

Mayo 2018 - ISSN: 1696-8352

“MODELO DE CALIFICACIÓN DE MICROCRÉDITOS PARA SER APLICADO EN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO”

Francisco Javier Mena Valencia

franciscojmena@uta.edu.ec

Juan Federico Villacis Uvidia

jf.villacis@uta.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Francisco Javier Mena Valencia y Juan Federico Villacis Uvidia (2018): “Modelo de calificación de microcréditos para ser aplicado en las cooperativas de ahorro y crédito”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (mayo 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/microcreditos-cooperativas.html>

RESUMEN

En la actualidad, los microcréditos han revolucionado en sistema financiero del Ecuador, debido al crecimiento que se ha dado en los últimos años, creciendo en el 321% durante el periodo de estudio, pero también la morosidad ha crecido en este mismo tiempo en un 28%, desarrollándose técnicas o tecnologías para que se pueda manejar de buena manera esta cartera de crédito, pero no ha sido suficiente.

Las cooperativas de ahorro y crédito tratan de capacitar al personal en el manejo del microcrédito, desde el estudio del mercado objetivo, pasando por todas las etapas de concesión hasta llegar a la recuperación del mismo, pero de igual manera necesitan de un apoyo técnico o tecnológico que les permita tomar decisiones más acertadas para el otorgamiento del crédito.

Las cooperativas de ahorro y crédito que manejan microcréditos esperan que el departamento de cobranzas o los encargados de recuperación de cartera, recuperen los créditos atrasados, esto representa más inversión de más personal y tiempo, lo que implica costos adicionales que a veces son cargados al socio, pero esa no es la solución, el análisis apropiado de las solicitudes de crédito es el mejor mecanismo para que los deudores paguen oportunamente sus obligaciones, y esto se lo puede realizar con capacitación del personal y con el apoyo de herramientas tecnológicas como los credit scoring, que ayudan a la toma de decisión de la entrega de un crédito y minimizar el riesgo de no pago.

Algunas instituciones financieras manejan un credit scoring que se encuentran en el mercado, pero no es específico para microcrédito, lo que implica que el resultado a obtener no este ajustado a la realidad, existiendo sesgos o errores en las calificaciones y esto repercute en la morosidad, estos sesgos o errores son de apreciación cualitativa, cada uno de los analistas de crédito de las instituciones cooperativas tienen distintas formas de ver un mismo problema, por lo que en un tipo de crédito existe diferentes opiniones.

* Licenciado en Contabilidad y Auditoría, Ingeniero en Contabilidad, Auditoría y Finanzas, Magister en Gestión Financiera, Docente en la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, Docente a Contrato de la Unidad de Nivelación y Admisión - Universidad Técnica de Ambato, Contador en varias Empresas, Gerente en el sector Financiero en Cooperativas de Ahorro y Crédito.

** Economista mención en Gestión Empresarial, Magister en Pequeñas y Medianas y Empresas mención en Finanzas, Auxiliar del Departamento de Control Interno de Donoso Constructores Cia. Ltda., Docente a Contrato en la Universidad Nacional de Chimborazo en la Unidad de Nivelación y Admisión, actualmente Docente a Contrato en la Universidad Técnica de Ambato en la Unidad de Nivelación y Admisión.

Palabras claves: concesión, costo, credit scoring, instituciones financieras, mecanismo tecnológico, mercado, microcréditos, microfinanzas, modelo, recuperación, riesgo

ABSTRACT

TITLE: "Microcredit qualification model to be applied in savings and credit cooperatives"

Currently, microcredits have revolutionized the financial system of Ecuador, due to the growth that has occurred in recent years, growing by 321% during the study period, but also the delinquency has grown at this time in a 28%, developing techniques or technologies so that this credit portfolio can be handled in a good way, but it has not been enough.

Savings and credit cooperatives try to train personnel in the management of microcredit, from the study of the target market, through all the stages of concession until reaching the recovery of the same, but in the same way they need technical or technological support that allows them to make more accurate decisions for the granting of credit.

The savings and credit cooperatives that handle microcredit expect the collection department or the portfolio recovery managers to recover the overdue loans, this represents more investment of more personnel and time, which implies additional costs that are sometimes charged to the partner, but that is not the solution, the appropriate analysis of credit applications is the best mechanism for debtors to pay their obligations in a timely manner, and this can be done with staff training and with the support of technological tools such as credit scoring, which help in the decision making of the delivery of a credit and minimize the risk of non-payment.

Some financial institutions handle a credit scoring that is in the market, but it is not specific for microcredit, which implies that the result to obtain is not adjusted to reality, there are biases or errors in the ratings and this has an impact on delinquency, These biases or errors are of qualitative appreciation, each of the credit analysts of the cooperative institutions have different ways of seeing the same problem, so in a type of credit there are different opinions.

Key words: concession, cost, credit scoring, financial institutions, technological mechanism, market, microcredit, microfinance, model, recovery, risk

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, debido la importancia que las cooperativas de ahorro y crédito han dado al otorgamiento de los microcréditos, es necesario que este producto financiero tenga su propio

tratamiento por la filosofía para el que fue creado, esto es para personas de limitados recursos económicos, que subsisten de su negocio y de pocas posibilidades de acceder a un crédito bancario, por lo mismo el análisis crediticio debe ser diferente.

Para el otorgamiento de un microcrédito, las instituciones financieras requieren de muchos requisitos e información que muchas de las veces no se las pueden proporcionar, adicionalmente exigen garantías que difícilmente se pueda entregar, esto es debido a que requieren que su dinero de una u otra manera retorne a sus arcas en el menor tiempo posible, con todos estos inconvenientes, los potenciales clientes se ven abocados a desistir de solicitar el crédito, por lo que es necesario que se vea mecanismos más eficientes y seguros para brindar este servicio financiero oportunamente, como es la capacitación tanto del cliente como del empleado que realiza en análisis crediticio y el apoyo de herramientas tecnológicas apropiadas, que permitirán asegurarse de mejor manera el retorno del capital prestado.

La mejor alternativa de recuperación de un microcrédito no es la cobranza eficiente ni las mejores garantías, es el buen análisis crediticio que se realice a cada una de las solicitudes de crédito, esto solamente se podrá obtener con el conocimiento y análisis adecuado del profesional que lo realice y con el apoyo de herramientas tecnológicas que se ajusten a las necesidades de la institución financiera, como es un credit scoring, el cual podrá servir de apoyo ajustado a las necesidades.

La presente propuesta está dirigida justamente a llenar ese vacío tecnológico que tienen las cooperativas en la calificación de los microcréditos, está fundamentada principalmente en el análisis de cada uno de los factores que componen la información personal, socio económica y zona geográfica en donde el cliente desenvuelve su actividad económica y en donde tiene influencia la cooperativa, está basado en parámetros cuantitativos que son valorados y que permitirá que el análisis de los clientes sea más preciso, razón por la cual no será necesario las garantías en extremos ni duras políticas de cobranza, porque esta herramienta dará la confianza necesaria para que se retorne el financiamiento realizado oportunamente, administrando adecuadamente los recursos institucionales.

Con la implementación de esta herramienta se recuperará la cartera de microcréditos en los términos pactados con el cliente, obteniendo más recursos para seguir invirtiéndolos en más créditos, lo que significará mejores rendimientos financieros para las cooperativas y mejores perspectivas socio económicas para más personas y por ende para el país.

DESARROLLO

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

La factibilidad de esta propuesta se basa en los siguientes aspectos:

TECNOLÓGICA.- La herramienta está desarrollada para que los usuarios obtengan la decisión inmediata de calificación de los microcréditos, disminuyendo los tiempos de procesos y recursos y que será fácil de manejar.

ORGANIZACIONAL.- Las cooperativas podrán administrar de mejor manera la cartera de microcréditos, con menos personal en cobranzas por cuanto se disminuirá la morosidad y con mayor seguridad de recuperación de esta cartera, incluso mejorando los procesos de concesión.

SOCIO - CULTURAL.- El apoyo que se podrá brindar a los sectores marginados por la banca tradicional, para que estas personas puedan ser incorporadas al sistema productivo nacional mejorando sus niveles de vida, contribuyendo de esta manera a superar los niveles de pobreza de la ciudad y del país en general.

ECONÓMICO – FINANCIERO.- Esta herramienta permitirá mejorar los procesos de concesión de microcréditos, aumentará la confianza en los socios para solicitar financiamiento y desarrollar sus proyectos productivos que les servirá para mejorar sus ingresos y por ende mejorar los ingresos de las cooperativas.

La implementación de este modelo por la sencillez del mismo no representara costo alguno para las cooperativas del segmento 4 de Ambato, debido a que puede ser desarrollado por los mismos colaboradores del centro de cómputo conjuntamente con los analistas de crédito de cada una de las instituciones.

LEGAL.- No existe limitación legal alguna para implementar este modelo, más aun las normas generales para la aplicación de la ley general de instituciones del sistema financiero, en la sección II, elementos de la calificación de activos de riesgo y su clasificación, literal 1.4.2 tecnología crediticia, determina que las instituciones del sistema financiero que trabajen con microcréditos deberán mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia.

FUNDAMENTACIÓN.

MODELO.- “Un modelo es una representación de un objeto, sistema o idea, de forma diferente al de la entidad misma. El propósito de los modelos es ayudarnos a explicar, entender o mejorar un sistema” (Angarita, 2013).

Para (IICA I. , 1989) Modelo es un “esquema teórico de un sistema, de una realidad que se elabora para facilitar su comprensión y el estudio de su comportamiento” (IICA I. , 1989).

La aplicación de modelos o la preparación de nuevos modelos en cualquier actividad son muy importantes debido a que se puede comparar el sistema utilizado con nuevas alternativas que puedan mejorar varios aspectos como son el tiempo, velocidad, seguridad, etc. y que pueden incluso disminuir el costo del bien o servicio brindado, obteniendo consecuentemente mejores resultados, estos modelos deben ser analizados y depurados para ponerlos en práctica.

SCORING DE CRÉDITO (CREDIT SCORING).- Según (Cifuentes, 2007):

El scoring de crédito es una herramienta que permite una evaluación rápida de la capacidad de pago del cliente, a través de la calificación y asignación de pesos a distintos parámetros como: edad, dirección del domicilio, ingresos, egresos, etc. Además este contiene un modelo estadístico para pronosticar el desempeño de préstamos futuros. (Cifuentes, 2007)

Para Valls José en su libro La Gestión de Cobros dice que el Scoring de crédito: “Se trata de un sistema objetivo de evaluación del riesgo fundamentado en análisis de estadística descriptiva, cuya

finalidad es utilizar técnicas de estadística inferencial que permitan predecir comportamientos futuros, utilizando para estos análisis un grupo de variables predictoras” (Valls, 1999, pág. 287).

En definitiva el Scoring de crédito es la calificación automática que se realiza a un potencial cliente o socio para determinar si es factible la entrega de un crédito cuantificando su riesgo en base a variables conocidas como datos socioeconómicos, datos del negocio, historial crediticio, etc., a las cuales se les asigna pesos respectivos y el resultado implica la calificación del potencial socio o cliente para el otorgamiento del crédito.

El scoring toma la información y realiza el trabajo de la misma manera como lo realizaría un ser humano dedicado a la calificación de créditos, lo que sí es importante es que el scoring no tiene sesgos o desviaciones de criterios, es imparcial, lo que a veces puede suceder con el analista de crédito o el jefe de créditos que puede autorizar hacer modificaciones a las decisiones.

LAS 5 C DE CRÉDITO

CARÁCTER.- “El compromiso con el cumplimiento de las obligaciones de crédito. La mejor manera de medir el carácter es con base al historial de pagos del solicitante” (Douglas, 2000, pág. 621).

“(Reputación y/o historial crediticio), el registro del cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante” (Lawrence G. , 2003, pág. 506).

Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el potencial deudor para responder al financiamiento pretendido.

Si bien es cierto el analista de crédito no puede predecir a ciencia cierta el comportamiento que tendrá el futuro prestamista, pero debemos aprovechar de información referentes a sus hábitos de pago o a los comportamientos que ha tenido en el pasado en anteriores créditos, tanto en la propia institución como en otras instituciones, así como también el comportamiento de operaciones crediticias actuales.

La evaluación del carácter del cliente se debe realizar en base a elementos medibles y verificables como referencias financieras, comerciales, reporte de un buró de crédito, etc.

CAPACIDAD.- “La posibilidad de cumplir con las obligaciones de crédito con los ingresos actuales. La capacidad se evalúa examinando las entradas de efectivo del estado de ingresos o del estado de flujos de efectivo del solicitante” (Douglas, 2000, pág. 621).

“La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, juzgando en términos del análisis de estados financieros enfocado en los flujos de efectivo disponibles para liquidar obligaciones de deuda” (Lawrence G. , 2003, pág. 506).

Es la experiencia y habilidad administrativa en los negocios como persona o como empresa, se mide en base al flujo de dinero, antigüedad del negocio, crecimiento, zona de influencia, número de empleados, agencias o distribuidoras, etc.

En caso de negocios nuevos es muy difícil determinar la habilidad administrativa que puedan tener debido a la falta de experiencia del cliente.

CONDICION.- “Condiciones económicas generales o de la industria. Las condiciones externas al negocio del cliente afectan la decisión de otorgamiento del crédito” (Douglas, 2000, pág. 621).

“Las condiciones económicas actuales en general y de una industria específica, y todas las condiciones únicas en torno a una transacción específica” (Lawrence G. , 2003, pág. 506). Se refiere a los factores externos que pueden afectar la buena marcha de algún negocio y no dependen de su trabajo.

Los factores en los que el cliente no tiene control pueden alterar el cumplimiento de los pagos o su deseo de cumplirlos, estos factores pueden ser la ubicación geográfica, situación política de la región, el ramo del negocio al que se dedica, etc.

COLATERAL.- “La garantía que pueda enajenarse en caso de falta de pago. El valor de la garantía depende del costo de enajenación y del posible valor de reventa” (Douglas, 2000, pág. 621).

La cantidad de activos de que dispone el solicitante para asegurar el reembolso del crédito. Cuanto mayor es la cantidad disponible de activos, mayor es la probabilidad de que una empresa, mayor es la probabilidad que una empresa recupere los fondos si el solicitante se atrasa en los pagos. (Lawrence G. , 2003, pág. 506).

En primer lugar son los elementos que dispone el cliente o el negocio para garantizar el retorno del financiamiento, es decir el respaldo económico financiero que está dado por los activos de su propiedad y la calidad de estos que pueden servir de segunda fuente de pago de la obligación.

En segundo lugar como colateral se puede determinar la garantía que deba tener ajena a su negocio, como es un pagaré con garante, seguros de crédito, hipoteca, etc., pero en este aspecto hay que tomar en cuenta que se trata es de apoyar al cliente a que tenga su negocio sustentable o en crecimiento y pueda pagar sus cuotas cumplidamente y no de recuperar la obligación con los bienes del cliente o de una tercera persona.

CAPITAL.- “La posibilidad de cumplir con las obligaciones de crédito usando los activos existentes si es necesario. El capital se evalúa examinando el valor neto del solicitante” (Douglas, 2000, pág. 621).

“La deuda relacionada con el capital del solicitante” (Lawrence G. , 2003, pág. 506).

Son los valores que se tiene invertido en el negocio, es decir se analiza su situación financiera, su flujo de ingresos y egresos, su capacidad de endeudamiento, etc.

En definitiva al realizar el análisis de un crédito se toma en cuenta toda esta información con mayor o menor valor y no debemos centrarnos en un solo criterio, además se puede indicar que la cobranza empieza desde el momento de analizar la solicitud de crédito y su posible resultado de recuperación.

Las instituciones cooperativas en la ciudad de Ambato en los últimos años han tenido un crecimiento significativo, siendo una de las razones el adentrarse en el mundo de las microfinanzas, a través del otorgamiento de microcréditos, los cuales operan con tasas más altas y por lo mismo se obtiene más beneficio económico, pero son campos muy diversos los que se tienen en este ámbito, por lo que es necesario la capacitación tanto a los beneficiarios como a los

analistas de crédito, pero también se debe apoyar en herramientas tecnológicas que puedan facilitar el trabajo con mayor seguridad.

Al ser el microcrédito un producto financiero bastante apetecido por las cooperativas, estas deben tener un mecanismo que facilite la concesión de los créditos con mejores ventajas competitivas para tener o acaparar la mayor parte de este nicho de mercado.

Si bien estas ventajas competitivas tienen un alto riesgo, este debe ser mitigado mediante estrategias que permitan mejorar este servicio con beneficio no solo para el socio sino también para la institución financiera, mediante la implementación de políticas y procedimientos que aseguren la inversión y la recuperación de la misma en términos adecuados y seguros, esto es que el financiamiento que se entregue al socio sea administrado adecuadamente y para la institución financiera que la recuperación sea oportuna, evitando tener índices de morosidad elevados que afecten los resultados financieros.

Uno de los mecanismos más comunes para mejorar los servicios financieros es el mejoramiento de la tecnología crediticia a través de un credit scoring, el cual debe estar diseñado según las necesidades de la institución financiera para que sea un mecanismo de apoyo para la toma de decisión de otorgar un microcrédito y asegurar de mejor manera la recuperación en los términos pactados.

En la actualidad existen varios credit scoring en el mercado y que son utilizados por varias instituciones financieras, pero no se les tiene mucha confianza debido a que son tomados con parámetros de medición de otros sectores o países y que muchos de sus factores no pueden compaginar con nuestro sector o que pueden carecer de ellos, por lo que es muy importante que se cree un score propio de nuestro medio para que sea más objetivo y por lo tanto brinde más confianza a la cooperativa para que el análisis crediticio sea determinado con mayor certeza y seguridad.

La morosidad en los microcréditos es elevada como se ha indicado en el capítulo I, durante el periodo de evaluación se ha incrementado en un 28,77% y sigue en aumento, con la aplicación de este modelo se determinarán en forma adecuada los factores a ser tomados en cuenta con ponderaciones de acuerdo a los requerimientos de la cooperativa, los mismos que estarán basados en experiencias de los funcionarios responsables de la calificación y otorgamiento del crédito, lo que permitirá que los nuevos otorgamientos de microcréditos se los realice con mayor seguridad, obteniendo una recuperación oportuna y por lo mismo disminuyendo los índices de morosidad, esto a su vez influirá en resultados financieros positivos.

METODOLOGÍA (MODELO OPERATIVO)

DIAGNÓSTICO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO PARA CONCESIÓN DE CRÉDITOS EN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 4 DE AMBATO.-

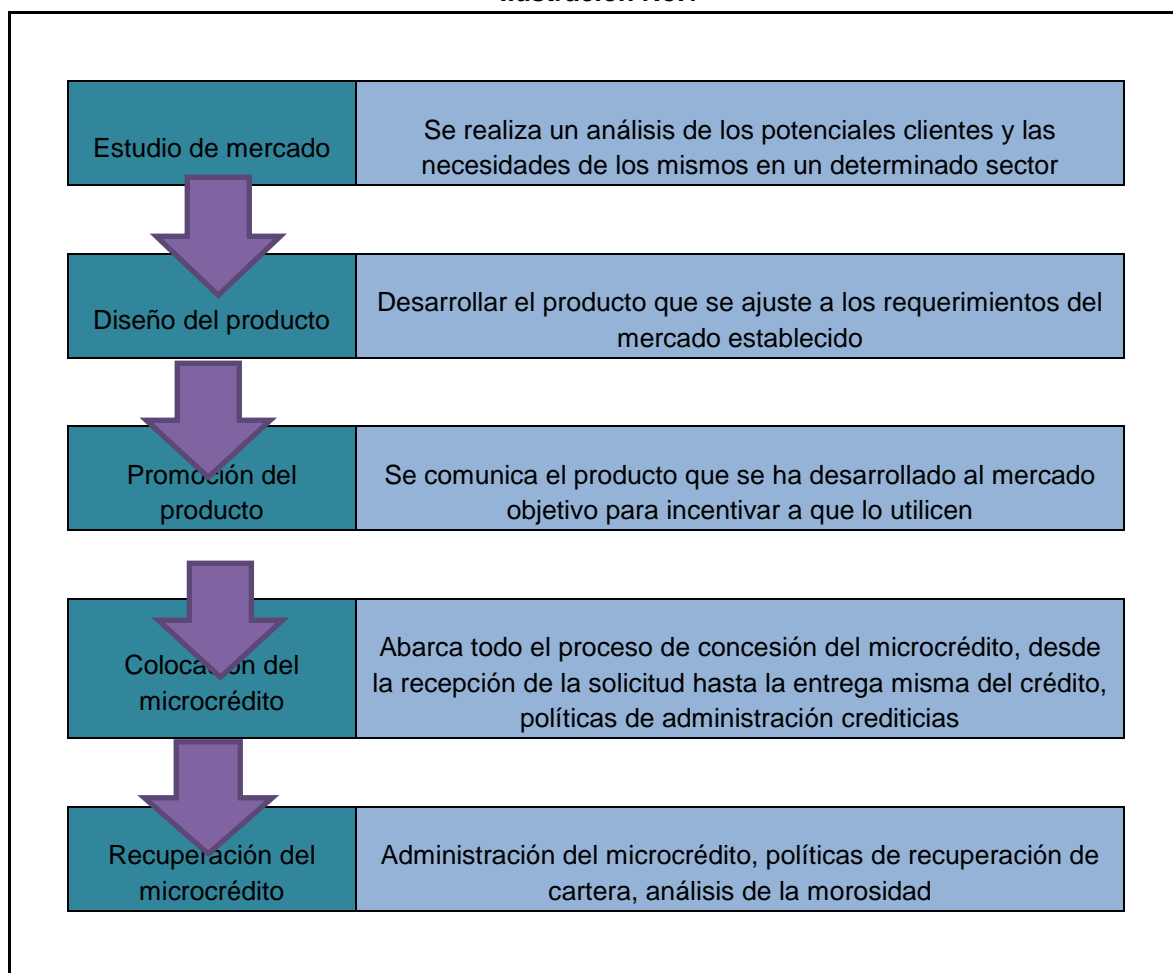
La administración del microcrédito en las cooperativas del segmento 4 de Ambato tiene falencias en varios aspectos, las cuales se ha podido observar y comprobar mediante las encuestas realizadas a las mismas, la mayoría cuenta con una herramienta tecnológica a la que se adaptan, por lo que el análisis con esta herramienta no es preciso ni confiable, además el personal que maneja este tipo de crédito no cuenta con la capacitación apropiada del tema, así como el desconocimiento de las áreas o sectores productivos de la ciudad en algunos de los casos, lo que no ha permitido que se administre adecuadamente este tipo de crédito.

Si bien estas instituciones manejan un credit scoring, este puede ser manipulado a criterio del analista de crédito, sin que pueda ser detectado en muchos de los casos, ocasionando que se autoricen la entrega de los microcréditos y que posteriormente muchos de los cuales empiezan a tener problemas de pago o de morosidad, que afecta a la situación financiera de la cooperativa.

A continuación se determina un esquema básico para la administración del microcrédito:

PROCESO ADMINISTRATIVO DEL CRÉDITO.

Ilustración No.1



ESTUDIO DE MERCADO.- Es el análisis de los sectores tanto geográficos como económicos a los que se desea atender o en donde se ve un potencial económico que se puede sacar adelante con financiamiento seguro.

En este estudio se encontrara las necesidades de financiamiento que tienen las personas para surgir en sus negocios o para implementar nuevos, con asesoramiento de la cooperativa a través de sus colaboradores.

DISEÑO DEL PRODUCTO.- Una vez que se ha determinado las necesidades de los sectores que se pretende sacar adelante, se desarrolla el producto crediticio apropiado según las condiciones más favorables tanto para el futuro beneficiario como para la cooperativa que va a suministrar el financiamiento.

Este producto tendrá características apropiadas para el sector al que se va a servir, debe contar con políticas apropiadas de plazos, montos, tasas de interés, formas de pago y garantías especiales, estas garantías serán las mínimas posibles por cuanto la cooperativa contará con un sistema de calificación de microcrédito que les permitirá tener mayor seguridad en la colocación del mismo.

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO.- Una vez que se tiene el producto crediticio apropiado para el sector, se lo promociona a todos los potenciales usuarios del mismo, indicando las condiciones en las que se va a entregar el financiamiento y más aún el asesoramiento que se va a tener por parte de la cooperativa para que administren adecuadamente este financiamiento y el negocio en general para que puedan sacarlo adelante y conseguir ingresos económicos necesarios para surgir económicamente.

En esta etapa también se les informa de los requisitos que deben cumplir, los documentos que deben presentar y en donde se va a realizar el trámite, quien es el asesor del microcrédito, tiempo del trámite, etc.

COLOCACIÓN DEL MICROCRÉDITO.- La colocación del microcrédito comprende todas las etapas de trámite y son las siguientes:

SOLICITUD DE CRÉDITO.- Es un documento muy importante por cuanto aporta con la información necesaria que se requiere para el análisis crediticio, comprende los siguientes aspectos:

DATOS DEL CRÉDITO.- Es toda la información que aporta e investiga la cooperativa y está basada en los datos generales del crédito, información de terceros acerca de antecedentes crediticios tanto del socio como de los garantes, datos de las garantías ofrecidas, la aprobación o negación del crédito y las firmas de los responsables de la concesión.

DATOS DEL SOLICITANTE.- Contiene información general del socio o solicitante del crédito como la edad, vivienda, dirección, etc.

ACTIVIDAD ACTUAL DEL SOLICITANTE.- Esta información es muy importante por cuanto indica la actividad a la que se dedica el solicitante y de donde se obtendrán los ingresos para cubrir los pagos que deberán realizar por el financiamiento recibido.

DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE.- Es información que sirve de soporte o respaldo a la información proporcionada por el socio, por cuanto los ingresos en caso de tenerlos, serán tomado en cuenta para la capacidad de pago del crédito solicitado.

DETALLE DE INGRESOS / EGRESOS.- Son los ingresos que tiene el socio en la actualidad, conjuntamente con los de su cónyuge, así como los gastos que se efectúan tanto en el hogar como en el negocio al que se dedican incluyendo los costos que representan tener el negocio, estos datos deberán ser justificados y verificados para determinar su capacidad de pago real.

REFERENCIAS.- Son informaciones que se requieren para acreditar su solvencia moral y económica fuera de la institución, como referencias financieras, comerciales y personales.

La solicitud de crédito también debe ser acompañada con la información de las garantías que se presentan, sean de garantes solidarios o de otro tipo de garantía.

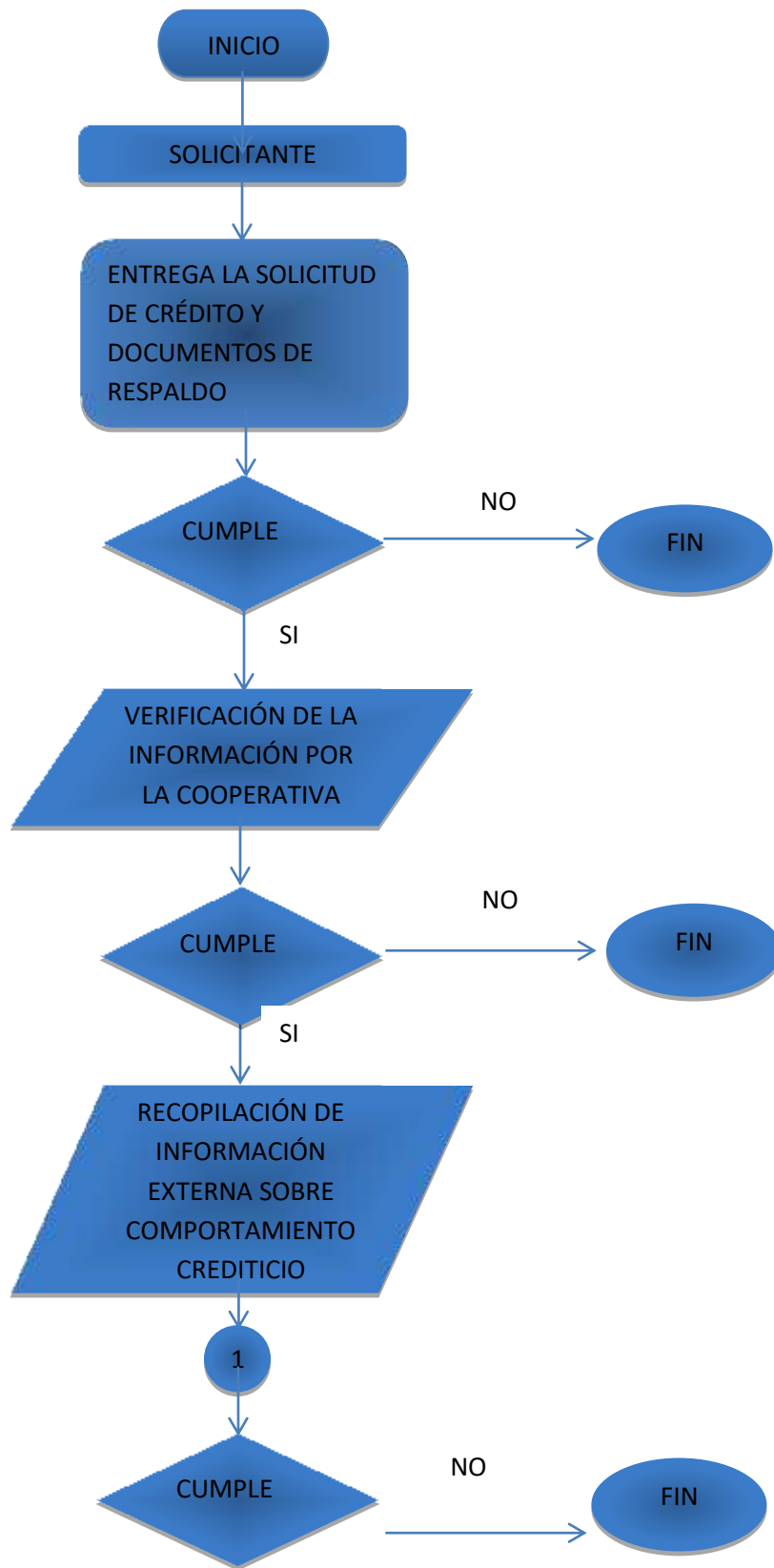
DOCUMENTOS DE SOPORTE.- Son los documentos de respaldo de la solicitud de crédito y sirve para comprobar la autenticidad de la información entregada, estas pueden ser la identificación del socio, garantes y sus cónyuges, certificados de trabajo o de ingresos, facturas de gastos, contrato de arriendo, predios, etc.

RECUPERACIÓN DEL MICROCRÉDITO.- Una vez que se haya desembolsado el dinero del crédito, se deberá realizar un seguimiento del mismo para verificar que el financiamiento recibido sea invertido en el proyecto propuesto, y estar permanentemente controlando el pago oportuno de las cuotas, en el caso de que se atrase en el pago se deberá llamar o visitar al socio para saber los motivos del atraso y conminarle a que pague, adicionalmente verificar que el negocio esté funcionando adecuadamente y asesorarle en todo lo necesario para la buena marcha del mismo.

En este sentido la cooperativa deberá implementar políticas de recuperación adecuada y de ser el caso de refinanciamiento para que el socio pueda pagar oportunamente sus obligaciones y la cooperativa mantener niveles bajos de morosidad.

PROCESO PARA CALIFICACIÓN DEL MICROCRÉDITOS

ILUSTRACION No.2





Elaborado: Autores

ESTABLECER NORMATIVA INTERNA PARA LA CONCESIÓN DE MICROCRÉDITOS.-

Toda institución para encaminarse apropiadamente, debe estar basado en leyes o normativas que la rijan, las cuales permitirán un direccionamiento adecuado del negocio.

Las cooperativas de ahorro y crédito no son la excepción, están regidas por normas legales y normativa interna, siendo el negocio más fuerte la colocación de créditos, estas deben disponer de normativas apropiadas como las políticas de crédito y las responsabilidades de los funcionarios que están inmersos en el proceso de concesión y recuperación del crédito en cada uno de los productos crediticios como el microcrédito, por lo tanto a nivel general deben tener las políticas de microcrédito como las siguientes:

POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO

- Ser socio activo de la Cooperativa.
- Son sujetos de créditos las personas naturales mayores de 18 años y menores de 65 años de edad.
- Toda solicitud de microcrédito sin excepción estará sujeta al análisis técnico y a la aplicación obligatoria de las políticas, procesos y procedimientos definidos por la Cooperativa y aprobados por el Consejo de Administración.
- Tendrán acceso al microcrédito las personas naturales que no hayan tenido créditos castigados en la institución o en otra institución financiera.
- No tendrán acceso al microcrédito las personas naturales que tuvieran antecedentes delictivos relacionados con el narcotráfico y el lavado de activos.
- No se financiara actividades que vayan en contra de la moral y las buenas costumbres y que afecten el medio ambiente.
- Para determinar la capacidad de pago se tomara hasta el 70 % de los ingresos netos (Ingresos – egresos)
- El solicitante deberá presentar juntamente con la solicitud de microcrédito los documentos de soporte de la información indicada en la misma.
- La cooperativa entregara microcréditos dentro del ámbito de acción de la misma.
- Los microcréditos se clasificaran de acuerdo lo que determine la ley y serán los siguientes:
 - o Microcrédito Minorista.
 - o Microcrédito de acumulación simple.
 - o Microcrédito de acumulación ampliada.
- Las tasas de interés no deberán sobrepasar a las determinadas por el Banco Central del Ecuador y serán:

- Microcrédito Minorista al 25% anual.
- Microcrédito de Acumulación Simple al 24% anual.
- Microcrédito de Acumulación Ampliada al 23% anual.
- La tasa de interés mora a cobrar será la que determine el Banco Central del Ecuador a la fecha de atraso, que en la actualidad es el 10% del capital atrasado.
- Los plazos de los microcréditos serán los siguientes:
 - Microcrédito Minorista hasta 18 meses.
 - Microcrédito de acumulación simple hasta 36 meses.
 - Microcrédito de acumulación ampliada hasta 48 meses.
- Las garantías para los microcréditos minorista y de acumulación simple será de un garante y para los microcréditos de acumulación ampliada será de dos garantes o hipotecario, a elección del deudor, los mismos que deberán probar su solvencia moral y económica adecuadamente.
- La garantía hipotecaria cubrirá por lo menos el 140% del valor del microcrédito solicitado.
- Tener en la cuenta de ahorros de la cooperativa una base equivalente a la décima parte del valor del crédito a solicitar, sean en ahorros o en certificados de aportación.
- Tener una actividad productiva por lo menos de seis meses antes de realizar la solicitud de microcrédito.
- La cooperativa dentro de su análisis crediticio, se apoyará en la utilización del score de microcrédito creado para la institución y que está basado en parámetros aprobados por el Consejo de Administración.

FUNCIONES DE LOS ASESORES O ANALISTAS DE CRÉDITO

- Conocer las políticas crediticias de la institución.
- Buscar y promocionar el servicio crediticio que brinda la institución
- Dar información y guiar al potencial cliente acerca del procedimiento para otorgar créditos, así como de la documentación a presentar.
- Recibir la solicitud de crédito con los documentos de soporte y verificar los mismos.
- Verificar de ser necesario las direcciones y el lugar del proyecto de inversión para comprobar la existencia de riesgos.
- Evaluar exhaustivamente al cliente, garante, cónyuges, garantías, ingresos, gastos, capacidad de pago y todo lo referente a la información recibida, tanto cualitativa como cuantitativamente.

- Participar con voz en los comités de crédito, y con voto cuando es miembro del mismo, sobre la evaluación de la solicitud de crédito.
- Seleccionar y evaluar la garantía que creyere conveniente de acuerdo a las políticas institucionales.
- Mantener actualizada la información del cliente.
- Utilizar las herramientas necesarias que posee la institución para que coadyuven en la calificación del crédito.
- Tramitar la solicitud de crédito de una manera rápida y eficiente en los términos de la resolución de aprobación del mismo.
- Realizar el seguimiento de crédito otorgado para verificar que se invierta adecuadamente en los términos convenidos.
- Efectuar el control de la cartera de crédito así como de su morosidad, visitando a los beneficiarios para verificar la continuidad del negocio.
- Sustentar adecuadamente las razones de la morosidad de los clientes.
- Informar de la cartera morosa permanentemente al órgano pertinente y las acciones que se han tomado para disminuirla.
- Mantener confidencialidad de la información proporcionada por los clientes.
- Preparar y enviar reportes de crédito que les sean solicitados por organismos de control y auditoría.
- Mantener los expedientes de los clientes en perfecto estado de conservación.

FUNCIONES DEL COMITÉ DE CRÉDITO

- Conocer las políticas y reglamento de crédito a ser aplicadas.
- Proponer a la Gerencia y al Consejo de Administración el cambio en las políticas y reglamento de crédito que sean necesarias.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas y el reglamento de crédito de la institución.
- Aprobar o negar las solicitudes de crédito que les sean entregadas y que sean de su competencia.
- Velar porque se mantenga una cartera sana en la institución.

- Sesionar las veces que sean necesarias para tramitar las solicitudes de crédito que se presenten.
- Elevar a instancias superiores los créditos que estén fuera de sus facultades (créditos vinculados).
- Conocer y resolver sobre casos de créditos que les sean presentados de conformidad con lo que establece el reglamento de crédito.
- Velar que se distribuya equitativamente los créditos sin privilegiar a ninguna persona.
- Sugerir la apertura de líneas de crédito que consideren apropiadas para la institución, así como sugerir el cierre de las que consideren inapropiadas.
- Llevar un libro de actas de las sesiones realizadas con toda la información de cada uno de las solicitudes de crédito, sean aprobadas o negadas y las condiciones de las mismas.

DISEÑAR UN MODELO DE CALIFICACIÓN DE MICROCRÉDITO.-

Para realizar el análisis de las solicitudes de crédito, se apoyaran en herramientas tecnológicas crediticias apropiadas como el scoring de crédito, el cual determinara con mayor exactitud un criterio de calificación que servirá de apoyo para el analista de crédito en la toma de decisión sobre el otorgamiento o no del crédito solicitado.

En el mundo de las finanzas es fundamental mantener una cartera sana, lo cual se construye sobre una base de un adecuado manejo de los recursos y una efectiva administración de los créditos que permitirá garantizar la recuperación adecuada del mismo analizando correctamente la solicitud de crédito de cada cliente, y para ello es importante la utilización de un Scoring de crédito.

El Scoring de crédito que se propone a continuación, es un modelo que se basa en las cinco C de crédito, que son los factores fundamentales que se deben evaluar para la calificación de microcrédito.

El presente modelo tendrá como documento inicial la solicitud de crédito, la cual ha sido diseñada para que tome en cuenta todos los factores necesarios para la evaluación del microcrédito, y su formato es el siguiente:

FORMATO DE SOLICITUD DE CRÉDITO

Ilustración No.3

SOLICITUD DE CREDITO DEL DEUDOR							
COMERCIAL	<input type="checkbox"/>	MICROCREDITO	<input type="checkbox"/>	CONSUMO	<input type="checkbox"/>	VIVIENDA	<input type="checkbox"/>
						CON BASE	<input type="checkbox"/>
						NUEVA	<input type="checkbox"/>
						SIN BASE	<input type="checkbox"/>
						RENOVACION	<input type="checkbox"/>

PARA USO EXCLUSIVO DE LA COOPERATIVA

Fecha de Recepción: _____ Socio No. _____

1. DATOS DEL CREDITO

SOLICITUD No. _____ Monto solicitado: _____

Destino del Crédito: Capital de trabajo ☐ Activo Fijo ☐ Sector: Urbano ☐ Rural ☐

Plazo del Crédito _____ meses Frecuencia: M ☐ T ☐ S ☐

Capital _____ Interés _____ Otros _____ Total Cuota _____

Garantía: Sobre firmas ☐ Hipotecario ☐ Sobre inversión ☐ Otros ☐

Hipoteca abierta SI ☐ NO ☐ Primera Hipoteca SI ☐ NO ☐ Avalúo _____

Registro de antecedentes crediticios:

Deudor: Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	Cónyuge: Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>
Grte. 1 Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	Cónyuge: Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>
Grte. 2 Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	Cónyuge: Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>

Fiador Solidario: Excelente ☐ Bueno ☐ Malo ☐ Ninguno ☐

Crédito vinculado SI ☐ NO ☐ Parentesco/vinculación: _____

Registro CONSEP:

Deudor:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Garante 1	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Garante 2	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>

APROBACIÓN DEL CRÉDITO

Aprobado ☐ Negado ☐ Monto aprobado _____

Forma de Pago _____ Nivel de aprobación: _____

Acta No. _____ Fecha: _____

Presidente	Vocal	Secretario	Gerente o responsable
Nombre: _____	Nombre: _____	Nombre: _____	Nombre: _____

2.- DATOS DEL SOLICITANTE

Apellidos y Nombres: _____ C.C. _____

Edad (años) _____ Estado Civil: Casado ☐ Soltero ☐ Viudo ☐ Divorciado ☐

Educación: Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐ Ninguna ☐ Cargas Familiares: _____

Vivienda: Propia ☐ Hipotecada SI ☐ NO ☐ Arrendada ☐ Familiares ☐ Otros ☐

Nombre del arrendador _____ Costo del Arriendo _____

Tiempo de residencia _____ años Dirección: _____

Telefonos: _____ Correo electronico _____

Referencia del domicilio _____

Provincia: _____ Cantón _____ Barrio: _____

Nombre de un familiar cercano: _____ Parentesco _____

Dirección: _____ Teléfono _____

3.- ACTIVIDAD ACTUAL DEL SOLICITANTE

Nombre de la empresa/negocio _____ Cargo _____

Dirección: _____ Teléfono _____

Actividad económica: Comercio ☐ Servicios ☐ Agropecuaria ☐ Producción ☐ Otros ☐

RUC: _____ Antigüedad del negocio/trabajo _____ años No. Empleados _____

Tipo de local: Propio ☐ Arrendado ☐ Otros ☐ Costo Arriendo _____

Provincia: _____ Cantón _____ Barrio: _____

Zona de influencia de riesgo de algún evento: Alto ☐ Medio ☐ Bajo ☐

Otra actividad económica _____

Provincia: _____ Cantón _____ Barrio: _____

4.- DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE			
Apellidos y nombres _____		C.C. _____	
Edad _____ (años)	Educación: Primaria <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	Superior <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>
Nombre de la empresa/negocio _____		Cargo _____	
Antigüedad del negocio/trabajo _____ años		No. Empleados _____	
Dirección: _____		Teléfono _____	
Actividad económica:	Comercio <input type="checkbox"/>	Servicios <input type="checkbox"/>	Agropecuaria <input type="checkbox"/> Producción <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
Tipo de local:	Propio <input type="checkbox"/>	Arrendado <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/> Costo Arriendo _____
Provincia: _____	Cantón _____	Barrio: _____	
Zona de influencia de riesgo de algún evento: _____		Alto <input type="checkbox"/>	Medio <input type="checkbox"/> Bajo <input type="checkbox"/>
Otra actividad económica _____			
Provincia: _____	Cantón _____	Barrio: _____	

5.- DETALLE DE INGRESOS/EGRESOS				SITUACION PATRIMONIAL			
INGRESOS	VALOR	EGRESO	VALOR	ACTIVO	VALOR	PASIVO	VALOR
Ventas		Costo de Ventas		Caja/Bancos		Ctas. Por Pagar	
Sueldo		Alimentacion		Cta. Por Cobrar		Préstamos IFI	
Ingresos Cónyuge		Servicios Básicos		Mercadería		Prést. otras IFIS	
Arriendos		Arriendos		Terrenos			
Pensiones		Educación		Casa		TOTAL PASIVOS	
Otros Ing. Socio		Transporte		Vehículo		PATRIMONIO	
Otros Ing. Conyug		Préstamos		Enseres		Patrimonio	
		Otros		Otros		TOTAL PATRIM.	
TOTAL INGRESOS		TOTAL EGRESOS		TOTAL ACTIVOS		TOTAL PAS. Y PAT	
SALDO INGRESOS		Porcentaje para pago		%	Capacidad de pago		

6.- REFERENCIAS FINANCIERAS							
INSTITUCIÓN	TIPO DE CUENTA	NÚMERO DE CUENTA	SALDO PROMEDIO	VERIFICADO			
				SI		NO	
				SI		NO	

7.- REFERENCIAS COMERCIALES					
EMPRESA	TIPO DE EMPRESA	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO	
				SI	NO
				SI	NO

8.- REFERENCIAS PERSONALES					
NOMBRES	RELACION	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO	
				SI	NO
				SI	NO

CONDICIONES PARTICULARES:			
<p>a) DEL CREDITO Y SU PRECANCELACIÓN. El Socio podrá cancelar cuotas anticipadas o precancelar la totalidad del crédito, sin que sea sujeto a multa o penalización por parte de la Institución y autoriza a la Cooperativa a realizar notas de débito de su cuenta de ahorros o cualquier acreencia para abonar / cancelar el crédito y otros gastos que le fueren imputados al mismo.</p> <p>b) INFORMACIÓN PARA EL REGISTRO CREDITICIO. Yo (nosotros) como: solicitante (s), garante (s) autorizo (amos) expresamente a la Cooperativa para que consulte o proporcione a los burós de crédito la información que crea conveniente, deslindando a la Cooperativa de cualquier responsabilidad.</p> <p>c) TASA DE INTERES. Será la determinada por la Institución, vigente al momento de la entrega del credito, y sera reajutable cada trimestre, excepto los créditos de vivienda que se reajustará cada año, contados a partir de la fecha de adjudicación del crédito, en cada caso la tasa de interés no será superior a la tasa máxima convencional establecida y publicada por el Banco Central del Ecuador.</p> <p>d) SEGUROS VOLUNTARIOS. El (los) solicitante (s) declara conocer a satisfacción las condiciones de los seguros por lo que solicita (mos) y autoriza (mos) a la Cooperativa contratar a la compañía de seguros que estime conveniente, aceptando el costo de la prima, la cobertura de éstos seguros se someterán a lo establecido en las pólizas.</p> <p>e) DECLARACION DE LICITUD DE FONDOS Y ACEPTACIÓN DEL SOCIO. Declaro (amos) expresamente y bajo juramento que la información detallada en la presente, es verídica y que los recursos otorgados en calidad de préstamo por la Cooperativa no serán destinados a ninguna actividad relacionada con la producción, consumo, comercialización de sustancias estupefacientes y psicotrópicas o cualquier otra actividad ilícita tipificada en la ley.</p> <p>f) DEL CAMBIO DE DIRECCIÓN. En caso de cambio de domicilio o trabajo, me (nos) comprometo (emos) a notificar a la Cooperativa la nueva dirección.</p> <p>g) AVALÚO. Autorizo a la Cooperativa al débito de mi cuenta de ahorros para el pago correspondiente al profesional competente por el avalúo que deberá realizar en forma justa a los bienes que deban quedar hipotecados a la Institución.</p> <p>h) Declaro (amos) que la información concuerda con la realidad y asumo (imos) plena responsabilidad por la veracidad de la misma, así como AUTORIZO (AMOS) que se obtenga de cualquier fuente, referencias relativas a nosotros y nuestro comportamiento crediticio.</p>			
FECHA DE ACEPTACION	FIRMA SOLICITANTE	FIRMA CÓNYUGE	FIRMA ANALISTA DE CREDITO

Ilustración No.4

INFORMACION DEL GARANTE							
GARANTE # 1 <input type="checkbox"/>	GARANTE # 2 <input type="checkbox"/>	FIADOR SOLIDARIO <input type="checkbox"/>					
PARA USO EXCLUSIVO DE LA COOPERATIVA							
1. DATOS DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO							
Apellidos y Nombres: _____ C.C. _____ Socio No. _____							
Edad (años) _____		Estado Civil: Casado <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/>					
Educación: Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>		Cargas Familiares: _____					
Vivienda: Propia <input type="checkbox"/> Hipotecada SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/>		Familiares <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		Costo del Arriendo _____			
Nombre del arrendador _____							
Tiempo de residencia _____ años				Dirección: _____			
Teléfonos: _____				Correo electrónico _____			
Referencia del domicilio _____							
Provincia: _____		Cantón _____		Barrio: _____			
Nombre de un familiar cercano: _____				Parentesco _____			
Dirección: _____				Teléfono _____			

2. ACTIVIDAD ACTUAL DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO							
Nombre de la empresa/negocio _____				Cargo _____			
Dirección: _____				Teléfono _____			
Actividad económica: Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Agropecuaria <input type="checkbox"/> Producción <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		RUC: _____					
Antigüedad del negocio/trabajo _____ años		No. Empleados _____					
Tipo de local: Propio <input type="checkbox"/> Arrendado <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		Costo Arriendo _____					
Provincia: _____		Cantón _____		Barrio: _____			
Zona de influencia de riesgo de algún evento: Alto <input type="checkbox"/> Medio <input type="checkbox"/> Bajo <input type="checkbox"/>							
Otra actividad económica _____							
Provincia: _____		Cantón _____		Barrio: _____			

3. ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO							
Apellidos y nombres _____				C.C. _____			
Edad _____ (años)		Educación: Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>					
Nombre de la empresa/negocio _____				Cargo _____			
Antigüedad del negocio/trabajo _____ años		No. Empleados _____					
Dirección: _____				Teléfono _____			
Actividad económica: Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Agropecuaria <input type="checkbox"/> Producción <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		Tipo de local: Propio <input type="checkbox"/> Arrendado <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
Costo Arriendo _____		Provincia: _____					
Cantón _____		Barrio: _____					
Zona de influencia de riesgo de algún evento: Alto <input type="checkbox"/> Medio <input type="checkbox"/> Bajo <input type="checkbox"/>							
Otra actividad económica _____							
Provincia: _____		Cantón _____		Barrio: _____			

4.- DETALLE DE INGRESOS/EGRESOS				PATRIMONIO			
INGRESOS	VALOR	EGRESO	VALOR	ACTIVO	VALOR	PASIVO	VALOR
Ventas		Costo de Ventas		Caja/Bancos		Ctas. Por Pagar	
Sueldo		Alimentacion		Cta. Por Cobrar		Préstamos IFI	
Ingresos Cónyuge		Servicios Básicos		Mercadería		Prést. otras IFIS	
Arriendos		Arriendos		Terrenos			
Pensiones		Educación		Casa		TOTAL PASIVOS	
Otros Ing. Socio		Transporte		Vehículo		PATRIMONIO	
Otros Ing. Conyug		Préstamos		Enseres		Patrimonio	
		Otros		Otros		TOTAL PATRIM.	
TOTAL INGRESOS		TOTAL EGRESOS		TOTAL ACTIVOS		TOTAL PAS. Y PAT	
SALDO INGRESOS		Porcentaje para pago		%	Capacidad de pago		

5.- REFERENCIAS FINANCIERAS						
INSTITUCIÓN	TIPO DE CUENTA	NÚMERO DE CUENTA	SALDO PROMEDIO	VERIFICADO		
				SI		NO
				SI		NO

6.- REFERENCIAS COMERCIALES						
EMPRESA	TIPO DE EMPRESA	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO		
				SI		NO
				SI		NO

7.- REFERENCIAS PERSONALES						
NOMBRES	RELACION	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO		
				SI		NO
				SI		NO

CONDICIONES PARTICULARES:						
<p>a) DEL CREDITO Y SU PRECANCELACIÓN. El Socio podrá cancelar cuotas anticipadas o precancelar la totalidad del crédito, sin que sea sujeto a multa o penalización por parte de la Institución y autoriza a la Cooperativa a realizar notas de débito de su cuenta de ahorros o cualquier acreencia para abonar / cancelar el crédito y otros gastos que le fueren imputados al mismo.</p> <p>b) INFORMACIÓN PARA EL REGISTRO CREDITICIO. Yo (nosotros) como: solicitante (s), garante (s) autorizo (amos) expresamente a la Cooperativa para que consulte o proporcione a los burós de crédito la información que crea conveniente, deslindando a la Cooperativa de cualquier responsabilidad.</p> <p>c) TASA DE INTERES. Será la determinada por la Institución, vigente al momento de la entrega del credito, y sera reajutable cada trimestre, excepto los créditos de vivienda que se reajustará cada año, contados a partir de la fecha de adjudicación del crédito, en cada caso la tasa de interés no será superior a la tasa máxima convencional establecida y publicada por el Banco Central del Ecuador.</p> <p>d) SEGUROS VOLUNTARIOS. El (los) solicitante (s) declara conocer a satisfacción las condiciones de los seguros por lo que solicita (mos) y autoriza (mos) a la Cooperativa contratar a la compañía de seguros que estime conveniente, aceptando el costo de la prima, la cobertura de éstos seguros se someterán a lo establecido en las pólizas.</p> <p>e) DECLARACION DE LICITUD DE FONDOS Y ACEPTACIÓN DEL SOCIO. Declaro (amos) expresamente y bajo juramento que la información detallada en la presente, es verídica y que los recursos otorgados en calidad de préstamo por la Cooperativa no serán destinados a ninguna actividad relacionada con la producción, consumo, comercialización de sustancias estupefacientes y psicotrópicas o cualquier otra actividad ilícita tipificada en la ley.</p> <p>f) DEL CAMBIO DE DIRECCIÓN. En caso de cambio de domicilio o trabajo, me (nos) comprometo (emos) a notificar a la Cooperativa la nueva dirección.</p> <p>g) AVALÚO. Autorizo a la Cooperativa al débito de mi cuenta de ahorros para el pago correspondiente al profesional competente por el avalúo que deberá realizar en forma justa a los bienes que deban quedar hipotecados a la Institución.</p> <p>h) Declaro(amos) que la información concuerda con la realidad y asumo (imos) plena responsabilidad por la veracidad de la misma, así como AUTORIZO (AMOS) que se obtenga de cualquier fuente, referencias relativas a nosotros y nuestro comportamiento crediticio.</p>						
<div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 20px;"> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> <div style="width: 20%; border-bottom: 1px solid black;"></div> </div>						
FECHA DE ACEPTACION		FIRMA GARANTE		FIRMA CÓNYUGE		FIRMA ANALISTA DE CREDITO

VALORACIÓN.- La valoración que se determina para cada aspecto es hasta cien puntos como máximo y el mínimo es cero.

DATOS PARA SER VALORADOS Y PONDERADOS.- Los datos que se van a ponderar de acuerdo a la información presentada en la solicitud de crédito con su respectiva valoración son los siguientes:

SOLICITUD DE CRÉDITO PARA EL DEUDOR

DATOS DEL CRÉDITO:

Es la información general que se obtiene sobre el crédito que el socio desea y que la institución debe revisar cumpliendo con las políticas determinadas para el efecto, además debe investigar para verificar que sea correcta, de esta información se debe indicar que no toda se la puede valorar por cuanto no representa variables que se pueden medir cuantitativamente.

DESTINO DEL CRÉDITO.- La valoración que se ha dado al destino del crédito es de ochenta para capital de trabajo y cien para activo fijo, este es valorado mal alto debido a que el activo fijo

incrementa la capacidad de producir y por lo mismo de obtendrá mayores ingresos y es un bien que durará más tiempo en poder del socio.

Tabla No. 1

DESTINO DEL CRÉDITO	VALORACIÓN
Capital de trabajo	80
Activo Fijo	100

Elaborador: Autores

SECTOR.- Se valora con cien a la inversión que se realizará en el sector urbano y ochenta en el sector rural, debido a que se tiene mayores posibilidades de conseguir mercados con mejores precios, tanto para la compra de mercaderías o se insumos como de la venta de sus productos.

Tabla No. 2

SECTOR	VALORACIÓN
Urbano	100
Rural	80

Elaborado: Autores

FRECUENCIA.- Se valora con cien a los pagos mensuales, noventa y cinco a los pagos trimestrales y noventa a los pagos semestrales, esto se debe a que el retorno del capital va a ser más rápido y por lo mismo se puede volver a reinvertir por parte de la cooperativa y obtener mejores resultados, además es más fácil obtener una menor cantidad de dinero para realizar el pago.

Tabla No. 3

FRECUENCIA	VALORACIÓN
Mensual	100
Trimestral	95
Semestral	90

Elaborador: Autores

GARANTÍA.- Se determina el valor de ochenta puntos a la garantía quirografaria, cien puntos a la garantía hipotecaria, cien puntos a la garantía sobre inversión y setenta puntos otro tipo de garantía, se debe a que la garantía real es más segura que las otras.

Tabla No. 4

GARANTÍA	VALORACIÓN
Sobre firmas	80
Hipotecario	100
Sobre inversión	100
Otros	70

Elaborado: Autores

ANTECEDENTES CREDITICIOS.- Es una parte importante dentro de la calificación del sujeto de crédito, debido a que es el comportamiento en el pasado tanto del deudor, de los garantes y del fiador solidario si es necesario con sus respectivos cónyuges, se valora con cien puntos cuando han sido excelentes pagadores, noventa puntos a los que han tenido buen antecedente crediticio, con treinta puntos a los que han tenido mal antecedente y con setenta puntos a los que no tienen

antecedentes crediticios, este último por cuanto no se conoce cuál va a ser su comportamiento en el futuro y se tiene cierta duda.

Tabla No. 5

ANTECEDENTES CREDITICIOS	VALORACIÓN
DEUDOR	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
CÓNYUGE DEUDOR	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
GARANTE 1	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
CÓNYUGE GARANTE 1	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
GARANTE 2	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
CÓNYUGE GARANTE 2	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70
FIADOR SOLIDARIO	
Excelente	100
Bueno	90
Malo	30
Ninguno	70

Elaborado: Autores

DATOS DEL SOLICITANTE:

Es la información personal del sujeto de crédito y se puede valorar algunas de ellas:

EDAD.- La edad es un factor importante debido a que se lo considera a una persona económicamente activa y en condiciones de trabajar dependiendo los años que posea, a corta edad es una persona todavía inestable y no tiene la experiencia suficiente, y a más edad tiene la experiencia pero las habilidades van disminuyendo, por lo que se deben mezclar adecuadamente tanto la experiencia como la edad de las personas, por esta razón se valora a las edades como consta en el siguiente cuadro.

Tabla No. 6

EDAD	VALORACIÓN
DE 18 A 24	70
DE 25 A 40	90
DE 41 A 55	85
DE 56 A 65	80

Elaborado: Autores

ESTADO CIVIL.- La valoración es más elevada cuando una persona está en pareja, debido a que es un soporte para el trabajo que va a desarrollar, así como de la responsabilidad que representa el estar en pareja o en familia, no así una persona que se encuentra sola, por lo tanto la valoración se indica en el cuadro que se indica a continuación.

Tabla No. 7

ESTADO CIVIL	VALORACIÓN
Casado	100
Soltero	80
Viudo	70
Divorciado	70

Elaborado: Autores

EDUCACIÓN.- El nivel de educación que tiene una persona demuestra la capacitación que puede tener para realizar cierta actividad, es por eso que se debe valorar con mayor puntaje al que tiene un nivel más alto de educación.

Tabla No. 8

EDUCACIÓN	VALORACIÓN
Primaria	70
Secundaria	90
Superior	100
Ninguna	40

Elaborado: Autores

CARGAS FAMILIARES.- El número de cargas familiares demuestran un nivel de gasto que pueden tener las familias, debido a que se tiene que realizar gastos en educación, medicina, alimentación, vestimenta, etc., es decir que a mayor número de cargas familiares mayor es el gasto, por lo que deben tener menor valoración, como se demuestra en el cuadro siguiente:

Tabla No. 9

CARGAS FAMILIARES	VALORACIÓN
DE 0 A 1	95
DE 2 A 4	80
MAS DE 4	60

Elaborado: Autores

VIVIENDA.- El poseer vivienda propia determina que existe mejor consolidación socio económica en la familia, por lo tanto mejor garantía hacia una institución financiera, pero también se la debe valorar si esta vivienda se encuentra hipotecada como lo indican los cuadros siguientes:

Tabla No. 10

VIVIENDA	VALORACIÓN
Propia	100
Arrendada	70
Familiares	90
Otros	80

Elaborado: Autores

Tabla No. 11

HIPOTECADA	VALORACIÓN
Si	70
No	100

Elaborado: Autores

TIEMPO DE RESIDENCIA.- El tiempo que una persona habita en una vivienda determina también la consolidación de estabilidad y seguridad de que cumple con las condiciones que se les impone para habitar en ella.

Tabla No. 12

TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)	VALORACIÓN
DE 0 A 1	70

DE 2 A 4	90
DE 5 A 10	95
MAS DE 10	100

Elaborado: Autores

ACTIVIDAD ACTUAL DEL SOLICITANTE

Es la actividad económica a la que se dedica el solicitante del crédito y sobre la cual está basado el criterio de pago del mismo, se realiza un análisis de su comportamiento productivo en el momento actual.

ACTIVIDAD ECONÓMICA.- Es la rama de la actividad económica a la que está dedicado el solicitante, se las valora de acuerdo a los riesgos que siempre tiene toda actividad productiva y a las condiciones que pueden ocurrir en el transcurso de la etapa de producción y venta de sus productos.

Tabla No. 13

ACTIVIDAD ECONÓMICA	VALORACIÓN
Comercio	95
Servicios	95
Agropecuaria	80
Producción	90
Otros	80

Elaborado: Autores

ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO.- Representa la continuidad que ha tenido el negocio al que se dedica el solicitante, mientras mayor sea el tiempo del negocio significa que existe mayor estabilidad y por lo tanto seguridad de los ingresos que va a obtener para el pago de su crédito.

Tabla No. 14

ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)	VALORACIÓN
DE 0 A 1	70
DE 2 A 4	90
DE 5 A 10	95
MAS DE 10	100

Elaborado: Autores

NÚMERO DE EMPLEADOS.- Significa el crecimiento que ha tenido el negocio en el transcurso del tiempo, a mayor número de empleados mayor valoración.

Tabla No. 15

NÚMERO DE EMPLEADOS	VALORACIÓN
DE 0 A 1	70
DE 2 A 4	90

DE 5 A 10	95
MAS DE 10	100

Elaborado: Autores

TIPO DE LOCAL.- Determina el costo adicional que representa el pago de un canon de arrendamiento y que va a afectar al valor del producto.

Tabla No. 16

TIPO DE LOCAL	VALORACIÓN
Propio	100
Arrendado	70
Otros	90

Elaborado: Autores

ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO.- En este aspecto no se mide el riesgo inherente del negocio, más bien se valora los riesgos externos que puede tener el negocio como la zona geográfica donde se encuentra el mismo, erupción volcánica, derrumbes, incendios frecuentes, etc.

Tabla No. 17

ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO	VALORACIÓN
Alto	50
Medio	75
Bajo	90

Elaborado: Autores

DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE

Es la información personal del cónyuge del solicitante, así como también de la actividad a la que se dedica, si no tiene cónyuge o no tiene actividad, no tendrá calificación.

EDAD.- La edad del cónyuge del solicitante es también importante por cuanto es el apoyo que tiene el solicitante para realizar o desarrollar su actividad y de la misma manera se encuentra valorada.

Tabla No. 18

EDAD	VALORACIÓN
DE 18 A 24	70
DE 25 A 40	90
DE 41 A 55	85
DE 56 A 65	80

Elaborador: Autores

EDUCACIÓN.- De la misma manera la educación es valorada como el solicitante.

Tabla No. 19

EDUCACIÓN	VALORACIÓN
Primaria	70
Secundaria	90
Superior	100
Ninguna	40

Elaborado: Autores

ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO.- En caso de tenerlo también es valorada y servirá de apoyo a los ingresos que genere el solicitante, además mejorara la calificación de la solicitud de crédito.

Tabla No. 20

ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	VALORACIÓN
HASTA 1	70
DE 2 A 4	90
DE 5 A 10	95
MAS DE 10	100

Elaborado: Autores

NÚMERO DE EMPLEADOS.- Dato que sirve para determinar de igual manera el desarrollo y la consolidación del negocio del cónyuge del garante, y servirá de un apoyo importante en la consecución del crédito solicitado.

Tabla No. 21

NÚMERO DE EMPLEADOS	VALORACIÓN
DE 0 A 1	70
DE 2 A 4	90
DE 5 A 10	95
MAS DE 10	100

Elaborado: Autores

ACTIVIDAD ECONÓMICA.- Es la rama de la actividad a la que se dedica el cónyuge del garante.

Tabla No. 22

ACTIVIDAD ECONÓMICA	VALORACIÓN
Comercio	95
Servicios	95
Agropecuaria	80
Producción	90
Otros	80

Elaborado: Autores

TIPO DE LOCAL.- Es en donde se desarrolla la actividad del cónyuge del garante, si la tiene.

Tabla No. 23

TIPO DEL LOCAL	VALORACIÓN
Propio	100
Arrendado	70
Otros	90

Elaborado: Autores

ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO.- Si la actividad que desarrolla tiene algún riesgo externo.

Tabla No. 24

ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO	VALORACIÓN
Alto	50
Medio	75
Bajo	90

Elaborado: Autores

DETALLE DE INGRESOS / EGRESOS

Es el detalle de los ingresos que tiene la sociedad conyugal, que está determinado por los ingresos del negocio del solicitante, los ingresos del cónyuge y otros ingresos que deben estar debidamente sustentados.

También se detalla los gastos que tiene la sociedad conyugal como los costos que representa el producto que vende, los gastos familiares y de financiamiento en caso de tenerlo.

Además de los ingresos y egresos, se debe analizar la conformación de su situación patrimonial, que es un factor importante como respaldo o garantía del crédito solicitado.

El análisis de esta información se lo realiza mediante indicadores financieros, los cuales son valorados de acuerdo a un rango y los mejores indicadores tendrán una mejor valoración, se toma

en cuenta los indicadores que representen mayormente el análisis de la información proporcionada.

INDICADORES FINANCIEROS

RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL

Utilidad del ejercicio

Activo Total

Tabla No. 25

RESULTADO	VALORACIÓN
HASTA EL 5%	70
MAYOR DE 5% A 10%	80
MAS DE 10%	95

Elaborado: Autores

MÁRGEN BRUTO

Utilidad bruta

Ingresos operacionalesX100

Tabla No. 26

RESULTADO	VALORACIÓN
HASTA EL 10%	75
MAYOR DE 10% A 20%	90
MAS DE 20%	100

Elaborado: Autores

RAZÓN CORRIENTE

Activo corriente

Pasivo corriente

Tabla No. 27

RESULTADO	VALORACIÓN
HASTA 0,7	50
MAYOR DE 0,7 A 1,4	80
MAS DE 1,4	100

Elaborado:

Autores

ENDEUDAMIENTO

Pasivo Total

Activo Total

Tabla No. 28

RESULTADO	VALORACIÓN
HASTA EL 10%	100
MAYOR DE 10% AL 40%	80
MAYOR AL 40%	60

Elaborado: Autores

APALANCAMIENTO

Pasivo Total

Patrimonio

Tabla No. 29

RESULTADO	VALORACIÓN
HASTA EL 10%	100
MAYOR DE 10% AL 40%	80
MAYOR AL 40%	60

Elaborado: Autores

En esta parte también se determina la capacidad de pago del sujeto de crédito, la misma que es determinada con un porcentaje de la diferencia entre los ingresos menos los egresos, si la capacidad de pago no es suficiente el crédito no seguirá su proceso, se debe analizar entonces la cantidad de crédito solicitada y el tiempo para el que se puede pagar la obligación.

REFERENCIAS

Las referencias son importantes debido a que demostrará sus antecedentes, tanto a nivel personal como comercial del sujeto de crédito.

Tabla No. 30

REFERENCIAS FINANCIERAS	VALORACIÓN
Referencia 1	
SI	100
NO	50
Referencia 2	
SI	100
NO	50
REFERENCIAS COMERCIALES	VALORACIÓN
Referencia 1	
SI	100
NO	50
Referencia 2	
SI	100
NO	50
REFERENCIAS PERSONALES	VALORACIÓN
Referencia 1	
SI	100
NO	50
Referencia 2	
SI	100
NO	50

Elaborado: Autores

INFORMACIÓN DEL GARANTE

Para la valoración de la información del garante, se ha tomado como base la valoración del deudor, por cuanto es el mismo procedimiento que se realiza para la calificación debido que es garante solidario, es decir que en caso de no pago de la obligación por parte del deudor, lo realizara su garante, la explicación correspondiente se encuentra en las tablas del deudor.

La valoración que se ha procedido a realizar del garante y su cónyuge se la realizará si la institución solicita otro garante, de la misma manera se aplicará la misma valoración si la institución solicita un fiador solidario.

Una vez que se ha procedido a valorar a los intervinientes en la solicitud de crédito, luego de que se ha negociado el crédito de acuerdo a la capacidad de pago, se ubicara los respectivos valores en cada uno de los grupos clasificados por las cinco C de crédito, las que previamente se les ha otorgado un porcentaje en la que cada uno intervienen dentro de la calificación global del socio y garante respectivo.

Para el desarrollo de este score de crédito se ha asignado los siguientes porcentajes:

Tabla No. 31

5 C DE CREDITO	VALORACIÓN
CARÁCTER	25%
CAPACIDAD	30%
CONDICIÓN	15%
COLATERAL	10%
CAPITAL	20%
TOTAL	100%

Elaborado: Autores

Para la ubicación de cada variable valorada en las 5 C de crédito se ha realizado un análisis minucioso de la misma de acuerdo al concepto correspondiente, así como el peso que tiene cada una dentro del grupo al que le corresponde, una vez que se tiene esta información, se pondera las mismas y se obtiene un resultado o puntuación, la misma que es sumada a nivel del grupo, este resultado se pondera nuevamente por el valor que le ha sido asignado al grupo correspondiente y de acuerdo al criterio del autor se ubicó de la siguiente manera:

Tabla No. 32

CARÁCTER				
CONCEPTO	VALORACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN
ANTECEDENTES CREDITICIOS	XX	40%	XX	
REFERENCIAS FINANCIERAS	XX	20%	XX	
REFERENCIAS COMERCIALES	XX	20%	XX	
REFERENCIAS	XX	20%	XX	

PERSONALES				
TOTAL		100%	SUMATORIA	XXX

Elaborado: Autores

El valor obtenido en la calificación de esta manera se ponderará por el porcentaje asignado en la tabla anterior al grupo y se obtendrá la calificación final sobre cien puntos, la cual se sumara con los otros grupos y se obtendrá una calificación final, la misma que deberá ser igual o mayor de setenta sobre cien puntos para que sea aprobado el deudor y también de la misma manera su garante o garantes.

Tabla No. 33

CAPACIDAD				
CONCEPTO	VALORACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN
FRECUENCIA	XX	5%	XX	
EDAD	XX	15%	XX	
EDUCACIÓN	XX	5%	XX	
TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)	XX	15%	XX	
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)	XX	15%	XX	
NÚMERO DE EMPLEADOS	XX	5%	XX	
EDAD	XX	15%	XX	
EDUCACIÓN	XX	5%	XX	
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	XX	15%	XX	
NÚMERO DE EMPLEADOS	XX	5%	XX	
TOTAL		100%	SUMATORIA	XXX

Elaborado: Autores

Tabla No. 34

CONDICIÓN				
CONCEPTO	VALORACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN
SECTOR	XX	10%	XX	
ESTADO CIVIL	XX	20%	XX	
CARGAS FAMILIARES	XX	10%	XX	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	XX	10%	XX	
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO	XX	20%	XX	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	XX	10%	XX	
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGÚN EVENTO	XX	20%	XX	
TOTAL		100%	SUMATORIA	XXX

Elaborado: Autores

Tabla No. 35

COLATERAL				
CONCEPTO	VALORACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN
GARANTÍA	XX	20%	XX	
VIVIENDA	XX	40%	XX	
TIPO DE LOCAL	XX	20%	XX	
TIPO DEL LOCAL	XX	20%	XX	
TOTAL		100%	SUMATORIA	XXX

Elaborado: Autores

Tabla No. 36

CAPITAL				
CONCEPTO	VALORACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN
DESTINO DEL C RÉDITO	XX	10%	XX	
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	XX	20%	XX	
MÁRGEN BRUTO	XX	25%	XX	
RAZÓN CORRIENTE	XX	15%	XX	
ENDEUDAMIENTO	XX	20%	XX	
APALANCAMIENTO	XX	10%	XX	
TOTAL		100%	SUMATORIA	XXX

Elaborado: Autores

DEMOSTRACIÓN DE LA PROPUESTA

Para realizar este ejercicio de demostración del score de crédito diseñado, se parte de un supuesto de un socio soltero que tiene un negocio propio, la garantía que ofrece el solicitante es de una persona casada que tiene un empleo asalariado y su esposa tiene un pequeño taller de confección de ropa. El crédito solicitado es de \$ 6.000,00 y es para la compra de mercadería que servirá para incrementar su negocio.

En este ejercicio se utiliza los formatos diseñados, así como se aplica las valoraciones y ponderaciones que se ha determinado, cabe indicar que en este modelo se pueden modificar las valoraciones y las ponderaciones de acuerdo a criterios de cada institución financiera que utilice este modelo.

Ilustración No.5

SOLICITUD DE CREDITO DEL DEUDOR												
COMERCIAL	<input type="checkbox"/>	MICROCREDITO	<input checked="" type="checkbox"/>	CONSUMO	<input type="checkbox"/>	VIVIENDA	<input type="checkbox"/>	CON BASE	<input type="checkbox"/>	NUEVA	<input type="checkbox"/>	
								SIN BASE	<input type="checkbox"/>	RENOVACION	<input type="checkbox"/>	
PARA USO EXCLUSIVO DE LA COOPERATIVA												
Fecha de Recepción: 02 de agosto del 2014						Socio No. 1001						
1. DATOS DEL CREDITO												
SOLICITUD No. 100		Capital de trabajo		<input checked="" type="checkbox"/>	Activo Fijo	<input type="checkbox"/>	Monto solicitado:		6.000,00			
Destino del Crédito:		36 meses			Frecuencia:	M	<input checked="" type="checkbox"/>	T		Sector:	Urbano	<input type="checkbox"/>
Plazo del Crédito		6.000,00		Interés	24%	Otros	0,35%	Total Cuota		237,15		
Garantía:		Sobre firmas		<input checked="" type="checkbox"/>	Hipotecario	<input type="checkbox"/>	Sobre inversión		<input type="checkbox"/>			
Hipoteca abierta		SI		<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Primera Hipoteca		SI		<input type="checkbox"/>	
Registro de antecedentes crediticios:		Deudor:		Exc.	<input checked="" type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	
		Grte. 1		Exc.	<input checked="" type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	
		Grte. 2		Exc.	<input type="checkbox"/>	Bno.	<input type="checkbox"/>	Malo	<input type="checkbox"/>	Ning.	<input type="checkbox"/>	
Fiador Solidario:		Excelente		<input type="checkbox"/>	Buena	<input type="checkbox"/>	Malo		<input type="checkbox"/>			
Crédito vinculado		SI		<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Parentesco/vinculación:					
Registro CONSEP:		Deudor:		SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	
		Garante 1		SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	
		Garante 2		SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Cónyuge:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	
APROBACIÓN DEL CRÉDITO												
Aprobado		<input type="checkbox"/>		Negado	<input type="checkbox"/>	Monto aprobado						
Forma de Pago				Nivel de aprobación:								
Acta No.				Fecha:								
Presidente		Vocal		Secretario		Gerente o responsable						
Nombre:		Nombre:		Nombre:		Nombre:						
2.- DATOS DEL SOLICITANTE												
Apellidos y Nombres:		MENA VALENCIA FRANCISCO JAVIER						C.C.		1802067213		
Edad (años)		28		Estado Civil:		Casado	<input type="checkbox"/>	Soltero	<input checked="" type="checkbox"/>	Viudo	<input type="checkbox"/>	
Educación:		Primaria		<input checked="" type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>	Ninguna	Cargas Familiares:		
Vivienda:		Propia		<input checked="" type="checkbox"/>	Hipotecada	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Arrendada	<input type="checkbox"/>	
Nombre del arrendador				Costo del Arriendo								
Tiempo de residencia		5 años		Dirección:		PAREJA DIEZCANSECO Y REMIGIO CRESPO						
Teléfonos:		2586481 - 0987730922		Correo electrónico:		f.mena@hotmail.com						
Referencia del domicilio		UNA CUADRA DE LA JEFATURA DE MIGRACION										
Provincia:		TUNGURAHUA		Cantón		AMBATO		Barrio:		LA FLORIDA		
Nombre de un familiar cercano:		JUAN MENA		Parentesco		HERMANO						
Dirección:		ABELARDO PACHANO Y MONTALVO						Teléfono		2826838		
3.- ACTIVIDAD ACTUAL DEL SOLICITANTE												
Nombre de la empresa/negocio		COMERCIAL PANCHITO						Cargo		PROPIETARIO		
Dirección:		PAREJA DIEZCANSECO Y REMIGIO CRESPO						Teléfono		2586481		
Actividad económica:		Comercio		<input checked="" type="checkbox"/>	Servicios	<input type="checkbox"/>	Agropecuaria	<input type="checkbox"/>	Producción	<input type="checkbox"/>	Otros	
RUC:		1802067213001		Antigüedad del negocio/trabajo		5 años		No. Empleados		1		
Tipo de local:		Propio		<input checked="" type="checkbox"/>	Arrendado	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>	Costo Arriendo			
Provincia:		TUNGURAHUA		Cantón		AMBATO		Barrio:		LA FLORIDA		
Zona de influencia de riesgo de algún evento:		Alto		<input type="checkbox"/>	Medio	<input type="checkbox"/>	Bajo	<input checked="" type="checkbox"/>				
Otra actividad económica		NINGUNA										
Provincia:				Cantón				Barrio:				
4.- DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE												
Apellidos y nombres								C.C.				
Edad (años)				Educación:		Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>	
Nombre de la empresa/negocio								Cargo				
Antigüedad del negocio/trabajo				años		No. Empleados						
Dirección:								Teléfono				
Actividad económica:		Comercio		<input type="checkbox"/>	Servicios	<input type="checkbox"/>	Agropecuaria	<input type="checkbox"/>	Producción	<input type="checkbox"/>	Otros	
Tipo de local:		Propio		<input type="checkbox"/>	Arrendado	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>	Costo Arriendo			
Provincia:				Cantón				Barrio:				
Zona de influencia de riesgo de algún evento:		Alto		<input type="checkbox"/>	Medio	<input type="checkbox"/>	Bajo	<input type="checkbox"/>				
Otra actividad económica												
Provincia:				Cantón				Barrio:				

5.- DETALLE DE INGRESOS/EGRESOS				SITUACION PATRIMONIAL			
INGRESOS	VALOR	EGRESO	VALOR	ACTIVO	VALOR	PASIVO	VALOR
Ventas	1.800,00	Costo de Ventas	1.000,00	Caja/Bancos	500,00	Ctas. Por Pagar	2.000,00
Sueldo	-	Alimentacion	100,00	Cta. Por Cobrar	5.000,00	Préstamos IFI	
Ingresos Cónyuge	-	Servicios Básicos	20,00	Mercadería	3.000,00	Prést. otras IFIS	
Arriendos		Arriendos	-	Terrenos			
Pensiones		Educación	50,00	Casa	30.000,00	TOTAL PASIVOS	2.000,00
Otros Ing. Socio	50,00	Transporte	50,00	Vehículo		PATRIMONIO	
Otros Ing. Conyug		Préstamos	150,00	Enseres	1.500,00	Patrimonio	38.000,00
		Otros	100,00	Otros		TOTAL PATRIM.	38.000,00
TOTAL INGRESOS	1.850,00	TOTAL EGRESOS	1.470,00	TOTAL ACTIVOS	40.000,00	TOTAL PAS. Y PAT	40.000,00
SALDO INGRESOS		380,00	Porcentaje para pago	70 %	Capacidad de pago	266,00	

6.- REFERENCIAS FINANCIERAS							
INSTITUCIÓN	TIPO DE CUENTA	NÚMERO DE CUENTA	SALDO PROMEDIO	VERIFICADO			
BANCO PROMERICA	AHORROS	52364822	2000	SI	X	NO	
COOPERATIVA OSCUS	AHORROS	52685	500	SI	X	NO	

7.- REFERENCIAS COMERCIALES							
EMPRESA	TIPO DE EMPRESA	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO			
LA GANGA	ELECTRODOMESTICOS	AV. CEVALLOS	2421888	SI	X	NO	
COMERCIAL LA BAHIA	ROPA	GUAYAQUIL	3456874	SI		NO	X

8.- REFERENCIAS PERSONALES							
NOMBRES	RELACION	DIRECCIÓN	TELÉFONO	VERIFICADO			
JUAN VALDEZ	CUÑADO	QUITO	22580452	SI	X	NO	
LUIS BONILLA	AMIGO	LA FLORIDA	2585455	SI	X	NO	

CONDICIONES PARTICULARES:							
a) DEL CREDITO Y SU PRECANCELACIÓN. El Socio podrá cancelar cuotas anticipadas o precancelar la totalidad del crédito, sin que sea sujeto a multa o penalización por parte de la Institución y autoriza a la Cooperativa a realizar notas de débito de su cuenta de ahorros o cualquier acreencia para abonar / cancelar el crédito y otros gastos que le fueren imputados al mismo.							
b) INFORMACIÓN PARA EL REGISTRO CREDITICIO. Yo (nosotros) como: solicitante (s), garante (s) autorizo (amos) expresamente a la Cooperativa para que consulte o proporcione a los burós de crédito la información que crea conveniente, deslindando a la Cooperativa de cualquier responsabilidad.							
c) TASA DE INTERES. Será la determinada por la Institución, vigente al momento de la entrega del credito, y sera reajutable cada trimestre, excepto los créditos de vivienda que se reajustará cada año, contados a partir de la fecha de adjudicación del crédito, en cada caso la tasa de interés no será superior a la tasa máxima convencional establecida y publicada por el Banco Central del Ecuador.							
d) SEGUROS VOLUNTARIOS. El (los) solicitante (s) declara conocer a satisfacción las condiciones de los seguros por lo que solicita (mos) y autoriza (mos) a la Cooperativa contratar a la compañía de seguros que estime conveniente, aceptando el costo de la prima, la cobertura de éstos seguros se someterán a lo establecido en las pólizas.							
e) DECLARACION DE LICITUD DE FONDOS Y ACEPTACIÓN DEL SOCIO. Declaro (amos) expresamente y bajo juramento que la información detallada en la presente, es verídica y que los recursos otorgados en calidad de préstamo por la Cooperativa no serán destinados a ninguna actividad relacionada con la producción, consumo, comercialización de sustancias estupefacientes y psicotrópicas o cualquier otra actividad ilícita tipificada en la ley.							
f) DEL CAMBIO DE DIRECCIÓN. En caso de cambio de domicilio o trabajo, me (nos) comprometo (emos) a notificar a la Cooperativa la nueva dirección.							
g) AVALÚO. Autorizo a la Cooperativa al débito de mi cuenta de ahorros para el pago correspondiente al profesional competente por el avalúo que deberá realizar en forma justa a los bienes que deban quedar hipotecados a la Institución.							
h) Declaro(amos) que la información concuerda con la realidad y asumo (imos) plena responsabilidad por la veracidad de la misma, así como AUTORIZO (AMOS) que se obtenga de cualquier fuente, referencias relativas a nosotros y nuestro comportamiento crediticio.							
FECHA DE ACEPTACION		FIRMA SOLICITANTE		FIRMA CÓNYUGE		FIRMA ANALISTA DE CREDITO	

Elaborado: Autores

Ilustración No.6

INFORMACION DEL GARANTE											
GARANTE #1		<input checked="" type="checkbox"/>		GARANTE #2		<input type="checkbox"/>		FIADOR SOLIDARIO		<input type="checkbox"/>	
PARA USO EXCLUSIVO DE LA COOPERATIVA											
1. DATOS DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO											
Apellidos y Nombres:				SANTILLAN BELTRAN LUIS ANTONIO				C.C.		1802568975	
Edad (años)		25		Estado Civil:		Casado <input checked="" type="checkbox"/>		Soltero <input type="checkbox"/>		Viudo <input type="checkbox"/>	
Educación:		Primaria <input type="checkbox"/>		Secundaria <input checked="" type="checkbox"/>		Superior <input type="checkbox"/>		Ninguna <input type="checkbox"/>		Cargas Familiares:	
Vivienda:		Propia <input type="checkbox"/>		Hipotecada SI <input type="checkbox"/>		NO <input type="checkbox"/>		Arrendada <input checked="" type="checkbox"/>		Familiares <input type="checkbox"/>	
Nombre del arrendador		OMAR PEREZ				Costo del Arriendo		100			
Tiempo de residencia		3 años		Dirección:		QUIS QUIS Y CALICUCHIMA					
Telefonos:		2428987		Correo electronico							
Referencia del domicilio				A UNA CUADRA DE LA UTA							
Provincia:		TUNGURAHUA		Cantón		AMBATO		Barrio:		NUEVA AMBATO	
Nombre de un familiar cercano:				PABLO SANTILLAN				Parentesco		HERMANO	
Dirección:				AV. ATAHUALPA 056 Y VICTOR HUGO				Teléfono		2822565	
2. ACTIVIDAD ACTUAL DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO											
Nombre de la empresa/negocio				AVICOLA SAN NICOLAS				Cargo		BODEGUERO	
Dirección:				SANTA ROSA				Teléfono		2589878	
Actividad económica:		Comercio <input type="checkbox"/>		Servicios <input checked="" type="checkbox"/>		Agropecuaria <input type="checkbox"/>		Producción <input type="checkbox"/>		Otros <input type="checkbox"/>	
RUC:		Antigüedad del negocio/trabajo				5 años		No. Empleados			
Tipo de local:		Propio <input checked="" type="checkbox"/>		Arrendado <input type="checkbox"/>		Otros <input type="checkbox"/>		Costo Arriendo			
Provincia:		TUNGURAHUA		Cantón		AMBATO		Barrio:		UNIVERSAL	
Zona de influencia de riesgo de algún evento:				Alto <input type="checkbox"/>		Medio <input type="checkbox"/>		Bajo <input checked="" type="checkbox"/>			
Otra actividad económica											
Provincia:				Cantón				Barrio:			
3. ACTIVIDAD ACTUAL DEL CÓNYUGE DEL GARANTE/FIADOR SOLIDARIO											
Apellidos y nombres				UVIDIA CARCELEN ROSA MARIA				C.C.		1802658654	
Edad		23 (años)		Educación:		Primaria <input type="checkbox"/>		Secundaria <input checked="" type="checkbox"/>		Superior <input type="checkbox"/>	
Nombre de la empresa/negocio		CONFECCIONES ROSA MARIA				Cargo		PROPIETARIA			
Antigüedad del negocio/trabajo		2 años		No. Empleados		1					
Dirección:				QUIS QUIS Y CALICUCHIMA				Teléfono		2428987	
Actividad económica:		Comercio <input type="checkbox"/>		Servicios <input type="checkbox"/>		Agropecuaria <input type="checkbox"/>		Producción <input checked="" type="checkbox"/>		Otros <input type="checkbox"/>	
Tipo de local:		Propio <input checked="" type="checkbox"/>		Arrendado <input type="checkbox"/>		Otros <input type="checkbox"/>		Costo Arriendo			
Provincia:		TUNGURAHUA		Cantón		AMBATO		Barrio:		NUEVO AMBATO	
Zona de influencia de riesgo de algún evento:				Alto <input type="checkbox"/>		Medio <input type="checkbox"/>		Bajo <input checked="" type="checkbox"/>			
Otra actividad económica											
Provincia:				Cantón				Barrio:			
4.- DETALLE DE INGRESOS/EGRESOS											
				PATRIMONIO							
INGRESOS	VALOR	EGRESO	VALOR	ACTIVO	VALOR	PASIVO	VALOR				
Ventas	0,00	Costo de Ventas	0,00	Caja/Bancos	500,00	Ctas. Por Pagar	2.000,00				
Sueldo	700,00	Alimentacion	200,00	Cta. Por Cobrar		Préstamos IFI					
Ingresos Cónyuge	500,00	Servicios Básicos	50,00	Mercadería	2.000,00	Prést. otras IFIS					
Arriendos		Arriendos	100,00	Terrenos	5.000,00						
Pensiones		Educación	-	Casa		TOTAL PASIVOS	2.000,00				
Otros Ing. Socio		Transporte	50,00	Vehículo		PATRIMONIO					
Otros Ing. Conyug		Préstamos	200,00	Enseres	1.000,00	Patrimonio	11.500,00				
		Otros	-	Otros	5.000,00	TOTAL PATRIM.	11.500,00				
TOTAL INGRESOS	1.200,00	TOTAL EGRESOS	600,00	TOTAL ACTIVOS	13.500,00	TOTAL PAS. Y PAT	13.500,00				
SALDO INGRESOS	600,00	Porcentaje para pago	70 %	Capacidad de pago	420						

Elaborado: Autores

Elaborado: Autores

Ilustración No.7

PONDERACION DE VARIABLES DE LA SOLICITUD DE CREDITO PARA EL DEUDOR				
SOCIO No.	1001			
DATOS DEL CREDITO				
SOLICITUD No.	100			
MONTO SOLICITADO	6.000,00			
DESTINO DEL CREDITO				
Capital de trabajo	X	80	80	
Activo Fijo	0	100		
SECTOR				
Urbano	0	100	80	
Rural	X	80		
PLAZO DEL Crédito	36			
FRECUENCIA				
Mensual	X	100		
Trimestral	0	95	1	100
Semestral	0	90	Mensual	
TOTAL CUOTA	237,15			
GARANTIA				
Sobre firmas	X	80		
Hipotecario	0	100		
Sobre inversión	0	100	80	
Otros	0	70		
AVALUO	0			
ANTECEDENTES CREDITICIOS				
DEUDOR				
Excelente	X	100		
Bueno	0	90		
Malo	0	30	100	
Ninguno	0	70		
CONYUGE DEUDOR				100
Excelente	0	100		100
Bueno	0	90		1
Malo	0	30	FALSO	
Ninguno	0	70		
GARANTE 1				
Excelente	X	100		
Bueno	0	90		
Malo	0	30	100	
Ninguno	0	70		
CONYUGE GARANTE 1				190
Excelente	0	100		95
Bueno	X	90		2
Malo	0	30	90	
Ninguno	0	70		
GARANTE 2				
Excelente	0	100		
Bueno	0	90		
Malo	0	30	FALSO	
Ninguno	0	70		
CONYUGE GARANTE 2				0
Excelente	0	100		0
Bueno	0	90		1
Malo	0	30	FALSO	
Ninguno	0	70		
FIADOR SOLIDARIO				
Excelente	0	100		
Bueno	0	90		
Malo	0	30	FALSO	
Ninguno	0	70		

En el cuadro anterior se puede evidenciar que los datos que no se han ingresado (falsos) corresponden a información que no se tiene o no es requerida, en caso de existir la misma será valorada como corresponde.

Ilustración No.8

DATOS DEL SOLICITANTE				
EDAD		28 DE 18 A 24	70	
		DE 25 A 40	90	
		DE 41 A 55	85	90
		DE 56 A 65	80	
ESTADO CIVIL				
Casado		0	100	
Soltero	X		80	
Viudo		0	70	80
Divorciado		0	70	
EDUCACION				
Primaria	X		70	
Secundaria		0	90	
Superior		0	100	70
Ninguna		0	40	
CARGAS FAMILIARES		1 DE 0 A 1	95	
		DE 2 A 4	80	95
		MAS DE 4	60	
VIVIENDA				
Propia	X		100	
Arrendada		0	70	
Familiares		0	90	100
Otros		0	80	
Hipotecada				
Si		0	70	100
No	X		100	
COSTO DEL ARRIENDO		0		
TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)		5 DE 0 A 1	70	
		DE 2 A 4	90	
		DE 5 A 10	95	95
		MAS DE 10	100	
ACTIVIDAD ECONOMICA				
Comercio	X		95	
Servicios		0	95	
Agropecuaria		0	80	95
Producción		0	90	
Otros		0	80	
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)		5 DE 0 A 1	70	
		DE 2 A 4	90	
		DE 5 A 10	95	95
		MAS DE 10	100	
NUMERO DE EMPLEADOS		1 DE 0 A 1	70	
		DE 2 A 4	90	
		DE 5 A 10	95	70
		MAS DE 10	100	
TIPO DE LOCAL				
Propio	X		100	
Arrendado		0	70	100
Otros		0	90	
COSTO DEL ARRIENDO		0		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGUN EVENTO				
Alto		0	50	
Medio		0	75	90
Bajo	X		90	

DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CONYUGE					
EDAD	0	DE 18 A 24		70	
		DE 25 A 40		90	
		DE 41 A 55		85	FALSO
		DE 56 A 65		80	
EDUCACION					
	0	70			
	0	90			
	0	100	FALSO		
	0	40			
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	0	HASTA 1		70	
		DE 2 A 4		90	
		DE 5 A 10		95	FALSO
		MAS DE 10		100	
NUMERO DE EMPLEADOS	0	DE 0 A 1		70	
		DE 2 A 4		90	
		DE 5 A 10		95	FALSO
		MAS DE 10		100	
ACTIVIDAD ECONOMICA					
	0	95			
	0	95			
	0	80	FALSO		
	0	90			
TIPO DEL LOCAL	0	80			
	0	100			
	0	70	FALSO		
	0	90			
	0				
COSTO DEL ARRIENDO	0				
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGUN EVENTO					
	0	50			
	0	75	FALSO		
	0	90			
DETALLE DE INGRESOS / EGRESOS					
INGRESOS - EGRESOS					
INDICADORES FINANCIEROS					
RENTABILIDAD					
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL					
	Utilidad del ejercicio	0,95%	HASTA EL 5%	70	
	Activo Total		MAYOR DE 5% A 10%	80	70
			MAS DE 10%	95	
MARGEN BRUTO					
	Utilidad bruta	44,44%	HASTA EL 10%	75	
	Ingresos operacionalesX100		MAYOR DE 10% A 20%	90	100
			MAS DE 20%	100	
SITUACION PATRIMONIAL					
ACTIVO					
RAZON CORRIENTE					
	Activo corriente	4,25	HASTA 0,7	50	
	Pasivo corriente		MAYOR DE 0,7 A 1,4	80	100
			MAS DE 1,4	100	
PASIVO					
ENDEUDAMIENTO					
	Pasivo Total	5,00%	HASTA EL 10%	100	
	Activo Total		MAYOR DE 10% AL 40%	80	100
			MAYOR AL 40%	60	
PATRIMONIO					
APALANCAMIENTO					
	Pasivo Total	5,26%	HASTA EL 10%	100	
	Patrimonio		MAYOR DE 10% AL 40%	80	100
			MAYOR AL 40%	60	
CAPACIDAD DE PAGAR					
DIFERENCIAL					
REFERENCIAS FINANCIERAS					
REFERENCIAS COMERCIALES					

TABLA DE AMORTIZACION					
SOCIO	1001				
SOLICITUD No.	100				
CAPITAL	6.000,00	6.000			
PLAZO EN MESES	36	36			
FORMA DE PAGO	1 1				
NUMERO EN CUOTAS	36	36			
TASA DE INTERES ANUAL	24%	0,35%			
TASA DE INTERES EN CUOTA	2,00%	0,0292%			
VALOR CUOTA	235,40	1,75			
CUOTA No.	VALOR CUOTA	ABONO DE CAPITAL	ABONO DE INTERES	SEGURO DE DESGRAVAMEN	SALDO DEL Crédito DESPUES DEL PAGO
					6.000,00
1	237,15	115,40	120,00	1,75	5.884,60
2	237,11	117,71	117,69	1,72	5.766,90
3	237,08	120,06	115,34	1,68	5.646,84
4	237,04	122,46	112,94	1,65	5.524,38
5	237,01	124,91	110,49	1,61	5.399,47
6	236,97	127,41	107,99	1,57	5.272,06
7	236,93	129,96	105,44	1,54	5.142,11
8	236,90	132,56	102,84	1,50	5.009,55
9	236,86	135,21	100,19	1,46	4.874,34
10	236,82	137,91	97,49	1,42	4.736,43
11	236,78	140,67	94,73	1,38	4.595,77
12	236,74	143,48	91,92	1,34	4.452,28
13	236,70	146,35	89,05	1,30	4.305,93
14	236,65	149,28	86,12	1,26	4.156,65
15	236,61	152,26	83,13	1,21	4.004,39
16	236,57	155,31	80,09	1,17	3.849,08
17	236,52	158,42	76,98	1,12	3.690,66
18	236,47	161,58	73,81	1,08	3.529,08
19	236,43	164,82	70,58	1,03	3.364,27
20	236,38	168,11	67,29	0,98	3.196,15
21	236,33	171,47	63,92	0,93	3.024,68
22	236,28	174,90	60,49	0,88	2.849,78
23	236,23	178,40	57,00	0,83	2.671,37
24	236,18	181,97	53,43	0,78	2.489,40
25	236,12	185,61	49,79	0,73	2.303,80
26	236,07	189,32	46,08	0,67	2.114,47
27	236,01	193,11	42,29	0,62	1.921,37
28	235,96	196,97	38,43	0,56	1.724,40
29	235,90	200,91	34,49	0,50	1.523,49
30	235,84	204,93	30,47	0,44	1.318,56
31	235,78	209,03	26,37	0,38	1.109,53
32	235,72	213,21	22,19	0,32	896,33
33	235,66	217,47	17,93	0,26	678,86
34	235,60	221,82	13,58	0,20	457,04
35	235,53	226,26	9,14	0,13	230,78
36	235,46	230,78	4,62	0,07	0,00

Una vez valorada la información, se procede a ponderar de acuerdo a los parámetros fijados por lo que se obtiene la calificación en cada una de las cinco C de crédito.

Tabla No. 37

CARÁCTER					25%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
ANTECEDENTES CREDITICIOS	100,00	40%	40,00		
REFERENCIAS FINANCIERAS	100,00	20%	20,00		
REFERENCIAS COMERCIALES	75,00	20%	15,00		
REFERENCIAS PERSONALES	100,00	20%	20,00		
TOTAL		100%	95,00	23,75	
CAPACIDAD					30%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
FRECUENCIA	100,00	5%	5,00		
EDAD	90,00	15%	13,50		
EDUCACION	70,00	5%	3,50		
TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)	95,00	15%	14,25		
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)	95,00	15%	14,25		
NUMERO DE EMPLEADOS	70,00	5%	3,50		
EDAD	FALSO	15%	-		
EDUCACION	FALSO	5%	-		
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	FALSO	15%	-		
NUMERO DE EMPLEADOS	FALSO	5%	-		
TOTAL		100%	54,00	16,20	
CONDICION					15%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
SECTOR	80,00	10%	8,00		
ESTADO CIVIL	80,00	20%	16,00		
CARGAS FAMILIARES	95,00	10%	9,50		
ACTIVIDAD ECONOMICA	95,00	10%	9,50		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE	90,00	20%	18,00		
ACTIVIDAD ECONOMICA	FALSO	10%	-		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE	FALSO	20%	-		
TOTAL		100%	61,00	9,15	
COLATERAL					10%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
GARANTIA	80,00	20%	16,00		
VIVIENDA	100,00	40%	40,00		
TIPO DE LOCAL	100,00	20%	20,00		
TIPO DEL LOCAL	FALSO	20%	-		
TOTAL		100%	76,00	7,60	
CAPITAL					20%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
DESTINO DEL CREDITO	80,00	10%	8,00		
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	70,00	20%	14,00		
MARGEN BRUTO	100,00	25%	25,00		
RAZON CORRIENTE	100,00	15%	15,00		
ENDEUDAMIENTO	100,00	20%	20,00		
APALANCAMIENTO	100,00	10%	10,00		
TOTAL		100%	92,00	18,40	

Elaborado: Autores

El resultado final de la calificación del sujeto de crédito se obtiene de la sumatoria de cada una de los resultados parciales de los cuadros que anteceden y como se ha determinado que la aprobación del mismo es desde 70 puntos sobre cien, entonces este sujeto de crédito a calificado con un valor mínimo por lo que es importante realizar un seguimiento permanente al mismo.

Tabla No. 38

RESUMEN			
TOTAL		75,10	100%
		APROBADO	

Elaborado: Autores

Para la valoración del garante, procedemos a realizar el mismo procedimiento que el deudor y se obtienen los siguientes cuadros:

Ilustración No.9

PONDERACION DE VARIABLES PARA GARANTE/FIADOR SOLIDARIO				
SOCIO No.	1001			
DATOS DEL GARANTE				
EDAD	25	DE 18 A 24	70	
		DE 25 A 40	90	
		DE 41 A 55	85	90
		DE 56 A 65	80	
ESTADO CIVIL				
Casado	X	100		
Soltero		0	80	
Viudo		0	70	100
Divorciado		0	70	
EDUCACION				
Primaria		0	70	
Secundaria	X		90	
Superior		0	100	90
Ninguna		0	40	
CARGAS FAMILIARES	0	DE 0 A 1	95	
		DE 2 A 4	80	95
		MAS DE 4	60	
VIVIENDA				
Propia		0	FALSO	
Arrendada	X		70	
Familiares		0	90	70
Otros		0	80	
Hipotecada				
Si		0	70	FALSO
No		0	100	
COSTO DEL ARRIENDO	100			
TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)	3	DE 0 A 1	70	
		DE 2 A 4	90	
		DE 5 A 10	95	90
		MAS DE 10	100	

ACTIVIDAD ACTUAL DEL GARANTE				
ACTIVIDAD ECONOMICA				
Comercio		0	95	
Servicios	X		95	
Agropecuaria		0	80	95
Producción		0	90	
Otros		0	80	
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)				
		5 DE 0 A 1		70
		DE 2 A 4		90
		DE 5 A 10		95
		MAS DE 10		100
NUMERO DE EMPLEADOS				
		0 DE 0 A 1		70
		DE 2 A 4		90
		DE 5 A 10		95
		MAS DE 10		100
TIPO DE LOCAL				
Propio	X		100	
Arrendado		0	70	100
Otros		0	90	
COSTO DEL ARRIENDO				
		0		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGUN EVENTO				
Alto		0	50	
Medio		0	75	90
Bajo	X		90	
DATOS Y ACTIVIDAD ACTUAL DEL CONYUGE				
EDAD				
		23 DE 18 A 24		70
		DE 25 A 40		90
		DE 41 A 55		85
		DE 56 A 65		80
EDUCACION				
Primaria		0	70	
Secundaria	X		90	
Superior		0	100	90
Ninguna		0	40	
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO				
		2 HASTA 1		70
		DE 2 A 4		90
		DE 5 A 10		95
		MAS DE 10		100
NUMERO DE EMPLEADOS				
		1 DE 0 A 1		70
		DE 2 A 4		90
		DE 5 A 10		95
		MAS DE 10		100
ACTIVIDAD ECONOMICA				
Comercio		0	95	
Servicios		0	95	
Agropecuaria		0	80	90
Producción	X		90	
Otros		0	80	
TIPO DEL LOCAL				
Propio	X		100	
Arrendado		0	70	100
Otros		0	90	
COSTO DEL ARRIENDO				
		0		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE ALGUN EVENTO				
Alto		0	50	
Medio		0	75	90
Bajo	X		90	

DETALLE DE INGRESOS / EGRESOS					
INGRESOS - EGRESOS					
INDICADORES FINANCIEROS					
RENTABILIDAD					
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	Utilidad del ejercicio	4,44%	HASTA EL 5%	70	
	Activo Total		MAYOR DE 5% A 10%	80	
			MAS DE 10%	95	70
MARGEN BRUTO	Utilidad bruta	700%	HASTA EL 10%	75	
	Ingresos operacionalesX100		MAYOR DE 10% A 20%	90	
			MAS DE 20%	100	100
SITUACION PATRIMONIAL					
ACTIVO					
RAZON CORRIENTE	Activo corriente	1,25	HASTA 0,7	50	
	Pasivo corriente		MAYOR DE 0,7 A 1,4	80	
			MAS DE 1,4	100	80
PASIVO					
ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total	14,81%	HASTA EL 10%	100	
	Activo Total		MAYOR DE 10% AL 40%	80	
			MAYOR AL 40%	60	80
PATRIMONIO					
APALANCAMIENTO	Pasivo Total	17,39%	HASTA EL 10%	100	
	Patrimonio		MAYOR DE 10% AL 40%	80	
			MAYOR AL 40%	60	80
CAPACIDAD DE PAGO					
DIFERENCIA					
	420,00				
	182,85	APROBADO			

REFERENCIAS FINANCIERAS					
Referencia 1					
SI	X	100	100		
NO	0	50			100
Referencia 2					
SI	X	100	100		
NO	0	50			
REFERENCIAS COMERCIALES					
Referencia 1					
SI	0	100	50		
NO	X	50			75
Referencia 2					
SI	X	100	100		
NO	0	50			
REFERENCIAS PERSONALES					
Referencia 1					
SI	X	100	100		
NO	0	50			100
Referencia 2					
SI	X	100	100		
NO	0	50			

Elaborado: Autores

De la misma manera se procede a ponderar los resultados obtenidos para obtener la calificación final, tal como se indica a continuación:

Tabla No. 39

CARÁCTER					25%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
ANTECEDENTES CREDITICIOS	95,00	40%	38,00		
REFERENCIAS FINANCIERAS	100,00	20%	20,00		
REFERENCIAS COMERCIALES	75,00	20%	15,00		
REFERENCIAS PERSONALES	100,00	20%	20,00		
TOTAL		100%	93,00	23,25	
CAPACIDAD					30%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
EDAD	90,00	15%	13,50		
EDUCACION	90,00	5%	4,50		
TIEMPO DE RESIDENCIA (AÑOS)	90,00	20%	18,00		
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO (AÑOS)	95,00	15%	14,25		
NUMERO DE EMPLEADOS	70,00	5%	3,50		
EDAD	70,00	15%	10,50		
EDUCACION	70,00	5%	3,50		
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	90,00	15%	13,50		
NUMERO DE EMPLEADOS	70,00	5%	3,50		
TOTAL		100%	84,75	25,43	
CONDICION					15%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
ESTADO CIVIL	100,00	20%	20,00		
CARGAS FAMILIARES	95,00	10%	9,50		
ACTIVIDAD ECONOMICA	95,00	15%	14,25		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE	90,00	20%	18,00		
ACTIVIDAD ECONOMICA	90,00	15%	13,50		
ZONA DE INFLUENCIA DE RIESGO DE	90,00	20%	18,00		
TOTAL		100%	93,25	13,99	
COLATERAL					10%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
VIVIENDA	70,00	60%	42,00		
TIPO DE LOCAL	100,00	20%	20,00		
TIPO DEL LOCAL	100,00	20%	20,00		
TOTAL		100%	82,00	8,20	
CAPITAL					20%
CONCEPTO	VALORACION	PONDERACION	PUNTUACION	CALIFICACION	
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	70,00	25%	17,50		
MARGEN BRUTO	100,00	30%	30,00		
RAZON CORRIENTE	80,00	15%	12,00		
ENDEUDAMIENTO	80,00	20%	16,00		
APALANCAMIENTO	80,00	10%	8,00		
TOTAL		100%	83,50	16,70	
RESUMEN					
TOTAL		87,56	100%		
		APROBADO			

Elaborado: Autores

El garante ha obtenido una calificación mucho mayor que el solicitante, debido a que la conformación de su patrimonio, ingresos y gastos es mejor.

En este caso la solicitud de crédito se aprueba, pero se deberá realizar seguimiento permanente del mismo debido a que el deudor apenas cumple con los condicionamientos para calificar como sujeto de crédito.

CONCLUSIONES.-

- El riesgo de incumplimiento con los pagos por parte de los socios puede ser disminuido, si se administrara adecuadamente los procesos del crédito, con personal capacitado y con tecnología apropiada.
- La desconfianza de las instituciones financieras en las personas potencialmente beneficiarias de los microcréditos, puede ser manejada apropiadamente si se realiza una capacitación adecuada tanto en aspectos administrativos como financieros, para que puedan manejar sus recursos apropiadamente y poder cumplir con sus obligaciones y tener rendimiento que les servirá para mejorar su nivel de vida.
- Las instituciones financieras deberán realizar un análisis más apropiado de las solicitudes de crédito, apoyándose tanto en el criterio de su personal como de herramientas tecnológicas, las cuales permitirán tener mayor seguridad en que las obligaciones serán pagadas cumplidamente, antes de asegurarse la recuperación de las mismas con garantías que muchas de las veces los potenciales beneficiarios no las tienen, y por lo mismo pierden la oportunidad de obtener el financiamiento y de surgir económicamente.
- La utilización de herramientas tecnológicas como son los credit scoring, mejoraran sustancialmente la calificación de los microcréditos debido a que son parámetros definidos adecuadamente y no permitirán sesgos de criterios que muchas de las veces terminan con una calificación inapropiada, con esta ayuda tecnológica se tendrá más exactitud en la valoración de estos parámetros y por ende la calificación será más justa y se culminara con el pago oportuno de las obligaciones, evitando el riesgo de crédito y la morosidad que afecta a los resultados financieros institucionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Montecristi.
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. (2008). Quiro: Coordinación General de Imagen Corporativa y Comunicación SBS.
- CODIFICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO. (2011). Quito.
- Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario. (2011). Quito.
- Aching, C. (2001). Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales.
- Alcántar, V. (2006). Vinculacion y posicionamiento de la universidad autonoma de Baja California con su entorno social y productivo. México: Departamento de editorial universitaria.

- Baena, D. (2010). Análisis financiero. Bogotá: Ecoe.
- Benedetti, E. (2005). Rindiendo cuentas. Buenos Aires: Dunken.
- Blanco, E. (2002). Contabilidad y Fiscalidad. Alicante - España: Club Universitario.
- Brachfield, P. (2013). Analisis del moroso profesional. España: Profit.
- Chiriboga, L. A. (2007). Sistema Financiero. Quito - Ecuador: Jokama.
- Cifuentes, L. (2007). Optimizacion y Automatizacion del proceso del credito para el segmento personas de una institucion financiera. Quito: Universidad San Francisco de Quito.
- Cuesta, M. (2009). Introduccion al sistema financiero. Madrid - España.
- De Iara, A. (2005). Medición y control de riesgos financieros. México: Limjsa s.a.
- Escribano González, A. (2004). Aprender a enseñar: fundamentos de didactica general. La Mancha: Servicio de publicaciones de la Universidad de Castilla - La Mancha.
- García, V. (1994). Problemas y métodos de investigación en educacion personalizada. Madrid: Ediciones Rialp s.a.
- Garza, A. (2007). Manual de tecnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades. México.
- Gronroos, C. (1994). Marketing y gestion de servicios. Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Hitt, M. A. (2006). Administración. México: Pearson Educación.
- Hurtado Leon, I. (2007). Paradigmas y métodos de investigación etiempos de cambio. Caracas: CEC S.A.
- Ibarra. (2004). El buen uso del dinero. México: Limusa S.A.
- Idalberto, C. (2004). Introducción a la Teoría General de la Administración. McGraw-Hill Interamericana, septima edición.
- IICA. (2009). Lineamientos generales para el manejo de la proyeccion institucional. IICA.
- Lawrence, J. G. (2003). Principios de administracion financiera. México.
- Linares, H. (2013). Banca Venezolana. Caracas.
- Magill Jonh H, D. A. (2005). Microempresas y Microfinanzas en Ecuador. Ohio State University para el Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Inc.
- Marcelo, G. (2006). Introducción a la metodolgia de la investigacion cientifica. Córdoba: Brujas.

- María, F. (1996). Gestion de riesgos con activos derivados. Castelló.
- Massons, J. (2014). Finanzas, analisis y estrategia financiera. Barcelona - España: Hispano - europea s.a.
- Robbins, S. C. (2005). Administración. Mexico: Pearson Educación.
- Salkind, N. (1999). Métodos de investigación. México.
- Sánchez Curiel, G. (2006). Auditoría de Estados Financieros. México: Marisa de Anta López.
- Sandoval, J. P. (2013). AUDITORÍA DE GESTIÓN A LA CARTERA DE CRÉDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "JARDÍN AZUAYO "-AGENCIA TOTORACOA PERIODO 2011. Cuenca: UNIVERSIDAD DE CUENCA.
- Sepúlveda, C. (2004). Diccionario de términos económicos. Santiago de Chile: Universitaria S.A.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (Diciembre de 2013). Boletín. Recuperado el 15 de Enero de 2014
- Turpo, O. (2008). La netnografia, un metodo de investigacion por internet. Educar.
- Valero, C. (2012). La gerencia de la desconfianza. Georgia.
- Valls, J. (1999). La gestión de cobros. Madrid.
- Van Horne, J. C. (2002). Fundamentos de administracion financiera. México: Marisa de Anta.
- Vélez Hernández, J. (1977). Credito rural. San José - Costa Rica: IICA.