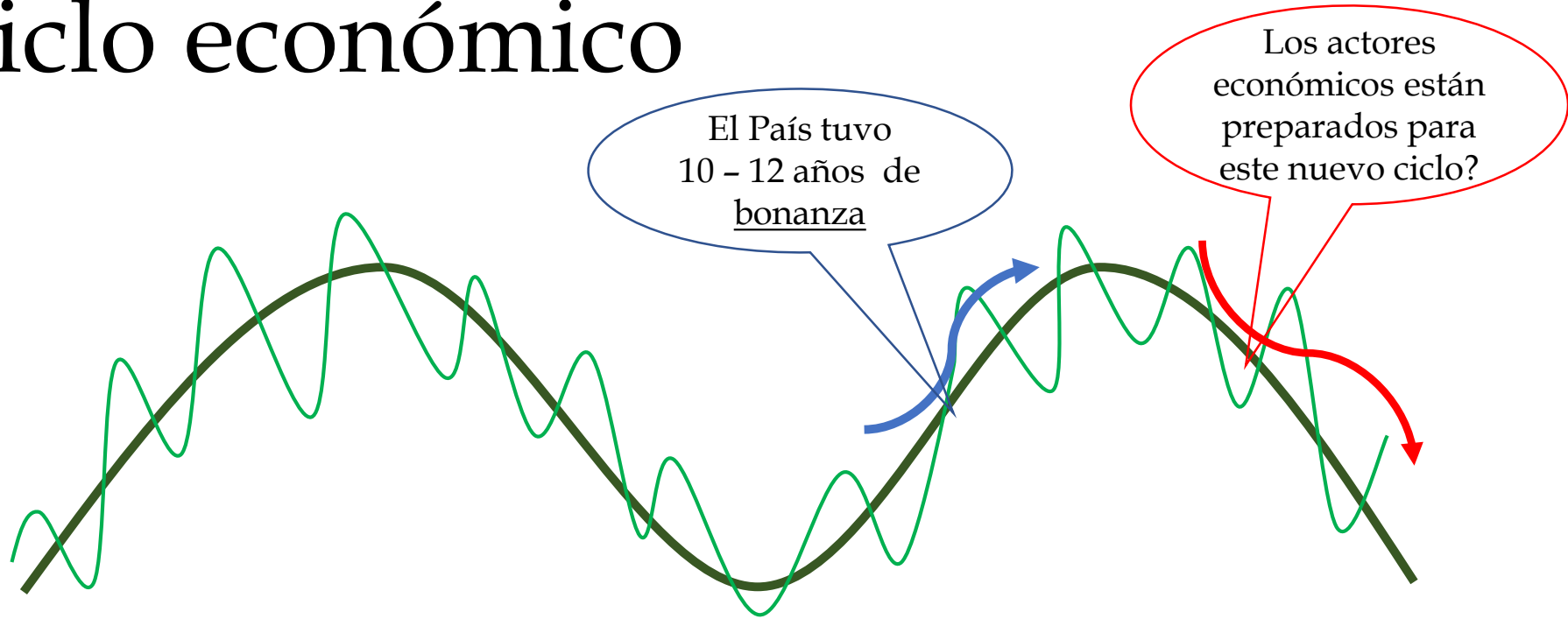
- El ciclo económico

El ciclo económico Ecuador - 1993 - 2015





El ciclo económico

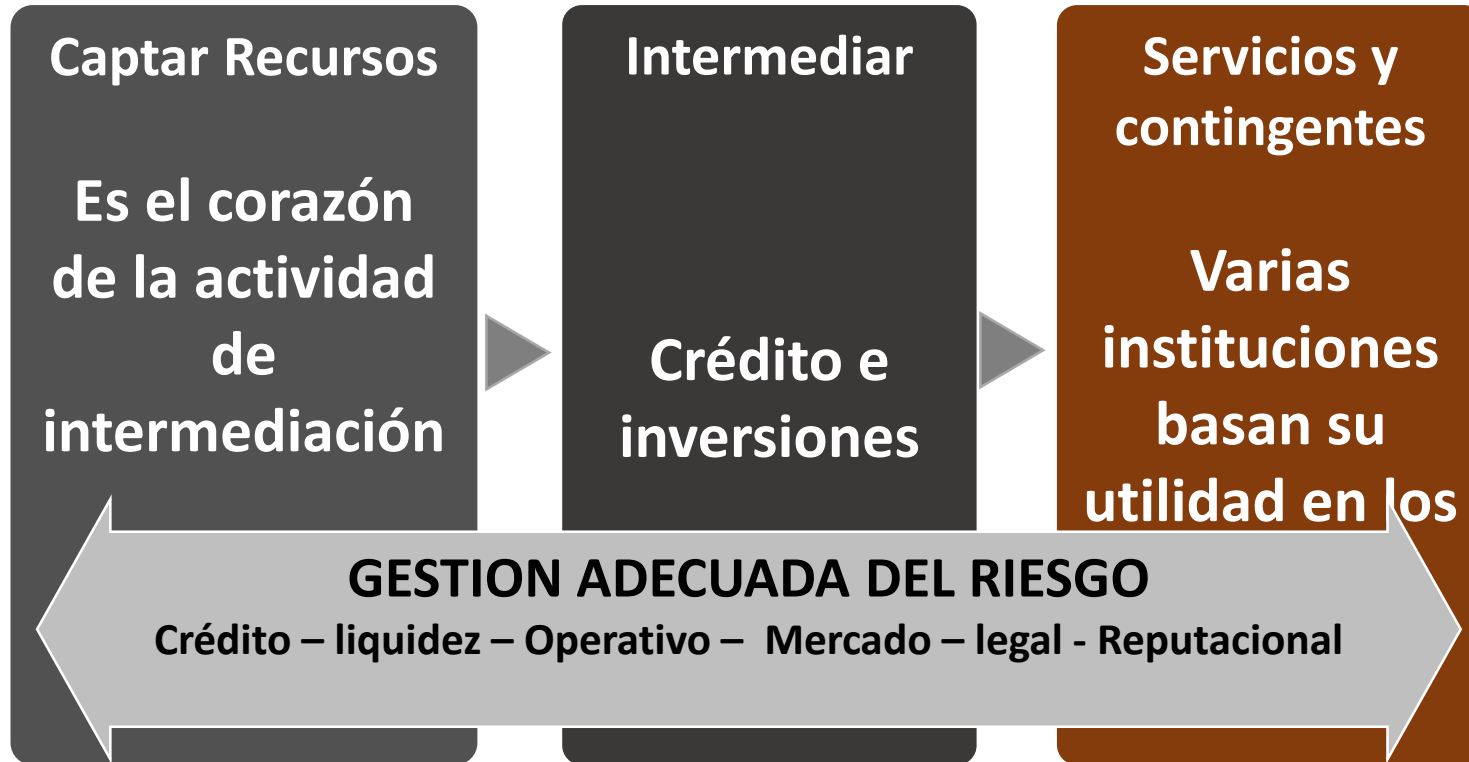


| | | | | |
|----------|---------------|--------------|----------|-----|
| Año 1972 | Mediados 80's | Inicios 2000 | Año 2014 | ??? |
|----------|---------------|--------------|----------|-----|

| | | | | |
|--------------------------------|--|---|---|--|
| Inicio Exportación De Petróleo | Inicio de Crisis económica política social | Dolarización Fin de crisis Incremento precio petróleo | Baja precio Petróleo Inicio ciclo recesión | |
|--------------------------------|--|---|---|--|



La intermediación financiera





I.- CONCEPTOS BASICOS DE CREDITO



CREDITO

Concesión de recursos por un plazo y a un costo determinados. Estos recursos deberían ser devueltos al prestamista.

CREDERE = CREER = CONFIANZA



Concepto de Riesgo

- Evento de cualquier naturaleza cuya ocurrencia puede afectar la capacidad del cliente para hacer frente a sus obligaciones.
- No existe crédito sin riesgo.



Tipos de Riesgos

Riesgo Personal

Riesgo Comercial (Mercado)

Riesgo Operacional

Riesgo Laboral

Riesgo Legal

Riesgo Económico

Riesgo Financiero

Tipos de Riesgos

Riesgo Personal.-

El carácter y capacidad del deudor, formación técnica, experiencia laboral, solvencia, curriculum personal, historial crediticio, etc.

Riesgo Comercial (Mercado).-

Posicionamiento en el mercado, calidad del producto, diversificación, competencia, precios, distribución, capacidad adquisitiva de la clientela, ventas a crédito vs contado, concesión de crédito a clientes, concentración de ventas, etc.

Riesgo Operacional .-

Estado de las instalaciones, tecnología de producción, seguridad industrial, aprovisionamiento de materias primas, disponibilidad de servicios básicos, accesibilidad a instalaciones, capacidad instalada vs utilizada, etc.

Riesgo Laboral.-

Relación patronal con la representación laboral, influencia político - sindical, características de la negociación de los contratos colectivos de trabajo, ambiente laboral y motivación del equipo de trabajo, etc.



Tipos de Riesgo.-

Riesgo Legal Tiene que ver con el análisis de la existencia jurídica de las empresas o la situación legal de personas o empresas deudoras, su representación legal. La solidez de la documentación que sustenta la deuda.

Riesgo Económico.- Importancia económica de la actividad de la empresa, vulnerabilidad a cambios políticos-económicos, cambios en la política arancelaria, tasas de interés, etc. Posición de sector en relación con economía nacional y mundial. Evolución nacional y mundial de la economía y su influencia sobre el sector específico.

Riesgo Financiero.- Los ingresos, costos y gastos, la cobranza de la cartera, la capacidad de consecución de pasivos, capacidad de pago a los acreedores, convertibilidad en efectivo de los activos. Capacidad de generación de efectivo, cobertura frente a crédito. Impacto de fluctuaciones de tasas de interés.

Proceso de identificación del riesgo

- Recolección de la información
- Verificación de la información
- Análisis de la información
- Percibir los riesgos, si son aceptables
- Tomar en consideración la rentabilidad de la relación.

El personal de crédito debe preocuparse asignar los recursos crediticios de la Institución entre sus clientes, de mejor riesgo y al mismo tiempo rentables.

El mejor crédito no necesariamente es aquel con menor riesgo, sino aquel cuyo riesgo ha sido mejor identificado y cubierto.



LAS C'S DE CREDITO

Cárcater
Capacidad
Capital
Colateral
Condiciones

Son puertas consecutivas, no hay reemplazo para el carácter y la capacidad, el capital podría compensarse algo con el colateral...



INFORMACION

Todas las fuentes de información deben ser exploradas, externas y obtenidas en la misma Institución Financiera. La información se puede referir a las personas, al negocio y la situación financiera. Información hábilmente elaborada puede inducir al engaño. Se debe tener información detallada, no general.

INFORMACION PERSONAL

Se relaciona con el elemento humano, incluye el récord del desempeño pasado como indicativo para el pronóstico del futuro. Deben conocerse las respuestas a estos interrogantes:

Son sus logros lo suficientemente importantes para esperar una buena situación en el futuro(del negocio o empleado)?, cuál fue su desempeño y experiencia anteriores?, que tiempo trabaja en la empresa/negocio actual. Puede su experiencia garantizar su desempeño futuro?, maneja sus problemas diarios adecuadamente?, el negocio tiene una planificación? ¿cómo se compara con los negocios de la competencia?, existe una persona de segunda línea que garantice la continuidad del negocio ante una eventual desaparición del titular?

INFORMACION DEL NEGOCIO

Existe información solamente susceptible de ser obtenida a través de la observación personal, es decir en todo crédito productivo (micro, pyme o corporativo) la visita es indispensable. Debe verificarse lo siguiente:

Cual es la historia del negocio?, características de productos y precios, vulnerabilidad a cambios económicos, clientela diversificada o concentrada?, localización de las instalaciones?, mantenimiento, sus precios son razonables y estables o altos y sujetos a repentinas fluctuaciones?.

Los informes obtenidos de acreedores bancarios, proveedores y clientes pueden revelar información adicional importante: cancela a tiempo sus créditos bancarios y con proveedores, son de calidad sus productos?.

En el caso de Pymes debe obtenerse información financiera consistente en los Estados de Situación y de Resultados.

El hecho de que el cliente no disponga de información contable no implica que no cuenta con información y se debe elaborar con el cliente la información en formatos de estados financieros cuyo análisis proveerá de una idea razonablemente acertada del estado de los negocios del cliente y los riesgos involucrados.



FUENTES DE REPAGO

PRIMARIA

Ventas al contado, cobranzas de la cartera, generación interna de fondos, otros ingresos, aportes de socios, flujo de caja en general de las actividades del cliente. Si es persona natural los ingresos personales del deudor y su cónyuge si no hay separación de bienes y firman conjuntamente las obligaciones.

SECUNDARIA

Las garantías - los colaterales

**El crédito debe disponer de ambas fuentes
que deben ser independientes**



ASPECTOS SUJETOS A NEGOCIACION

Monto.- Ningún financiamiento debe ser total. En proyectos nuevos, el cliente siempre debe arriesgar más que la institución financiera.

Plazo / Repago.- Debe ser consecuente con el destino, menor a la vida útil del bien o proyecto a financiar y recuperarse totalmente incluyendo costos antes de que el ciclo del activo termine. Deberá tener estrecha relación con el flujo del negocio, con un margen de seguridad.

Intereses y comisiones.- Se sujetaran a las políticas de la Institución financiera. Es importante visualizar si la rentabilidad generada es adecuada para el nivel de riesgo a asumir. También debemos considerar si el negocio a financiar permite asumir los costos que el institución financiera aspira cobrar.

Garantías Deben ser independientes de la primera fuente de repago. Ofrecer una mejor cobertura que el bien a financiar. La ley define como adecuada una cobertura del 140%.



ASPECTOS SUJETOS A NEGOCIACION

Otras condiciones Dependiendo de la naturaleza de la operación, exigir pólizas de seguro, de bienes o médicos, etc.

Análisis Rentabilidad Ampliada: No debe incluir solamente el costo en tasas de interés y comisiones, sino saldos compensatorios, uso de otros productos.



II.-Como estructurar un buen crédito

Tipología Estructural del Crédito una herramienta imprescindible

| TIPOLOGIA | ACTIVOS FINANCIADOS | DEFINICION |
|--------------------------------------|---|---|
| CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO (CTT) | Activos Autoliquidables | Créditos a Corto Plazo, o sea con vencimientos menores de un año y sin amortizaciones parciales, donde la empresa evidencie tener capacidad de convertir durante ciclos cortos sus activos circulantes, en disponibilidades de caja, permitiéndole llevar a cero periódicamente su deuda, o efectuar reembolsos que evidencien su capacidad de pago |
| CAPITAL DE TRABAJO RECURRENTE (CTR) | Activos de Uso Intensivo | Créditos a Corto Plazo, con vencimientos menores de un año y sin amortizaciones parciales, a cargo de empresas en las cuales el constante crecimiento de las ventas y, paralelamente el de sus activos circulantes, es más veloz que la generación interna de recursos requerida para autofinanciar dichos aumentos, lo que conduce a un notorio incremento de su apalancamiento. Las limitaciones que tales circunstancias imponen a su tesorería, hacen que el deudor tenga que renovar sus obligaciones en forma permanente, sin solución de continuidad, hasta tanto decida cambiar de ciclo o capitalizar el negocio, para que sus activos autoliquidables puedan mejorar su flujo de caja y mantener en consecuencia un índice de apalancamiento que le permita cumplir con sus obligaciones en tiempo y forma |
| FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO (FLP) | Activos Fijos, Proyectos, o Reestructuración de Pasivos | Se trata del financiamiento de un grado superior de actividad de empresas, que por sí mismas generen los recursos adicionales necesarios para la amortización del crédito o consolidación de deuda a la espera de utilidades futuras |

Tipificación Estructural del Crédito Para Capital de Trabajo Transitorio (CTT)

CARACTERISTICA

Empresas capaces de expandir su condición financiera dentro de ciclos estacionales

AL COMENZAR EL
CICLO ESTACIONAL

| | |
|-------------------|------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE | PASIVO |
| ACTIVO FIJO | CAPITAL CONTABLE |

DURANTE EL CICLO
ESTACIONAL

| | |
|-------------------|------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE | PASIVO |
| ACTIVO FIJO | CAPITAL CONTABLE |

AL FINALIZAR EL CICLO
ESTACIONAL

| | |
|-------------------|------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE | PASIVO TOTAL |
| ACTIVO FIJO | UTILIDADES |
| | CAPITAL CONTABLE |

DESTINO DE LOS REQUERIMIENTOS CREDITICOS

- Necesidades estacionales o de oportunidad
- Desfases o imprevistos de caja
- Liquidez para pago de obligaciones de corto plazo durante el ciclo

ENFASIS EN EL PERFIL DE LA GESTION DEL SUJETO DE CREDITO

- Generación interna de fondos y recuperación efectiva periódica
- Margen de utilidad alto
- Bajo índice de endeudamiento al comienzo y al final del ciclo

Tipificación Estructural del Crédito Para Capital de Trabajo Recurrente (CTR)

CARACTERISTICA

Empresas cuyas ventas y activos crecen más velozmente que la generación interna de fondos para autofinanciar su crecimiento, aumentando sus pasivos en cada una de sus fases sin solución de continuidad.

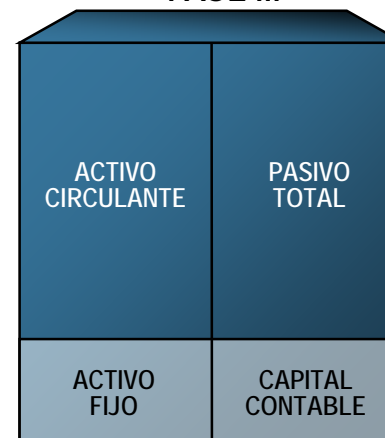
FASE I



FASE II



FASE III



DESTINO DE LOS REQUERIMIENTOS CREDITICOS

- Aumento de ventas más veloz que generación interna de fondos
- Situaciones de crecimiento hipertrofiado “over-trading”
- No hay recuperación efectiva hasta cambio de socios o aporte de capital por parte de socios o accionistas

ENFASIS EN ASPECTOS CREDITICOS DE ENDEUDAMIENTO Y UTILIDADES

- Vigilar índice de apalancamiento
- Margen bajo de utilidad
- Garantizar con activos (“Asset-based Financing”)
 - Prenda sobre mercaderías (warrants)
 - Descuento de documentos de terceros
 - Financiamiento de activos (arrendadora / “leasing”)



1. Entrevista Inicial.-

- El primer paso en una operación de crédito es la entrevista inicial con el cliente.
- Revisar las posibles limitaciones básicas del cliente: Buró de crédito, cuentas cerradas, listas UAFE, valores pendientes de cobro con el institución financiera.
- conducir a la entrevista inicial con habilidad para extraer la información que necesita y no ahuyentar al cliente.
- Debe ser un buen escuchador y formular al mismo tiempo las preguntas apropiadas. Las siguientes inquietudes deben tener respuestas satisfactorias entre otras:
 - Quien es el prestatario y quien va a pagar el préstamo
 - Cuál es su negocio, actividad o lugar de empleo?
 - Cuánto crédito quiere?
 - Cual es el aporte personal y el aporte requerido?
 - Cuál es el destino del préstamo?
 - Cómo solucionará su necesidad el crédito?
 - Cuándo y como será cancelado el préstamo?
 - De dónde provendrá los fondos para cancelarlo?
 - Que información financiera está disponible para ser analizada?
 - Dónde ha obtenido crédito anteriormente?
 - Cuales son las garantías propuestas?
 - Cual es su experiencia en la actividad generadora de ingresos?

2. Recopilación y verificación de información

2.1 - Recopilación de Información para análisis.-

- **Solicitud de Crédito.-** Debe ser llenada de manera completa, es documento legal e importante principal de información sobre el cliente.
- **Sustentos de activos e ingresos:** certificados de ingresos, facturas, copias de escrituras de propiedad o impuestos prediales, matriculas vehículos, etc.
- **Informe básico:** Si es negocio: Ubicación, socios, administración y recursos humanos, historia de la empresa, Instituciones financieras, instalaciones, proveedores, productos y mercado y relación IFI.
- **Información financiera:** Balances de situación, resultados, con anexos. Flujo de caja por el plazo del crédito. Declaraciones de impuesto a la renta e IVA.
- **Otra información:** certificado de cumplimiento de obligaciones IESS, SIC, causas judiciales, etc.
- La información de todos los intervinientes referente a referencias comerciales, bancarias y personales *debe ser validada con las fuentes* al igual que teléfonos y direcciones declarados.



2. Recopilación y análisis de información

2.2 - Verificación de la Información.

Se debe confirmar con documentos veraces y fehacientes o por los medios mas adecuados, los datos relevantes:

1. Comportamiento anterior en la propia institución. Crédito / cuentas
2. Identificación y localización clara del deudor, garante y cónyuges.
3. Comportamiento en el sistema financiero: cuentas y créditos. Referencias bancarias y Buró de crédito.
4. Comportamiento crediticio comercial. Llamar proveedores principales.
5. Fuentes de ingreso: antigüedad y estabilidad, montos considerando bruto menos descuentos

3.- Análisis de la Información.-

Al evaluar una solicitud de un crédito, se debe prestar especial atención en los siguientes aspectos:

- Calidad de referencias (Carácter).
- Evidencia de estabilidad en trabajo (Capacidad).
- Consistencia de la información (Carácter).
- Evidencia de capacidad de pago y niveles patrimoniales acordes al crédito solicitado. Relación de dividendo versus ahorro neto (50%), nivel de endeudamiento frente al patrimonio, aportes propios, etc. (Capital)
- Perspectivas a futuro (Condiciones).
- Fuentes alternativas de repago: calidad de garantías, otros ingresos, etc. (Colateral).
- Rentabilidad de préstamo.- ingresos generados versus inversión realizada. (ingresos netos / inversión en préstamo - saldos promedio)



3.- Análisis de la Información.-

Informe de analisis financiero (negocios)

- I.- Desempeño empresarial
- II.- Financiamiento
- III.- Liquidez
- IV.- Endeudamiento
- V.- Rentabilidad
- VI.- Conclusiones y recomendaciones



3.- Análisis de la Información.-

Informe de análisis financiero (Para personas naturales)

- I.- Objetivo
- II.- Características personales
- III.- Estado de situación personal
- IV.- Ingresos netos personales
- V.- Conclusiones y recomendaciones



3.- Análisis de la Información.-

Reporte de análisis cualitativo

Lista de chequeo

I.- Aspectos gerenciales/ laborales

II.- Aspectos operativos

III.- Aspectos comerciales

IV.- Riesgos principales (resumen de rac)

4.- Garantías del credito.-

Deben ser adecuadas de acuerdo a la normativa garantías se clasifican en dos grupos:

| | DESCRIPCION | EJEMPLO |
|------------|--|---|
| REALES | Recaen directamente sobre un bien con independencia de quién sea su titular y de dónde se hallen. | <ul style="list-style-type: none">• Hipoteca,• Prenda,• Fideicomiso• Propiedad /Leasing? |
| PERSONALES | El garante (persona física o jurídica) responde con su patrimonio del cumplimiento de una obligación por parte de otra persona | <ul style="list-style-type: none">• Aval |

Las garantías reales pueden constituirse sobre:

| | |
|----------------------------|---|
| ACTIVOS FISICOS | <ul style="list-style-type: none">• Bienes inmuebles• Semovientes• Muebles, |
| ACTIVOS FINANCIEROS | <ul style="list-style-type: none">• Acciones• Bonos• Títulos valores• Flujos de fondos |



Condiciones de una garantía

Identificable

Perdurable

Accesible

Controlable

Mercadeable



Valor de liquidación de una garantía

La garantía debe cubrir **durante toda la vida del préstamo:**

- Principal e Intereses
- Gastos de Ejecución
- Por lo general, en un préstamo moroso:
 - La deuda va aumentando
 - El valor de la garantía va disminuyendo

5.- Implementación del Crédito.-

Documentar el crédito de manera adecuada

- Implementación sin excepciones (firmas completas, etc)
- Cumplir con requisitos legales.
- Garantías constituidas totalmente.
- Seguimiento desembolso correcto.
- Seguimiento destino de fondos.

6.- El Medio de Aprobación.-

1.- Propósito y Repago.-

Se debe señalar claramente y de manera detallada el propósito del crédito evitando generalidades como “consumo o capital de trabajo”. Debe citarse específicamente en qué va a usar el dinero del crédito solicitado: no poner inventarios, sino por ejemplo la compra de 100 quintales de arroz; no citar activos fijos sino: comprará una trituradora de XY de capacidad comprará una camioneta marca xyz. Si es consumo debe citar por ejemplo viaje de vacaciones a xy ciudad por tantos días.

Debe detallarse el monto solicitado, el plazo total, la forma de repago (mensual o trimestral), aporte propio versus total de la inversión y deuda, fuente primaria de repago, lugar de trabajo, actividad económica, etc.

2.- Situación Actual y Perspectivas.-

- Incluir características personales del deudor como edad, posición socio-económica, estabilidad laboral, educación formal y técnica, trayectoria, experiencia, y perspectiva profesional. Resumen del RAC
- Referencias bancarias, comerciales, personales, buró de crédito.

6.- El Medio de Aprobación.-

3.- Situación Financiera.- Resumen Memo Financiero

- Análisis de los activos personales (existencia, productividad, etc.)
- Análisis de los pasivos personales (existencia, tipo, plazo, etc.)
- Ingresos (fuentes, diversificación, volatilidad, etc.)
- Gastos (tipos de gastos: familiares, etc)
- Suficiencia de los ingresos netos para repagar las deudas.
- Relación ingresos netos vs dividendo
- Análisis flujo de caja.

4.- Situación Riesgo - Garantías.-

- Detalle de riesgo actual y riesgo propuesto.
- Nivel de cobertura.
- Nivel de endeudamiento
- Calidad de garantía. En caso de ser garante personal se debe detallar lo indicado en puntos 2 y 3.



6.- El Medio de Aprobación.-

5.- Fortalezas y Riesgos Principales.-

- Estabilidad laboral.
- Sector económico.
- Niveles de dependencia de ingresos, etc.

6.- Recomendaciones.-

- Conclusiones generales.
- Recomendación final



III.- Administracion del crédito.-

- El File del Cliente
- Seguimiento de Operaciones de Crédito
- Contacto y Actualización
- Reconocimiento de los Problemas
- Señales de Alarma
- Medidas Precautelares



Seguimiento y reconocimiento de créditos aporoblemados



Reconocimiento de los Problemas

- Existen dos tendencias que deben evitarse, al enfrentarse a un problema:
- Ignore el problema y se resolverá solo.
- Respuesta "AMETRALLADORA" - Soluciones fáciles, rápidas y totalmente inadecuadas.



Causas de los problemas

Origen Interno.-

- Inobservancia de los criterios básicos de crédito
- Énfasis exclusivo en volumen de negocios o beneficios a corto plazo
- Falta de sentido de responsabilidad en el otorgamiento de crédito
- Ignorar los cambios en las condiciones económicas
- Instrumentación con documentos incompletos

Medidas Precautelares.-

- El funcionario de crédito a cargo de la cuenta es el primer **responsable** por la identificación del crédito en problemas, debe percibir oportunamente el deterioro de los riesgos crediticios y tomar las acciones pertinentes.
- Revisar la documentación legal que sustenta los créditos y garantías concedidas. Esta revisión deberá ser apoyada con el Departamento Legal.
- **Suspender** temporalmente las líneas de crédito y/o la concesión de nuevas operaciones hasta obtener los resultados de la evaluación de crédito.

Medidas Precautelares.-

- **Evaluar el estado de la actividad** del cliente en base a información cualitativa y cuantitativa actualizada que debe ser obtenida de manera urgente.
- **Identificar la causa real del problema....**Por qué no puede pagar? Debe evaluarse con profundidad el mercado, el producto, la rentabilidad, el endeudamiento y la situación del cliente frente a otros acreedores comerciales y financieros.
- **Establecer un plan de acción** que determine en forma específica las medidas a adoptarse con el propósito de proteger los activos del institución financiera.
- Las garantías deben ser re evaluadas proveyendo una cobertura real a los créditos vigentes. Si los colaterales son insuficientes, se deberá negociar para **obtener o reforzar las garantías existentes o medidas que aseguren las fuentes de repago.**



Medidas Precautelares.-

- El crédito en problemas debe ser calificado de acuerdo a la gravedad del problema.
- De ser el caso, reasignar la cuenta al Dpto. de Cobranzas, Recuperaciones, o legal.



Ejecutar acciones legales?

| CLIENTE | ¿GARANTIAS? | ¿EJECUTAR? |
|-----------|-------------|------------|
| Viable | Buenas | No |
| Inviabile | Buenas | Si |
| Viabile | Deficiente | No |
| Inviabile | Deficiente | Si |



Estados de la Cartera de Crédito

- 1. Cartera por vencer.-** Para las cooperativas son los créditos que tienen mora menor a 35 días micro, consumo y PYME; vivienda 65 días.
- 2. Cartera vencida.-** Mora mas de 35 días micro, consumo y PYME; vivienda 65 días
- 3. Cartera que no devenga interés (QNDI).-** Porción por vencer de un crédito que ya tiene una parte vencido.
- 4. Cartera en riesgo.-** La suma de cartera vencida más la Cartera QNDI
- 5. Cartera en mora ampliada.-** Cartera como mora desde 1 día



Provisiones y cobertura

Provisiones

Gasto para cubrir la cartera deteriorada, en riesgo o problemática

Se calcula en base a la calificación del crédito (A1, A2, A3, B1, B2, C, D o E) de acuerdo a la normativa como un porcentaje del saldo de capital de los créditos. A mayor riesgo mayor provisión.

Cobertura de provisiones

El monto de provisiones constituidas dividido para el monto de la cartera en riesgo

Debe ser mínimo del 100%. Es decir por cada dólar de cartera en riesgo debe haber al menos uno de provisiones



Tipo de riesgo, categoría, días de morosidad y provisión

| NIVEL DE RIESGO | CALIFICACION | SEGMENTO - TIPO DE CREDITO | | | | | PROVISIÓN | |
|-------------------|--------------|---|--|-----------------|--|--|-----------|--------|
| | | PRODUCTIVO, COMERCIAL ORDINARIO Y PRIORITARIO (EMPRESARIAL Y CORPORATIVO) | PRODUCTIVO, COMERCIAL PRIORITARIO (PYME) | MICROCRÉDITO | CONSUMO ORDINARIO, PRIORITARIO Y EDUACTIVO | VIVIENDA DE INTERÉS PÚBLICO E INMOBILIARIO | | |
| | | DÍAS DE MOROSIDAD | | | | | DESDE | HASTA |
| RIESGO NORMAL | A-1 | De 0 hasta 5 | De 0 hasta 5 | De 0 hasta 5 | De 0 hasta 5 | De 0 hasta 5 | 0.50% | 1.99% |
| | A-2 | De 6 hasta 20 | De 6 hasta 20 | De 6 hasta 20 | De 6 hasta 20 | De 6 hasta 35 | 2.00% | 2.99% |
| | A-3 | De 21 hasta 35 | De 21 hasta 35 | De 21 hasta 35 | De 21 hasta 35 | De 36 hasta 65 | 3.00% | 5.99% |
| RIESGO POTENCIAL | B-1 | De 36 hasta 65 | De 36 hasta 65 | De 36 hasta 50 | De 36 hasta 50 | De 66 hasta 120 | 6.00% | 9.99% |
| | B-2 | De 66 hasta 95 | De 66 hasta 95 | De 51 hasta 65 | De 51 hasta 65 | De 121 hasta 180 | 10.00% | 19.99% |
| RIESGO DEFICIENTE | C-1 | De 96 hasta 125 | De 96 hasta 125 | De 66 hasta 80 | De 66 hasta 80 | De 181 hasta 210 | 20.00% | 39.99% |
| | C-2 | De 126 hasta 180 | De 126 hasta 155 | De 81 hasta 95 | De 81 hasta 95 | De 211 hasta 270 | 40.00% | 59.99% |
| DUDOSO RECAUDO | D | De 181 hasta 360 | De 156 hasta 185 | De 96 hasta 125 | De 96 hasta 125 | De 271 hasta 450 | 60.00% | 99.99% |
| PÉRDIDA | E | Mayor a 360 | Mayor a 185 | Mayor a 125 | Mayor a 125 | Mayor a 450 | 100.00% | |



Calificación de crédito, días de mora y provisiones para micro, consumo, PYME

| | Cartera en mora par 35 | | | Cartera en riesgo | | | | | |
|--------------|------------------------|-----------|-----------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|----------------|------------|
| | A1 | A2 | A3 | B1 | B2 | C1 | C2 | D | E |
| | | | | Tiempo | | | | | |
| Dias vencido | 0 a 5 | 6 a 20 | 21 a 35 | 36 a 50 | 51 a 65 | 66 a 80 | 81 a 95 | 96 a 125 | mas de 125 |
| % Provision | 1 al 1.99 | 2 al 2.99 | 3 al 5.99 | 6 al 9.99 | 10 al 19.99 | 20 al 39.99 | 40 al 59.99 | 60 al 99.9 | 100% |
| | Riesgo normal | | | Riesgo potencial | | Riesgo deficiente | | Dudoso recaudo | Perdida |



Acciones Cartera de Crédito

Si se deteriora la Calidad de la cartera

- a) Bajan los ingresos por reverso de intereses cuando pasa a vencido.
- b) Sube el indicador de mora
- c) Suben las provisiones
- d) El saldo del crédito vencido deja de generar intereses
- e) Bajan las utilidades de la institución afectando a nuestros socios y la participación de los colaboradores

Para mejorar la calidad de la cartera

- Seguimiento anticipado y permanente de la cartera por vencer.
- Contacto inmediato con clientes que vencen
- Exponer adecuadamente los beneficios del refinanciamiento y reestructuraciones.
- Anticiparse, no dejar para los últimos días del mes las gestiones de solución



Fin.....