



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**“CREACIÓN DE UN SCORING DE CRÉDITO PARA LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO JUAN PIO DE MORA
LTDA. OFICINA MATRIZ DEL CANTÓN SAN MIGUEL,
PROVINCIA BOLÍVAR”**

MÓNICA ALEXANDRA FREIRE YANCHA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA EN FINANZAS – CONTADORA PÚBLICA - AUDITORA

AÑO 2011

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

MÓNICA ALEXANDRA FREIRE YANCHA

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “CREACIÓN DE UN SCORING DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO JUAN PIO DE MORA LTDA. DEL CANTÓN SAN MIGUEL PROVINCIA DE BOLÍVAR”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 18 de marzo del 2.011

Mónica Alexandra Freire YanCHA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN FINANZAS – CONTADOR PÚBLICO – AUDITOR.

CERTIFICADO

Ing. Víctor Cuenca (Director); Ing. Armando Zambrano (Codirector)

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “CREACIÓN DE UN SCORING DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO JUAN PIO DE MORA LTDA. OFICINA MATRIZ DEL CANTÓN SAN MIGUEL, PROVINCIA DE BOLÍVAR” realizado por, Mónica Alexandra Freire Yancha ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son responsables de los fondos prestados a sus socios, es indispensable realizar un Scoring de Crédito, para una adecuada calificación del sujeto de crédito y así lograr niveles de aceptables de morosidad, por lo tanto se recomienda su publicación

El mencionado trabajo consta de [un] documento empastado y [un] disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Mónica Alexandra Freire Yancha que lo entregue a Econ. Galo Acosta, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 18 de marzo de 2011

Ing. Víctor Cuenca. MBA

Ing. Armando Zambrano. MBA

DIRECTOR

CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN FINANZAS-CONTADOR PUBLICO-AUDITOR

AUTORIZACIÓN

Yo, Mónica Alexandra Freire Yancha

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “CREACION DE UN SCORING DE CREDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO JUAN PIO DE MORA LTDA DEL CANTON SAN MIGUEL, PROVINCIA BOLIVAR”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí 18 de Marzo de 2011

Mónica Alexandra Freire Yancha

DEDICATORIA:

A Dios por demostrarme su infinito amor bendiciéndome con una hija; mi preciosa Doménica Nicole

A mis padres María y Antonio por su constante apoyo, a quienes debo todo lo que soy y que hoy tienen la satisfacción de verme como una profesional.

A mi esposo Jasmany por su ayuda incondicional y comprensión.

A mis hermanos por su cariño y amistad.

Ya que representan mis más apreciados seres queridos; quienes son la fuerza que me impulsa cada día a ser mejor, por ser la razón de mi dedicación y superación.

Y a todos quienes han contribuido con su apoyo a la feliz culminación de mi carrera.

Mónica.

AGRADECIMIENTO:

Es propicia la oportunidad para expresar mi sentimiento de gratitud a los señores catedráticos de la ESPE, quienes me brindaron sus conocimientos en busca de mi crecimiento profesional.

De manera especial al Ing. Víctor Cuenca, Director de tesis, y al Ing. Armando Mora, Codirector de tesis; quienes con su capacidad me han sabido orientar con un valioso aporte para la culminación del trabajo investigativo.

También un sincero agradecimiento a los Directivos y empleados de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda.; por haberme brindado los datos y documentos necesarios que son fuente valiosa para el feliz término de la presente tesis.

Gracias a mis queridos padres, a mi hija y mi esposo; con quienes he compartido momentos de felicidad y difíciles de mi vida, quienes me han brindado su constante apoyo.

Mónica.

INDICE GENERAL.

	PAG.
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	II
CERTIFICADO DE TUTORIA	III
AUTORIZACIÓN.....	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO.....	VI

CAPITULO 1

1. ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1 ORIGEN DE LAS COOPERATIVAS.....	1
1.2 SISTEMA COOPERATIVO EN EL ECUADOR.	3
1.2.1 Antecedentes.....	3
1.2.2 Etapa Mutual.	4
1.2.3 La Primera Ley de Cooperativas.	5
1.2.4 La Segunda Ley de Cooperativas y la Ley Agraria.....	5
1.3 SISTEMA COOPERATIVO EN LA ACTUALIDAD.....	6
1.3.1 Cooperativas Reguladas.	8
1.3.2 Cooperativas No Reguladas.	9
1.4 LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.	10
1.4.1 Informe estadístico Microfinanciero.	11

CAPITULO II

2. LA COOPERATIVA.....	14
2.1. RESEÑA HISTÓRICA.....	14
2.1.1 Misión Actual.....	15
2.1.2 Visión Actual.....	15
2.1.3 Objetivos.....	15
2.1.4 Productos y Servicios que Ofrece.....	16
2.1.5 Estructura Organizativa.....	17
2.1.6 Estrategias.....	18
2.1.7 FODA Institucional.....	19
2.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA COOPERATIVA “JUAN PIO DE MORA”	19
2.3 INFORME FINANCIERO (OFICINA MATRIZ).....	20
2.3.1 Activo.....	20
2.3.1.1 Cartera de Crédito (Oficina Matriz).....	21
2.3.1.2 Cartera de Créditos por vencer.....	21
2.3.1.3 Cartera de Créditos que no devenga intereses.....	22
2.3.1.4 Cartera de Créditos Vencida.....	22
2.3.2 Pasivos y Patrimonio.....	24
2.3.2.1 Estructura Pasivos y Patrimonio.....	25
2.3.3 ESTADO DE RESULTADOS (OFICINA MATRIZ).....	26
2.4 EL CRÉDITO.....	28

2.4.1 Definición.....	28
2.4.2 Riesgos Financieros.....	29
2.4.2.1 Riesgos de Liquidez.....	29
2.4.2.2 Riesgo de Mercado.....	31
2.4.2.3 Riesgo de Tasas de Interés.....	32
2.4.2.4 Riesgo de Tipo de Cambio.....	33
2.4.2.5 Riesgo Operativo.....	33
2.4.2.6 Riesgo Legal.....	34
2.4.2.7 Riesgo de Reputación.....	34
2.4.2.8 Riesgo Crediticio.....	34
2.5 FACTORES QUE DETERMINAN EL RIESGO DE CRÉDITO.....	36
2.5.1 Políticas de Crédito.....	37
2.5.2 Burós de Crédito.....	37
2.5.3 Centrales de Riesgo.....	38
2.5.4 Morosidad Crediticia.....	38
2.5.5 Provisión sobre la cartera de crédito.....	39
2.5.6 Calificación de Activos de Riesgo.....	39
2.5.8 Castigos de créditos incobrables.....	40
2.6 COMITÉ DE CRÉDITO.....	41
2.6.1 Operaciones Crediticias.....	43
2.6.2 Monto de los Créditos.....	44
2.6.3 Operaciones de Crédito Restringidas.....	46

2.7 SUJETOS DE CRÉDITO.....	46
-----------------------------	----

CAPITULO III

3. SCORING DE CRÉDITO.....	49
3.1 ¿QUÉ ES EL CREDIT SCORING?.....	49
3.1.1 Historia del Scoring de Crédito.....	50
3.1.2 Ventajas del Scoring de Crédito para las Coac's.....	51
3.2 MODELOS DEL SCORING DE CRÉDITO.....	51
3.2.1 Scoring de Crédito de Aplicación.....	52
3.2.2 Scoring de Crédito de Comportamiento.....	52
3.2.3 Modelo de las 5 “C”.....	53
3.3 ESQUEMA BÁSICO DE UN SCORING DE CRÉDITO.....	53
3.3.1 Elementos fundamentales del Sistema Scoring de Crédito.....	54
3.3.2 Tablas del Scoring de Crédito.....	55
3.4 SOFTWARE DE SCORING DE CRÉDITO EN EL MERCADO ECUATORIANO.....	57

CAPITULO IV

4. DISEÑO DEL SCORING DE CRÉDITO.....	60
4.1 METODOLOGÍA.....	60
4.1.1 Generalidades.....	60
4.2.2 Conceptualización de la Metodología a usarse en el Scoring de Crédito.....	61

4.2.2.1 Las 5 “C’s” del Crédito.	61
4.2.2.2 Probabilidad de Incumplimiento.	62
4.3 CATEGORÍAS Y CALIFICACIÓN DEL SUJETO DE CRÉDITO.	63
4.3.1 Definición de las 5 “C’s”.....	65
4.3.2 Descripción de Parámetros.	72
4.3.3 Ponderaciones.	74
4.3.4 Límites de Niveles de Riesgo.	75
4.3.5 Toma de decisiones.	75
4.4 REQUISITOS PARA EL SCORING DE CRÉDITO.	76
4.4.1 Requisitos para la Evaluación del Crédito.....	76
4.4.2 Datos fundamentales de una Solicitud de Crédito.....	77
4.4.3 Diseño y estructura de los documentos para el cálculo del Scoring.....	78
4.4.4 Diseño de la hoja del Scoring de Crédito.	78
4.4.5 Requisitos mínimos para los Créditos de Consumo y Microcrédito.	79
4.4.6 Comisiones.	80
4.4.7 Flujograma del Proceso de Otorgamiento del Crédito.	80
4.4.8 Procedimientos Crediticios de la Cooperativa.....	83

CAPITULO V

5. CASO PRÁCTICO.....	90
------------------------------	-----------

5.1 IMPLEMENTACIÓN DEL SCORING DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “JUAN PIO DE MORA” LTDA DEL CANTÓN SAN MIGUEL PROV. BOLÍVAR.	90
5.1.1 Créditos de Consumo.	90
5.1.1.1 Anticipo de Sueldo.	103

CAPITULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	112
6.1 CONCLUSIONES.	112
6.2 RECOMENDACIONES.	115
BIBLIOGRAFIA.	120

INDICE DE TABLAS.

TABLA # 1.1 SISTEMA COOPERATIVO EN ECUADOR COAC’S NO REGULADAS.	9
TABLA # 1.2 INFORME ESTADÍSTICO COOPERATIVAS DE LA RFR.	12
TABLA # 2.1 ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES.....	18
TABLA # 2.2 FODA.....	19
TABLA # 2.3 BALANCE GENERAL DE ACTIVOS.....	21
TABLA # 2.4 CARTERA DE CRÉDITO.	23
TABLA # 2.5 ESTRUCTURA DE LOS ACTIVOS.	23
TABLA # 2.6 BALANCE GENERAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO (MATRIZ).	25
TABLA # 2.7 ESTRUCTURA PASIVOS Y PATRIMONIO.....	26
TABLA # 2.8 ESTADO DE RESULTADOS.....	27
TABLA # 2.9 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS.....	27
TABLA # 2.10 CRÉDITOS DE CONSUMO.....	40
TABLA # 2.11 CRÉDITOS DE VIVIENDA.	40
TABLA # 2.12 MICROCRÉDITO.	40
TABLA # 2.13 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO EN LA COAC “JUAN PIO DE MORA”.	44
TABLA # 2.14 NIVEL DE APROBACIÓN DE CRÉDITOS.....	45
TABLA # 2.15 DESEMBOLSO DE CRÉDITOS (OFICINA MATRIZ).....	45
TABLA # 3.1 PUNTAJES PARA INFORMACIÓN SOCIO DEMOGRÁFICA.....	55
TABLA # 3.2 PUNTAJES PARA INFORMACIÓN LABORAL.	56
TABLA # 3.3 PUNTAJES PARA INFORMACIÓN ECONÓMICA.	56

TABLA # 4.1 CATEGORÍAS DE RIESGO.....	64
TABLA # 4.2 PARÁMETROS CARÁCTER.....	66
TABLA # 4.3 PARÁMETROS CAPITAL.	67
TABLA # 4.4 INDICADORES A EVALUAR: CAPITAL.....	67
TABLA # 4.5 PARÁMETROS CAPACIDAD DE PAGO.	68
TABLA # 4.6 INGRESOS Y EGRESOS DEL SOLICITANTE.....	69
TABLA # 4.7 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE PAGO DEL CRÉDITO.	69
TABLA # 4.8 DESCRIPCIÓN DE PARÁMETROS.	73
TABLA # 4.9 PONDERACIÓN DE PUNTAJES:	75
TABLA # 4.10 LIMITES DE NIVEL DE RIESGO.....	75
TABLA # 4.11 DATOS DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO.....	77
TABLA # 4.12 REQUISITOS PARA LOS CRÉDITOS.....	79
TABLA # 4.13 DETALLE DE COSTOS DE COMISIONES Y OTROS.	80
TABLA # 4.14 VERIFICACIÓN SITUACIÓN PATRIMONIAL.	86

INDICE DE FIGURAS.

FIGURA 1.1 PARTICIPACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO CONTROLADO SBS... 8	8
FIGURA 1.2 NÚMERO DE ENTIDADES CONTROLADAS SBS 8	8
FIGURA 1.3 PARTICIPACIÓN SISTEMA FINANCIERO DNC 10	10
FIGURA 1.4 NÚMERO DE ENTIDADES CONTROLADAS DNC 10	10
FIGURA 1.3 CARTERA DE CRÉDITO MIEMBROS DE LA RFR 12	12
FIGURA 1.4 CLIENTES CON CREDITO MIEMBROS DE LA RFR 13	13
FIGURA 1.5 TENDENCIA DE CARTERA Y CAPTACIONES MIEMBROS DE LA RFR 13	13
FIGURA 2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL. 17	17
FIGURA 2.2 TIPOS DE RIESGOS FINANCIEROS..... 29	29
FIGURA 2.3 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO. 41	41
FIGURA 4.1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE OTORGACIÓN DEL CRÉDITO..... 81	81

RESUMEN

El presente trabajo permite enfocar al Scoring de Crédito con la finalidad de administrar la cartera de crédito y cobranzas para evitar la exposición al riesgo crediticio, analizando los factores que afectan e inciden en los mismos y que pueden ocasionar iliquidez y decrecimiento de la rentabilidad financiera en la COAC “Juan Pio de Mora”.

Este trabajo se ha desarrollado con el objetivo de servir como guía al adecuado análisis del sujeto de crédito, mediante la aplicación del Scoring de Crédito, porque representa un instrumento indispensable para actuar decisivamente en el fortalecimiento del manejo de la cartera de crédito y de los recursos financieros de la institución. El Scoring sugiere además la aprobación o rechazo de una solicitud de crédito basándose en la evaluación de datos económicos, labores y demográficos del cliente. Al final del análisis aplicado se obtiene como resultado una calificación, y/o sugerencia de la capacidad crediticia del cliente, frente al producto de crédito al cual se encuentra postulado. Finalmente la propuesta resolvería en gran parte el grave problema del riesgo crediticio. De acuerdo a las disposiciones legales establecidas en los Organismos de Control, así como las políticas y reglamentos que rigen en la institución, la presente tesis se estructura de la siguiente manera:

Capítulo 1: Incluye los aspectos generales sobre el Cooperativismo, el Sistema Cooperativo desde la historia hasta la actualidad y las Microfinanzas en el Ecuador.

Capítulo 2: Hace referencia en forma resumida la historia de la Cooperativa desde su creación, su misión, visión, objetivos y como se encuentra su estructura organizativa, se

realiza un análisis de la situación actual de la institución considerando el informe financiero de las principales partidas, como la cartera de crédito, aspectos relacionados a los riesgos financieros, factores que lo determinan y la organización del Comité de Crédito en la Cooperativa.

Capítulo 3: Trata sobre el Scoring de Crédito, ventajas para las cooperativas, modelos, esquema básico donde se detalla los elementos fundamentales y las tablas del Scoring de Crédito los diversos software que existen en el mercado ecuatoriano para aplicar el Scoring.

Capítulo 4: Se desarrolla la conceptualización metodológica, incluye el modelo de las 5C's el cual aplicado para el desarrollo del Scoring así como las categorías, calificación del sujeto de Crédito, explicación detallada de la descripción de parámetros a emplear, ponderaciones, límites de niveles de riesgo para la toma de decisiones y los requisitos para el Scoring de Crédito, mediante un Flujograma se presenta el proceso de otorgamiento de crédito incluida la propuesta de esta investigación.

Capítulo 5: Contiene casos prácticos de Scoring de Crédito (consumo), se da a conocer distintos escenarios de calificación, además se incluye los formatos de aplicación del Scoring,

Capítulo 6: Se expone conclusiones y recomendaciones, que constituirán como una herramienta de apoyo para alcanzar beneficios futuros.

SUMMARY

The present research let us to focus the Credit Scoring with the purpose to give the credit budget to avoid the exposition to the credit risks, analysing the facts that affect and inside in the same and that could cause budget problems and a descending in the financial incomes in the principal Coop. de Ahorro y Crédito "Juan Pío de Mora".

This research has developed with the goal to serve as an adequate guide for the credit subject, through the application the Credit Scoring, because it represents an important instrument to act in a decisive form to strengthen the management of the credit budget and the financial resource of the institution. The scoring suggest besides the improvement or refuse of a credit request basing in the evaluation of the economic data, tasks and demographic client. After to this analysis this will be obtained as a qualifying result, or capacity suggestion for the credit client, in front of the product which will be postulated. Finally the purpose will solve in a great part the credit risk problem.

According to the legal dispositions established to The Control Organizations, in the same way as the policies and rules that control de institution the present thesis is the following way:

Chapter 1: It includes the general aspects about the Cooperatives, The Cooperativism system, since the history until now and the Microfinances in Ecuador.

Chapter2: It makes a reference in a summary way, the history of the Cooperative since the

creation, its mission objective, and how they are found in the organizational structure, it will be done an analysis of the actual situation of the institution considering the financial survey of principal parts, as the credit budget, situation related to the financial risks, facts that determine in the organization of the Credit Staff of this cooperative.

Chapter 3: It is about the Credit Scoring, advantages for the cooperative, models, basic schemes, where it is detailed the fundamental elements and Scoring charts of the credit, the variety of software that exist in the Ecuadorian market to apply the Scoring.

Chapter 4. It is developed the methodological conceptualization that includes the model of 5C's applying the development of the Scoring in the same way as the categories, grading the Credit subject, explaining in a detail the parameters description to employ, level risks limits, to take decisions and the requirements for the Credit Scoring, through a Diagram that represent the delivering process of the credit, including the purpose of this research.

Chapter 5: It contains practical cases of Credit Scoring (consume), it gives information about the different scenarios of grading; besides it includes the formats of Scoring explanation.

Chapter 6: It exposes conclusions and recommendations that will constitute a support tool to reach future benefits

CAPITULO I

1. ASPECTOS GENERALES.

1.1 ORIGEN DE LAS COOPERATIVAS.

El movimiento cooperativo nació en el marco de la Revolución Industrial, durante el siglo XIX, como sociedades de ayuda mutua para la defensa de intereses colectivos y tenían como objetivos conseguir bienes de consumo para sus socios en las mejores condiciones posibles de precio y calidad (cooperativas de consumo) o producir y canalizar esta producción hacia el mercado evitando intermediarios, para maximizar las rentas de los cooperativistas.

Una de las primeras experiencias cooperativas data en 1.844, cuando se crea en Rochdale¹, Inglaterra, la Cooperativa de Consumo “Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale². Simultáneamente surgen otras experiencias en Francia, España y otros países europeos.

Entre los primeros grandes pensadores del cooperativismo se encuentran Robert Owen, Charles Fourier y Raiffeisen, respectivamente, inglés, francés y alemán, los que hicieron una crítica en la que proponían que la solución de problemas sociales se puede lograr a través de la cooperación entre los individuos.

¹ Rochdale condado de Lancashire Inglaterra cerca de Manchester.

² La Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale llegó a ser el prototipo para las sociedades en Gran Bretaña, diseñando un grupo de principios de cooperación, los cuales se convertirían en los lineamientos para los principios de las cooperativas que existen actualmente.

Las manifestaciones tradicionales de la cooperación, que aún están vigentes en muchos países de América Latina y el mundo, se identificaba por la auto ayuda, solidaridad y cooperación en las diferentes actividades entre sus integrantes.

El cooperativismo, a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas: como una doctrina política, como un modo de producción sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es una fuente de financiamiento que forma parte del emprendimiento de los asociados, su desarrollo y difusión indican que podría llegar a modificar las estructuras políticas, económicas y sociales.

En Alemania organizaciones como la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC) y la Organización Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés), han contribuido al desarrollo del sistema cooperativo alrededor del mundo.

En cuanto a América Latina, países como Chile, Costa Rica, México y Perú, son los principales países que impulsaron el sistema cooperativo de ahorro y crédito, sin olvidar que desde hace 50 años Brasil y Argentina también desarrollan un importante movimiento de asociarse, fundadas por inmigrantes alemanes y franceses quienes tenían un amplio conocimiento sobre el cooperativismo.

Según estadísticas de la Confederación Latinoamérica de Cooperativas de Ahorro y Crédito, cada vez es mayor el número de cooperativas formadas no solo por comunidades

rurales, sino también por trabajadores industriales, empleados, comerciantes y funcionarios de entidades públicas

1.2 SISTEMA COOPERATIVO EN EL ECUADOR.

1.2.1 Antecedentes.

La cooperación en el Ecuador tiene una larga tradición histórica que se remonta a las épocas pre coloniales; entre del desarrollo cultural y económico del País, mediante las mingas y trabajos asociados que se organizaron en el sector agrícola y campesino de las poblaciones de aquel periodo.

Los gremios de cooperación mutua tenían la finalidad el beneficio de sus miembros, sin buscar algún fin de lucro particular; y se perseguía el desarrollo colectivo de la comunidad asociada. Dichas agrupaciones de colaboración social mutua, existen hoy en día especialmente en las poblaciones campesinas e indígenas. Por medio de este tipo de cooperación comunitaria ya no se depende en forma paternalista del Estado para el progreso de los poblados rurales o marginales, sino que por el contrario se ha alcanzado su supervivencia y progreso económico y social por la participación económica, voluntaria, intelectual y moral de los miembros de la comunidad. El conjunto de esas iniciativas de cooperación se definen como '*economía solidaria*', han generado buenos resultados tanto en lo económico y sobre todo en lo social.

A través de la historia de pueden distinguir entre las siguientes etapas en la evolución del cooperativismo ecuatoriano:

1.2.2 Etapa Mutual.

Se inicia aproximadamente a finales del siglo XIX, cuando se crean en Quito y Guayaquil una serie de organizaciones artesanales y de ayuda mutua que se caracterizaron por ser entidades gremiales y multifuncionales; En la costa dichas agrupaciones intervenían diferentes grupos sociales y burócratas, mientras que en la Sierra estaban bajo la dirección y patrocinio de la Iglesia Católica, obreros artesanos y otros.

Los objetivos que perseguían las organizaciones mutualistas eran por lo general similares: contribuir al mejoramiento social, moral e intelectual de sus asociados mediante la ayuda mutua (en caso de enfermedad, indigencia o muerte), la creación de planteles educacionales y talleres para los afiliados y sus hijos. En algunos casos se establecían la constitución de cooperativas de consumo (como en el caso del Gremio de Carpinteros) para la distribución de artículos de primera necesidad, como mecanismo para contrarrestar el abuso de ciertos comerciantes.

A pesar de la buena acogida que tuvieron estas ideas del mutualismo entre las organizaciones populares el movimiento de autoayuda empezó poco a poco a perder importancia en la medida en que los gremios adquirieron un papel más particular, con la creación de los primeros sindicatos.

Además en esta etapa se crean pequeñas organizaciones en Guayaquil como la “Sociedad Protectora del Obrero” en 1.919 (considerada la primera cooperativa) y en Riobamba en 1.927 la Caja de Ahorro y Cooperativa de Préstamos de la Federación Obrera del

Chimborazo; sus operaciones eran muy limitadas, debido a que no contaban con servicios educativos ni financieros ni estructuras funcionales bien definidas. (Giuseppina Da Ros, 2004, <http://www.neticoop.org.uy/article245.html>)

1.2.3 La Primera Ley de Cooperativas.

Esta etapa empieza a partir de 1.937, año en el cual se dicta la primera Ley de Cooperativas con el propósito de dar mayor alcance organizativo a los movimientos campesinos, modernizando su estructura productiva y administrativa, mediante la utilización del modelo cooperativista, se buscaba estimular al cooperativismo como un mecanismo que permita acabar con las desigualdades sociales y económicas en el sector agrícola, sin embargo dicha ley tenía demasiados vacíos legales y carecía de controles suficientes para regular la estructura y actividades de las agrupaciones sociales de aquella época. (Ortiz Villacis, 1975, p. 99).

1.2.4 La Segunda Ley de Cooperativas y la Ley Agraria.

La Reforma Agraria y Colonización se expide en 1.964 con el objeto de reglamentar los procesos de adjudicación de tierras y constituir mejores controles en la conformación y funcionamiento de las cooperativas campesinas. Luego en 1.973 al expedirse la segunda ley Agraria, se mejoró la anterior ley y se buscó el progreso del sector agrícola y la evolución del cooperativismo en beneficio de todos fomentándose el crédito para los pequeños agricultores y campesinos.

Históricamente el cooperativismo de ahorro y crédito ha demostrado ser un gran promotor de la integración, sin distinción de clase social, credo, raza, sexo e ideología. Su constante preocupación por la aplicación de los principios cooperativos universalmente reconocidos, han permitido que las cooperativas sean en la actualidad una de las redes de instituciones populares organizadas que cada día es más reconocida por la comunidad internacional de desarrollo y la mayoría de los gobiernos nacionales. (Villacis Ortiz, 1975, p. 105)

1.3 SISTEMA COOPERATIVO EN LA ACTUALIDAD.

El Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito en el Ecuador hoy en día, con la peculiaridad que se divide en cooperativas reguladas y no reguladas, es la causa de varias discusiones sobre la seguridad jurídica, uniformidad de criterios respecto a la aplicación de las normas legales, contables, de gestión, de organización; que influyen también en la falta de información globalizada del sector. Por un lado aquellas que están controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros; por otro aquellas que se mantienen en la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

En la actualidad, existen dos marcos jurídicos para la regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito, por una parte está la Ley General de Cooperativas y por otro la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, y la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Este marco legal implica en realidad, la existencia de dos entidades de control: la Dirección Nacional de Cooperativas (DINACOOP) y la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS). Siendo esta problemática

en la supervisión uno de los factores que han influido en la débil integración del sistema cooperativo. (Jordan, 2009)

Hasta Agosto del 2010 la participación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito dentro del Sistema Financiero se reconocen en total 81 entidades controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros representado por: 25 bancos privados, 4 bancos públicos, 10 financieras, 4 mutualistas y 38 cooperativas de ahorro y crédito lo que en total representan el 47% en la participación del sistema financiero nacional controlado por la Superintendencia de Bancos.

Por otro lado las Cooperativas no reguladas han demostrado una evolución continua y sostenida a través de organizaciones como la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC) y la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social, en la actualidad existen 5.422 Cooperativas de las cuales; 1.221 son de Ahorro y Crédito la mayor cantidad de cooperativas se ubican en la región Sierra.

A continuación se presenta en detalle una estructura del sistema financiero:

1.3.1 Cooperativas Reguladas.

Figura 1.1 Participación del Sistema Financiero Controlado SBS.



Figura 1.2 Número de Entidades Controladas SBS



FUENTE: (www.superban.gov.ec/, Agosto, 2010)
REALIZADO POR: Mónica Freire Y.

1.3.2 Cooperativas No Reguladas.

Tabla # 1.1 Sistema Cooperativo en Ecuador COAC's no Reguladas.

N°	PROVINCIA	TIPO DE COOPERATIVAS				TOTAL	%
		PRODUCCIÓN	CONSUMO	CRÉDITO	SERVICIOS		
1	AZUAY	57	61	62	97	277	5,11%
2	BOLIVAR	5	24	23	26	78	1,44%
3	CAÑAR	14	21	18	88	141	2,60%
4	CARCHI	31	85	13	37	166	3,06%
5	COTOPAXI	0	1	32	60	93	1,72%
6	CHIMBORAZO	11	63	73	117	264	4,87%
7	IMBABURA	1	9	24	70	104	1,92%
8	LOJA	8	20	63	74	165	3,04%
9	PICHINCHA	173	459	404	635	1671	30,82%
10	TUNGURAHUA	0	19	117	204	340	6,27%
	REGION SIERRA	300	762	829	1408	3299	60,84%
11	EL ORO	59	36	28	115	238	4,39%
12	ESMERALDAS	20	15	33	62	130	2,40%
13	GUAYAS	143	170	177	583	1073	19,79%
14	LOS RIOS	5	14	29	36	84	1,55%
15	MANABI	44	19	54	116	233	4,30%
	REGION COSTA	271	254	321	912	1758	32,42%
	MORONA						
16	SANTIAGO	30	6	21	28	85	1,57%
17	NAPO	5	3	10	16	34	0,63%
18	PASTAZA	4	28	14	50	96	1,77%
19	SUCUMBIOS	5	8	8	22	43	0,79%
20	ORELLANA	1	1	6	36	44	0,81%
	ZAMORA						
21	CHINCHIPE	11	10	8	14	43	0,79%
	REGION ORIENTE	56	56	67	166	345	6,36%
22	GALAPAGOS	3	6	4	7	20	0,37%
	REGION GALAPAGOS	3	6	4	7	20	0,37%
	TOTAL	630	1.078	1.221	2.493	5.422	100,00%
	Participación %	11,62%	19,88%	22,52%	45,98%	100,00%	

FUENTE: (www.mies.gov.ec/, 2010)
 REALIZADO POR: MONICA FREIRE Y

Figura 1.3 Participación Sistema Financiero DNC

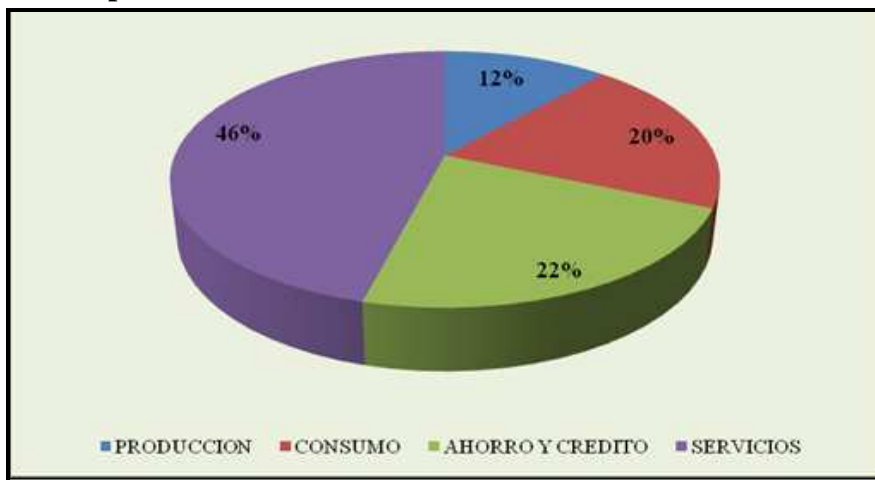
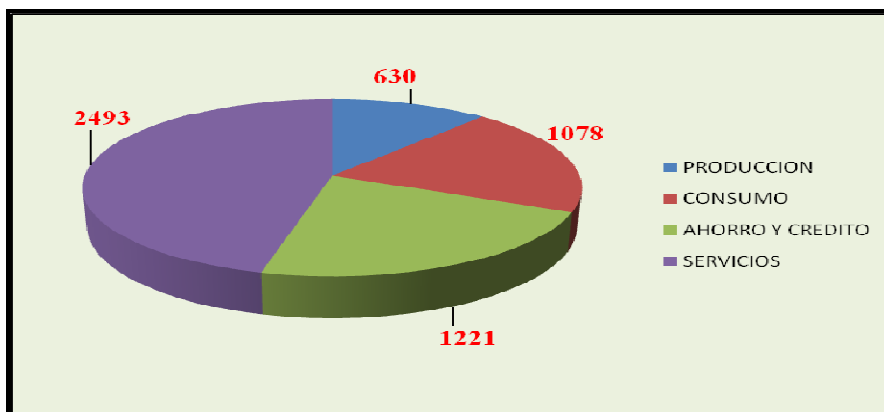


Figura 1.4 Número de Entidades Controladas DNC



FUENTE: (www.mies.gov.ec/, 2010)
 REALIZADO POR: Mónica Freire Y.

1.4 LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.

El desarrollo de las Microfinanzas en el Ecuador ha sido destacado en relación a los demás países de la región. Al igual que bancos, cooperativas, sociedades financieras y ONG's brindan diferentes servicios microfinancieros. Las instituciones pequeñas que se han especializado en el campo del microcrédito han comprendido la importancia de la innovación de tal forma que han realizado una adecuada planificación estratégica y el

acceso a recursos que les permita ofrecer nuevos productos y servicios, así como garantizar la seguridad de la información y ser más competitivos.

En el Ecuador existe una asociación de instituciones financieras y ONG's denominada Red Financiera Rural (RFR); la misma que tiene como objetivo promover y apoyar el desarrollo del microcrédito en el país sobre todo en las zonas rurales y poblaciones menos favorecidas, a través de servicios de capacitación, asistencia técnica y apoyo de segundo piso a empresas asociativas rurales entre aquellas las COAC's no Reguladas que contribuye de manera importante sobre todo con aquellas que no están al amparo de la regulación establecida por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), y en consideración al importante trabajo que ejercen en pro del desarrollo de los sectores rurales y urbano marginales. (FECOAC, 2009, Quito Ecuador.)

1.4.1 Informe estadístico Microfinanciero.

De acuerdo a la información de la Red Financiera Rural el comportamiento estadístico según el tamaño de sus activos, pasivos y patrimonio, las cooperativas se constituyen en el segundo subsistema dentro del sistema financiero nacional privado y representan un mecanismo importante para que la población de ingresos bajos pueda acceder a servicios financieros y aportar con ello al desarrollo del país. A septiembre de 2.010 las cooperativas de ahorro y crédito miembros de la RFR que conformaron este sistema registraron aproximadamente \$ 807 millones de dólares en activos; de los cuales \$ 112 millones en activos en las Cooperativas no Reguladas, de lo referido se determina que los activos del sistema regulado crecieron en el 13,89%; Los Pasivos suman aproximadamente \$ 681

millones y el Patrimonio \$ 125 millones³. En aspectos relacionados al Crédito tanto de las COACs no Reguladas como de las COACs Reguladas que son afiliadas a la RFR, suman un total aproximado de \$ 599 millones de dólares en Cartera de Créditos. A continuación el informe estadístico microfinanciero:

Tabla # 1.2 Informe Estadístico Cooperativas de la RFR.

INDICADOR ESTADISTICO	COACs NO REGULADAS	COACs REGULADAS	TOTAL
Cartera Total	\$ 98.125.489,00	\$ 501.660.136,64	\$ 599.785.625,64
N° de Clientes Activos de Crédito	50.986	182.559	233.545
Total de Cartera de Microcrédito.	\$ 74.835.771,00	\$ 255.250.150,00	\$ 330.085.921,00
Captaciones	\$ 72.836.034,00	\$ 484.924.586,00	\$ 557.760.620,00
N° de Clientes Activos de Microcrédito.	41.661	106.706	148.367

FUENTE: (Boletín Microfinanciero RFR N° 28 Agosto 2010)
ELABORADO POR: MONICA FREIRE Y.

Al igual que en los últimos años las Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, siguen mostrando un crecimiento sostenido en sus principales indicadores.

Figura 1.3 Cartera de Crédito miembros de la RFR



³ Dato de Instituciones Financieras miembros de la RFR que reportan monitoreo.

Figura 1.4 Clientes con Credito miembros de la RFR



Figura 1.5 Tendencia de Cartera y Captaciones miembros de la RFR



FUENTE: (Boletín MicrofinancieroRFR N° 28; 2010)
ELABORADO POR: Mónica Freire Y.

CAPITULO II

2. LA COOPERATIVA.

2.1. RESEÑA HISTÓRICA.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora” Ltda. Se caracteriza por su reconocimiento, prestigio, confianza y credibilidad en el ámbito provincial y local, pionera además en el apoyo social y educativo mediante sus créditos, fue constituida mediante decreto N° 1.025 y publicada en el Registro Oficial el 11 de mayo de 1.973, en el cantón San Miguel, provincia de Bolívar.

La Cooperativa se inició con 25 socios fundadores con un capital social de S/.2.500 sucres es decir un aporte de S/.100 sucres por cada socio, así da comienzo la Cooperativa “Juan Pío de Mora” Ltda.

La entidad que en inicio funcionó como “Cooperativa Gremial”, es decir con prestaciones dirigidas exclusivamente a profesores. Desde un principio la Institución afianzó la visión social para ayudar directamente a la gente más pobre y necesitada. En 1.978 obedeciendo el pedido de los pobladores del cantón y zonas aledañas, dedicados a otras actividades, el directorio reformó el estatuto y después de la aprobación legal se la declaró Cooperativa abierta.

La Cooperativa cuenta con el respaldo de la COLAC (Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito) para acceder a préstamos y capital de trabajo. Es parte del programa oficial de construcción y mejoramiento de viviendas con el MIDUVI

(Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda). Gracias a este programa gubernamental que otorga el bono de la vivienda, la cooperativa ha entregado varias casas a los socios, por medio de financiación directa.

Esta institución tiene oficinas operativas en la provincia Bolívar en Guaranda, Chillanes, Caluma, en la provincia de los Ríos en Babahoyo, Quinsaloma, Quevedo y Ricaurte.

2.1.1 Misión Actual.

Ofrecer productos y/o servicios financieros que cubran las necesidades y demanda de socios y clientes a nivel regional, cubriendo sus expectativas con responsabilidad, honestidad, eficiencia y eficacia; direccionando sus esfuerzos a mejorar la calidad de vida de los socios.

2.1.2 Visión Actual.

Constituirnos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito más sólida y segura de la región con tecnología de punta, productos y servicios financieros de calidad, recurso humano motivado y capacitado y cobertura de mercado que responda a las necesidades de socios y clientes.

2.1.3 Objetivos.

Dentro de sus principales expectativas esta lograr incrementar su capital de trabajo, para ofrecer mayores prestaciones a sus beneficiarios pero el mayor interés, tanto de su gerente, directivos y socios es crear mejores políticas de regulación y así optimizar el accionar y

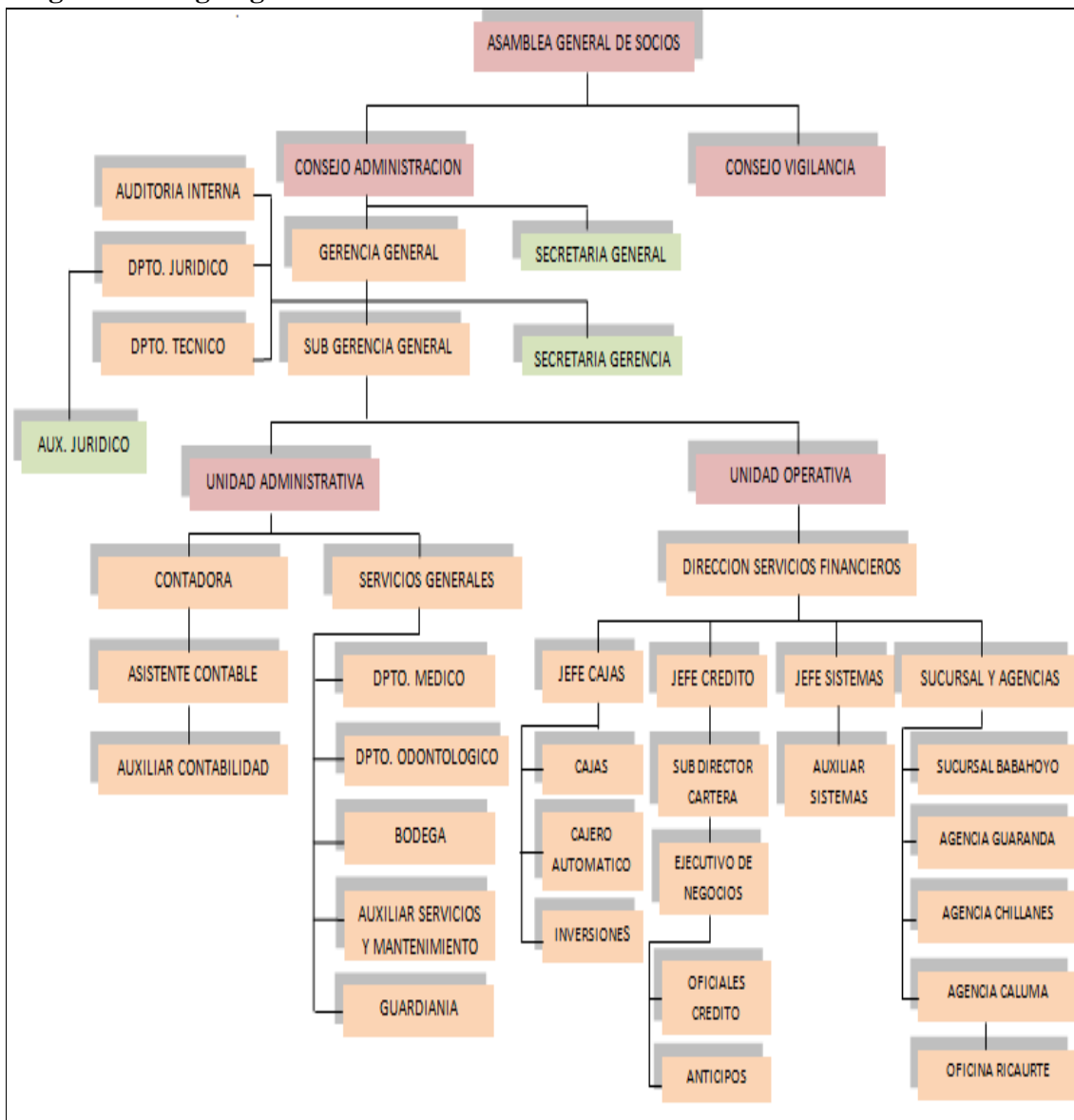
servicio de las cooperativas del país para fomentar y lograr la unión de los ecuatorianos en un sistema económico - financiero solidario, social y humano.

2.1.4 Productos y Servicios que Ofrece.

- Ahorros a la Vista, Depósitos a Plazo Fijo.
- Créditos para Consumo Microempresa y Vivienda.
- Anticipos de Sueldo bajo convenio.
- SPI (Sistema de Pagos Interbancarios a nivel nacional e internacional) con en Banco Central del Ecuador.
- Acceso al Bono para la Vivienda otorgado por el MIDUVI
- Pago del Bono de Desarrollo Humano.
- Cajero Automático.
- Transferencias de Remesas al exterior.
- Seguro Médico y de Hospitalización.
- Sala de Velaciones.
- Atención: medicina general, pediatría y odontología.
- Internet banda ancha, etc.,

2.1.5 Estructura Organizativa.

Figura 2.1 Organigrama Estructural.



FUENTE: (POA Coop Juan Pio de Mora, P.6, 2010)
 REALIZADO POR: MONICA FREIRE

2.1.6 Estrategias.

Tabla # 2.1 Estrategias Institucionales.

TIPO ESTRATEGIA	ESTRATEGIA
INTENSIVAS	
PENETRACIÓN EN EL MERCADO	Desarrollar estrategias de marketing. En los medios de mayor impacto en el área de influencia basado en los servicios sociales que la institución oferta (seguro médico, odontológico, fondo mortuario, hospitalización)
DESARROLLO DEL MERCADO	Implementar una nueva oficina operativa en la zona sur de la provincia de Chimborazo, específicamente en el cantón Pallatanga que requiere del servicio cooperativo, considerando que la necesidad está determinada en un estudio de mercado.
DESARROLLO DEL PRODUCTO	Atar el seguro de hospitalización a todos los productos financieros como valor agregado.
INTEGRATIVAS	
HACIA ADELANTE	Crear líneas de crédito de consumo directo con las instituciones que proveen los bienes o servicios a los socios.
HACIA ATRÁS	Crear productos de ahorro programado bajo la figura de jubilación con las instituciones con las cuales se mantiene convenios y asegurar un ahorro futuro.
HORIZONTAL	Transparentar los costos e informar de los beneficios financieros y sociales que brinda la institución frente a la competencia.
OTRAS ESTRATEGIAS	
ASOCIACIONES	Unirse con las instituciones financieras de la localidad para combatir a los prestamistas informales y evitar que el mercado se distorsione y la población se sobre endeude.
REDUCCIÓN	Limitar la adquisición y construcción de activos subutilizados como vehículos y edificios en las oficinas de reciente creación hasta llegar al punto de equilibrio
COMBINACIÓN	En las oficinas operativas nuevas utilizar estrategias de MKT. De posicionamiento y de penetración conjuntamente con las estrategias operativas diseñadas para el cumplimiento de las metas en captación y colocación que permita cumplir con las metas institucionales.

FUENTE: (POA Coop Juan Pio de Mora, P.7, 2010)

REALIZADO POR: Mónica Freire Y.

2.1.7 FODA Institucional.

Tabla # 2.2 FODA

FORTALEZAS -F-	DEBILIDADES -D-
Cobertura de mercado. Confianza Institucional. Existencia de Servicios. Agilidad en el Servicio.	Alta Morosidad. Liquidez Restringida. No hay cumplimiento de metas. No estar en Red con las Agencias.
OPORTUNIDADES -O-	AMENAZAS -A-
No ser controlados por la SBS. Manejo de tasas pasivas y activas. Captación de recursos de socios y clientes. Convenios Institucionales.	Competencia Agresiva. Poco impacto publicidad y propaganda. Baja en las tasas activas de interés. Prestamistas Informales.

FUENTE: (POA Coop Juan Pio de Mora, P.8, 2010)
REALIZADO POR: Mónica Freire Y.

2.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA COOPERATIVA “JUAN PIO DE MORA”

La COAC. “Juan Pio de Mora” Ltda. Es una Institución no Controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros que atiende las necesidades de sus asociados y clientes en la Provincia Bolívar y en las ciudades principales de la Provincia de Los Ríos; razón por la cual la aceptación que ha recibido de la mayor parte de población es considerable y se la ubica como la segunda Institución Financiera de la provincia Bolívar después de una Institución Regulada dentro de un mercado en el cual se desarrollan 26 Instituciones de ésta naturaleza y dentro de las 10 instituciones financieras de la Provincia de los Ríos.

La carta de presentación de la COAC. “Juan Pio de Mora” han sido y siguen siendo la calidad de los servicios sociales que brinda a sus asociados, lo cual ha hecho que se marque

la diferencia y en dos oportunidades haber sido galardonados por instituciones internacionales en virtud de la calidad de los servicios que se ofrecen.

Los años de experiencia que tiene la institución en el sistema y en cierta forma el no ser controlado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, ha permitido incursionar en nuevos servicios y flexibilizar políticas que la banca formal no lo hace en atención a las reales necesidades de los socios y trabajar bajo los principios doctrinarios del cooperativismo, lo cual hace mucho más meritorio la aceptación que la Institución tiene en el mercado y prueba de ello es la confianza que los socios mantienen en su cooperativa y el aumento en número de nuevos socios, en especial niños que quieren empezar a desarrollar la cultura del ahorro y en un futuro ser sujetos de crédito para emprender proyectos productivos y mejorar así su calidad de vida; a noviembre del 2.010 cuenta con 19.118 socios en la oficina matriz de los cuales 15.874 son socios activos.

2.3 INFORME FINANCIERO (OFICINA MATRIZ).

2.3.1 Activo.

La institución en su oficina Matriz al 31 de diciembre del 2.009 terminó con un saldo de U\$ 6.927.540,33 en sus activos reflejando un crecimiento del 18,69% en relación a diciembre del 2.008. Dentro de los principales crecimientos en el 2.010 se evidencia un 20,32% en aumento de activos con respecto al año anterior, la cuenta fondos disponibles y cartera de créditos obtuvieron un aumento de 31,63% y del 24,75% respectivamente el cual se ha sustentado con el incremento de los socios y de los ingresos operacionales

provenientes de las operaciones crediticias, mientras que las Inversiones disminuyeron en un 30%, como se observa a continuación:

Tabla # 2.3 Balance General de Activos.

COD.	CUENTA	31-dic-08	31-dic-09	VARIACION		31-dic-10	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA
				31-dic-08 / 31-dic-09	31-dic-08 / 31-dic-09		31-dic-09 / 31-dic-10	31-dic-09 / 31-dic-10
1	ACTIVOS	\$ 5.836.755,35	\$ 6.927.540,33	\$ 1.090.784,98	18,69%	\$ 8.335.271,07	\$ 1.407.730,74	20,32%
11	FONDOS DISPONIBLES	\$ 368.099,15	\$ 669.294,32	\$ 301.195,17	81,82%	\$ 881.021,38	\$ 211.727,06	31,63%
13	INVERSIONES	\$ 100.000,00	\$ 150.000,00	\$ 50.000,00	50,00%	\$ 105.000,00	-\$ 45.000,00	-30,00%
14	CARTERA DE CREDITOS	\$ 4.478.754,46	\$ 5.134.404,93	\$ 655.650,47	14,64%	\$ 6.405.041,98	\$ 1.270.637,05	24,75%
16	CUENTAS POR COBRAR	\$ 135.052,62	\$ 154.845,15	\$ 19.792,53	14,66%	\$ 152.498,98	-\$ 2.346,17	-1,52%
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS	\$ 10.000,00	\$ 7.500,00	-\$ 2.500,00	-25,00%	\$ 5.000,00	-\$ 2.500,00	-33,33%
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	\$ 262.336,10	\$ 377.897,14	\$ 115.561,04	44,05%	\$ 342.506,18	-\$ 35.390,96	-9,37%
19	OTROS ACTIVOS	\$ 482.513,02	\$ 433.598,79	-\$ 48.914,23	-10,14%	\$ 444.202,55	\$ 10.603,76	2,45%

FUENTE: (Balances Generales de la Institucion, 2008,2009,2010)

ELABORADO POR: Mónica Freire.

2.3.1.1 Cartera de Crédito (Oficina Matriz).

En la COAC “Juan Pio de Mora”, la estructura de la cartera de crédito, esta normada en base a lo que establece el catálogo único de cuentas (CUC) emitido por la Superintendencia de Bancos y Seguros, que considera lo siguiente:

2.3.1.2 Cartera de Créditos por vencer.

Denominada también cartera sana, es aquella que aún no ha entrado a un periodo de morosidad, es decir aquí se contabiliza los créditos cuyo plazo no ha vencido. En la Cooperativa, la cartera de crédito vigente a diciembre del 2.010 suma \$ 6.366.828,68.

2.3.1.3 Cartera de Créditos que no devenga intereses.

Es aquella que ha pasado a un periodo temporal de vencimiento y por lo tanto se empieza a tomar en cartera de mayor riesgo, lo cual implica un tratamiento especial respecto a los valores a provisionar según lo establecen los porcentajes recomendados. En la cooperativa la cartera de crédito que no devenga intereses a diciembre del 2010 suma \$ 338.924,01

2.3.1.4 Cartera de Créditos Vencida.

Es aquella cartera que se encuentra vencida en su pago, lo cual causa que la provisión que se realiza para efectos de dar cumplimiento a las normativas de control establecidas por los organismos respectivos, sea más elevada en comparación con los rubros anteriores. En la Cooperativa a diciembre del 2010 alcanza \$ 171.976,22. La cartera de créditos de la cooperativa, en su oficina matriz mantiene una tendencia de crecimiento positiva. A diciembre del 2010 la cartera total se ubicó en los \$ 6.405 millones de dólares. En relación a la morosidad total terminó con el 7,98%. En relación al año anterior se observa que el índice de morosidad ha bajado aproximadamente en tres puntos porcentuales, siendo la cartera de consumo la de mayor relevancia. El índice de morosidad de la Cartera de Crédito pese a que ha mejorado aún no se encuentra en los niveles óptimos, siendo el referencial en 5%, como objetivo en la institución. En el siguiente cuadro se muestra a la vez, la sub clasificación de la cuenta Cartera de Crédito:

Tabla # 2.4 Cartera de Crédito.

CARTERA DE CREDITO (CARTERA BRUTA TOTAL) OFICINA MATRIZ (SAN MIGUEL)	31/12/2008	%	31/12/2009	%	31/12/2010	%
CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO POR VENCER	3.055.166,43	76%	3.847.724,68	79,27%	4.914.297,36	77,19%
CARTERA DE CREDITO DE VIVIENDA POR VENVER	691.123,29	17%	638.371,69	13,15%	851.875,12	13,38%
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA POR VENCER	267.131,09	7%	368.114,09	7,58%	600.656,20	9,43%
CARTERA DE CREDITO POR VENCER	4.013.420,81	100,00%	4.854.210,46	100,00%	6.366.828,68	100,00%
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO QUE NO DEVENGA INTERESES	417.696,86	92,37%	331.449,27	86,24%	279.247,25	82,39%
CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA QUE NO DEVENGA IN TERESES	34.524,79	7,63%	52.902,41	13,76%	59.676,76	17,61%
CARTERA DE CREDITO QUE NO DEVENGA INTERESES	452.221,65	100,00%	384.351,68	100,00%	338.924,01	100,00%
CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO VENCIDOS	205.448,98	70,84%	178.616,65	85,84%	148.637,52	86,43%
CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA VENCIDA	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA VENCIDA	84.561,04	29,16%	29.456,39	14,16%	23.338,70	13,57%
CARTERA DE CREDITOS VENCIDOS	290.010,02	100,00%	208.073,04	100,00%	171.976,22	100,00%
(-) PROVISION PARA CREDITOS INCOBRABLES	276.898,02		312.230,25		472.686,93	
TOTAL DE CARTERA	4.478.754,46		5.134.404,93		6.405.041,98	
CARTERA EN RIESGO	742.231,67		592.424,72		510.900,23	
MOROSIDAD	16,57%		11,54%		7,98%	

FUENTE: (Balances Generales de la Institucion, 2008,2009,2010)
ELABORADO POR: Mónica Freire.

Tabla # 2.5 Estructura de los Activos.

COD.	CUENTA	2.008	2.009	2.010
1	ACTIVOS	100,00%	100,00%	100,00%
11	FONDOS DISPONIBLES	6,31%	9,66%	10,57%
13	INVERSIONES	1,71%	2,17%	1,26%
14	CARTERA DE CREDITOS	76,73%	74,12%	76,84%
16	CUENTAS POR COBRAR	2,31%	2,24%	1,83%
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS	0,17%	0,11%	0,06%
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	4,49%	5,45%	4,11%
19	OTROS ACTIVOS	8,27%	6,26%	5,33%

FUENTE: (Balances Generales de la Institucion, 2008,2009,2010)
ELABORADO POR: Mónica Freire.

Dentro de la estructura de la cartera de créditos ha aumentado su participación en el año 2.010 al 76,84%, superior en 2.72 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Este porcentaje se ha direccionado al mejoramiento de la liquidez de la institución. Obteniendo un 67,75% que alcanzó en diciembre del 2.010.

2.3.2 Pasivos y Patrimonio.

En relación a los pasivos este rubro alcanzó a diciembre del 2.010 el 21,53% de crecimiento, superior en 0.88 puntos porcentuales con respecto al crecimiento del año anterior.

Los depósitos en ahorros alcanzaron apenas el 1,39% en crecimiento menor del que presentaron en el 2.009 que fue de 27,43%, mientras que el crecimiento más importante se evidencia en los depósitos a plazo fijo con el 34,82%, las obligaciones inmediatas terminaron con un saldo de \$ 1.489,85 que representan valores de transacciones del cajero automático.

Las cuentas por pagar terminaron en \$ 26.058,68 relacionados a intereses, comisiones y demás obligaciones.

La cuenta otros pasivos evidencia un decrecimiento del 2,15% esto dado principalmente en el fondo de ayuda solidaria que abarca los servicios sociales que brinda la Cooperativa.

Tabla # 2.6 Balance General de Pasivos y Patrimonio (Matriz).

COD.	CUENTA	31-dic-08	31-dic-09	VARIACION		31-dic-10	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA
				31-dic-08 / 31-dic-09	31-dic-08 / 31-dic-09		31-dic-09 / 31-dic-10	31-dic-09 / 31-dic-10
2	PASIVOS	4.500.775,30	5.430.278,42	\$ 929.503,12	20,65%	\$ 6.599.448,26	\$ 1.169.169,84	21,53%
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	3.593.996,48	\$ 4.654.130,87	\$ 1.060.134,39	29,50%	\$ 5.894.045,20	\$ 1.239.914,33	26,64%
2101	Depositos a la Vista	893.106,82	1.138.111,60	\$ 245.004,78	27,43%	\$ 1.153.879,28	\$ 15.767,68	1,39%
2103	Depositos a Plazos	2.700.889,66	3.516.019,27	\$ 815.129,61	30,18%	\$ 4.740.165,92	\$ 1.224.146,65	34,82%
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	\$ 0,00	\$ 871,90	\$ 871,90		\$ 2.361,75	\$ 1.489,85	170,87%
25	CUENTAS POR PAGAR	101.303,71	149.122,21	\$ 47.818,50	47,20%	\$ 175.180,89	\$ 26.058,68	17,47%
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	358.000,00	270.000,00	-\$ 88.000,00	-24,58%	\$ 179.351,11	-\$ 90.648,89	-33,57%
29	OTROS PASIVOS	447.475,11	356.153,44	-\$ 91.321,67	-20,41%	\$ 348.509,31	-\$ 7.644,13	-2,15%
3	PATRIMONIO	1.304.488,00	1.462.588,10	\$ 158.100,10	12,12%	\$ 1.691.690,78	\$ 229.102,68	15,66%
31	CAPITAL SOCIAL	1.175.329,24	1.301.793,75	\$ 126.464,51	10,76%	\$ 1.511.830,75	\$ 210.037,00	16,13%

FUENTE: (Balances Generales de la Institucion, 2008,2009,2010)

ELABORADO POR: Mónica Freire.

El patrimonio aporta con el 12,07% al 31 de diciembre del 2.009 y pasa al 12,99% de crecimiento para el 31 de diciembre del 2.010. Dentro de los rubros más importantes en el 2.009 tenemos los certificados de aportación con un incremento del 10,76%, el mismo que esta dado por la afiliación de nuevos socios, para el año siguiente crece apenas en un 16,13% que corresponde a la cuenta de mayor crecimiento en el año 2.010. Mientras que las reservas presentan un 24,49% en el año 2.009, al siguiente año se registra en 11,46%

2.3.2.1 Estructura Pasivos y Patrimonio.

Por su parte los pasivos en su estructura, los Depósitos en Ahorros disminuyeron su participación del 16,43% al 13,92% esto compensándose con el incremento continuo en los depósitos a plazo fijo del 38,99% a 57,17%. En las cuentas de patrimonio su estructura varia primordialmente en el capital social de que se había, mantenido en alrededor del

18,79% y disminuye al 18,23% así mismo la participación de los resultados se mantiene en 0,50%, ya que en el 2.010 no se registraron valores en esta cuenta en el balance general.

Tabla # 2.7 Estructura Pasivos y Patrimonio.

COD.	CUENTA	2008	2009	2010
2	PASIVOS	77,11%	78,39%	79,60%
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	61,58%	67,18%	71,09%
2101	Depósitos a la Vista	15,30%	16,43%	13,92%
2103	Depósitos a Plazos	46,27%	38,99%	57,17%
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	0,00%	0,01%	0,03%
25	CUENTAS POR PAGAR	1,74%	2,15%	2,11%
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	6,13%	3,90%	2,16%
29	OTROS PASIVOS	7,67%	5,14%	4,20%
3	PATRIMONIO	22,89%	21,61%	20,40%
31	CAPITAL SOCIAL	20,14%	18,79%	18,23%
33	RESERVAS	2,21%	2,32%	2,17%
36	RESULTADOS	0,54%	0,50%	

FUENTE: (Balances Generales de la Institucion, 2008,2009,2010)
ELABORADO POR: Mónica Freire.

2.3.3 Estado de Resultados (Oficina Matriz).

En el Estado de Resultados los ingresos totales se han incrementado en un 13,61% superior a los gastos totales que registran 13,24%.

Los intereses causados alcanzan un 40,54%, al comparar con el año anterior a aumentado en 10 puntos porcentuales. En su estructura aumentó del 26,05% en diciembre del 2.009 al 79,75% en diciembre del 2010.

Tabla # 2.8 Estado de Resultados.

COD.	CUENTA	31-dic-08	31-dic-09	VARIACION		31-dic-10	VARIACION	
				ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA
				31-dic-08 / 31-dic-09	31-dic-08 / 31-dic-09		31-dic-09 / 31-dic-10	31-dic-09 / 31-dic-10
	INGRESOS	1.005.457,91	1.322.794,71	317.336,80	31,56%	1502839,05	\$ 180.044,34	13,61%
51	Intereses y descuentos ganados	820.166,38	1.005.394,76	185.228,38	22,58%	1250092,79	\$ 244.698,03	24,34%
52	Comisiones ganadas	1.560,96	10.042,48	8.481,52	543,35%	5387,18	-\$ 4.655,30	-46,36%
54	Ingresos por servicios	59.066,66	105.388,57	46.321,91	78,42%	63815,86	-\$ 41.572,71	-39,45%
55	Otros ingresos operacionales	0,00	976,00	976,00	0,00	0,00		
56	Otros ingresos	124.663,91	200.992,90	76.328,99	61,23%	183543,22	-\$ 17.449,68	-8,68%
	GASTOS	973.965,86	1.288.120,90	314.155,04	32,26%	1.458.707,02	170.586,12	13,24%
41	Intereses causados	257.135,92	335.603,24	78.467,32	30,52%	471.648,98	136.045,74	40,54%
42	Comisiones causadas	1.800,00	2.000,00	200,00	11,11%	899,32	-1.100,68	-55,03%
44	Provisiones	65.474,63	97.152,97	31.678,34	48,38%	88.129,53	-9.023,44	-9,29%
45	Gastos de operación	635.818,91	835.825,95	200.007,04	31,46%	883.068,21	47.242,26	5,65%
47	Otros gastos y pérdidas	13.736,40	17.538,74	3.802,34	27,68%	14.960,98	-2.577,76	-14,70%

FUENTE: (Estados de Resultados de la Institución, 2008,2009,2010)

ELABORADO POR: Mónica Freire.

La cuenta provisiones mantiene una disminución con el 9,29% de igual manera que la cuenta otros gastos y pérdidas.

Tabla # 2.9 Estructura del Estado de Resultados.

COD.	CUENTA	2008	2009	2010
	INGRESOS	100,00%	100,00%	100,00%
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	81,57%	76,01%	83,18%
52	COMISIONES GANADAS	0,16%	0,76%	0,36%
54	INGRESOS POR SERVICIOS	5,87%	7,97%	4,25%
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	0,00%	0,07%	0,00%
56	OTROS INGRESOS	12,40%	15,19%	12,21%
	GASTOS	100,00%	100,00%	100,00%
41	INTERESES CAUSADOS	26,40%	26,05%	79,75%
42	COMISIONES CAUSADAS	0,18%	0,16%	-0,65%
44	PROVISIONES	6,72%	7,54%	-5,29%
45	GASTOS DE OPERACIÓN	65,28%	64,89%	27,69%
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	1,41%	1,36%	-1,51%

FUENTE: (Estados de Resultados de la Institución, 2008,2009,2010)

ELABORADO POR: Mónica Freire.

Los gastos de operación evidencia un incremento del 5,65%, sin embargo su estructura disminuyó del 64,89% en diciembre del 2.009 al 27,69% a diciembre del 2.010. En los ingresos totales, los intereses y descuentos ganados se han incrementado en un 24,34%

representando el 83,18% del total de los ingresos, porcentaje inferior al alcanzado en el 2.008 que se ubicó en el 76,01%.

2.4 EL CRÉDITO.

2.4.1 Definición.

El origen etimológico de la palabra **crédito** nos remonta al latín *credĭtum*, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

Desde el punto de vista legal, el crédito según la ley, el comercio y la economía es “el derecho que una persona llamada acreedor tiene para obligar a otra; deudor a pagar”

En realidad son múltiples los conceptos, pero lo más adecuado a nuestros tiempos y desde el punto de vista financiero, es que el crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista⁴) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario⁵), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus

⁴ Es la persona titular de un préstamo. El prestatario asume todas las obligaciones y adquiere todos los derechos del contrato que firma con la entidad financiera.

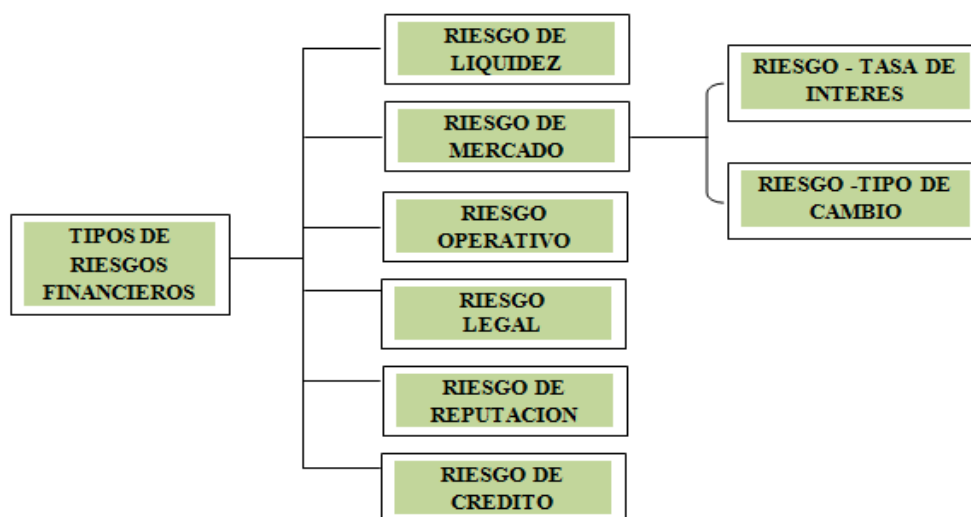
⁵ Entidad de crédito, banco o cooperativa.

obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados. (<http://definicion.de/credito/>)

2.4.2 Riesgos Financieros.

El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

Figura 2.2 Tipos de Riesgos Financieros.



FUENTE: (Memorias del 2006 Superintendencia de Bancos y Seguros)
Elaborado por: MONICA REIRE.

2.4.2.1 Riesgos de Liquidez.

Uno de los problemas más comunes que las entidades financieras deben resolver a diario es el riesgo de liquidez que se define como la pérdida potencial causada por la imposibilidad de renovar pasivos o contratar otros en condiciones normales para la institución.

Es decir, las entidades financieras deben calcular cuánto dinero deben mantener en efectivo para pagar todas sus obligaciones a tiempo, las cuales provienen en su mayoría de la recuperación de la cartera, que son quienes les han entregado recursos a las entidades financieras, las mismas que deben devolverlos ya sea al final del término de un depósito o cuando el cliente lo requiera.

Sin embargo, mantener inactiva una gran cantidad de dinero, también es perjudicial para la entidad ya que no se podrán realizar nuevas colocaciones con lo que se perdería la oportunidad de generar una mayor rentabilidad.

El riesgo de liquidez se puede dar por las siguientes causas:

- Por un retiro masivo de fondos.
- Duración de los Activos mayor que la duración de los pasivos, generando un problema de Liquidez a corto plazo.
- Por no poder recuperar sus activos para hacer frente al pasivo.

Para evitar caer en riesgo de liquidez se pueden considerar las siguientes opciones:

- Realizar un análisis del comportamiento de las fuentes de fondeo.
- Evaluar las características de los productos de captaciones.
- Medir la concentración de los depósitos a la vista.
- Medir el grado de estabilidad de las captaciones.

2.4.2.2 Riesgo de Mercado.

El riesgo de mercado se define como las probabilidades incurrir en pérdidas potenciales por cambios en los factores de riesgo que inciden sobre la valuación o sobre los resultados esperados de las operaciones con activos y pasivos.

Factores como: los cambios en la tasa de interés del mercado, expectativas futuras sobre los tipos de interés y/o los tipos de cambio que no coincida con la evolución real de los mismos, variaciones en la calidad del emisor o incluso cambios en el desempeño de la economía, favorecen el desarrollo del riesgo de mercado y a su vez crean efectos negativos en:

- El valor de mercado de la cartera de activos negociables.
- La situación neta patrimonial.
- La situación económica – financiera de la entidad.

Los riesgos de mercado consideran un marco regulatorio prudencial el cual se enfoca en tres objetivos principales:

- Mantener la dirección de las innovaciones financieras y nuevas áreas de negocios de las entidades.
- Poder medir el efecto sobre la entidad al realizar operaciones sujetas a riesgo de mercado.
- Asegurar que la regulación brinde a la entidad la flexibilidad necesaria para poder diversificar su negocio y operar, competitivamente y eficientemente, en el sistema financiero y asegurador.

2.4.2.3 Riesgo de Tasas de Interés.

La Superintendencia de Bancos define al Riesgo de tasa de interés como la contingencia de que una institución financiera tenga pérdidas como consecuencia de los movimientos en las tasas de interés y cuyo efecto dependerá de la estructura de activos, pasivos y contingentes. (Superintendencia de Bancos Resolución N° JB 2003 – 615 del 23 de diciembre del 2003)

Es así que ante un movimiento en la curva de tasas de interés, una entidad financiera podrá verse afectada en: sus cuentas de activos, pasivos en diferentes bandas de tiempo, el valor patrimonial y el margen financiero.

Es decir si una entidad financiera quiere realizar nuevas colocaciones de créditos, estas generaran mayores intereses como resultado de las tasas más altas.

El incremento afecta las colocaciones antiguas, que seguirán dando los intereses originalmente pactados, el valor de mercado de las colocaciones antiguas disminuirá, ya que en términos comparativos no serán tan rentables como las nuevas colocaciones.

En caso de que se generen continuas variaciones en las tasas de interés, las instituciones financieras deberán tratar de equilibrar la duración de las captaciones con la duración de las colocaciones para que el riesgo generado por las variaciones no afecte el normal desenvolvimiento de las operaciones de la institución.

Los valores más sensibles son aquellos instrumentos a largo plazo, mientras que para aquellos instrumentos a corto plazo la sensibilidad es mínima.

Las entidades financieras deben tener un monitoreo constante de este riesgo para determinar políticas que le ayuden a mejorar su rendimiento financiero.

2.4.2.4 Riesgo de Tipo de Cambio.

Es la posibilidad o probabilidad de sufrir pérdidas por fluctuaciones en los tipos de cambio de las monedas en las que están denominados los activos, pasivos y operaciones de fuera de balance de la entidad dada la variación en el valor de la moneda local frente a otras monedas.

Estas variaciones dan lugar a un cierto factor de riesgo que se incrementa de acuerdo con la volatilidad que hay en el precio de estas monedas. En nuestro país con la dolarización se ha logrado disminuir el riesgo de tipo de cambio, ya que la mayor parte de operaciones se realizan en dólares, sin embargo se podría incurrir en riesgos de tipo de cambio si una entidad realiza inversiones en el exterior.

2.4.2.5 Riesgo Operativo.

Es la posibilidad o probabilidad de sufrir pérdidas como consecuencia de la existencia de la aplicación de inadecuados procesos, sistemas, equipos técnicos o humanos, o por fallos en los mismos, que puedan generar en un momento dado pérdidas económicas inesperadas. Hoy en día las entidades financieras están haciendo esfuerzos para tratar de cuantificarlo y

para poder determinar la cantidad de capital necesario para contrarrestar, considerando que hasta ahora ha sido muy difícil medirlo.

2.4.2.6 Riesgo Legal.

Es la posibilidad o probabilidad de sufrir pérdidas derivadas del incumplimiento de la normativa legal y administrativa vigente o de relaciones defectuosamente instrumentadas.

2.4.2.7 Riesgo de Reputación.

Es la posibilidad de sufrir pérdidas por la disminución de la confianza en la integridad de la institución que surge cuando el buen nombre de la entidad es afectado. El riesgo de reputación puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.

2.4.2.8 Riesgo Crediticio.

La principal actividad de las entidades financieras es la intermediación entre aquellos que depositan su dinero y aquellos que lo necesitan para financiar sus actividades. La recepción de dinero se la hace mediante depósitos⁶ que pueden ser de distinta índole y a los que se los destina para efectuar préstamos o para invertirlos con el fin de obtener una rentabilidad.

Cuando se realizan préstamos, tanto a personas naturales como a empresas, las entidades financieras deben ser muy cautelosas al determinar a quién se va a conceder un crédito, y

⁶ Los depósitos pueden ser: a la vista que son los depósitos que se realizan en la cooperativa sobre los que se pueden librar cheques y retirar fondos sin previo aviso; a largo plazo, a plazo fijo que son depósitos el cual lo determina el cliente a su conveniencia y por el cual se emite un Certificado.

para ello deben tomar las precauciones necesarias con el fin de asegurarse una completa recaudación del monto acreditado.

Si en algún momento las recaudaciones fallan, o los deudores no cumplen sus obligaciones, las entidades financieras pueden llegar a enfrentar serias dificultades, pudiendo incluso llegar a la quiebra perjudicando al público que confió en ellos.

Es así que nace el riesgo de crédito, el cual se define como la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que sus deudores fallen en el cumplimiento oportuno o cumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito. (Superintendencia de Bancos y Seguros Carta Circular 31 de 2002)

Es por ello que se debe realizar una medición adecuada del riesgo de crédito con el fin de maximizar su actividad más importante como es la concesión de préstamos.

El riesgo es inseparable a la actividad de las COAC's por lo tanto el objetivo permanente debe ser disminuir su impacto sobre una cartera de colocación. Es decir que encontramos dos factores a medir:

- La probabilidad de que el cliente nos falle y una vez que ocurra el fallo;
- La probabilidad que los mecanismos diseñados no operen adecuadamente.

(http://www.nunatac.it/settori/finanza4_en.html)

Por regla general las COAC's han tenido tradicionalmente dos fortalezas enormes frente a otros intermediarios que son:

- Carteras de colocación altamente atomizadas⁷.
- Un porcentaje en la colocación está amparado con aportes que pueden cruzarse con la deuda en caso de incumplimiento.

2.5 FACTORES QUE DETERMINAN EL RIESGO DE CRÉDITO.

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y revisión del riesgo, así como la clasificación de los clientes.

La calidad de la cartera de los préstamos es el riesgo crediticio, que depende básicamente de dos grupos de factores:

Factores internos.- Dependen directamente de la administración propia y capacidad de los ejecutivos de cada institución. Entre los factores internos podemos enumerar los siguientes:

- **Volumen de créditos:** A mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos.
- **Políticas de créditos:** Cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo crediticio.

⁷ Dividida en partes muy pequeñas.

- **Concentración económica:** Por número de deudores, por grupos económicos y por grupo accionario; por ello no hay duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución financiera.

Factores externos.- Que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. aquí aparece como importante el estado de los equilibrios básicos macroeconómicos que comprometan la capacidad de pago de los prestatarios.

2.5.1 Políticas de Crédito.

Se refiera a las normas que toda entidad financiera establece para administrar los créditos; es importante realizar antes de conceder cualquier operación de crédito, hacer un detallado estudio de la solvencia y patrimonio del cliente para así poder saber cuál es el nivel de riesgo que asumen en la operación. El analista de crédito averigua opciones para sustentar su informe, razón por la cual los bancos y las cooperativas garantizan su decisión mediante lo siguiente:

2.5.2 Burós de Crédito.

La misión fundamental de los burós es brindar información crediticia para que las instituciones del sistema financiero nacional, cuenten con datos referenciales actualizados que les permita tomar adecuadas decisiones de crédito, con la finalidad de proteger los intereses de los depositantes y del público en general. Es importante mantener un buen

historial de crédito para que sus solicitudes se procesen con mayor agilidad y sean atendidas favorablemente por las entidades que otorgan crédito.

http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=16&vp_tip=2

2.5.3 Centrales de Riesgo.

La Central de Riesgos es un sistema de información previsto en el artículo 95 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Esta base informativa es una herramienta de trascendental importancia para la toma de decisiones crediticias por parte de las instituciones del sistema financiero que operan con los recursos depositados por el público y que les permite calificar adecuadamente las solicitudes de crédito que reciben de sus clientes.

La Central de Riesgos contiene información sobre las obligaciones contraídas directamente por el deudor principal por operaciones de crédito directas, que hayan sido solicitadas o aceptadas expresamente por los clientes de las instituciones del sistema financiero.

2.5.4 Morosidad Crediticia.

Viene a ser la cartera pesada, por cuanto los clientes han incumplido su compromiso de pago; la morosidad es consecuencia de una mala calificación del crédito, en cuanto a información, garantías y análisis del sujeto de crédito. Por ello atendiendo a este último factor se debe tener en cuenta la clasificación del deudor o cartera de créditos, mediante las siguientes categorías:

2.5.5 Provisión sobre la cartera de crédito.

Las provisiones⁸ se constituirán del resultado de la clasificación de la cartera de créditos, de acuerdo a los criterios señalados para cada tipo de crédito. El cálculo del monto de provisiones, se debe efectuar en base al monto total del crédito adeudado, incluyendo capital e intereses.

2.5.6 Calificación de Activos de Riesgo.

Uno de los activos de mayor riesgo en las instituciones financieras, es la cuenta Cartera de Crédito, tal es el caso que en la COAC “Juan Pío de Mora” este activo merece un tratamiento especial con la finalidad de buscar una protección ante posibles pérdidas. Para la calificación de la cartera de créditos se aplicó los siguientes parámetros, con la finalidad de proteger los activos de riesgo, y se califica considerando cada línea de crédito:

⁸ Según la codificación de la Ley de Instituciones Financieras en su Art. 69 define que: “... la provisión es una cuenta de valuación del activo que afecta a los resultados y que se constituye para cubrir eventuales pérdidas por cuentas incobrables o por desvalorización de los activos o de los contingentes...”

Tabla # 2.10 Créditos de Consumo.

CODIGO	CATEGORIA	PERIODO DE MOROSIDAD	PORCENTAJE DE CALIFICACION
A	Riesgo Normal	0 A 15 días	1 – 4%
B	Riesgo Potencial	15 A 45 días	5 – 19%
C	Créditos Deficientes	45 A 90 días	20% - 49%
D	Créditos de dudoso recaudo	90 A 120 días	50 – 80%
E	Pérdida	Más de 120 días.	100%

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)

ELABORADO POR: MÓNICA FREIRE Y

Tabla # 2.11 Créditos de Vivienda.

CODIGO	CATEGORIA	PERIODO DE MOROSIDAD	PORCENTAJE DE CALIFICACION
A	Riesgo Normal	0 A 3 meses	1 – 4%
B	Riesgo Potencial	3 A 9 meses	5 – 19%
C	Créditos Deficientes	9 A 12 meses	20% - 49%
D	Créditos de dudoso recaudo	12 A 24 días	50 – 80%
E	Perdida	Más de 24 meses.	100%

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)

ELABORADO POR: MÓNICA FREIRE Y.

Tabla # 2.12 Microcrédito.

CODIGO	CATEGORIA	PERIODO DE MOROSIDAD	PORCENTAJE DE CALIFICACION
A	Riesgo Normal	0 A 5 días	1 – 4%
B	Riesgo Potencial	5 A 30 días	5 – 19%
C	Créditos Deficientes	30 A 60 días	20% - 49%
D	Créditos de dudoso recaudo	60 A 90 días	50 – 80%
E	Perdida	Más de 90 días.	100%

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)

ELABORADO POR: MÓNICA FREIRE Y.

2.5.8 Castigos de créditos incobrables.

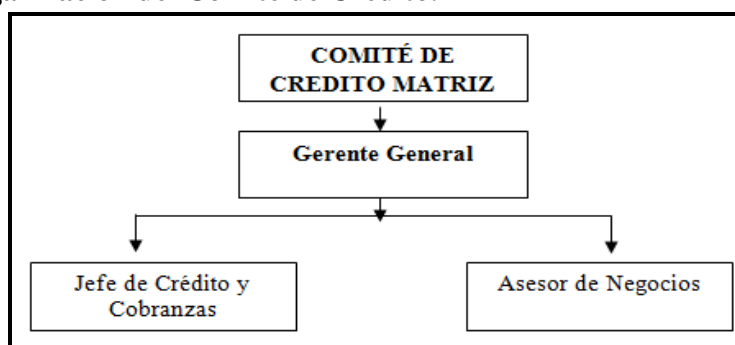
El directorio de la Cooperativa puede proceder al castigo de un crédito clasificado como “Crédito Pérdida”, después de haber agotado todas las posibilidades de su cobro y adicionalmente cuando exista evidencias reales y comprobables de su irrecuperabilidad o en otros casos, cuando el monto del crédito no justifique iniciar acción una judicial y haya

transcurrido más de doce meses de vencido dicho crédito, sin haberse producido ninguna amortización de su principal e intereses.

2.6 COMITÉ DE CRÉDITO.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pio de Mora”, al intervenir en las operaciones de crédito en el sistema económico, se sujeta a las leyes que norman el comportamiento de los intermediarios financieros. A partir de la Estructura Organizacional definida por la Cooperativa se establece la siguiente estructura funcional para el Comité de Crédito:

Figura 2.3 Organización del Comité de Crédito.



FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)
ELABORADO POR: Auditor Interno

Las responsabilidades de distintos funcionarios y niveles de aprobación son los siguientes:

Comité de Crédito.- Esta integrado por: el Gerente General quien lo preside, el Jefe de Crédito, y un Asesor de Negocios, que serán designados por el Consejo de Administración. Se conforman con el propósito de analizar y aprobar las solicitudes de crédito, después de haber pasado por las fases de revisión y análisis. El Comité de Crédito es el máximo nivel

de decisión en la Cooperativa para resolver sobre solicitudes de crédito en el marco de las políticas definidas para el efecto.

Gerencia General.- Es responsable de dar solución a los problemas que pudieran presentarse en el proceso de concesión de un crédito y aprobar los créditos dentro de su nivel de aprobación. El Gerente es el ejecutivo responsable ante el Consejo de Administración de mantener una cartera de créditos sana y de alta calidad, minimizando el riesgo crediticio. Por lo tanto deberá mantenerse permanentemente informado a través del Jefe de Crédito y Asesor de Negocios de las acciones tomadas en las diversas instancias de gestión de mora. Con una adecuada información sobre: El informe de cartera problemática y el listado de créditos castigados.

Jefe de Crédito y Cobranzas.- Esta segunda instancia de gestión tiene como finalidad el apoyo al Asesor de Negocios, para la recuperación de los créditos en mora, por la misma vía que utiliza el asesor participará del proceso de análisis de las solicitudes de crédito y recomendarán su aprobación o negación según sea pertinente.

Oficial de Crédito o Asesor de Negocios.- Es responsable de la recopilación y verificación de la información presentada en la solicitud, es quien mantiene relación directa con el socio, lo que le permite evaluar la solicitud para luego recomendarla y solicitar al socio que cumpla con los requisitos determinados. Es el responsable del seguimiento, realizar la gestión preventiva de los créditos que aun no se vencen. Priorizando la visita a clientes

nuevos con pago de primera cuota y clientes recurrentes que han presentado atrasos en las cuotas anteriores.

2.6.1 Operaciones Crediticias.

Los créditos que la Cooperativa “Juan Pio de Mora” otorga se agrupan conforme a la actividad y perfil de los clientes el destino, fuente de repago en las siguientes categorías:

Créditos de Consumo.- Son créditos de consumo los otorgados por la Cooperativa a personas naturales que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios, que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales.

Créditos de Vivienda.- Se entiende por créditos para la vivienda, los otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble; caso contrario, se considerarán como comerciales.

Microcrédito.- Es el crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago

constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la Cooperativa.

2.6.2 Monto de los Créditos.

Se concede créditos por montos suficientes de acuerdo a sus requerimientos y necesidades, de capacidad de pago del socio, de la viabilidad del sector económico en que desarrolla sus actividades, del tipo de operación, garantías o satisfacción de la cooperativa y de la rentabilidad institucional. Los montos máximos se establecen a continuación de acuerdo al reglamento institucional:

Tabla # 2.13 Clasificación del Crédito en la Coac “Juan Pio de Mora”.

TIPO DE CREDITO		MONTO MAXIMO	PLAZO	TASA DE INTERES
CONSUMO	QUIROGRAFARIO GENERAL	Hasta \$8.000 más impuestos	HASTA 4 AÑOS	16,30%
	ANTICIPO DE SUELDO	Hasta \$ 500 más impuestos	HASTA 4 MESES	
VIVIENDA	HIPOTECARIO VIVIENDA	Hasta \$30.000 mas costos operativos	12 AÑOS	14,77%
MICROCREDITO	MICROCREDITO GRUPAL CAJITA RURAL	\$ 1.000 más impuestos	12 MESES	24,20%
	MICROCREDITO AGROPECUARIO O MICROEMPRESARIAL	\$ 5.000 más impuestos	12 MESES	
	CREDITO MICRO PIO RAPIDITO	Hasta \$ 1.000 más impuestos	6 MESES	

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)
 REALIZADO POR: MONICA FREIRE Y.

Los Niveles de aprobación, se detallan en la siguiente tabla:

Tabla # 2.14 Nivel de aprobación de créditos.

NIVEL DE APROBACIÓN.	
MONTOS DE APROBACIÓN CON VISTO BUENO DE JEFE SUPERIOR	
Asesores de Negocios	Hasta 500,00
Jefe de Crédito.	Hasta 3.000.00
Gerente General.	Hasta 6.000.00
Comité local de crédito.	Hasta 8.000.00 más impuestos.
Comité de Crédito Matriz	De \$ 8.000.00 en adelante

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)
ELABORADO POR: MÓNICA FREIRE Y.

Los créditos otorgados desde el 1 de enero al 31 de diciembre del 2.010, en las diferentes líneas de crédito en la oficina matriz son los siguientes:

Tabla # 2.15 Desembolso de Créditos (Oficina Matriz).

DESEMBOLSO DE CRÉDITOS AÑO 2010 (OFICINA MATRIZ)				
TIPO	Nº	VALOR	PORCENTAJE	
			Nº	VALOR
CONSUMO	623	\$ 3.212.284,06	5,47%	40,29%
VIVIENDA	30	\$ 489.350,00	0,26%	6,14%
ANTICIPOS DE SUELDO	10073	\$ 2.889.518,67	88,37%	36,24%
LINEA DE MICRO CRÉDITO	438	\$ 860.749,34	3,84%	10,80%
MICRO RURAL	235	\$ 521.680,00	2,06%	6,54%
TOTALES	11.399	\$ 7.973.582,07	100,00%	100%

FUENTE: DEPARTAMENTO DE CREDITO CJPM
ELABORADO POR: MONICA FREIRE Y.

Durante el año 2.010, se observa que el mayor volumen de créditos se encuentra concentrado en el crédito de consumo con un 40,29%, seguido de los anticipos de sueldo con 36,24%, mientras que microcrédito representa un 10,84%, la cartera de vivienda y micro rural apenas tiene 6,14% y 6,54% respectivamente. En conclusión nuestro mercado se encuentra ubicado en las líneas de consumo.

2.6.3 Operaciones de Crédito Restringidas.

Las siguientes operaciones están totalmente restringidas:

- Se sospeche vinculación del cliente con narcotráfico, lavado de dinero o cualquier actividad ilícita.
- De personas que se encuentren en bancarrota, quiebra legal o insolvente.
- De clientes que posean cartera castigada en cualquier entidad del sistema financiero.
- Los créditos dirigidos a una misma persona natural o jurídica y cuyo monto exceda del 5% del patrimonio técnico de la Cooperativa.
- Hayan tenido juicios o se encuentren actualmente enjuiciadas por la Cooperativa o cualquier institución del sistema financiero ecuatoriano.
- Tengan malas referencias personales, comerciales o financieras.
- Sean merecedoras de una calificación “C”, “D” o “E” en la central de riesgos.
- Las solicitudes de personas naturales o jurídicas que no demuestren capacidad de pago.
- Las de organizaciones políticas o sindicales.
- Las de empresas intervenidas por cualquier organismo de control, que se encuentren en proceso de liquidación.

2.7 SUJETOS DE CRÉDITO.

Elegibilidad y Requisitos de los Sujetos de Crédito.

Se consideran elegibles como sujetos de crédito aquellas que cumplan con los siguientes requisitos, y que no contravengan lo dispuesto por Ley y lo establecido en: “Políticas Generales de Crédito” _ Operaciones Restringidas”

a) Las personas naturales o jurídicas dueñas de micro, pequeñas, y medianas empresas que demuestren las siguientes características:

- Las personas naturales que por su trabajo en relación de dependencia u otras actividades perciben una renta fija mensual comprobable mediante documentos habilitados para el efecto (empleados y/o rentistas).
- Ser mayores de 18 años con capacidad legal para contratar.
- Que ejerzan sus actividades empresariales en un lugar fijo/ y contar con estabilidad domiciliaria localizados dentro del área de influencia de las oficinas operativas de la cooperativa, o zonas declaradas como de interés de operación para la institución.
- Que desarrollen su actividad en los sectores de comercio, artesanales, manufactura, servicios, agricultura o ganadería.
- Que la administración y Operación del negocio este a cargo del solicitante o su cónyuge.
- Ser socio o cliente activo de la cooperativa.
- Acreditar encaje o la base referencial de apalancamiento según las condiciones del producto de crédito a solicitar.
- No ser garante o deudor solidario de prestatario en mora ante la cooperativa.
- Disponer de capacidad de endeudamiento y pago.

b) Las personas jurídicas legalmente constituidas y registradas en un organismo de control, con capacidad legal para contratar que demuestren las siguientes características:

- Que la empresa tenga como mínimo 12 meses de operación.
- Que la empresa se encuentre al día en sus obligaciones tributarias.
- Que cuente con el nombramiento debidamente legalizado de su representante legal.

- Que cuente con la autorización del estamento establecido en sus estatutos para la contratación y tramitación del crédito.
- Cumplir con las demás características descritas en el literal anterior.

CAPITULO III

3. SCORING DE CRÉDITO.

3.1 ¿QUÉ ES EL CREDIT SCORING?

Scoring es un mecanismo analítico- matemático de carácter reservado que constituye una forma rápida, confiable, para predecir la viabilidad y/o riesgo de un solicitante para cumplir con sus deudas en el futuro, es decir minimiza el riesgo en la concesión de productos financieros de tipo crediticio. Esta valoración ayuda a los prestamistas a tomar decisiones vinculadas con el otorgamiento de crédito (principalmente de consumo).

Estos métodos permiten determinar, con una rigurosa base matemática, quién es sujeto de crédito, cuánto dinero se le otorgará y bajo qué condiciones. En base a la estimación del riesgo de prestar a un determinado cliente, la entidad podrá hallar una respuesta a dos interrogantes fundamentales:

- ¿Es conveniente otorgar/negar crédito a un nuevo solicitante?
- ¿Es conveniente incrementar/reducir el límite de crédito a los antiguos clientes?

Si el análisis se refiere a personas jurídicas se parte desde los estados financieros, a partir de los cuales se elaboran ratios de liquidez, autofinanciación, rentabilidad económica, rotación, volumen de activo. Al tratarse de personas naturales se utilizan variables socio-económicas: edad, estado civil, # de hijos, nivel de ingresos, categoría laboral, historial de pagos, en este caso su principal aplicaciones centra en créditos de consumo o hipotecas.

El propósito del Scoring es reducir la morosidad, agilizando los créditos de evaluación de las solicitudes de crédito, se basa mediante la suma de puntos asociados que se obtienen de tres puntos principales:

- El perfil crediticio que surge de los registros (base de datos de la institución).
- El contorno económico – financiero que surge de los estados financieros del solicitante (persona jurídica)
- Las respuestas a los cuestionarios de la solicitud de crédito.

3.1.1 Historia del Scoring de Crédito.

Las técnicas de *credit scoring* se comenzaron a aplicar a partir de 1.960 en los Estados Unidos para determinar si los individuos que solicitaban créditos podrían ser sujetos de este utilizando una forma automatizada.

Estas técnicas se comenzaron a usar debido al gran volumen de solicitudes de crédito especialmente de tarjetas de crédito a procesar que hacían a las técnicas tradicionales de evaluación de crédito poco eficientes.

Considerando el acuerdo de Basilea⁹ en 1.988, la gestión del riesgo dentro de las instituciones financieras es un eje clave para la adecuada administración del negocio.

⁹ Comité de Regulaciones Bancarias y prácticas supervisoras por parte de los gobernadores de los bancos centrales de los países miembros. Dicho comité no impone leyes para entidades financieras, sino que presenta recomendaciones para mejorar sus funcionamientos.

3.1.2 Ventajas del Scoring de Crédito para las Coac's.

- Disminuye la subjetividad en los análisis crediticios, principalmente, de créditos personales.

- Facilita la evaluación de crédito al procesar más rápidamente solicitudes descartando las que no cumplen requisitos mínimos.

- Permite el ordenamiento y la utilización de información histórica que es muy valiosa, pero que muchas veces no se sabe utilizar

- Mediante este sistema se disminuye el tiempo para otorgar un crédito, siendo posible una evaluación instantánea.

3.2 MODELOS DEL SCORING DE CRÉDITO.

Cualquier empresa que confía en pagos regulares de clientes, sabe que existe un riesgo crediticio inherente en cada cuenta. Manejar este riesgo es un acto delicado, porque asumir muchos riesgos conlleva a créditos incobrables y asumir muy poco riesgo a perder oportunidades de crecimiento de ganancias para las empresas. El éxito depende de maximizar el ingreso por socio al mismo tiempo que se reduce los impactos de deudas incobrables sobre el resultado final.

Lograr esta meta requiere que las empresas implementen un sistema para evaluar el mérito de crédito de clientes actuales y potenciales. Los sistemas de Credit Scoring son valiosos no

solo para controlar la deuda sino también para identificar las posibles oportunidades de métodos alternativos de pago, que reducirán el riesgo mientras mantienen los ingresos de algunos clientes.

Muchas empresas carecen de acceso a la información necesaria para medir los riesgos y por ende recurren a servicios externos de modelos de créditos, estos servicios pueden ser lentos de adaptar en mercados altamente cambiantes, haciendo difícil la entrega de una ventaja competitiva. A continuación se detalla algunos modelos para el efecto:

3.2.1 Scoring de Crédito de Aplicación.

Mediante el cual y a través de un software, la institución financiera califica por puntos las solicitudes de crédito asignándole mayores porcentajes a los factores que considera más importantes. Así el software califica la solicitud de crédito y ubica la calificación en una escala predeterminada, en la que se ha definido unos valores mínimos aceptables de aprobación del crédito, y si el crédito calificado no obtiene tal puntaje es rechazado, (por ejemplo si se determina que la escala es de uno a diez y la calificación mínima es de 3.5, todo crédito con una calificación inferior será rechazado) (LEWIS Edwar M, An Introduction to Credit Scoring, Athena Press, Lic # 90-92258).

3.2.2 Scoring de Crédito de Comportamiento.

Se hace un seguimiento del cliente de manera periódica, mediante la actualización de datos, que son incluidos dentro del software para que este califique al cliente y a través de esta calificación, determine si existe riesgo de pérdida de la cartera colocada. Este modelo es

que las COAC's podrían asimilar a los IBR (Internal Rating Based)¹⁰ de Basilea II, para efectos de determinar las pérdidas estimadas, basadas en la calificación de clientes. LEWIS Edwar M, An Introduction to Credit Scoring, Athena Press, Lic # 90-92258.

3.2.3 Modelo de las 5 "C"

Los analistas de crédito usan con frecuencia las 5C's del Crédito para centrar su análisis en los aspectos principalmente de la solvencia de crédito de un solicitante.

Estas técnicas tradicionales suponían realizar una evaluación de los candidatos a recibir crédito basado en las 5C's del crédito bien otorgado:

- 1) **Carácter** del solicitante de crédito,
- 2) **Capacidad** de repago,
- 3) **Capital** disponible como respaldo,
- 4) **Colateral** como garantía del préstamo y
- 5) **Condiciones** de la economía en general.

3.3 ESQUEMA BÁSICO DE UN SCORING DE CRÉDITO.

- **Planeación:** Consiste en la definición de segmentos de la población (si esta es suficiente y presenta subgrupos significativamente diferentes) la definición de los segmentos va de la mano con el mercado objetivo del producto crediticio.

¹⁰ Métodos Basados en Calificaciones Internas (IRB).- Es uno de los aspectos mas innovadores del nuevo acuerdo para el riesgo de crédito. (Probabilidad de Incumplimiento x Probabilidad en caso de Incumplimiento = Riesgo Ponderado)

- **Características a Discriminar**

Considerando cuales son los clientes morosos y los que no lo son, esto se define en un parámetro de noventa días o más.

- **Selección de la muestra.**

El éxito en el desempeño de un modelo de Scoring se basa principalmente en la cantidad y calidad de la información disponible, la muestra de la población con la que se desarrolla el modelo debe ser similar a la población que va a evaluar, los registros de la muestra de desarrollo deben contar con suficiente historia crediticia (de uno a dos años)

- **Desarrollo**

Dentro de esta etapa se examinan de todas las cuentas para validar la información, identificar inconsistencias e identificar las características más predictivas. La selección de una u otra metodología estadística empleada para definir las reglas del juego es de vital importancia en el desarrollo de un Scoring.

3.3.1 Elementos fundamentales del Sistema Scoring de Crédito.

- **Información histórica.** Las instituciones financieras tienen base de datos con información que se almacena aproximadamente cinco años o dependiendo de sus sistemas informáticos desde su inicio de operaciones.

- **Análisis estadístico.** Esta labor la realizan normalmente consultores externos o el Departamento de Riesgos junto con el Comité de Créditos, quienes tienen conocimientos profundos en estadística, matemáticas y políticas internas de la institución financiera, cuya labor principal será la de tomar la información histórica, para que correlacionada mediante algoritmos, identifiquen comportamientos de los clientes, y con base en estos resultados puedan determinar probabilidades de ocurrencia de hechos futuros.

3.3.2 Tablas del Scoring de Crédito.

Los Credit Scores se calculan usando tablas matemáticas que asignan puntos a cada parte de la información que se determina por la institución principalmente al tipo de crédito y al monto del crédito. Toda esta información puede ser agrupada en tres partes: información socio demográfica, laboral y económico. Cada entidad cooperativa debe diseñar y aplicar su propio modelo interno de Scoring. A continuación se muestra una lista de posibles parámetros a evaluar:

Tabla # 3.1 Puntajes para información Socio demográfica.

Variable	Desde	Hasta	Descripción de Valores
Sexo	M		Masculino
	F		Femenino
Estado Civil	C		Casado
	S		Soltero
	O		Otro
Edad	0	20	Menores de 21 años
	21	29	Entre 21 a 29 años
	30	49	Entre 30 a 49 años
	50	72	Entre 50 a 72 años
	73	99	Entre 73 a 99 años

FUENTE: (Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC) Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring)
ELABORADO POR: MONICA FREIRE.

Tabla # 3.2 Puntajes para información Laboral.

Variable	Desde	Hasta	Descripción de Valores
Continuidad Laboral	0	24	Continuidad de 0 a 24 meses de labor profesional.
	24		
Situación Laboral	D		Dependiente
	I		Independiente
	J		Persona Jurídica
Ingreso Depurado	0	\$600	Ingreso depurado entre 0 y 600
	\$601	\$1.200	Ingreso depurado entre 601 y 1.200
	\$1.201	\$1.600	Ingreso depurado entre 1.201 y 1.600
	\$1.600		Ingreso depurado mayor a 1.600
Antigüedad en la empresa	0	3	Antigüedad de 0 a 3 meses
	4	11	Antigüedad de 4 a 11 meses
	12	35	Antigüedad de 12 a 35 meses
	35		Mayor a 35 meses.

FUENTE: (Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC) Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring)
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

Tabla # 3.3 Puntajes para información Económica.

Variable	Desde	Hasta	Descripción de Valores
Casas	0		Avalúos de casas
	0		Sin casas
Terrenos	0		Sin terrenos
	0		Avalúos Terrenos
Vehículos	0		No tiene vehículos
	0		Avalúos Vehículos
Referencias de Tarjetas de Crédito	E		Excelente
	B		Bueno
	R		Regular
	M		Malo
	N		No tiene
Solvencia	0	\$300	Relación ingresos-egresos de 0 a \$300
	\$301	\$500	Relación ingresos-egresos de \$301 a \$500
	\$501	\$900	Relación ingresos-egresos de \$501 a \$900
	\$901	\$1.200	Relación ingresos-egresos de \$901 a \$1.200
	\$1.200		Mayor a \$1.200
Ahorro mensual	0	\$100	Ahorro mensual
Efectivo Bancos	0	\$5.000	Efectivo Bancos
	\$5.000		Efectivo Bancos
Inversiones	0		Total en Inversiones,
	0		Total en Inversiones.

FUENTE: (Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC) Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring)
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

3.4 SOFTWARE DE SCORING DE CRÉDITO EN EL MERCADO

ECUATORIANO.

A continuación presentamos algunas opciones existentes en el mercado ecuatoriano:

SAS Credit Scoring.

Es una marca proveedora de este sistema que entrega una solución diseñada para ayudar a desarrollar y rastrear riesgos crediticios externos mas acertadamente, reduciendo el riesgo del negocio, maximizando las oportunidades de ganancia y proporcionando un mejor servicio al socio.

(www.sas.com/industry/.../sas-credit-scoring/index.html).

FINANWARE™

Facilita al funcionario de la Institución Financiera, la definición de variables cuantitativas y/o cualitativas (atributos del cliente, de la operación, récord crediticio, entre otras) para la construcción de los modelos de scoring o calificación, con distintas ponderaciones y sus correspondientes puntajes, a nivel de cada uno de los segmentos definidos por la Institución para el negocio de crédito, bajo distintos criterios de calificación o niveles de aceptación del riesgo.

El almacenamiento consolidado de la información faculta la identificación de aquellos clientes que han transitado por el sistema con anterioridad, suministrando información de su calificación histórica y las razones para esas calificaciones, así como importantes estadísticas de productividad del personal de la Institución a nivel de solicitudes tramitadas,

aprobadas, modificadas o rechazadas. Esta herramienta facilita ampliamente la aplicación de estrategias de pre-aprobación crediticia automatizada para la fabricación de paquetes de productos.

La estructura del sistema permite el análisis de los resultados del scoring crediticio a nivel de cada cliente, facilitando el análisis de la información agrupada a nivel de funcionario, oficina, área, segmento de crédito, producto, monto solicitado, fecha, resultado, entre otras. (www.finanware.com/novedad5.htm)

CREDISOFT.

Destinado a la calificación de solicitudes que tiene como principal objetivo el analizar y evaluar en forma automática y paramétrica, las características y condiciones que un cliente debe cumplir para una operación de crédito en la institución.

(www.generalsoftec.com/credisoft/cobranzas.htm)

SSAC: Sistema de Scoring para Aprobación de Crédito.

Este sistema tiene como objetivo principal, responder con mayor rapidez posible al cliente, un Scoring de aprobación de crédito. Considerando las siguientes etapas de aprobación:

Scoring de entrada.- Donde se ingresa la información necesaria del cliente, validando sus datos y obteniendo un scoring de entrada aprobado.

Scoring de proceso.- Se obtiene mediante el procedimiento del área de crédito, quienes verifican la información proporcionada por el Scoring de entrada, comprobando si está es realmente válida.

Scoring de Salida.- Es el resultado final, promedio de crédito que se le asigna al cliente, el cual dependió de la información ingresada en el proceso de Scoring. (A Rodriguez, V Rosales, Galio L Freire,, 2007)

TRADE&SCORECR V1.0

SISTEMA DE NEGOCIACIÓN Y SCORING DE CREDITO

Trade&ScoreCR es un sistema de información que ayuda a las instituciones financieras en la realización de negociaciones de crédito con sus clientes, en el registro de solicitudes, y en el scoring (calificación) de la solicitud de crédito, permitiendo que los procesos de simulación de la tabla de amortización de créditos y el scoring de solicitudes de crédito sean realizadas por los vendedores y analistas de crédito de manera ágil y con una interfaz de usuario basada en páginas Web, agradable y fácil de utilizar, lo cual les permite incrementar su eficiencia y lograr la satisfacción de los clientes. (www.logiciel-ec.com)

CAPITULO IV

4. DISEÑO DEL SCORING DE CRÉDITO.

4.1 METODOLOGÍA.

4.1.1 Generalidades.

El Scoring de Crédito está diseñado desde la distinción de la actividad económica en la cual se desarrollan los sujetos de crédito, actividad económica la misma que representa la fuente de repago es decir que esta estructura considera dos posibilidades de segmentación para los sujetos de crédito:

Independientes.

Se consideran independientes cuando el préstamo se destine para compra de activos fijos, capital de trabajo, inventario es decir que incrementen los activos del solicitante y que la fuente de repago sea su negocio esta alternativa se utilizará para créditos comerciales (consumo general, microcrédito).

Dependientes.

Se consideran dependientes cuando el préstamo se destine para bienes inmuebles, bienes muebles gastos familiares o personales, siempre y cuando la fuente de repago constituyan los ingresos bajo dependencia, esta alternativa se utiliza para créditos de consumo (anticipos de sueldo) e hipotecarios.

4.2.2 Conceptualización de la Metodología a usarse en el Scoring de Crédito.

4.2.2.1 Las 5 “C’s” del Crédito.

Para las instituciones financieras, es fundamental mantener finanzas sanas, estas se construyen sobre la base de un adecuado manejo de los recursos y una efectiva administración de los ingresos, dentro de este tema precisamente es donde la administración de los créditos cobra un valor principal, por esto es fundamental que todo crédito garantice ser cobrado y para ello debe de ser correctamente analizado. Las “C’s” del Crédito contienen factores de evaluación que al calificarlos y ponderarlos da un puntaje para la “C” respectivamente, el puntaje total se obtiene mediante la suma ponderada de las 5 “C’s”.

Para valorar la probabilidad de repago, la cooperativa busca evidencia que demuestre que la persona pagará la deuda y que ha cumplido exitosamente con préstamos en el pasado.

La Cooperativa tiene que evaluar las 5 “C’s” del crédito del solicitante, cada vez que otorga un crédito, las mismas que consideran como aspectos básicos para calificar a un deudor entre los cuales:

- Capacidad empresarial.
- Responsabilidad.
- Situación Económica-Financiera.
- Capacidad de Pago.
- Calidad y cobertura de las garantías ofrecidas.

- Factores internos y externos que podrían afectar los resultados económicos del solicitante, etc.

4.2.2.2 Probabilidad de Incumplimiento.

Se define como la probabilidad de que presente un incumplimiento en el pago de un crédito. Se declara incumplimiento de pago cuando estos no son realizados dentro del periodo en el cual habrían sido programados, es decir de aquellos pagos efectuados con retraso.

En primer lugar se deben considerar los plazos que los directivos establezcan, aunque cada cooperativa puede también establecer unos plazos más rígidos para declarar que un crédito ha caído en incumplimiento.

El incumplimiento puede ser puramente económico es decir, que no está asociado a ningún evento específico; esto ocurre cuando el valor económico de los activos se reduce por debajo del saldo del adeudo. Es de mucha importancia la definición de incumplimiento al momento de estimar la probabilidad de incumplimiento ya que en caso de que un acreditado no cumpla con uno o más pagos no significa que el crédito genere pérdidas inmediatas o se lo considere como incobrable, pero si incrementa la probabilidad de que dicho crédito sea parte de la cartera vencida debido a un incumplimiento total.

Para la Cooperativa “Juan Pio de Mora” se ha establecido como probabilidad de provisión por impago del 2%, establecido dentro de la escala de Riesgo Normal (1% a 4%); para el cálculo del Scoring ya que el cobro del crédito (consumo general; anticipos de sueldo) se lo hará vía rol, lo cual minimiza el riesgo del pago. En el Manual y Reglamento de Crédito se establece que no se aprobará ningún crédito que haya obtenido una calificación “C” cualquier excepción deberá ser aprobada como tal por el Comité de Crédito y de existir opiniones diferentes con el Gerente y el Jefe de Crédito y Cobranzas, el crédito pasará al Consejo de Administración.

4.3 CATEGORÍAS Y CALIFICACIÓN DEL SUJETO DE CRÉDITO.

La siguiente calificación se basa en la información que reporta mensualmente la central de riesgo de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en la cual se asigna una calificación propia del cliente con el fin de poder ubicarlo en un rango según su forma de pago, estos rangos pueden ser:

Tabla # 4.1 Categorías de riesgo.

CALIFICACION				
A	B	C	D	E
CATEGORÍA NORMAL	CATEGORÍA POTENCIAL	CATEGORÍA DEFICIENTE	DUDOSO RECAUDO	PÉRDIDAS.
<p>El análisis demuestra que el deudor es capaz de atender holgadamente todos sus compromisos financieros; es decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presenta una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento y adecuada estructura del mismo en relación a su capacidad de generar utilidades. • Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones y no está en mora en otras operaciones de crédito. • Las garantías están en función al análisis del riesgo asumido por la entidad financiera adecuada a las disposiciones legales y reglamentarias y son la fuente alternativa de repago del crédito. • Los créditos ya otorgados que presenten mora superior o igual a 30 días e inferior a 60 días en sus obligaciones contractuales, esto es 30 y 59 días de mora. 	<p>Aquellos en los que se ha incumplido las condiciones pactadas en la concesión original pero no afectan en forma importante la recuperación de los valores adeudados. Generalmente se manifiesta por la falla de cumplimiento oportuno del pago debido a causas transitorias.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si el flujo de fondos del deudor se vuelva insuficiente para cubrir el pago de la deuda, tendrá especial importancia el análisis de las garantías constituidas. • Los créditos ya otorgados que presenten en mora superior o igual a 60 días e inferior a 90 días en sus obligaciones contractuales, esto es entre 60 y 89 días en mora. 	<p>El análisis del deudor demuestra que tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros y que, de no ser corregidos, esos problemas pueden resultar en una pérdida para la cooperativa; es decir presenta una situación financiera débil y un nivel de flujos de fondos que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir solamente estos últimos. La ejecución de las garantías se ven limitadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los créditos ya otorgados que presenten mora mayor o igual a 90 días e inferior a 120 días en sus obligaciones contractuales. 	<p>El análisis del deudor demuestra que es altamente improbable que pueda atender la totalidad de sus compromisos financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los créditos cuyas obligaciones hayan sido reclamadas judicialmente por la Cooperativa o que corresponden a titulares que han interpuesto demanda judicial contra la entidad de cuya resolución depende su cobro, o haya sido declarados en cesación de pagos. • Los créditos ya otorgados que presenten mora superior o igual a 120 días e inferior a 150 días en sus obligaciones contractuales, es decir entre 120 y 149 días en mora. 	<p>Las deudas de deudores incorporados a esta categoría se consideran incobrables con una valor de recuperación tan bajo en proporción a lo adeudado que su manutención como activo en los términos pactados no justifiquen bien sea porque los socios han sido declarados en quiebra o insolvencia, o sufren un deterioro notorio presumiblemente irreversible de su solvencia y cuyas garantías o patrimonios son de escaso o nulo valor al monto adeudado.</p> <p>Presenta incumplimiento mayor o igual a 120 días e inferior a 150 días en sus obligaciones contractuales, es decir entre 120 y 149 días en mora.</p>

4.3.1 Definición de las 5 “C’s

Carácter.

Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el deudor para responder a un crédito. Cuando se realiza un análisis de crédito, lo que se busca es de alguna manera ser capaces de predecir el futuro comportamiento de pago de un socio, es decir sobre sus hábitos de pago y comportamiento, dicha información tendrá que hacer referencia al pasado (Como se ha comportado en operaciones crediticias pasadas) y al presente (Como se está comportando actualmente en relación a sus pagos) esto nos marcará una tendencia y por ende una probabilidad de mantener un similar comportamiento para futuros eventos.

La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente debe hacerse a partir de elementos contundentes, medibles y verificables tales como:

- Residencia
- Preparación académica.
- Cargas familiares.
- Historial Crediticio.
- Referencias bancarias
- Referencias comerciales.
- Referencias personales.
- Juicio legal resuelto o pendiente contra el postulante.

Posterior a un estudio se determina utilizar los factores siguientes a fin de aplicar el Scoring de Crédito:

Tabla # 4.2 Parámetros Carácter.

PARAMETRO A MEDIR	DETALLE
Residencia	Tipo de Residencia
	Tiempo de residencia
Trabajo o Negocio	Tiempo de Trabajo
Experiencia Crediticia	Penúltimo Crédito
	Último Crédito
	Sin experiencia en el sistema financiero o en la institución.

FUENTE: (Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC) Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring),
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

En cada uno de los factores existen aspectos a evaluar por ejemplo: tipo de residencia: propia, alquilada, prestada, y otras cada una de las cuales tiene un puntaje lo mismo se realiza para los demás factores y la suma ponderada de los puntajes permite obtener la calificación porcentual de CARÁCTER.

Capital.

Se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos es decir, el estudio de sus finanzas, para su evaluación se requiere del análisis de su situación financiera.

El análisis financiero detallado nos permitirá conocer completamente sus posibilidades de pago, su flujo de ingresos y egresos, así como la capacidad de endeudamiento, los cuales deben demostrar *razonable liquidez para pagar* la deuda la necesidad del prestamista de entender todas las obligaciones y ganancias generadas es de suma importancia para la aprobación del crédito.

Cuanto mejor se presenten los presupuestos de ingresos, mayor es la posibilidad de que el préstamo sea aprobado. Solicitudes con muchas deudas, poca liquidez y proyecciones sin fundamento son las principales candidatas a que se les niegue el crédito. El capital utiliza ciertos factores para evaluar tales como:

Tabla # 4.3 Parámetros Capital.

ACTIVOS	PASIVOS
Efectivo y Depósitos Bancarios	Deudas Bancarias a Corto Plazo.(< 1 año)
Letras o Documentos por cobrar.	Cuentas por pagar proveedores.
Inversiones.	Letras por pagar a corto plazo
Mercaderías (al precio de costo)	Otras cuentas por pagar a corto plazo
Acciones	Deudas Hipotecarias.
Bienes Inmuebles.	Otras Ctas * Pagar a Corto Plazo. (> 1 año)
Maquinarias.	Otros Pasivos.
Vehículos.	
Muebles y Enseres.	
Otros Activos.	

FUENTE: (Van Horne Wachowicz Fundamentos de Administración Financiera 11° Edición)
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

El Scoring de Crédito calcula el patrimonio a partir de la información que sobre los activos y pasivos se ingrese además se deriva dos indicadores a evaluar:

Tabla # 4.4 Indicadores a evaluar: Capital.

ENDEUDAMIENTO ACTUAL	ENDEUDAMIENTO CON EL CREDITO
Pasivos/Activos	(Pasivos + Crédito Solicitado) / Activos

FUENTE: Fundamentos de Administración Financiera 11° Edición, Van Horne Wachowicz, Jr
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

Si el porcentaje del indicador es mayor al definido como parámetro el Scoring castiga al puntaje porcentual del Capital.

Capacidad de Pago.

Es la capacidad y experiencia que tenga el socio para cubrir o pagar el crédito que solicita, La capacidad de pagar el préstamo es probablemente, el más crítico de los cinco factores. La cooperativa deseará saber si el socio tiene ingresos estables suficientes para repagar el préstamo.

El prestamista considerará cómo sus ingresos se relacionan con el monto del préstamo que está solicitando. Como regla general, la cuota de su préstamo no deberá exceder el 30% de sus ingresos totales netos. La cooperativa también deseará saber qué tan confiables son dichos ingresos:

Tabla # 4.5 Parámetros Capacidad de Pago.

INGRESOS	EGRESOS
Honorarios Profesionales.	Gastos Familiares en Efectivo.
Sueldo Principal	Pago Arriendo
Sueldo Secundario.	Pago Préstamos y/o tarjetas de crédito.
Sueldo Conyugue.	Gastos Producción.
Arriendos.	Gastos Administrativos.
Ventas.	Gastos Ventas.
Comisiones.	Gastos Generales.
Dividendos	Otros Gastos.
Otros.	

FUENTE: Fundamentos de Administración Financiera 11° Edición, Van Horne Wachowicz, Jr
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

La capacidad de administrar es un factor importante que tiene que ver con la educación, la experiencia y la motivación. La habilidad positiva para manejar recursos también se toma en consideración. Es muy importante saber que un solo indicador no provee toda la información, pero si se usan varios indicadores en conjunto con otros pueden proveer una visión general en la administración del negocio. Algunos indicadores que todos los

prestamistas revisan son: monto del adeudo, capital de trabajo, el indicador en el cual el ingreso es recibido después de estar vencida, y la velocidad con la que se mueven los productos o servicios del negocio al consumidor.

Medir la capacidad del prestatario implica acudir fundamentalmente a la información financiera y contable para aplicar procedimientos de análisis financiero, la posibilidad del solicitante para rembolsar el crédito requerido, el análisis de los Estados Financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento, se lleva a cabo para evaluar la capacidad del solicitante:

Tabla # 4.6 Ingresos y egresos del solicitante.

Ingresos mensuales	Entre los cuales se consideran: Sueldos, comisiones, honorarios profesionales, utilidades del negocio (Ingreso Neto), intereses por depósitos a plazo, y otras inversiones, arriendos de vivienda o local comercial y otros del solicitante como de su conyugue.
Egresos mensuales	Entre las siguientes categorías: Básicos: Alimentación, educación, servicios básicos y transporte. Financieros: Pagos a cooperativas, bancos, tarjetas de crédito, casas comerciales. Otros: Vivienda, combustible de vehículo, otros gastos.
Cálculos adicionales para la capacidad de pago	Del total de gastos obtenido, el Scoring considera un margen de seguridad 10% (% adicional sobre el total del gasto), que cubre una posible información de los gastos.

Tabla # 4.7 Análisis de la Capacidad de Pago del crédito.

Índice de Cobertura	$(\text{Ingresos} - \text{Gastos/Pago Mensual}) * 100$ (Debe ser > a 100%)
Gastos / Ingreso Anterior	$(\text{Gastos} / \text{Ingresos})$
Gasto / Ingreso Actual	$(\text{Gastos} + \text{Pago Mensual}) / \text{Ingresos}$

FUENTE: Fundamentos de Administración Financiera 11° Edición, Van Horne Wachowicz, Jr
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

Una vez calculado estos valores el Scoring de Crédito pondera los resultados y muestra el puntaje obtenido de la CAPACIDAD DE PAGO.

Condiciones.

Son las circunstancias que varían de acuerdo al tipo y al propósito del préstamo, relacionados a los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo. Por tal motivo es importante que la Cooperativa analice la situación económica general y las condiciones en su campo de negocios y en otros sectores que podrían afectar el negocio, considerando cualquier circunstancia que afecte a alguna de las partes de la transacción del crédito. El Scoring de Crédito centra su atención sobre todo en las C's (CARÁCTER Y CAPACIDAD DE PAGO) porque representan los requisitos básicos para la concesión del crédito. Las tres últimas (CAPITAL, CONDICIONES, COLATERAL) son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que depende de la experiencia y el criterio del analista de crédito.

Se evalúan dos factores:

1. **Justificación de Ingresos.**- Evalúa la estabilidad de acuerdo al número de meses que se justifique el ingreso, donde el criterio del analista es muy importante.
2. **Acerca del Negocio.**- En el caso de dependientes es un aspecto que se evalúa con las ventas mensuales y anuales.

COLATERAL

Se refiere a las garantías, que pueden ser una garantía prendaria bienes o valores mientras se liquida el crédito, es decir, los bienes o fianzas que avalan el monto del crédito. En este caso es cuando se habla del colateral.

De esta manera la cooperativa tendrá la seguridad de que si por alguna razón fracasa en sus pagos, la cooperativa debe conocer que el solicitante cuenta con una segunda fuente de pago, las garantías o apoyos colaterales; que se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos. Son las garantías adicionales que se ofrecen por si acaso el negocio incumple con su deber de pagar el préstamo.

Los activos tales como edificios, terrenos, equipos, cuentas por cobrar, y a veces inventario, se consideran fuentes de efectivo para pago de deudas. Dependiendo del monto del crédito el Analista de Crédito solicitaría algunas Garantías como:

- Aval
- Contrato prendario
- Fianza
- Seguro de crédito
- Deposito en garantía.
- Garantía inmobiliaria

Una revisión del balance general del solicitante, el cálculo del valor de sus activos y cualquier demanda legal presentada contra el solicitante ayudan a evaluar su garantía

colateral. Los colaterales no hacen a un prestatario bueno o malo, simplemente ayudan a respaldar un crédito. Por regla general no declinará un crédito donde el colateral sea inadecuado o sea el único factor desfavorable.

El Asistente de Crédito que haga el análisis respectivo determinará, según la naturaleza del riesgo del crédito la clase de garantía por solicitar, a fin de dar la suficiente cobertura al riesgo por asumir.

En detalle de los tipos, características, procedimientos de valuación y políticas referentes a la calificación de las garantías se presentan adjuntas en el anexo #2.

Las garantías podrán ser líquidas, personales o hipotecarias, aceptadas de manera individual o complementaria. En la determinación de la garantía a recibir se tendrá en cuenta principalmente del crédito, monto y plazo del préstamo.

4.3.2 Descripción de Parámetros.

El Scoring de Crédito asigna a esta información puntajes de acuerdo a parámetros particulares establecidos para cada tipo de crédito.

A continuación se detallan las ponderaciones que se han definido en función de la segmentación de los sujetos de crédito y los tipos de crédito que se pueden conceder, para cada una de las 5 C's de crédito.

Tabla # 4.8 Descripción de Parámetros.

C's	FACTORES DE EVALUACIÓN	SUBFACTORES DE EVALUACIÓN	ESCALAS	PUNTAJE
CARÁCTER 25%	Residencia	Tipo de residencia	Propia Familiar Arrendada Otros	10 puntos 9 puntos 7 puntos 3 puntos
		Tiempo de residencia	Propia 0 a 6 meses 7 a 12 meses 13 meses en adelante	10 puntos 3 Puntos 5 puntos 7 puntos
	Negocio	Tiempo del negocio	0 a 12 meses 13 a 24 meses 25 a 36 meses meses en adelante	3 puntos 5 puntos 8 puntos 10 puntos
	Experiencia Crediticia	Experiencia Crediticia en la institución penúltimo crédito	0 a 4 días 5 a 20 días 21 a 45 días 46 a 90 días 91 días en adelante Sin experiencia	10 puntos 8 puntos 5 puntos 4 puntos 3 puntos 2 puntos
		Experiencia Crediticia en la institución último crédito	0 a 4 días 5 a 20 días 21 a 45 días 46 a 90 días 91 días en adelante Sin experiencia.	10 puntos 8 puntos 5 puntos 4 puntos 3 puntos 2 puntos
CAPITAL 15%	Endeudamiento Actual	Endeudamiento Actual	0% a 40% 40,1% a 60% 60% en adelante	10 puntos. 5 puntos 1 puntos
	Endeudamiento con el crédito	Endeudamiento con el crédito	0% a 50% 50.1% a 70% 70.01% en adelante	10 puntos. 5 puntos. 1 puntos
	Cobertura de Cuota	Cobertura de Cuota	0% a 149,99% 150% a 159,99% 160% a 169,99% 170% a 179,99% 180% a 189,99% 190% a 199,99% 200% en adelante	1 punto 5 puntos 6 puntos 7 puntos 8 puntos 9 puntos 10 puntos

CAPACIDAD DE PAGO 50%	Gasto / Ingreso Anterior	Gasto / Ingreso Anterior	0% a 49,99% 50% a 54,99% 55% a 58,99% 59% a 62,99% 63% a 66,99% 67% a 69,99% 70% en adelante	10 puntos 9 puntos 8 puntos 7 puntos 6 puntos 5 puntos 1 puntos
	Gasto / Ingreso Actual	Gasto / Ingreso Actual	0% a 59,99% 60% a 64,99% 65% a 68,99% 69% a 72,99% 73% a 76,69% 77% a 79,99% 80% en adelante	10 puntos 9 puntos 8 puntos 7 puntos 6 puntos 5 puntos 1 puntos
CONDICIONES 5%	Justificación de Ingresos	Justificación de Ingresos	De un mes	10 puntos.
	Ventas o ingresos al mes	Ventas o ingresos al mes	Hasta \$600 \$ 601 a \$ 1.200 \$1.201* \$ 1.600 \$ 1.601 en adelante	5 puntos 7 puntos 9 puntos 10 puntos
COLATERAL 5%	Garantías	Garantías 1	Resultado Garantía.	10 puntos

FUENTE: Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC), Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring., MESTER Loretta J, What's the point of Credit Scoring, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia.

ELABORADO POR: MONICA FREIRE

4.3.3 Ponderaciones¹¹.

El análisis crediticio realizado a través del concepto de las 5 C's del Crédito otorga una calificación sobre 100%, esta calificación deberá ser convertida a una escala de 80 puntos, a su vez el concepto de Probabilidad de provisión por impago da como resultado porcentual sobre 100% la cual también deberá ser convertida a una escala de 20 puntos, considerando que una probabilidad menor deberá dar como resultado una calificación mayor, la suma de las dos calificaciones será la que definirá el nivel de riesgo del socio, este procedimiento se ilustra mediante el siguiente ejemplo:

¹¹ Asignar a cada uno de los elementos de un conjunto un valor distinto en función de su importancia relativa dentro del conjunto.

Tabla # 4.9 Ponderación de puntajes:

PUNTAJE DE SCORING (5C's) 87%	
Equivalencia sobre la escala de 80 puntos	$87\% \times 0.80 = 69.6\%$
PROBABILIDAD DE PROVISIÓN IMPAGO 3.2%	
Equivalencia sobre la escala de 20 puntos	$(100\% - 3.2\%) \times 0.20 = 19.36\%$
CALIFICACION DE RIESGO CREDITICIO	
$69.6\% + 19.36\% = 88.69\%$	

FUENTE: Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC), Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring., MESTER Loretta J, What's the point of Credit Scoring, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

4.3.4 Límites de Niveles de Riesgo.

El nivel de riesgo que se puede aceptar en la Cooperativa está en función del porcentaje total obtenido luego de ponderar los factores evaluados, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla # 4.10 Límites de Nivel de Riesgo.

CALIFICACIÓN DE RIESGO CREDITICIO	TIPO DE RIESGO	RECOMENDACIÓN
Menor a 75%	Riesgo no Aceptable	NEGADO
75,1% a 89.99%	Riesgo Moderado	APROBADO
90% a 100%	Riesgo Normal	APROBADO

FUENTE: MESTER Loretta J, What's the point of Credit Scoring, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
ELABORADO POR: MONICA FREIRE

4.3.5 Toma de decisiones.

El Scoring de Crédito únicamente es una señal sobre el nivel de riesgo de una operación crediticia, es decir no la aprueba ni la niega, la facultad de aprobación es del comité de Crédito de la Cooperativa, de acuerdo al monto y tipo de crédito respectivo, de esta manera se constituye en una herramienta para sustentar y recomendar la toma de decisiones. El Scoring evalúa la relación entre riesgo – beneficio de los nuevos clientes, es decir el riesgo manteniendo el mismo nivel de aprobaciones, con el fin de que la gerencia pueda establecer un giro del negocio que le permita ser más rentable, limitando la política crediticia y mejorando la gestión de cobranza.

4.4 REQUISITOS PARA EL SCORING DE CRÉDITO.

Como requisito principal para el diseño del Scoring de Crédito se necesita de la Solicitud de Crédito; en la misma se resume los datos del socio de una forma ordenada y clasificada en la cual se distinguen los datos personales, financieros, laborales, referenciales del cliente, datos del garante, del crédito entre otros.

4.4.1 Requisitos para la Evaluación del Crédito.

Con la Solicitud de Crédito se da inicio al proceso de crédito, mediante el Scoring por eso es importante el detalle del formato y estructura, sobre la información con los respectivos elementos básicos que se exige y los documentos de sustento, considerando y dando cumplimiento al Manual y Reglamento de Crédito de la Cooperativa.

Sin embargo en las Solicitudes de Crédito se pueden presentar las siguientes falencias:

- **Falta de Información.-** Al reducir los procesos y procedimientos con la idea de atraer clientes, las solicitudes de crédito son ajustadas al punto de perder información ventajosa para el oficial de crédito, lo cual impide tener una adecuada evaluación para otorgar los créditos.

- **Exceso de información.-** Existen modelos de solicitud de créditos en las que se requiere información que es improductiva o irrelevante para el oficial de crédito, y no aporta lo suficiente al proceso crediticio, al seguimiento y a los propósitos jurídicos de adecuada identificación del cliente o sus activos, al ser estas un instrumento que el

socio le causa disgusto para su presentación al momento de acceder al crédito recurre a otra institución que le ofrezca un documento más viable para la obtención del crédito.

4.4.2 Datos fundamentales de una Solicitud de Crédito.

Para el Scoring de Crédito es necesario especificar en las Solicitudes de Crédito las siguientes referencias:

Tabla # 4.11 Datos de una Solicitud de Crédito.		
Tipo de documento	Número de Cargas Familiares	Tipo de Residencia
Número de documento	Sexo	Nombre Empresa del Socio
Apellidos del Socio	Profesión del Socio	Actividad de la Empresa
Nombres del Socio	Instrucción del Socio	Dirección de la Empresa
Lugar y Fecha de Nacimiento	Dirección	Teléfono de la Empresa
Edad	Ciudad	Nombre de la Empresa Anterior
Nacionalidad Cliente	Sector	Actividad de la Empresa Anterior
Estado Civil	Tiempo de Residencia	Cargo empresa Anterior
Separación de Bienes	Teléfono	Teléfono Empresa anterior.
Actividad del Socio.	Calidad Cuenta	Deudas Bancarias.
Cargo del Socio	Emisor de la Tarjeta de Crédito.	Letras por Pagar.
Sueldo mensual del Socio	Número de Tarjeta.	Ingreso Honorarios.
Otros Ingresos	Valor Tarjeta.	Ingreso Arriendo.
Descuentos mensuales	Referencia Comercial	Pago Arriendo.
Gastos Mensuales	Dirección Referencia.	Gastos Familiares.
Tipo dependencia del Socio.	Ciudad Referencia.	Monto del Préstamo.
Nombre del Cónyuge	Teléfono Referencia.	Plazo.
Apellido Cónyuge	Referencia Familiar.	Cuota Mensual.
Tipo de Documento.	Dirección Familiar	Región de Inversión.
Numero de Documento del Cónyuge	Teléfono Familiar.	Provincia de Inversión.
Edad del Cónyuge	Tipo Bien.	Cantón de la Inversión.
Empresa del Cónyuge	Ubicación Bien	Inversiones.
Actividad del Cónyuge	Descripción Bien.	Acciones.
Cargo Cónyuge	Valor Comercial.	Muebles y Enseres.
Ingreso Cónyuge	Referencias Bancarias.	Número de Cuenta.
Tipo de Dependencia del Cónyuge	Banco / Institución.	Tipo de Cuenta.

4.4.3 Diseño y estructura de los documentos para el cálculo del Scoring.

Con la finalidad de obtener mayor información para el Cálculo del Scoring de Crédito y después de haber efectuado un estudio para identificar todos los datos para incluir en los documentos que ayudan para el desarrollo de la presente tesis. Se ha diseñado de forma clara y concreta los respectivos formatos necesarios para el proceso de análisis crédito, (Ver Anexo # 1)

4.4.4 Diseño de la hoja del Scoring de Crédito.

Representa el resultado de esta investigación ya que en esta hoja se resume lo tratado en los capítulos anteriores. Se ha creado este formato así que al momento de ser llenado sea de una forma rápida y entendible por la persona que va a utilizar este documento como respaldo para la otorgación del crédito.

En este formato se resume lo siguiente:

Se identifica el puntaje respectivo para cada C's para encontrar el porcentaje final del Scoring lo que llevará a encontrar el riesgo crediticio del solicitante. La hoja de cálculo para el Scoring de Crédito, para los diversos tipos de crédito, en este caso trabajaremos para demostrar cómo se ejecuta en los créditos de consumo que ofrece la cooperativa.

Hoja de Cálculo del Scoring. (Adjunta en Anexo # 1)

4.4.5 Requisitos mínimos para los Créditos de Consumo y Microcrédito.

Tabla # 4.12 Requisitos para los Créditos

DETALLE	TIPOS DE CRÉDITO		
	CONSUMO	MICROCRÉDITO	
		INDIVIDUAL	GRUPAL
APROBACIÓN Y AUTORIZACIÓN.			
1. Solicitud de Crédito.	X	X	X
2. Evidencia de consulta en la Central de Riesgos	X	X	Opcional.
3. Formato de Confirmación de Referencias Comerciales, Bancarias y personales.	X	X	Opcional.
4. Resolución y Aprobación del Comité de Crédito.	X	X	X
5. Informe del Oficial de Crédito, concentración de riesgo,	X	X	X
INFORMACIÓN GENERAL.			
1. Fotocopia de Cédula.	X	X	X
2. Fotocopia del RUC		X	
3. Fotocopia del pago de Servicios Básicos (Agua, Luz o Telf.)	X	X	
4. Referencias Comerciales.	Opcional	Opcional	Opcional.
5. Referencias Bancarias	X	X	X
7. Referencias Personales.	X	X	X
8. Fotocopia de Títulos de Propiedad/impuesto predial de bienes declarados.	X	X	X
9. Certificado de Ingresos. (Remuneraciones, Rentas Fijas)	X	Opcional	
10. Acuerdo de Constitución del Grupo Solidario.			X
CORRESPONDENCIA Y AVISOS DE COBRO.			
1. Notificaciones de Cobro	X	X	X
2. Solicitud de Reestructuración o Prorroga	X	X	X
3. Citaciones Judiciales.	X	X	X
INSPECCIONES Y AVALÚOS			
1. Informe de Inspección de Bienes Declarados	X	X	X
2. Informes de Inspección / Visita inicial y periódicos al negocio	X	X	X
DOCUMENTACIÓN SOBRE EL DESEMBOLSO			
1. Tabla de Amortización firmada por el Cliente,	X	X	X
2. Comprobante de Pago o Desembolso.	X	X	X
ESTADOS FINANCIEROS			
1. Estado de Situación Económica (Ingreso y Gastos)	X	X	
2. Análisis Económico y Financiero	X	X	
GARANTIAS			
1. Fotocopia de Documentos Personales	X	X	X
2. Informe de Inspección de Garantía prendaria y/o Hipotecaria,	X	X	
3. Fotocopia de la escritura de propiedad y cualquier documentación que certifique la propiedad de los bienes dados en garantía.	X	X	X

FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)

REALIZADO POR: MONICA FREIRE.

4.4.6 Comisiones.

Tabla # 4.13 Detalle de costos de comisiones y otros.

COMISIONES Y OTROS			
TIPO	OBSERVACION	%	VALOR
Notificación.	Los valores de notificación serán incrementados de acuerdo al lugar.		\$ 1
N. Abogado			\$ 3
Mora		1%	
Prob. Incobrables.		2%	
S. Desgravamen.		0,49%	
S. Hospitalización.		0,673%	

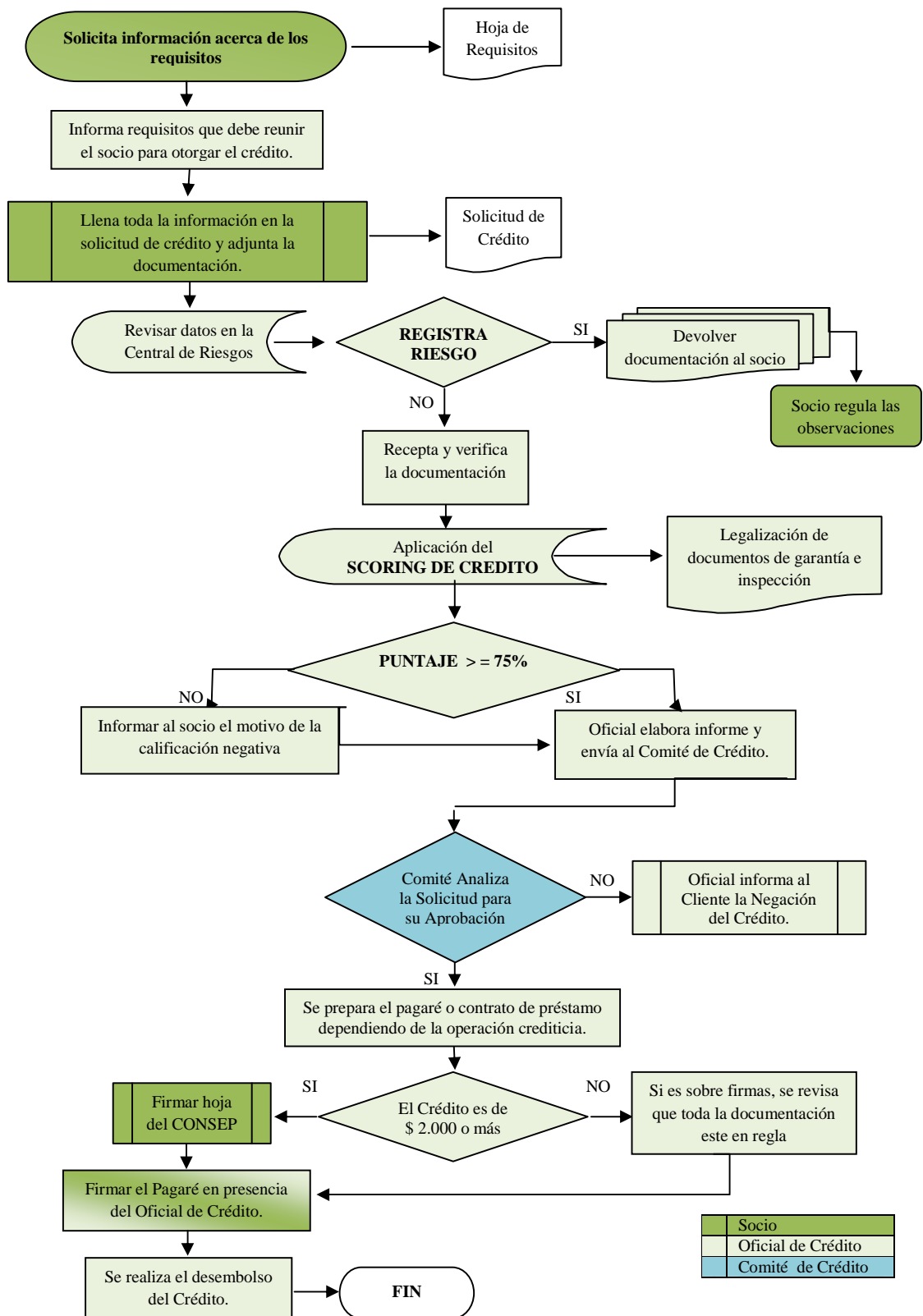
FUENTE: (Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora, 2009)

REALIZADO POR: MONICA FREIRE.

4.4.7 Flujograma del Proceso de Otorgamiento del Crédito.

Se propone el siguiente flujograma de procesos en la gestión de créditos, con la aplicación del Scoring de Crédito:

Figura # 4.1 Flujoograma del proceso de otorgación del Crédito.



Socio
Oficial de Crédito
Comité de Crédito

En el Scoring de Crédito intervendrán:

Socio.- A más de hacer llegar su requerimiento y documentación, debe cumplir con todos los requisitos que el Oficial de Crédito le solicite, a fin de conseguir la aprobación y posterior desembolso del mismo, y su posterior pago.

Oficial de Crédito.- Es responsable de entregar las solicitudes de crédito a los clientes para que procedan a llenar la misma, en caso de que el socio tuviere dificultades en llenar la solicitud de crédito, el Oficial de Crédito está en la obligación de asesorarlo; además es responsable de la recopilación y verificación de la información presentada en la solicitud, es quien mantiene relación directa con el socio, lo que le permite evaluar la solicitud para luego recomendarla y solicitar al socio que cumpla con los requisitos determinados, y será la persona que notifique al socio si su solicitud ha sido aprobada o rechazada.

El Comité de Crédito.- Tienen la responsabilidad de analizar y aprobar las solicitudes de crédito, después de haber pasado por las fases de revisión y análisis con el respectivo respaldo de los documentos que constan en la solicitud y todos los requerimientos exigidos en el Reglamento de Crédito de la institución para de tal manera proceder a la respectiva aprobación.

El Departamento de Cartera, Contabilidad y el Cajero intervienen indirectamente en el proceso de crédito de la Cooperativa.

4.4.8 Procedimientos Crediticios de la Cooperativa.

Comprende el conjunto de políticas, acciones y procesos operativos utilizados por la Cooperativa con el objeto de evaluar, predecir y minimizar el riesgo de la operación y administrar eficientemente el servicio de crédito, partiendo de la información que respalde el análisis de las operaciones de crédito que se van a financiar hasta el seguimiento y recuperación de los préstamos.

De manera general el proceso de crédito comprende las siguientes etapas o subprocesos:

Etapas del proceso de crédito.

1. Promoción
2. Recepción de solicitud y documentación.
3. Verificación e Inspección.
4. Análisis _ Evaluación y Resolución.
5. Otorgamiento _ Desembolso.
6. Seguimiento y Recuperación.

Promoción.

Características, condiciones, de otorgamiento, requisitos y documentos necesarios para la tramitación de los créditos de consumo serán informados a través de diferentes medios (folletos, trípticos, etc.)

En función de los planes de marketing, la gerencia podrá establecer estrategias de venta de los productos mediante la visita directa a empresas públicas o privadas en las que laboren

potenciales clientes de los créditos y formalizar convenios instituciones mediante los cuales se compromete a la retención de los pagos para la amortización de los créditos.

Recepción de Documentos.

Para asignarle el número de expediente y por tanto iniciar el trámite de la solicitud de crédito será indispensable contar con toda la documentación exigida para los créditos, toda solicitud de crédito deberá estar debidamente firmada, es obligatoria la presentación de la siguiente documentación: (documentos personales, planillas de pago de servicios básicos, información de respaldo de las garantías presentadas, etc.)

Luego se consultará que tanto el solicitante, cónyuge y garantes no tengan problemas en la central de riesgos. En caso de tener una calificación mayor a “A” se tomará la respectiva decisión de acuerdo a las políticas de la institución con las disposiciones del Comité de Crédito. Para el caso de los créditos que no estén respaldados con convenios institucionales, toda solicitud deberá contemplar el croquis de ubicación del domicilio del solicitante.

Verificación e Inspección.

Es obligatorio realizar el proceso de verificación de toda la información proporcionada por el cliente en la Solicitud de Crédito. Esta actividad será de responsabilidad del Asesor de Negocios encargado de administrar la cuenta del cliente, quien determinará los mecanismos más adecuados para la verificación.

La Verificación e inspección en el proceso crediticio antes de la aprobación o negación del crédito, será registrada y reportada en el formato correspondiente, la misma que tendrá como propósito el confirmar la validez de la información presentada por el solicitante y garante prestando especial atención a:

- Veracidad de la dirección domiciliaria proporcionada, se efectuará la visita con base al comprobante original del último pago de luz, agua o teléfono.
- Permanencia y Operacionabilidad de la empresa o institución en que labora, confirmación telefónica con un funcionario autorizado de la institución.
- Validez y razonabilidad de los certificados laborales entregados u otras fuentes de ingreso (rentista).
- Continuidad laboral. Con el respaldo de:
 1. Fotocopia del carnet de afiliación al IESS.
 2. Certificado de antigüedad laboral.
 3. Rol de pagos que indique la fecha de ingreso.
 4. En caso de negocios independientes establecer que el negocio está en marcha y sea de futuro.
 5. Copia de RUC o carne de afiliación gremial.

- Expectativa de estabilidad laboral (existencia de potencial renuncia al trabajo, migración u otro factor que altere la permanencia en el trabajo).
- Validez de los documentos de respaldo de los bienes declarados y en especial de tratarse de bienes a entregarse en garantía.
- Confirmación de referencias personales, bancarias y comerciales proporcionadas, deberá existir por lo menos una referencia con teléfono y dirección claramente identificables de familiares que conozcan y que no convivan con el deudor o garante de la deuda. De igual manera una referencia de amigos o conocidos que puedan dar fe de la integridad personal y solvente moral del deudor o garante. No se recomienda aceptar referencias con números de teléfonos celulares ya que este servicio no se considera permanente. Es necesario nombres y números de teléfono de casas comerciales en las que hayan adquirido algún artículo a crédito o al contado.
- Situación Patrimonial.- Se verificará sus activos y pasivos del socio y garante.

Tabla # 4.14 Verificación situación patrimonial.

ACTIVOS.	PASIVOS.
Certificaciones Bancarias e inversiones. Copia de escritura de bienes inmuebles o comprobantes de pagos de impuesto de predios urbanos. Copia de títulos de propiedad de bienes muebles, maquinarias, equipos, etc. - Matrícula de Vehículos.	Formulario actualizado de Central de Riesgos. Referencias Bancarias telefónicas, siempre que un solicitante o sus garantes presenten deudas vigentes en central de riesgos deberá solicitarse referencias bancarias telefónicas.

- Para toda operación de crédito se consultará e imprimirá o reportará la situación del cliente en la Central de Riesgos u otros Burós de Crédito a los cuales tenga acceso la Cooperativa.

- **Disposiciones Generales.**- Un crédito debe ser rechazado luego de la verificación por:
 1. Información inexacta en la dirección domiciliaria.
 2. Información inexacta en el número de cargas familiares o estado civil.
 3. Estar ubicado el domicilio en zonas consideradas como de Alto Riesgo.
 4. Si el solicitante o garante proporciona direcciones diferentes a las que constan en la solicitud.

Formato para la Hoja de Verificación: (Adjunta en Anexo # 1)

Para los créditos bajo la modalidad de Convenio Institucional de Retención de Pago no será necesario el realizar la inspección y verificación del domicilio del cliente, salvo criterio contrario del Asesor de Negocios o funcionario responsable, procediendo a realizar un informe de verificación.

El Jefe de Crédito es el encargado de revisar el informe del verificador, analizará el destino del crédito, con el propósito de verificar la razonabilidad de la aplicación de los fondos solicitados en actividades que aseguren el cumplimiento de los pagos.

Análisis _ Evaluación y Resolución.- (Scoring de Crédito)¹². Todos los créditos deberán contener:

Análisis: Es la propuesta del Asesor de Negocios o funcionario responsable, luego de lo cual la solicitud se trasladará a la instancia resolutive respectiva en función del monto solicitado. El nivel resolutive tiene la potestad de pedir mayor información, de negar la solicitud, condicionar la aprobación, reducir el monto solicitado, etc.

Evaluación y Resolución: Contemplará los comentarios, valoraciones y observaciones realizadas por el Asesor de Negocios sobre la voluntad y capacidad de pago del solicitante determinados a través de la información proporcionada por el cliente, información recopilada por la Cooperativa y experiencia crediticia con la institución y en otras instituciones financieras. La instancia resolutive de crédito, determinará las condiciones de otorgamiento de la operación, en cuanto a monto, plazo, tipo de garantía y forma de pago, El informe contendrá la fecha de análisis y deberá estar respaldada con la firma de todos los integrantes del crédito.

Otorgamiento _ Desembolso.

Una vez que la solicitud de crédito ha sido aprobada serán legalizados los documentos necesarios de acuerdo al producto de crédito y tipo de garantía. Se procederá a llenar el Pagaré a la orden de la institución que respalde el crédito y receptor las firmas correspondientes, antes de la acreditación.

¹² Detallado en el Capítulo IV.

El desembolso de los recursos se procederá exclusivamente una vez firmado y legalizado todos los documentos de respaldo del crédito y las garantías constituidas a favor de la cooperativa. El desembolso se efectuará mediante acreditación a la cuenta de ahorros del solicitante. La tabla de amortización y calendario de pagos serán entregados al beneficiario. El archivo del expediente se realiza previo a la revisión de la documentación de respaldo.

Seguimiento y Recuperación.

La finalidad del seguimiento es mantener bajo, el nivel de morosidad para que no afecte la rentabilidad de la cartera ni los niveles de liquidez de la institución.

Toda actividad de seguimiento deberá ser reportada por el Asesor de Negocios en el formato correspondiente y formará parte del expediente de crédito. El Asesor de Negocios como estrategia operativa realizará, notificaciones telefónicas de aviso, previas al vencimiento de un pago, pudiendo complementarlas con visitas directas al cliente. En caso de no pago después de cinco días siguientes a la notificación se iniciará la acción administrativa de cobranza a través de notificaciones escritas o visita personal, de no atender el cliente a este llamado luego de ocho días se pasará una segunda notificación con copia a los garantes; de no darse cumplimiento se remitirá al abogado para su respectivo tramite prejudicial, previo a un análisis individual del cliente.

CAPITULO V

5. CASO PRÁCTICO.

5.1 IMPLEMENTACIÓN DEL SCORING DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “JUAN PIO DE MORA” LTDA. OFICINA MATRIZ DEL CANTÓN SAN MIGUEL PROV. BOLÍVAR.

5.1.1 Créditos de Consumo.

La Cooperativa “Juan Pio de Mora” ha definido como créditos de consumo todos aquellos otorgados a personas naturales que tengan como fuente de pago del crédito el ingreso proveniente de la remuneración, salario, honorarios o renta promedio¹³. Los créditos de consumo generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas. El destino de estos créditos generalmente comprende:

- Nivelar el presupuesto familiar.
- La compra de muebles, vestuario y/o artefactos del hogar.
- Adquisición de vehículo de uso privado.
- Financiar gastos de salud, estudios, vacaciones u otros.
- Pago de Obligaciones personales.

La fuente de repago proviene principalmente de la remuneración salario o renta fija periódica del deudor.

¹³ Se considera rentas a los ingresos permanentes que se mantengan vigentes mientras dure el crédito, tales como: contratos de arrendamiento, pensiones jubilares, remesas entre otras.

Los clientes de créditos de consumo presentarán a mas de las características señaladas en el Anexo # 2 (Manual y Reglamento de Crédito; “Políticas Generales de Crédito”, “Elegibilidad y Requisitos de los Sujetos de Crédito” .

Para los empleados públicos o privados:

- a) Justificar que se encuentre prestando servicios en la empresa o institución.
- b) No se encuentre inmersa en la definición Operaciones de Crédito Restringidas¹⁴.
- c) Es obligatoria la presentación de la documentación señalada en la página 91¹⁵.

CASO 1

El Señor Carlos González de 29 años con cédula de Identidad 1402587349 es empleado en una institución pública “Col. 10 de Enero” con sede en la ciudad de San Miguel de Bolívar, lleva trabajando en la institución por un lapso de 8 años. Vive en un departamento arrendado desde hace 3 años; tiene un hijo de 2 años, su estado civil Soltero.

Solicita un préstamo de \$ 6.000 a 48 meses destinado a financiar sus estudios de Postgrado.

La tasa de interés de la Cooperativa es 16,30% anual; permitida por el Organismo de Control.

Se consultó en la Central de Riesgos y se determinó que el cliente no presenta novedades, en relación a su experiencia crediticia; actualmente mantiene un préstamo bancario por \$ 1000 y una Cta. Ahorros en el Banco Pichincha con saldo de \$ 200.

¹⁴ Ver Pág. 52

¹⁵ Requisitos mínimos para créditos de consumo y/o microcrédito.

Luego de la verificación de la información de la Solicitud de Crédito se determinó que los activos del Señor González ascienden a \$7400; (Efectivos en Caja 200, Dep. Bancarios 200, posee un vehículo con un avalúo comercial de \$ 7000); en pasivos registra un total de \$1230; (Préstamos bancarios \$1000, Ctas. por pagar \$150, Otras deudas \$ 80) se deduce su patrimonio en \$6170;

Las referencias bancarias y comerciales son muy buenas (5 años como cliente de una institución bancaria)


El señor González percibe en total ingresos de \$ 700 (sueldo mensual de \$ 650; otros ingresos por \$ 50) menciona que destina a sus gastos un total de \$ 310 de los cuales: arriendo \$ 100, pago servicios básicos \$ 50, vestido \$ 30, alimentación \$ 50, educación \$ 20, salud \$ 30, transporte \$ 30: Ingreso Neto de \$ 390.

De igual manera se verifica que la información proporcionada por el garante.

Como paso posterior se realiza la aplicación del Scoring de Crédito utilizando el modelo de las 5C's del Crédito, como se demuestra en el análisis¹⁶ el socio va obteniendo un puntaje en cada subfactor de evaluación, acorde a las escalas predefinidas en la descripción de parámetros para el cálculo, de las cuales la suma ponderada da en total el porcentaje del Scoring.

¹⁶ Ver Hoja de Cálculo del Scoring (aplica a socio y garante) adjunta en las siguientes páginas.

Solicitud de Crédito de Consumo.

 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" LTDA. SOLICITUD DE CREDITO N°													
1.- Lea detenidamente este formulario, llene todos las casilleros con la informacion solicitada, utilice letra de													
2.- Revise cuidadosamente la informacion relativa a la carga financiera.													
3.- La informacion proporcionada en este formulario sera sujeta a verificacion, su falsedad determinará el													
TIPO DE CREDITO	CONSUMO	<input checked="" type="checkbox"/>	N° DESOCIO		PLAZO								
	MICROCREDITO	<input type="checkbox"/>				1030	4	AÑOS					
GARANTIAS:	HIPOTECARIO	<input type="checkbox"/>	FECHA: dd/mm/aa		MONTO:								
	SOBREFIRMAS:	<input type="checkbox"/>				01/02/2011	48	MESES					
	HIPOTECARIA	<input type="checkbox"/>											
DESTINO DEL CREDITO:													
FORMA DE PAGO	PAGO POR VENTANILLA	<input checked="" type="checkbox"/>	DESCUENTO ROL DE PAGOS.		DIRECCION HISPANA								
INFORMACION GENERAL DEL SOLICITANTE													
CEDULA DE CIUDADANIA					NOMBRES Y APELLIDOS								
1402587349					CARLOS ANDRES GONZALES TAPIA								
FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO													
FECHA: DIA/MES/AÑO			PROVINCIA			CANTON							
18/11/1981			BOLIVAR			SAN MIGUEL							
ESTADO CIVIL						GENERO							
SOLTERO	<input checked="" type="checkbox"/>	CASADO	<input type="checkbox"/>	DIVORCIADO	<input type="checkbox"/>	VIUDO	<input type="checkbox"/>	UNION LIBRE	<input type="checkbox"/>	MASCULINO	<input type="checkbox"/>	FEMENINO	<input checked="" type="checkbox"/>
VIVIENDA ACTUAL			TIEMPO DE RESIDENCIA			TELEFONO		N° CARGAS FAMILIARES					
PROPIA	<input type="checkbox"/>	FAMILIAR	<input type="checkbox"/>	3 AÑOS			2650101		1				
ARRENDADA	<input checked="" type="checkbox"/>	OTROS	<input type="checkbox"/>										
DIRECCION DOMICILIARIA DEL SOLICITANTE													
CANTON	PROVINCIA	PARROQUIA	BARRIO		SECTOR								
SAN MIGUEL	BOLIVAR	CENTRAL	CENTENARIO		PARQUE CENTENARIO								
CALLE PRINCIPAL			CALLE SECUNDARIA			TELEFONO CONVENCIONAL							
AV. CIRCUNVALACION.			ABEL PAZMIÑO			2650101							
DATOS LABORALES O NEGOCIO DEL SOLICITANTE													
N. DE LA INSTITUCION O NEGOCIO		CALLE PRINCIPAL			NUMERO		CALLE SECUNDARIA						
COL. "10 DE ENERO"		AV. VELASCO IBARRA			134		CALLE SUCRE						
CANTON	PROVINCIA	PARROQUIA		BARRIO		SECTOR							
SAN MIGUEL	BOLIVAR	CENTRAL		PANECILLO		EX TERMINAL.							
AFILIACION AL IESS		CATEGORIA		FONDO DE CESANTIA			TIEMPO DE SERVICIO O NEGOCIO						
SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	6°		SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	8 AÑOS			
OTROS INGRESOS		SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	FUENTE DE OTROS INGRESOS:							
INFORMACION DEL CONYUGE													
CEDULA DE CIUDADANIA			APELLIDOS			NOMBRES							
OCUPACION			PROFESION				EDAD						
CARGO			TIEMPO DE TRABAJO			CELULAR							
N. EMPRESA/INSTITUCION		CALLE PRINCIPAL		C. SECUNDARIA		TELF. CONVENCIONAL							

REFERENCIAS DEL SOLICITANTE					
APELLIDOS		NOMBRES		PERENTESCO	TELEFONO
LOPEZ GAIBOR		MAYRA LOURDES		AMIGA	2650006
CANTON	PROVINCIA	PARROQUIA	BARRIO	SECTOR	
SAN MIGUEL	BOLIVAR	CENTRAL	PUNTILLA	PLAZA "10 DE ENERO"	
BANCARIAS - TARJETAS DE CREDITO			COMERCIALES		
INSTITUCION		N° DE CUENTA		CASA COMERCIAL	TELEFONO
BANCO PICHINCHA		3121822600		CREDITOS M&F"	2680390
				ARTEFACTA	2976382
INFORMACION ADICIONAL					
DEPOSITOS BANCARIOS			PROPIEDADES		
BANCO	SALDO	UBICACION	AVALUO CATASTRAL	AVALUO COMERCIAL	
BANCO PICHINCHA	200,00				
VEHICULOS					
MARCA	MODELO	AÑO	PLACA	VALOR COMERCIAL	
CHEVROLET	SEDAN	2006	PNK 381	7000,00	
ESTADO DE SITUACION PERSONAL CONFIDENCIAL					
ACTIVO		PASIVO			
EFFECTIVOS EN CAJA	200,00	PRESTAMOS BANCARIOS	1000,00		
DEP. BANCARIOS	200,00	CUENTAS POR PAGAR	150,00		
CUENTAS POR COBRAR	0,00	PRES. HIPOTECARIO.	0,00		
INVERSIONES	0,00	OTRAS DEUDAS	80,00		
MAQUINARIA	0,00	TOTAL PASIVO	1230,00		
MERCADERIA O INVENTARIOS	0,00	PATRIMONIO	6170,00		
PROPIEDADES	0,00				
VEHICULO	7000,00				
OTROS ACTIVOS	0,00				
TOTAL ACTIVO (A)	7400,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7400,00		
INFORMACION ECONOMICA DEL SOLICITANTE					
INGRESOS		EGRESOS			
SUELDO SOLICITANTE	650,00	ARRIENDO	100,00		
SUELDO CONYUGE	0,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	50,00		
VENTAS (NEGOCIO)	0,00	VESTIDO	30,00		
OTROS INGRESOS	50,00	ALIMENTACION	50,00		
TOTAL INGRESOS	700,00	EDUCACION	20,00		
		SALUD	30,00		
		TRANSPORTE	30,00		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y GASTOS					
INGRESOS	700,00				
(-) GASTOS	310,00				
INGRESO NETO	390,00	TOTAL EGRESOS	310,00		
<p><i>Carlos Gonzalez</i></p> <p>FIRMA SOLICITANTE</p>					

Información General del Garante _Crédito de Consumo.

INFORMACION GENERAL DEL GARANTE											
CEDULA DE CIUDADANIA			APELLIDOS			NOMBRES					
31822412739			RIVERA SALTOS			LUZ MARIA					
FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO											
DIA	MES	AÑO		PROVINCIA			CANTON				
13	2	1983		BOLIVAR			GUARANDA				
ESTADO CIVIL						GENERO					
SOLTERO	CASADO	<input checked="" type="checkbox"/>	DIVORCIADO	<input type="checkbox"/>	VIUDO	<input type="checkbox"/>	UNION LIBRE	MASCULINO	<input type="checkbox"/>	FEMENIN	<input checked="" type="checkbox"/>
VIVIENDA ACTUAL			TIEMPO DE RESIDENCIA		TELEFONO	N° CARGAS FAMILIARES					
PROPIA	<input checked="" type="checkbox"/>	FAMILIAR	<input type="checkbox"/>	6 AÑOS		2980130	1				
ARRENDADA	<input type="checkbox"/>	HIPOTECA	<input type="checkbox"/>								
DIRECCION DOMICILIARIA DEL GARANTE											
CANTON	PROVINCIA		PARROQUIA		BARRIO		SECTOR				
SAN MIGUEL	BOLIVAR		CENTRAL		PANECILLO		LIGA DEPORTIVA CANTONAL				
CALLE PRINCIPAL			CALLE SECUNDARIA			TELEFONO CONVENCIONAL					
AV. VELASCO IBARRA.			S/N			2980130					
DATOS LABORALES DEL GARANTE											
NOMBRE DE LA INSTITUCION			CALLE PRINCIPAL		NUMERO	CALLE SECUNDARIA					
EMADA			GUAYAS		326	CALLE BOLIVAR					
CANTON	PROVINCIA		PARROQUIA		BARRIO	SECTOR					
SAN MIGUEL	BOLIVAR		CENTRAL		CENTRAL	PARQUE CENTRAL.					
AFILIACION AL IESS		CATEGORIA		FONDO DE CESANTIA		TIEMPO DE SERVICIO					
SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	4 AÑOS			
OTROS INGRESOS		SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	FUENTE DE OTROS INGRESOS:			NEGOCIO LIBRERÍA-BAZAR			
DATOS DEL NEGOCIO DEL GARANTE											
NOMBRE DEL NEGOCIO			CALLE PRINCIPAL		NUMERO	CALLE SECUNDARIA					
VARIETADES "GALAXI"			AV. VELASCO IBARRA		S/N	CALLE SUCRE					
CANTON	PROVINCIA		PARROQUIA		BARRIO	SECTOR					
SAN MIGUEL	BOLIVAR		CENTRAL		PANECILLO	LIGA DEPORTIVA CANTONAL					
MI DESCUENTO SE LO REALIZARA DE:											
PAGO POR VENTANILLA		<input checked="" type="checkbox"/>	DESCUENTO ROL DE PAGOS.			<input type="checkbox"/>	DIRECCION HISPANA			<input type="checkbox"/>	
INFORMACION DEL CONYUGE DEL GARANTE											
CEDULA DE CIUDADANIA			APELLIDOS			NOMBRES					
318124672			GONZALES PINO			LUIS MIGUEL					
OCUPACION			PROFESION			EDAD					
ABOGADO			ABOGADO			38 AÑOS					
CARGO			TIEMPO DE TRABAJO			TELEFONO CELULAR					
ABOGADO			10 AÑOS			91361800					
N. EMPRESA/INSTITUCION		CALLE PRINCIPAL		C. SECUNDARIA		NUMERO DE TELEFON					
DESPACHO INDEPENDIENTE		AV. VELASCO IBARRA		S/N		91361800					
REFERENCIAS DE UN FAMILIAR QUE NO VIVA CON UD. QUE TENGA TELEFONO FIJO											
APELLIDOS			NOMBRES			PERENTESCO	TELEFONO				
SALTOS GALARZA			GLORIA SOLEDAD			MADRE	2892872				
CANTON	PROVINCIA		PARROQUIA		BARRIO	SECTOR					
SANTA ROSA	TUNGURAHUA		SANTA ROSA		SAN MARCOS	MERCADO MUNICIPAL					
CALLE PRINCIPAL			CALLE SECUNDARIA			TELEFONO CELULAR					
CALLE LUIS VARGAS TORRES			MARIANA EGUEZ			98745342					

INFORMACION ADICIONAL GARANTE				
DEPOSITOS BANCARIOS			PROPIEDADES	
BANCO	SALDO	UBICACIÓN	AVALUO CATASTRAL	AVALUO COMERCIAL
Banco Pichincha	\$ 400,00	AGENCIA SAN MIGUEL		
VEHICULOS				
MARCA	MODELO	AÑO	PLACA	VALOR COMERCIAL
CHEVROLET	LUV	2010	BMF 1097	\$ 20.000,00
ESTADO DE SITUACION PERSONAL CONFIDENCIAL (GARANTE)				
ACTIVO		PASIVO		
EFFECTIVOS EN CAJA	\$ 300,00	PRESTAMOS BANCARIOS Y/O COOP.	\$ 3.000,00	
DEP. BANCARIOS	\$ 200,00	CUENTAS POR PAGAR	\$ 200,00	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 100,00	PRES. HIPOTECARIO.	\$ 15.000,00	
INVERSIONES	\$ 0,00	OTRAS DEUDAS	\$ 150,00	
MAQUINARIA	\$ 0,00	TOTAL PASIVO	\$ 18.350,00	
MERCADERIA O INVENTARIOS	\$ 5.000,00	PATRIMONIO	\$ 49.250,00	
PROPIEDADES	\$ 40.000,00			
VEHICULO	\$ 20.000,00			
OTROS ACTIVOS	\$ 1.000,00			
TOTAL ACTIVO (A)	\$ 66.600,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 66.600,00	
INFORMACION ECONOMICA DEL GARANTE				
INGRESOS		EGRESOS		
SUELDO GARANTE	\$ 850,00	ARRIENDO	\$ 0,00	
SUELDO CONYUGE	\$ 1.500,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	\$ 70,00	
VENTAS (NEGOCIO)	\$ 300,00	VESTIDO	\$ 50,00	
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	ALIMENTACION	\$ 100,00	
TOTAL INGRESOS	\$ 2.650,00	EDUCACION	\$ 50,00	
		SALUD	\$ 50,00	
		TRANSPORTE	\$ 70,00	
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y GASTOS		TOTAL EGRESOS	\$ 390,00	
INGRESOS	\$ 2.650,00			
(-) GASTOS	\$ 390,00			
INGRESO NETO	\$ 2.260,00			
CROQUIS DE UBICACIÓN				
DOMICILIO		NEGOCIO		
OBSERVACIONES: El Garante trabaja en la EMAPA, Cargo Auxiliar de Servicios adm'S en su domicilio tiene una bazar y papeleria				
Declaro y responsabilizo que toda la informacion contenida en este documento es correcta, asi mismo expresamente autorizo a la Cooperativa "Juan Pio de Mora" Ltda. Para que obtenga de cualquier fuente de informacion que verifique la informacion de la misma.				
_____ FIRMA GARANTE		_____ VISTO BUENO INSPECCION		

Autorización: Buró de Crédito.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO

“JUAN PIO DE MORA”

AUTORIZACIÓN:

La **COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “JUAN PIO DE MORA”**, se compromete a solicitar información y a utilizar los servicios del **BURÓ DE INFORMACIÓN CREDITICIA “CREDITREPORT”** (Centro De información crediticia) CEM, única y exclusivamente cuando esté expresa y plenamente autorizado para el efecto por el cliente:

CARLOS ANDRES GONZALES TAPIA

Autorización que tendrá el siguiente texto:

“Declaro que la información que he suministrado es verídica y doy mi consentimiento expreso e irrevocable a la ENTIDAD o a quien sea en el futuro el acreedor del crédito solicitado para:

- a) Consultar en cualesquier tiempo, en CREDITREPORT, toda la información relevante para conocer mi desempeño como deudor, mi capacidad de pago para valorar el riesgo futuro de concederme un crédito
- b) Reportar a CREDITREPORT la información crediticia, tanto sobre el cumplimiento oportuno como sobre el incumplimiento, si lo hubiere, de mis obligaciones crediticias, de tal forma que estas presente una información, veraz, pertinente, completa actualizada y exacta de mi desempeño como deudor, después de haber cruzado y procesado diversos datos útiles para obtener una información significativa
- c) Conservar, tanto por la ENTIDAD como por CREDITREPORT la información crediticia, con las debidas actualizaciones y durante el periodo necesario señalado en sus reglamentos la información indicada en los literales b y d de esta autorización
- d) Suministrar a CREDITREPORT datos relativos a mis solicitudes de créditos, así como otros atinentes a mis relaciones comerciales, financieras y en general socio-económicas que yo haya entregado o que consten en registros públicos, bases de datos públicas o documentos públicos

La presente autorización no me impedirá ejercer mi derecho a corroborar en cualquier tiempo, que la información suministrada es veraz, completa, exacta y actualizada, y en caso de que no lo sea, a que se deje constancia de mi desacuerdo, a exigir su rectificación y a que se informe sobre las correcciones efectuadas.

Declaro haber leído cuidadosamente el contenido de la presente autorización y haberla comprendido a cabalidad, razón por la cual entiendo sus alcances e implicaciones

Lugar y fecha:


Firma

CI:

Capital y Capacidad de Pago del Garante:

CAPITAL			
ACTIVO		PASIVO	
EFFECTIVOS EN CAJA	\$ 300,00	PRESTAMOS BANCARIOS	3000,00
DEP. BANCARIOS	\$ 200,00	CUENTAS POR PAGAR	200,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 100,00	PREST. HIPOTERACIO	15000,00
INVERSIONES	\$ 0,00	OTRAS DEUDAS	150,00
MAQUINARIA	\$ 0,00		
MERCADERIA O INVENTARIOS	\$ 5.000,00		
PROPIEDADES	\$ 40.000,00		
VEHICULO	\$ 20.000,00		
OTROS ACTIVOS	\$ 1.000,00	TOTAL PASIVO	\$ 18.350,00
		PATRIMONIO	\$ 48.250,00
TOTAL ACTIVO (A)	\$ 66.600,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 66.600,00
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)			27,55%
Endeudamiento con este credito			36,56%
CAPACIDAD DE PAGO			
INGRESOS		EGRESOS	
SUELDO GARANTE	850,00	ARRIENDO	0,00
SUELDO CONYUGE GARANTE	1500,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	70,00
VENTAS DEL NEGOCIO	300,00	VESTIDO	50,00
OTROS INGRESOS	0,00	ALIMENTACION	100,00
		EDUCACION	50,00
		SALUD	50,00
		TRANSPORTE	70,00
TOTAL	\$ 2.650,00	TOTAL	\$ 390,00
Ingreso Neto: \$ 2.260,00		Margen 10%	39
			\$ 429,00
ANALISIS DEL PAGO DEL CREDITO SOLICITADO			
INGRESOS-GASTOS	\$ 2.221,00		
PAGO MENSUAL	\$ 170,96		
COBERTURA DE LA CUOTA	1299,10		
GASTO/INGRESO ANTERIOR	16,19%		
GASTO/INGRESO ACTUAL	22,64%		

Hoja de Cálculo del Scoring de Crédito Garante.

 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" LTDA SCORING DE CREDITO 4C's GARANTE				
NOMBRE:		RIVERA SALTOS LUZ MARIA	MONTO	6000,00
CEDULA		3182412739	PLAZO	48 meses
FECHA		24/02/2011	TIPO DE CREDITO	CONSUMO
N° DE CONTRATO			CUOTA	\$ 170,96
			N° SOCIO	1
C1	CARÁCTER			PTJ
		IDEAL	25,00%	50
		SOCIO	23,00%	46
RESIDENCIA				20
Tipo		PROPIA	10	
Tiempo		Indefinido casa prop	10	
TRABAJO				8
Tiempo		25 a 36 meses	8	
EXPERIENCIA CREDITICIA				18
Penúltimo Crédito		5 a 20 días en mora	8	
Último Crédito		0 a 4 días en mora	10	
C2	CAPITAL			PTJ
		IDEAL	20,00%	20
		SOCIO	20,00%	20
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)		0% a 40%	10	
Endeudamiento con este crédito.			10	
C3	CAPACIDAD.			PTJ
		IDEAL	50,00%	30
		SOCIO	50,00%	30
Cobertura de Cuota			10	
Gastos/Ingresos Anterior			10	
Gastos/Ingresos Actual			10	
C4	CONDICIONES			PTJ
		IDEAL	5,00%	20
		SOCIO	5,00%	20
INGRESOS				10
Justificación de Ingresos		último mes	10	
INGRESOS MENSUALES				10
Ingresos del último mes			10	
PUNTAJE SCORING (4 C's)			98,00%	TIPO DE RIESGO
EQUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 80 PUNTOS.			78,40%	NORMAL
PROBABILIDAD DE PROVISION POR IMPAGO			2%	
EUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 20 PUNTOS.			18%	RECOMENDACIÓN
CALIFICACION DE RIESGO. CREDITICIO			96,40%	10

Capital y Capacidad de Pago del Socio.

CAPITAL			
ACTIVO		PASIVO	
EFFECTIVOS EN CAJA	\$ 200,00	PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 1.000,00
DEP. BANCARIOS	\$ 200,00	CUANTAS POR PAGAR	\$ 150,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 0,00	PREST. HIPOTECARIO	\$ 0,00
INVERSIONES	\$ 0,00	OTRAS DEUDAS	\$ 80,00
MAQUINARIA	\$ 0,00		
MERCADERIA O INVENTARIOS	\$ 0,00		
PROPIEDADES	\$ 0,00		
VEHICULO	\$ 7.000,00		
OTROS ACTIVOS	\$ 0,00	TOTAL PASIVO	\$ 1.230,00
		PATRIMONIO	\$ 6.170,00
TOTAL ACTIVO (A)	\$ 7.400,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 7.400,00
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)			16,62%
Endeudamiento con este credito (pasivos+credito)			97,70%
CAPACIDAD DE PAGO			
INGRESOS		EGRESOS	
SUELDO SOLICITANTE	\$ 650,00	ARRIENDO	100,00
SUELDO CONYUGE	\$ 0,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	50,00
OTROS INGRESOS	\$ 50,00	VESTIDO	30,00
		ALIMENTACION	50,00
		EDUCACION	30,00
		SALUD	20,00
		TRANSPORTE	30,00
TOTAL	\$ 700,00	TOTAL	\$ 310,00
Ingreso Neto: \$ 390,00		Margen 10%	31
			\$ 341,00
ANALISIS DEL PAGO DEL CREDITO SOLICITADO			
a. INGRESOS-GASTOS	\$ 359,00		
b. PAGO MENSUAL	\$ 170,96		
COBERTURA DE LA CUOTA (a+b)/100	209,98		
GASTO/INGRESO ANTERIOR ((%margen/T.Ingresos)	48,71%		
GASTO/INGRESO ACTUAL ((pago mensual+%margen).	73,14%		

Hoja de Cálculo del Scoring de Crédito del Socio.


 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" LTDA SCORING DE CREDITO 5C's			
NOMBRE:	CARLOS ANDRES GONZALES TAPIA	MONTO:	6000,00
CEDULA:	1402587349	PLAZO:	48 meses
FECHA:	24/02/2011	TIPO DE CREDITO:	CONSUMO
N° DE CONTRATO:	14183	CUOTA:	\$ 170,96
		N° SOCIO:	1030
C1	CARÁCTER	IDEAL	25,00%
		SOCIO	22,00%
		PTJ	50
	RESIDENCIA		14
	Tipo	ARRENDADA	7
	Tiempo	13 meses o mas	7
	TRABAJO		10
	Tiempo	37 meses en adelante	10
	EXPERIENCIA CREDITICIA		20
	Penultimo Credito	0 a 4 días en mora	10
	Ultimo Credito	0 a 4 días en mora	10
C2	CAPITAL	IDEAL	15,00%
		SOCIO	8,25%
		PTJ	20
	Endeudamiento actual =(pasivos/activos)	10	
	Endeudamiento con este credito.	1	
C3	CAPACIDAD.	IDEAL	50,00%
		SOCIO	50,00%
		PTJ	30
	Cobertura de Cuota	10	
	Gastos/Ingresos Anterior	10	
	Gastos/Ingresos Actual	10	
C4	CONDICIONES	IDEAL	5,00%
		SOCIO	4,25%
		PTJ	20
	INGRESOS		10
	Justificacion de Ingresos	rol de pagos 1 mes	10
	INGRESOS MENSUALES		7
	Ingresos del ultimo mes	7	
C5	COLATERAL	IDEAL	5,00%
		SOCIO	5,00%
		PTJ	10
	GARANTIAS	10	10
	PUNTAJE SCORING (5 C's)	89,50%	TIPO DE RIESGO
	EQUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 80 PUNTOS.	71,60%	MODERADO
	PROBABILIDAD DE PROVISION POR INPAGO.	2%	
	EUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 20 PUNTOS.	0,18	RECOMENDACIÓN
	CALIFICACION DE RIESGO. CREDITICIO	89,60%	APROBADO

Tabla de Amortización.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA"				
TABLA DE PAGOS				
NOMBRE:		CARLOS ANDRES GONZALES TAPIA		
FECHA	13/02/2011	N° CONTRATO:	14183	
INT. ANUAL:	16,30%	C.I.:	1402587349	
INT. MENSUAL:	1,358333%	PRODUCTO:	CONSUMO	
PLAZO AÑOS:	4			
PLAZO MESES:	48			
MONTO:	\$ 6.000,00			
MONTOS		SUMA DE CUOTAS (monto + interes)	\$ 8.206,32	
		CARGA FINANCIERA	\$ 2.206,32	
Periodo	Cuota	Intereses	Amortización	Deuda pendiente
0				\$ 6.000,00
1	\$ 170,96	\$ 81,50	\$ 89,46	\$ 5.910,54
2	\$ 170,96	\$ 80,28	\$ 90,68	\$ 5.819,85
3	\$ 170,96	\$ 79,05	\$ 91,91	\$ 5.727,94
4	\$ 170,96	\$ 77,80	\$ 93,16	\$ 5.634,78
5	\$ 170,96	\$ 76,54	\$ 94,43	\$ 5.540,36
6	\$ 170,96	\$ 75,26	\$ 95,71	\$ 5.444,65
7	\$ 170,96	\$ 73,96	\$ 97,01	\$ 5.347,64
8	\$ 170,96	\$ 72,64	\$ 98,33	\$ 5.249,31
9	\$ 170,96	\$ 71,30	\$ 99,66	\$ 5.149,65
10	\$ 170,96	\$ 69,95	\$ 101,02	\$ 5.048,64
11	\$ 170,96	\$ 68,58	\$ 102,39	\$ 4.946,25
12	\$ 170,96	\$ 67,19	\$ 103,78	\$ 4.842,47
13	\$ 170,96	\$ 65,78	\$ 105,19	\$ 4.737,28
14	\$ 170,96	\$ 64,35	\$ 106,62	\$ 4.630,67
15	\$ 170,96	\$ 62,90	\$ 108,07	\$ 4.522,60
16	\$ 170,96	\$ 61,43	\$ 109,53	\$ 4.413,07
17	\$ 170,96	\$ 59,94	\$ 111,02	\$ 4.302,05
18	\$ 170,96	\$ 58,44	\$ 112,53	\$ 4.189,52
19	\$ 170,96	\$ 56,91	\$ 114,06	\$ 4.075,46
20	\$ 170,96	\$ 55,36	\$ 115,61	\$ 3.959,85
21	\$ 170,96	\$ 53,79	\$ 117,18	\$ 3.842,68
22	\$ 170,96	\$ 52,20	\$ 118,77	\$ 3.723,91
23	\$ 170,96	\$ 50,58	\$ 120,38	\$ 3.603,53
24	\$ 170,96	\$ 48,95	\$ 122,02	\$ 3.481,51
25	\$ 170,96	\$ 47,29	\$ 123,67	\$ 3.357,83
26	\$ 170,96	\$ 45,61	\$ 125,35	\$ 3.232,48
27	\$ 170,96	\$ 43,91	\$ 127,06	\$ 3.105,42
28	\$ 170,96	\$ 42,18	\$ 128,78	\$ 2.976,64
29	\$ 170,96	\$ 40,43	\$ 130,53	\$ 2.846,11
30	\$ 170,96	\$ 38,66	\$ 132,31	\$ 2.713,80
31	\$ 170,96	\$ 36,86	\$ 134,10	\$ 2.579,70
32	\$ 170,96	\$ 35,04	\$ 135,92	\$ 2.443,78
33	\$ 170,96	\$ 33,19	\$ 137,77	\$ 2.306,01
34	\$ 170,96	\$ 31,32	\$ 139,64	\$ 2.166,36
35	\$ 170,96	\$ 29,43	\$ 141,54	\$ 2.024,83
36	\$ 170,96	\$ 27,50	\$ 143,46	\$ 1.881,36
37	\$ 170,96	\$ 25,56	\$ 145,41	\$ 1.735,95
38	\$ 170,96	\$ 23,58	\$ 147,38	\$ 1.588,57
39	\$ 170,96	\$ 21,58	\$ 149,39	\$ 1.439,18
40	\$ 170,96	\$ 19,55	\$ 151,42	\$ 1.287,77
41	\$ 170,96	\$ 17,49	\$ 153,47	\$ 1.134,29
42	\$ 170,96	\$ 15,41	\$ 155,56	\$ 978,74
43	\$ 170,96	\$ 13,29	\$ 157,67	\$ 821,07
44	\$ 170,96	\$ 11,15	\$ 159,81	\$ 661,25
45	\$ 170,96	\$ 8,98	\$ 161,98	\$ 499,27
46	\$ 170,96	\$ 6,78	\$ 164,18	\$ 335,09
47	\$ 170,96	\$ 4,55	\$ 166,41	\$ 168,67
48	\$ 170,96	\$ 2,29	\$ 168,67	\$ 0,00

Continuando con el proceso de Crédito, luego se procede a firmar los documentos de: autorización de comisiones, el formulario de declaración lícito de recursos, el pagaré, finalmente se efectúa el desembolso del crédito solicitado.

5.1.1.1 Anticipo de Sueldo.

La Cooperativa “Juan Pio de Mora” ha implementado este tipo de crédito para cubrir alguna necesidad imprevista en este caso el socio no necesita de garantías y su otorgación es inmediata, su pago se lo hará mediante 4 cuotas mensuales como plazo máximo para su cancelación dependiendo el monto solicitado, de hasta \$500, entre los documentos requeridos: datos personales, rol de pagos, y comprobante de consumo de algún servicio básico.

Al ser un crédito de monto bajo no se requiere aplicar todo el proceso crediticio para su aprobación, su concesión se la hará mediante la autorización del Jefe de Crédito y su desembolso a través de rol de pagos, por lo que la aplicación del Scoring no reflejaría un porcentaje verdadero por no poseer los parámetros necesarios de análisis.

A continuación se muestra un ejemplo en la tabla de amortización generada para este tipo de crédito.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA"				
TABLA DE PAGOS				
NOMBRE:	MARIA CRISTINA LOPEZ PEREZ			
FECHA:	13/02/2011			
MONTO:	\$ 500,00			
INT. ANUAL:	16,30%			
INT. MENSUAL:	1,358333%			
PLAZO DIAS:	120			
PLAZO MESES:	4			
N° CONTRATO:	000-1			
C.I.:	2749071940			
PRODUCTO:	CONSUMO: ANTICIPO DE SUELDO			
MONTOS FINANCIADOS:	SUMA DE CUOTAS (monto + interes) \$ 517,09			
	CARGA FINANCIERA \$ 17,09			
Periodo	Cuotas	Intereses	Amortización	Deuda pendiente
0				\$ 500,00
1	\$ 129,27	\$ 6,79	\$ 122,48	\$ 377,52
2	\$ 129,27	\$ 5,13	\$ 124,15	\$ 253,37
3	\$ 129,27	\$ 3,44	\$ 125,83	\$ 127,54
4	\$ 129,27	\$ 1,73	\$ 127,54	\$ 0,00

CASO 2

La Srta. Yolanda Loor solicita un monto de \$ 3000 a 24 meses plazo. En este caso de Crédito de Consumo, por medio del cálculo del Scoring de Crédito dentro de sus distintos parámetros ha obtenido:

CARÁCTER: 10,50%, (14 puntos); su vivienda es familiar, en la cual reside hace 10 meses, su tiempo de servicio en su trabajo es 8 meses , al consultar en el buró de crédito no registra historial crediticio; es decir no tiene experiencia en el sistema financiero, el sistema le otorga la calificación correspondiente para el cálculo del Scoring. El puntaje ideal para Carácter es 25%.

CAPITAL: 4,75%, (6 puntos); al relacionar (pasivos/activos) para determinar su endeudamiento actual, y considerando el crédito solicitado.

El puntaje ideal para Capital es 20%

CAPACIDAD DE PAGO: 35%, (21 puntos); al analizar el pago del crédito solicitado, considerando ingresos – egresos – pago mensual - margen 10% sobre sus gastos registrados se determina la cobertura de cuota, el sistema de acuerdo a esta valoración le otorga la ponderación correspondiente.

El puntaje ideal para Capacidad de Pago es 50%

CONDICIONES: 3,75% (equivale a 15 puntos); presenta el rol de pagos del último mes, además por su nivel de ingresos de acuerdo al sistema lo califica respectivamente.

El puntaje ideal para Condiciones es 5%

COLATERAL: 5% (10 puntos) por el resultado de su garante, el cual es evaluado previamente por el sistema.

Conclusiones:

- No posee bienes que sustenten el pago de la deuda.
-
- Los ingresos que percibe el socio por su remuneración \$400 mientras que los egresos que genera mensualmente son de \$ 240, al cual se suma el 10% de margen de error la diferencia de estos valores no cubre la cobertura de la cuota que en este caso es de \$ 147,32, lo que nos demuestra que su cobertura de pago es insuficiente para adquirir el compromiso de pago al plazo solicitado de 24 meses.

- La garantía que presenta para respaldar el pago al realizar el análisis sugiere un tipo de riesgo moderado, el cual equivale a 10 puntos, debido a la calificación total obtenida 87,80% superior al 75% que recomienda el sistema.

- La calificación del socio al sumar las 5C's del crédito dan en total 58,75%, de los cuales el 47%¹⁷ que sumada con la probabilidad de incumplimiento impago¹⁸ en este caso es del 18%, nos da una Calificación de Riesgo Crediticio equivalente a 65% que al comparar con el 75% como referencial de aceptación, el sistema nos sugiere un tipo de riesgo no aceptable, y recomienda negar el crédito.

- La Cooperativa con la finalidad de ayudar al socio para que pueda cumplir con sus necesidades, y considerando la voluntad moral de pago del socio; sugiere la posibilidad de acceder a un monto menor al solicitado, de tal manera que esté al alcance con su capacidad de pago, de esta manera se evita sobre endeudar al cliente.


¹⁷ Equivalencia sobre la escala de 80 puntos (se deduce del puntaje de 5C's)

¹⁸ Probabilidad de provisión por impago determinada en 2% sobre la escala de 20 puntos equivale a 18%

Capital y Capacidad de Pago del Garante.

CAPITAL			
ACTIVO		PASIVO	
EFFECTIVOS EN CAJA	\$ 40,00	PRESTAMOS BANCARIOS	500,00
DEP. BANCARIOS	\$ 200,00	CUENTAS POR PAGAR	100,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 100,00	PREST. HIPOTERACIO	10000,00
INVERSIONES	\$ 0,00	OTRAS DEUDAS	150,00
MAQUINARIA	\$ 0,00		
MERCADERIA O INVENTARIOS	\$ 500,00		
PROPIEDADES	\$ 15.000,00		
VEHICULO	\$ 5.000,00		
OTROS ACTIVOS	\$ 1.000,00	TOTAL PASIVO	\$ 10.750,00
		PATRIMONIO	\$ 11.090,00
TOTAL ACTIVO (A)	\$ 21.840,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 21.840,00
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)			49,22%
Endeudamiento con este credito (pasivos+credito solicitado)/activos			62,96%
CAPACIDAD DE PAGO			
INGRESOS		EGRESOS	
SUELDO GARANTE	320,00	ARRIENDO	0,00
SUELDO CONYUGE GARANTE	264,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	70,00
VENTAS DEL NEGOCIO	100,00	VESTIDO	50,00
OTROS INGRESOS	0,00	ALIMENTACION	100,00
		EDUCACION	50,00
		SALUD	50,00
		TRANSPORTE	70,00
TOTAL	\$ 684,00	TOTAL	\$ 390,00
Ingreso Neto:	\$ 294,00	Margen 10%	39
			\$ 429,00
ANALISIS DEL PAGO DEL CREDITO SOLICITADO			
INGRESOS-GASTOS	\$ 255,00		
PAGO MENSUAL	\$ 147,32		
COBERTURA DE LA CUOTA	173,09		
GASTO/INGRESO ANTERIOR	62,72%		
GASTO/INGRESO ACTUAL	84,26%		

Hoja de Cálculo del Scoring del Garante.

 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" LTDA SCORING DE CREDITO 4C's GARANTE			
NOMBRE: SOLANO GAIBOR LUZ MARIA		MONTO 3000,00	
CEDULA 3182412739		PLAZO 24 meses	
FECHA 24/02/2011		TIPO DE CREDITO CONSUMO	
N° DE CONTRATO		CUOTA \$ 147,32	
		N° SOCIO 1	
C1	CARÁCTER	PTJ	
		IDEAL	25,00%
		SOCIO	23,00%
RESIDENCIA		20	
Tipo PROPIA		10	
Tiempo Indefinido casa prop		10	
TRABAJO		8	
Tiempo 25 a 36 meses		8	
EXPERIENCIA CREDITICIA		18	
Penúltimo Crédito 5 a 20 días en mora		8	
Último Crédito 0 a 4 días en mora		10	
C2	CAPITAL	PTJ	
		IDEAL	20,00%
		SOCIO	10,00%
Endeudamiento actual =(pasivos/activos) 0% a 40%		5	
Endeudamiento con este crédito.		5	
C3	CAPACIDAD.	PTJ	
		IDEAL	50,00%
		SOCIO	50,00%
Cobertura de Cuota		10	
Gastos/Ingresos Anterior		10	
Gastos/Ingresos Actual		10	
C4	CONDICIONES	PTJ	
		IDEAL	5,00%
		SOCIO	4,25%
INGRESOS		10	
Justificación de Ingresos último mes		10	
INGRESOS MENSUALES		7	
Ingresos del último mes		7	
PUNTAJE SCORING (4 C's)		87,25%	TIPO DE RIESGO
EQUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 80 PUNTOS.		69,80%	MODERADO
PROBABILIDAD DE PROVISION POR IMPAGO		2%	
EUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 20 PUNTOS.		18%	RECOMENDACIÓN
CALIFICACION DE RIESGO. CREDITICIO		87,80%	10

Capital y Capacidad de Pago del Socio

CAPITAL			
ACTIVOS		PASIVO	
EFFECTIVOS EN CAJA	\$ 250,00	PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 0,00
DEP. BANCARIOS	\$ 200,00	CUANTAS POR PAGAR	\$ 150,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 0,00	PREST. HIPOTECARIO	\$ 0,00
INVERSIONES	\$ 0,00	OTRAS DEUDAS	\$ 80,00
MAQUINARIA	\$ 0,00		
MERCADERIA O INVENTARIOS	\$ 0,00		
PROPIEDADES	\$ 0,00		
VEHICULO	\$ 0,00		
OTROS ACTIVOS	\$ 0,00	TOTAL PASIVO	\$ 230,00
		PATRIMONIO	\$ 220,00
TOTAL ACTIVO (A)	\$ 450,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 450,00
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)		51,11%	
Endeudamiento con este credito (pasivos+credito solicitado)/activos		717,78%	
CAPACIDAD DE PAGO			
INGRESOS		EGRESOS	
SUELDO SOLICITANTE	\$ 400,00	ARRIENDO	0,00
SUELDO CONYUGE	\$ 0,00	LUZ, AGUA, TELEFONO	50,00
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	VESTIDO	30,00
		ALIMENTACION	80,00
		EDUCACION	30,00
		SALUD	20,00
		TRANSPORTE	30,00
TOTAL	\$ 400,00	TOTAL	\$ 240,00
Ingreso Neto: \$ 160,00		Margen 10%	24
			\$ 264,00
ANALISIS DEL PAGO DEL CREDITO SOLICITADO			
a. INGRESOS-GASTOS	\$ 136,00		
b. PAGO MENSUAL	\$ 147,32		
COBERTURA DE LA CUOTA (a+b)/100	92,32		
GASTO/INGRESO ANTERIOR ((%margen/T.Ingresos)	66,00%		
GASTO/INGRESO ACTUAL ((pago mensual+%margen)/T.ingresos.	102,83%		

Hoja de Cálculo del Scoring del Socio.


 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA" LTDA SCORING DE CREDITO 5C's			
NOMBRE:	LOOR PAZ YOLANDA	MONTO:	3000,00
CEDULA:	1402587349	PLAZO:	24 meses
FECHA:	24/02/2011	TIPO DE CREDITO:	CONSUMO
N° DE CONTRATO:	14183	CUOTA:	\$ 147,32
		N° SOCIO:	1030
C1	CARÁCTER	IDEAL	25,00%
		SOCIO	10,50%
		PTJ	50
RESIDENCIA			14
Tipo	FAMILIAR	9	
Tiempo	7 a 12 meses	5	
TRABAJO			3
Tiempo	0 a 12 meses	3	
EXPERIENCIA CREDITICIA			4
Penultimo Credito	SIN EXPERIENCIA	2	
Ultimo Credito	SIN EXPERIENCIA	2	
C2	CAPITAL	IDEAL	15,00%
		SOCIO	4,50%
		PTJ	20
Endeudamiento actual =(pasivos/activos)		5	
Endeudamiento con este credito.		1	
C3	CAPACIDAD.	IDEAL	50,00%
		SOCIO	35,00%
		PTJ	30
Cobertura de Cuota		1	
Gastos/Ingresos Anterior		10	
Gastos/Ingresos Actual		10	
C4	CONDICIONES	IDEAL	5,00%
		SOCIO	3,75%
		PTJ	15
INGRESOS			10
Justificacion de Ingresos	rol de pagos 1 mes	10	
INGRESOS MENSUALES			5
Ingresos del ultimo mes		5	
C5	COLATERAL	IDEAL	5,00%
		SOCIO	5,00%
		PTJ	10
GARANTIAS		10	10
PUNTAJE SCORING (5 C's)		58,75%	TIPO DE RIESGO
EQUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 80 PUNTOS.		47,00%	NO ACEPTABLE
PROBABILIDAD DE PROVISION POR INPAGO.		2%	
EQUIVALENCIA SOBRE ESCALA DE 20 PUNTOS.		18,00%	RECOMENDACIÓN
CALIFICACION DE RIESGO. CREDITICIO		65,00%	NEGADO

Tabla de Amortización (Caso 2)

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "JUAN PIO DE MORA"				
TABLA DE PAGOS				
NOMBRE:		LOOR PAZ YOLANDA		
FECHA	24/02/2011	N° CONTRATO:	14183	
INT. ANUAL:	16,30%	C.I:	1402587349	
INT. MENSUAL:	1,358333%	PRODUCTO:	CONSUMO	
PLAZO AÑOS:	2			
PLAZO MESES:	24			
MONTO:	\$ 3.000,00			
MONTOS		SUMA DE CUOTAS (monto + interes)	\$ 3.535,67	
		CARGA FINANCIERA	\$ 535,67	
Periodo	Cuota	Intereses	Amortización	Deuda pendiente
0				\$ 3.000,00
1	\$ 147,32	\$ 40,75	\$ 106,57	\$ 2.893,43
2	\$ 147,32	\$ 39,30	\$ 108,02	\$ 2.785,41
3	\$ 147,32	\$ 37,84	\$ 109,48	\$ 2.675,93
4	\$ 147,32	\$ 36,35	\$ 110,97	\$ 2.564,96
5	\$ 147,32	\$ 34,84	\$ 112,48	\$ 2.452,48
6	\$ 147,32	\$ 33,31	\$ 114,01	\$ 2.338,47
7	\$ 147,32	\$ 31,76	\$ 115,56	\$ 2.222,92
8	\$ 147,32	\$ 30,19	\$ 117,13	\$ 2.105,79
9	\$ 147,32	\$ 28,60	\$ 118,72	\$ 1.987,07
10	\$ 147,32	\$ 26,99	\$ 120,33	\$ 1.866,75
11	\$ 147,32	\$ 25,36	\$ 121,96	\$ 1.744,78
12	\$ 147,32	\$ 23,70	\$ 123,62	\$ 1.621,16
13	\$ 147,32	\$ 22,02	\$ 125,30	\$ 1.495,86
14	\$ 147,32	\$ 20,32	\$ 127,00	\$ 1.368,86
15	\$ 147,32	\$ 18,59	\$ 128,73	\$ 1.240,14
16	\$ 147,32	\$ 16,85	\$ 130,47	\$ 1.109,66
17	\$ 147,32	\$ 15,07	\$ 132,25	\$ 977,42
18	\$ 147,32	\$ 13,28	\$ 134,04	\$ 843,37
19	\$ 147,32	\$ 11,46	\$ 135,86	\$ 707,51
20	\$ 147,32	\$ 9,61	\$ 137,71	\$ 569,80
21	\$ 147,32	\$ 7,74	\$ 139,58	\$ 430,22
22	\$ 147,32	\$ 5,84	\$ 141,48	\$ 288,74
23	\$ 147,32	\$ 3,92	\$ 143,40	\$ 145,35
24	\$ 147,32	\$ 1,97	\$ 145,35	\$ 0,00

En caso que al analizar al garante; el sistema emita un informe de tipo de riesgo "No Aceptable" cuya recomendación será: "Cambio de garante o complete información" debido a que su calificación sea < al 75% que es el referencial para aprobar o negar una garantía para un crédito.

CAPITULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1 CONCLUSIONES.

1. De acuerdo con la información recabada la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juan Pio de Mora” trabaja en el propósito de mantener una estructura financiera sólida que garantice rendimientos, solvencia, liquidez y eficiencia para el efecto está desarrollando procedimientos técnicos en todas sus líneas operativas; de allí que, sus actividades están orientadas alcanzar cada vez ratios financieros óptimos que le permitan incrementar sus rendimientos, proteger sus activos y patrimonio, disponer de recursos líquidos para atender las obligaciones inmediatas de las personas que han confiado en la Institución y sobre todo a prestar sus servicios financieros y sociales de manera eficiente; es decir optimizando recursos y llegando con los productos y servicios que verdaderamente sean una ayuda para el socio y satisfagan su necesidad de forma inmediata, con lo que se logrará tener presencia y competitividad dentro de las Instituciones Financieras que también ofertan éstos servicios.
2. El índice de morosidad obtenido en la oficina matriz de la cooperativa al 31 de diciembre del 2010 es de 7,98%; a relación del año anterior 11,54% ha bajado sin embargo aún no se encuentra en un nivel óptimo de referencia como objetivo institucional del 5%, lo cual es explicado por la deficiente evaluación económica y financiera del sujeto de crédito, por parte de la cooperativa.

3. El entorno económico incide en los resultados obtenidos acerca de la calidad de la cartera crediticia en las instituciones financieras, así tenemos que en periodos recesivos de los principales sectores hacia donde se orienta el crédito, trae como consecuencia que se tengan elevados índices de morosidad y problemas en las recuperaciones de los mismos.
4. La política crediticia así como los reglamentos de crédito y la gestión de las cobranzas inciden en los niveles de morosidad de la cooperativa. El escaso control de las propuestas crediticias en los Comité de Créditos y un escaso seguimiento de los clientes con créditos vencidos también implica en los elevados índices de morosidad,
5. Las prácticas de la Administración no incluyen una administración integral en base a riesgos, siendo esta una debilidad relevante de la institución.
6. En la COAC “Juan Pio de Mora”, existen reglamentos y manuales de Crédito, sin embargo no son aplicados y muchos de estos están desactualizados, por lo que se presenta en la investigación un modelo de simulación de Scoring de Crédito en Excel, lo cual representa una base para aplicarlo cuando adquieran un software especializado, para el mejor manejo en la otorgación de créditos, que sin duda va a optimizar los recursos y disminuir la morosidad que es el principal problema en esta entidad cooperativa.
7. El Scoring de Crédito provee una evaluación completa del socio, y permite conocer su solvencia económica y financiera. Lo cual se conseguirá al implementar el modelo de las

5C's de Crédito, la institución obtendrá una visión más detallada de la capacidad de pago del socio y reunirá un conjunto de información que le representará en un futuro como un buró de crédito interno.

8. Mediante la implementación del Scoring de Crédito se puede conseguir buenas relaciones crediticias con los socios debido a que una valiosa evaluación del crédito solicitado no le permitirá caer en morosidad y sostener un buen historial crediticio en la Cooperativa.

9. El Scoring de Crédito solamente muestra el nivel de riesgo de una operación crediticia, emite una sugerencia es decir no lo aprueba o niega, la potestad de aprobación se responsabilidad del Comité de Crédito de la Cooperativa. El Scoring de Crédito no es una herramienta estática, está sujeta a cambios de acuerdo a como la Cooperativa siga innovando sus productos financieros para satisfacer las necesidades de sus socios.

6.2 RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda diseñar planes de contingencia que permitan administrar los Riesgos que se pueden presentar en áreas vulnerables tales como: Cartera de Crédito, Sistemas, Flujos de Tesorería o Liquidez, etc., ya que se adolece de dichos planes.

2. Para mejorar la calidad de la cartera crediticia, expresada en bajo niveles de morosidad, en la oficina matriz de la cooperativa, es importante la evaluación económica y financiera profunda del socio solvente incidiendo en la Capacidad de Pago, referencias crediticias y solvencia moral, estos parámetros están relacionados con el análisis del Scoring de Crédito.

3. En un entorno económico recesivo, sobre todo en los sectores económicos hacia dónde va dirigidos los créditos (consumo y microcrédito) es necesario tratar de ser selectivos en los clientes a financiar, por tanto es aconsejable realizar proyecciones económicas en los diferentes sectores, que permita identificar cuáles son aquellos que tienen buenas perspectivas y sobre esa base recomendar las colocaciones de los créditos con riesgo aceptable.

4. Los cambios de políticas y reglamentos de créditos deben servir para mejorar el accionar de los asistentes y jefes de crédito otorgando criterios adecuados así como también ajustarse al entorno competitivo en el cual se desenvuelven la cooperativa.

5. Se recomienda ampliar los programas de Especialización y Capacitación al personal del Departamento de Crédito, mediante una continúa revisión de todo el proceso de otorgamiento de créditos, a fin de modernizar los procesos, que les permita implementar nuevas estructuras para mejorar el proceso crediticio.
6. Se recomienda que esta metodología forme parte del marco normativo vigente sobre análisis y concesión de créditos, y sea aplicado en todas las Oficinas Operativas de la Cooperativa.
7. En el mercado están disponibles diversas herramientas informáticas para la aplicación de Scoring de Crédito, por lo cual se recomienda dotar a la Cooperativa de un software de alta calidad para la aplicación y concesión de los créditos, al utilizarlo junto al diseño de Scoring creado en la presente tesis, se logrará mejorar el proceso crediticio y la eficiencia en la cooperativa.
8. Se recomienda al Comité de Crédito de la Institución, y a todo el personal involucrado en la concesión de créditos una revisión exhaustiva de las carpetas de crédito, que la información proporcionada por el socio y garante en la solicitud de crédito sea verificada para comprobar su existencia y autenticidad ya que estos datos serán el pilar fundamental para el cálculo del Scoring de Crédito lo que permitirá obtener un porcentaje real de la situación del socio. Lo cual da paso a que los créditos cumplan los requerimientos mínimos de calificación (buen análisis crediticio, expedientes completos, etc.)

9. Se debe mejorar la tecnología crediticia aplicada en la cooperativa sobre todo en el aspecto de evaluación económica para asegurar una eficiente asignación de los recursos financieros, quedando claro que en el proceso del crédito inicia con el otorgamiento y termina con la devolución del capital y sus intereses respectivos.

BIBLIOGRAFIA.

- A Rodriguez, V Rosales, Galio L Freire,. (2007). *Sistema de Scoring para Aprobacion de Credito*,. Guayaquil: LSI-FIEC.

- Balances Generales de la Institucion. (2008,2009,2010).

- Boletin MicrofinancieroRFR N° 28 Agosto 2010. (s.f.). Boletin Microfinanciero. *Boletin Microfinanciero* , N° 28.

- Chiriboga. (1980, p. 322). Consultado en <http://www.neticoop.org.uy/mensaje.php3>.

- Cooperativa Latinoamericana de Ahorro y Crédito (COLAC) Valoración de Riesgo Crediticio y Credit Scoring. MESTER Loretta J, What´s the point of Credit Scoring, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia.

- FECOAC, F. N. (2009, Quito Ecuador.). Sistema Cooperativo Integrado,. *Revista Cooperativa* , n. 25.

- Giuseppina Da Ros. (2004, <http://www.neticoop.org.uy/article245.html>). El cooperativismo en el Ecuador: antecedentes históricos, situación actual y perspectivas.

- http://www.nunatac.it/settori/finanza4_en.html.

- http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=16&vp_tip=2.

- Jordan, F. (2009). *Evolucion de las Entidades Financieras No Reguladas en el Ecuador, Red Financiera Rural*. www.google.com.ec.

- Manual y Reglamento de Credito Coac Juan Pio de Mora. (2009).
- Memorias del 2006 Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Superintendencia de Bancos Resolución N° JB 2003 – 615 del 23 de diciembre del 2003.
- Superintendencia de Bancos y Seguros Carta Circular 31 de 2002.
- Van Horne Wachowicz Fundamentos de Administración Financiera 11° Edición.
- Villacis Ortiz. (1975, p. 105). <http://www.neticoop.org.uy/mensaje.php3>.
- www.mies.gov.ec/. (2010). Sistemas de Cooperativas No Reguladas. *SUBSECRETARIA DE DE ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA* .
- www.superban.gov.ec/. (Agosto, 2010). *Participacion del Sistema Financiero*.
- www.logiciel-ec.com)