1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

GUÍA DE APRENDIZAJE No. 4 "PROCESO LEGAL Y ADMINISTRATIVO EN LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA"

- **Denominación del Programa de Formación:** GESTION BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS
- **Código del Programa de Formación:** 121202 V101
- **Nombre del Proyecto:** ASESORIA COMERCIAL Y FINANCIERA: ESTRATEGIA PARA FIDELIZACION DE USUARIOS DEL SECTOR FINANCIERO
- **Fase del Proyecto:** Análisis
- **Actividad de Proyecto:** A-6 Ejecutar la política comercial y de crédito institucional en la asesoría comercial y financiera.
- **Actividad de Aprendizaje:** AA-2 Aplicar la política comercial y de crédito de acuerdo a los lineamientos de cada entidad financiera, asesorando al cliente de una manera asertiva en un contexto social.
- **Competencia:**
  - **210301002** Dar asesoría comercial y financiera que conduzca a la satisfacción de las expectativas y necesidades reales del cliente.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - **Componente Técnico**
  - **272949 -** Identificar la constitución y legalización de personas jurídicas según la normatividad colombiana

- **Duración de la Guía:** 48 Horas
- **Créditos:** 1

2. PRESENTACIÓN

Apreciado aprendiz:

Durante el desarrollo de esta guía usted logra apropiar los conceptos de empresa, clasificación de las mismas, procesos de constitución, así como la relación con la administración y la importancia en el diseño de una planeación estratégica que permita determinar de una manera eficiente cuales son las metas que la empresa se va a plantear a mediano y largo plazo.

Imagen 1 – Tomado de: https://goo.gl/oYgAf9

Para lograr el éxito en el proceso de formación lo invitamos a estructurar un plan de trabajo, mediante el cual usted logre planificar los tiempos, recursos y evidencias de aprendizaje encaminadas a lograr su propósito de vida.

La institución busca realizar un cambio en la persona, desde la perspectiva de (PHVA), Planificar, Hacer, Verificar y Actuar, cuyo objetivo es alcanzar el pleno desarrollo del ser, en lo social y en lo profesional, a través de la práctica y el entrenamiento que recibe en la etapa de aprendizaje, impartido por instructores altamente preparados.

"Siempre sueña y apunta más alto de lo que sabes que puedes lograr"
William Faulkner

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Reflexión Inicial

Duración: 4 Horas

Estimado aprendiz:

Las personas a lo largo de sus vidas se ven inmersas en entornos cuya principal característica es estar enmarcada bajo reglas, principios y leyes, dentro de las que se pueden hablar de leyes laborales, principios constitucionales, reglas comerciales, entre muchas otras. Cada

una de las personas, al momento de actuar debe tener presente el no infringir ninguno de esos marcos regulatorios.



Imagen 2 – Tomado de: https://goo.gl/drBsML

Al igual que las personas, las empresas se rigen en diferentes marcos normativos, entre los cuales encontramos el tributario, administrativo, laboral y el comercial, este último será el objeto principal de la presente guía.

Querido aprendiz, teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente realice las siguientes actividades de forma individual y posteriormente socialícelas con el grupo de trabajo conformado por su instructor, con integrantes diferentes a su GRUPO DE ESTUDIO, para finalmente compartir las principales ideas con el resto del grupo bajo la orientación de su Tutor. Elabore todas las actividades en computador en un documento de Word y no olvide conservar las evidencias desarrolladas dentro de su portafolio individual.

3.1.1 En compañía de sus padres identifique 10 reglas de casa que siempre se deben cumplir, así mismo, indague con ellos acerca de las implicaciones de no cumplir con dichas reglas.

3.1.2 Con la información obtenida en el punto anterior, socialice con sus compañeros de grupo las reglas que son comunes en la mayoría de los hogares, escojan 5 reglas y en Word o a través de un dibujo plásmelas allí.

3.1.3 Sin realizar una consulta previa, elabore un listado de entidades que usted considera son las encargadas de reglamentar en lo económico, social, político, cultural y demás campos de la humanidad en Colombia.

Recuerde tener las anteriores actividades resueltas dentro de su portafolio de evidencias y esté atento a la retroalimentación de su instructor a las actividades antes planteadas.

3.2 Contextualización e identificación de conocimientos

Duración: 8 Horas

Estimado aprendiz:



Imagen 3 – Tomado de: https://goo.gl/6roJ9Y

Tenga presente que su formación profesional integral en el SENA es por proyectos, por lo tanto, lo invitamos a que realice y aplique en su proyecto los diferentes conocimientos teóricos y prácticos que se proponen en esta guía, la cual tiene como objetivo bridarle las herramientas que le permiten identificar los requerimientos legales y administrativos en el proceso de constitución de la empresa, así como la definición y aplicación de los diferentes tipos de empresa autorizados en Colombia.

Para lograrlo, iniciaremos con distinguir la importancia que reviste este tema dentro de su proyecto formativo y para ello realice las siguientes actividades de forma individual y posteriormente socialícelas con el grupo de trabajo conformado por su instructor, con integrantes diferentes a su GRUPO DE ESTUDIO, para finalmente compartir las principales ideas con el resto del grupo bajo la orientación de su Tutor.

Elabore todas las actividades en computador en un documento de Word poniendo en práctica lo aprendido en la guía de TIC, o en el formato que se le indique en cada actividad y no olvide conservar las evidencias desarrolladas dentro de su portafolio individual.

3.2.1 A continuación, sin realizar una búsqueda previa en el material de apoyo o bibliográfico defina los siguientes términos que corresponden al proceso de constitución de una empresa:

TÉRMINO	DEFINICIÓN
Empresa	

Sociedad	
Actividad Económica	
Marco Regulatorio	
Capital	
Contabilidad	

3.2.2 Socialice con su grupo de trabajo las definiciones creadas en cada uno de los términos y esté atento a la retroalimentación de su instructor.

3.2.3 A través de un mapa mental identifique que diferencias existen entre un producto y un servicio, indague a través de ejemplos y al final indique 5 empresas que presten servicios y otras 5 que ofrezcan productos.

Con la actividad anterior y bajo las indicaciones de su instructor socialice su respuesta en un debate dirigido, donde todos discutirán al respecto.

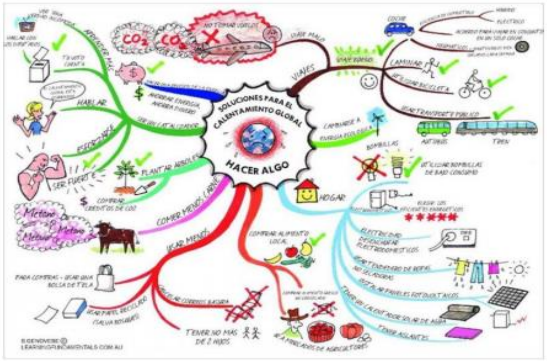


Imagen 4 – Tomado de: (Centro universitario de desarrollo intelectual, 2017)

Recuerda que un mapa mental Es una forma gráfica de expresar los pensamientos en función de los conocimientos que se han almacenado en el cerebro.

1) La idea o el asunto principal se coloca en una imagen central. 2) Los temas principales se conectan con la imagen central como "ramas". 3) Las “ramas” incluyen una imagen o palabra clave dibujada. 4) Los temas de menor importancia se representan como " pequeñas ramas" de la “rama central” a la que pertenece.

3.2.4 Visite dos tiendas de su barrio y realice la siguiente encuesta:

- ¿Cómo creo su negocio?
- ¿Tuvo que realizar algún trámite con alguna entidad del estado para poder trabajar en su negocio?

- ¿Conoce que leyes, principios, reglamentos y demás normativa le aplica a su empresa?
- ¿Conoce los beneficios y las desventajas de cumplir con cada una de las normativas que aplican a su negocio?

Con la información recolectada, en una hoja de Excel elabore un cuadro con las respuestas conseguidas. Haga un análisis detallado de las mismas y comparta las conclusiones con sus compañeros del grupo de trabajo asignado:

Tienda 1	Tienda 2	Tienda 3

Tabla 1 – Elaboración Propia

3.2.5 Con la información obtenida en el punto anterior, socialice ante el grupo en pleno bajo las instrucciones de su instructor.

3.2.6 En un párrafo de no menos de 10 renglones escriba si la siguiente afirmación es falsa o verdadera y explique porque lo cree así: **"Finalmente las leyes fueron creadas para no cumplirlas"**

Con la actividad anterior y bajo las indicaciones de su instructor socialice su respuesta en una mesa redonda, donde todos discutirán al respecto.

Recuerde tener las anteriores actividades resueltas dentro de su portafolio de evidencias y esté atento a la retroalimentación de su instructor a las actividades antes planteadas.

3.3 Apropiación - Teorización o conceptualización

Duración: 20 Horas

Apreciado aprendiz:

Ya que ahora puede reconocer la importancia que reviste el contenido de esta Guía, lo invitamos a construir conocimiento alrededor de ella en colaboración de sus compañeros e

instructor, por medio del desarrollo de las siguientes actividades:

Por medio de una lectura comprensiva y desescolarizada del material de apoyo dispuesto para tal fin y otros textos de consulta que se encuentre a su alcance, indague y responda en computador a través de un documento de Word a los siguientes interrogantes:



Imagen 5 – Tomado de: https://goo.gl/oYgAf9

3.3.1 Investigue la caracterización de las empresas entre sector público y privado y a través de un cuadro comparativo represente las características de cada uno de ellos. Posteriormente el instructor seleccionará de forma aleatoria algunos aprendices para que socialicen las respuestas.

3.3.2 A través de un mapa conceptual, represente la función, el objetivo y si pertenece al sector público o privado de las siguientes entidades:

- Cámara de Comercio.
- Dian.
- Congreso de la República.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público y de Comercio, Industria y Turismo.
- Contaduría General de la Nación.
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública.



Imagen 6 – Tomado de: https://goo.gl/y6wyEh

Recuerda que los mapas conceptuales son representaciones gráficas de segmentos de información o conocimiento, y suelen tener similitudes o diferencias. Es una estructura jerarquizada por diferentes niveles de generalidad.

3.3.3 Realice una búsqueda en el material de apoyo acerca de la diferencia entre los tipos de sociedades que son aplicables en Colombia, con la información obtenida elabore un cuadro comparativo que permita observar las similitudes y diferencias. Apóyese en el documento **"clasificación Sociedades"** para realizar la actividad.

Con la actividad anterior y bajo las indicaciones de su instructor socialice su respuesta en una mesa redonda, donde todos discutirán al respecto.

3.3.4 Revise en el material de apoyo el documento **"Información Financiera y la Empresa"**, a partir de la lectura del documento elabore una línea de tiempo que dé respuesta a los principales avances en relación con la empresa y la contabilidad.

No olvides que la línea de tiempo tiene como objetivo la presentación de hechos en el devenir histórico, es decir, presentarlos en orden cronológico.

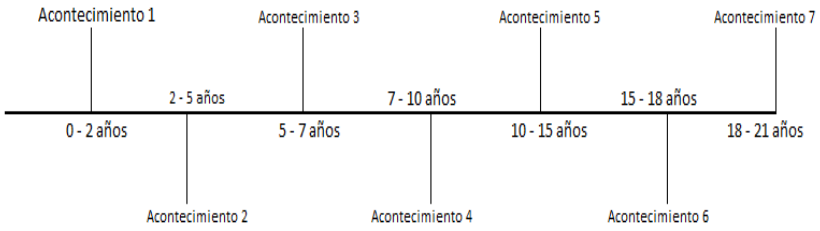


Imagen 7 – Elaboración Propia

3.3.5 Teniendo en cuenta el documento **"ADMINISTRACION IDALBERTO CHIAVENATO"** Elabore una historieta donde explique los objetivos de la empresa en la economía. Este documento lo puede encontrar en el material de apoyo.

Al finalizar la actividad, con su grupo de trabajo seleccione la historieta que más agrado a la mayoría y preséntela a los demás grupos de trabajo.

3.3.6 Con ayuda del documento **"Clasificación Empresas"** que encontrará en el material de apoyo dispuesto para ello resuelva la siguiente sopa de letras con las siguientes palabras, cuando las encuentre elabore una definición de cada una de ellas:

- Agropecuarias
- Comerciales
- Industriales
- Mineras
- Servicios
- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Ánimo de Lucro
- Liquidación
- Capital Social
- Empresa
- Comandita Por Acciones

A	A	E	E	U	E	V	I	E	A	C	O	Z	E	S	S	E	N	A	G	S
F	S	E	N	O	I	C	C	A	R	O	P	A	T	I	D	N	A	M	O	C
T	S	R	M	V	D	R	C	D	P	N	C	E	D	O	E	A	S	A	H	N
S	O	C	I	E	D	A	D	A	N	O	N	I	M	A	R	N	E	S	J	O
E	D	E	N	D	W	E	I	L	R	I	O	R	W	P	V	E	R	R	N	I
R	R	I	E	O	A	S	O	A	E	C	N	A	A	M	I	S	V	C	B	C
V	F	Y	R	U	R	E	S	N	N	Y	C	V	R	A	C	E	I	V	V	A
I	J	U	A	R	D	D	F	O	D	A	A	L	D	C	I	J	C	N	C	D
C	K	L	S	O	C	I	E	D	A	D	L	I	M	I	T	A	D	A	D	I
I	O	Ñ	F	W	F	O	I	I	I	T	E	A	F	Z	O	A	I	H	T	U
O	I	O	T	Q	A	R	I	N	D	U	S	T	R	I	A	L	E	S	Y	Q
S	U	R	U	S	B	T	N	C	Z	N	D	R	A	E	N	Z	O	E	U	I
J	Y	C	D	B	I	N	A	A	A	E	W	A	B	R	A	I	N	L	I	L
I	R	U	O	M	A	E	L	A	I	C	O	S	L	A	T	I	P	A	C	H
O	J	L	G	J	N	C	N	N	J	S	A	V	I	A	C	D	A	I	L	B
P	K	E	C	P	E	Z	C	O	E	E	R	O	A	V	I	N	C	C	O	V
H	E	D	W	D	S	E	I	I	A	I	R	A	U	C	E	P	O	R	G	A
D	M	O	A	I	C	R	E	C	S	S	D	C	N	L	O	E	I	E	K	R
C	N	M	R	Y	O	A	R	I	E	E	F	S	E	A	N	R	O	M	P	E
N	V	I	K	V	V	V	O	V	N	L	A	E	S	R	A	P	N	O	L	C
M	C	N	D	C	A	L	S	R	A	L	B	N	C	A	L	A	Z	C	N	X
F	S	A	A	S	R	A	S	E	C	A	I	A	O	V	D	E	X	V	O	O

3.3.7 Realice una búsqueda en el material de apoyo y demás material a su alcance y elabore un **mapa de sol** donde identifique la definición de comerciante y sus obligaciones. Apóyese en el código de comercio que está dispuesto para ello.

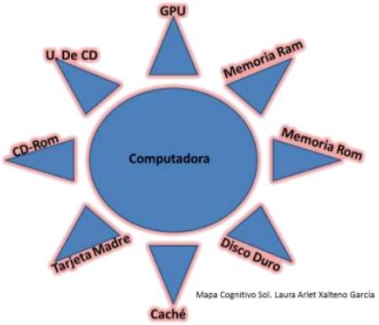


Imagen 8 – Tomado de: https://goo.gl/VLhzc3

Con la actividad anterior y bajo las indicaciones de su instructor socialice su respuesta a través de una lluvia de ideas, donde todos discutirán al respecto y recogerán las ideas principales.

Recuerda que los mapas de sol son diagrama o esquema en forma de sol donde en la parte central (sol) se anota el nombre del tema a tratar y en las líneas o rayos se añaden ideas obtenidas sobre el tema.

3.3.8 En un escrito de mínimo 15 renglones explique la relación entre la contabilidad y la empresa, argumente como se complementan y que utilidad genera esta relación para los comerciantes y para la economía. Subsiguientemente debata con sus compañeros su opinión frente al tema desarrollado.

3.3.9 De acuerdo con la carpeta del material de apoyo **"Reglamentación Normas Internacionales de Contabilidad"** construya un cuadro comparativo donde se muestren los grupos y las características de cada uno de ellos, en la clasificación de las empresas durante el proceso de implementación de las normas de información financiera.

Con la actividad anterior y bajo las indicaciones de su instructor socialice su respuesta a través de una mesa redonda, donde todos discutirán al respecto y recogerán las ideas principales.

3.3.10 Con el material de apoyo utilizado en el punto anterior desarrolle una línea de tiempo donde se evidencie los periodos de preparación, implementación y aplicación de las normas internaciones de información financiera NIIF para los tres grupos.

Posteriormente, su instructor seleccionará de forma aleatoria 5 aprendices para que socialicen con el grupo en pleno el trabajo desarrollado.

Estimado Aprendiz: Es pertinente recordarle que debe mantener las anteriores actividades en su portafolio de evidencias, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que se constituye en un insumo importante para su proceso formativo de aprendizaje.

3.4 Transferencia de conocimiento

Duración: 14 Horas



Imagen 8 – Tomado de: https://goo.gl/S91inb

Felicitaciones estimado aprendiz, luego de haber construido toda una serie de conocimientos teóricos, en conjunto con sus compañeros e instructor, es momento que demuestre todo lo que ha asimilado acerca de esta Guía.

Por lo tanto, desarrolle el taller práctico **"proceso legal y administrativo en la constitución de la unidad didáctica creada"** propuesto por su instructor dando respuesta a su proyecto formativo y consérvelo dentro de su portafolio de evidencias. Este atento a la estrategia de revisión y valoración que plantee su instructor.

- Ambiente Requerido: Ambientes en Centro de Formación o móvil, dotado de equipos de cómputo, aplicativos, recursos de papelería, marcadores, borradores, y herramientas ofimáticas para el desarrollo de la formación de acuerdo con la región (urbana o rural).

- Materiales: Memoria USB. - Marcador permanente, borrables y resaltador. Folder, carpeta y ganchos legajadores. - Saca Ganchos, cosedora, gancho clip y mariposa. - Perforadora. - Esferos. - Tijera común, cartulina. - Block papel rayado. - Sacapuntas, borrador y regla.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: • Empresa: Definición, clasificaciones, naturaleza y estructura de las organizaciones. • Sociedades: Concepto, clasificaciones, requisitos generales de constitución y funcionamiento. • Calidad de comerciante, y obligaciones de este. • Cámara de Comercio funciones generales, actos mercantiles, el registro mercantil.	• Clasifica las empresas de acuerdo con la normatividad colombiana • Describe la composición de un balance general y un estado de ganancias y pérdidas de acuerdo con principios contables y procedimientos organizacionales	**Conocimiento:** **Instrumento:** Cuestionario **Técnica:** Formulación de Preguntas
Evidencias de Desempeño • Establecer las características de su unidad didáctica y el entorno económico. • Clasificar la empresa según su actividad económica y el sector al que corresponde.		**Desempeño:** **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Observación Sistemática
Evidencias de Producto: • Informe de clasificación de la empresa según sector y activada económica. • Informe de clasificación de la empresa según ley 1314 y sus decretos reglamentarios.		**Producto:** **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Taller proyecto formativo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **EMPRESA:** Es una institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos

- **EMPRESARIO:** es aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros.
- **CÁMARA DE COMERCIO:** es una organización formada por empresarios o dueños de pequeños, medianos o grandes comercios con el fin de elevar la productividad, calidad y competitividad de sus negocios. Las personas que la conforman eligen a sus autoridades o consejo ejecutivo para definir las políticas de la cámara.
- **CAPITAL AUTORIZADO, CA:** Cuantía fija que determina el tope máximo de capitalización de una sociedad.
- **CAPITAL SUSCRITO, CS:** Es la parte del capital autorizado que los accionistas se comprometen a pagar a plazos
- **CAPITAL PAGADO, CP:** Es la parte del capital suscrito que los accionistas efectivamente han pagado y que ha ingresado a la sociedad.
- **ORGANIZACIONES:** son sistemas comerciales diseñados para lograr metas y leyes por medio de los organismos humanos o de la gestión del talento humano y de otro tipo. Están compuestas por subsistemas interrelacionados que cumplen funciones especializadas. Convenio sistemático entre personas para lograr algún propósito específico. Las organizaciones son el objeto de estudio de la Ciencia de la Administración, a su vez de otras disciplinas como la Sociología, la Economía y la Psicología.

6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

BIBLIOGRAFÍA:

- Coral–Gudiño. Contabilidad Universitaria, Editorial McGraw Hill. Última edición.
- Código de Comercio Colombiano
- Decretos: 3022 / 2784 / 2706 Clasificación de grupos 1,2,3
- Ley 590 / 2000 Ley Mipymes.
- https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved
- =0ahUKEwjjn9P3xdnKAhVHkh4KHZj6CZgQjRwIBw&url=http%3A%2F%2Frevistaelcrisol.com%2F%3Fp
- %3D27243&bvm=bv.113034660,d.dmo&psig=AFQjCNEFKzlzOce1Sa4uyjui8NHRKyCZkQ&ust=145451

WEBGRAFÍA

- Página Biblioteca SENA: http://www.biblioteca.sena.edo.co
- http://camara.ccb.org.co/categoria/serviciosempresariales.aspx
- Bogotá Emprende http://www.bogotaemprende.com/portal/default.aspx
- Página Web Cámara de Comercio de Bogotá: www.ccb.gov.co
- http://www.supersociedades.gov.co Clasificación de empresas Finalidad empresarial. Elementos. Tipos.
- Estructura organizativa. Personalidad jurídica. Sociedades mercantiles. Cooperativas.
- http://www.gerencie.com
- http://www.superfinanciera.gov.co Entidades de control y vigilancia de las sociedades comerciales en
- http://vivy.overblog.es/pages/ENTIDADES_DE_CONTROL_Y_VIGILANCIA_DE_LAS_SOCIEDADES_COMERCALES-1168929.html
- http://www.promonegocios.net/contabilidad/historia-contabilidad.html
- http://www.dcempresarial.com/Archivos/HISTORIA%20DE%20LA%20CONTABILIDAD.pdf.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	EDWARD FABIÁN ESCOVAR A. FERNAN ALONSO CARDONA	INSTRUCTOR INSTRUCTOR	SENA - CSF – ARTICULACIÓN SENA - CSF - ARTICULACIÓN	01/12/2017 01/12/2017
Revisión	SONIA LILIANA TEJEDOR YULI AVIVLA VARGAS MIGUEL MARULANDA FRANKILL SALAZAR JAIRO PEREZ	INSTRUCTORA INSTRUCTORA INSTRUCTOR INSTRUCTOR INSTRUCTOR	SENA - CSF – Contabilidad y Finanzas SENA - CSF – Contabilidad y Finanzas SENA - CCyS - Contabilidad SENA - CDA SENA - CSF – Contabilidad y Finanzas	6 y 7 de diciembre de 2017
Aprobación				

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Hugo Miguel Agredo Ramírez	Instructor	SENA – Comercio y Servicios área Financiera	04-02-2019	Ajuste a proyecto Formativo Gestión Bancaria y de entidades financieras
Revisión					

Aprobación					

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR

GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE:

Denominación del Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS

Código del Programa de Formación: 121202 V. 101

Nombre del Proyecto: Asesoria comercial y financiera: estrategia para fidelizacion de usuarios del sector financiero

Fase del Proyecto: Ejecución

Actividad de Proyecto: A13 Aplicar la política de crédito para el otorgamiento de las operaciones activas

Competencia: 210301003 Analizar el riesgo crediticio de acuerdo con las políticas institucionales y normatividad vigente.

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

272975: Aplicar los criterios y factores determinantes para establecer la solvencia económica, moral y legal en el otorgamiento del crédito de los clientes de acuerdo a los parámetros establecidos en la normatividad vigente y política institucional.

272976: Elaborar el informe de las condiciones crediticias del cliente, para la toma de decisión por parte del departamento de crédito, teniendo en cuenta el análisis previo, los manuales de procedimientos de la entidad y la normatividad vigente.

272977: Ejecutar los procesos de análisis y evaluación del riesgo crediticio en los productos y servicios financieros, según lineamientos establecidos en la normatividad vigente y la política institucional.

Duración Guía: 200 horas

2. INTRODUCCIÓN

GUÍA DE APRENDIZAJE No. 15

Aplicación de la política de crédito



Imagen No.1

Cuando se piensa en la palabra crédito se cree que es pago de intereses, cuotas y dinero mal invertido, debido a todo lo que se escucha alrededor sobre dicho tema; pero en realidad éste va mucho más allá, teniendo en cuenta que impacta directamente al cliente económicamente hablando.

Se debe tener presente que un asesor comercial está en la obligación de otorgar al cliente el producto que más se ajusta a sus características y necesidades, más aún si hablamos de endeudamiento, basado siempre en las buenas prácticas.

Con lo anteriormente expuesto mi querido aprendiz, debe continuar desarrollando las habilidades que lo conduzcan a la efectividad en su desempeño laboral, para así brindar satisfacción al cliente.

No olvide que en su profesión debe primar la ética, así se minimiza el riesgo de un posible fraude financiero; es por esto que es indispensable conocer y entender la importancia de su proceso de formación en el SENA, el cual es integral y le permitirá adquirir competencias y habilidades en las áreas transversales como son emprendimiento, Tic´s, humanística y cultura física.

3. ESTRUCTURACIÒN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.



Imagen No. 2

"Quienes opinan que el dinero todo lo puede sin duda están dispuestos a todo por dinero"

E. Pierre Beauchene

La mayoría de los seres humanos tienen sueños por cumplir en la vida, comprar una casa o un carro, viajar, estudiar, tener una familia, entre otros, es parte del mismo desarrollo del ser; en su cargo como asesor comercial usted juega un papel muy importante en el cumplimiento de dichos sueños. Al otorgar créditos a los clientes, es indispensable la agilidad, la calidad del trabajo, la eficiencia y eficacia, todo esto con el fin de prestar un buen servicio según las políticas de la entidad.

Respetado Aprendiz, observe la imagen anterior, articúlela con la frase que se encuentra enseguida de ésta y responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál considera que es la importancia del asesor comercial en el otorgamiento de un crédito? Socialícelo con su grupo.
2. ¿Considera que el otorgar créditos a los clientes redunda en la sociedad? Por qué? Socialícelo con su grupo.
3. ¿Al otorgar un crédito se debe seguir normas y políticas?, ¿Por qué?. Socialícelo con el grupo.

Algunas personas consideran que la única forma de comprar una casa, un carro, estudiar y viajar es solicitando un crédito a una entidad financiera, ya que es difícil ahorrar una cantidad de dinero en corto tiempo o simplemente no poseen la cultura del ahorro.



Imagen No.3

Observe la imagen anterior y responda las siguientes preguntas:

¿Qué impacto tienen los productos de riesgo en la sociedad?

¿Considera que la única forma de adquirir bienes y servicios es a través de un crédito?

Luego socialícelo con su grupo e instructor.

Duración: 6 horas presenciales / trabajo autónomo

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Apreciado aprendiz es momento de contextualizar los conocimientos necesarios sobre la importancia de las políticas de crédito, para esto es indispensable desarrollar todas las competencias de su área técnica así como de las transversales. Sin duda esto le permitirá dar cumplimiento al objetivo de su proyecto formativo **"LA FIDELIZACIÒN DEL CLIENTE A TRAVÉS DEL SERVICIO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS".**

La intención de la guía es que identifique las políticas y normas para otorgar un crédito en el Sistema Financiero colombiano, así comprenderá su importancia en la sociedad.

De acuerdo al conocimiento que tiene del sector financiero y a su experiencia personal, responda las siguientes preguntas individualmente: ¿Qué conoce sobre la política de crédito del sector financiero colombiano?, ¿Qué tipo de operaciones regulan la política de crédito?, ¿Es importante basarse en la política de crédito al momento de otorgar un producto financiero a un cliente? ¿Por qué?, luego elabore un mapa mental, compártalo con su instructor y grupo.

Guárdelo en su portafolio personal.

La señora Margoth peña, es pensionada desde hace 10 años, devengando mensualmente $4.890.000 pesos; A sus 80 años desea solicitar un crédito para pagarle un viaje a Europa a su nieto preferido, el cual cuesta $60.000.000 millones de pesos. En el banco para el cual usted trabaja como asesor comercial tienen unas políticas definidas dentro de las cuales citan la edad máxima para otorgar productos de riesgo (72 años). Doña Margoth es cliente fiel desde hace muchos años y le ofrece a usted una remuneración económica a cambio del crédito.



De forma individual analice el caso anterior y según lo que usted conoce sobre las políticas de crédito para el otorgamiento de productos en las entidades financieras responda las siguientes preguntas: ¿Puede el cliente acceder al producto solicitado?, ¿Usted como asesor comercial qué alternativas le brindaría con el fin de prestar el servicio según las políticas de la entidad? , ¿En el supuesto que doña Margoth fuera dueña de una PYME, podría acceder al crédito a nombre de la empresa?, argumente en una hoja tamaño carta cuál sería la posible solución para que el cliente quede satisfecho. Luego socialícelo con el grupo e instructor. Deje como evidencia en su portafolio personal.

Duración: 6 horas presenciales / trabajo autónomo



Imagen No. 4

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Querido aprendiz, llegó el momento de conceptualizar todos aquellos conocimientos necesarios para lograr la formación integral que usted está cursando.

Después de contextualizar conocimientos previos desarrolle la siguientes actividades:

1. Reúnase con su gaes y realicen las lecturas http://creditosycobranzasdinero.blogspot.com, http://wwwprerebrachfield.com, preparen una presentación con títeres donde se muestre el contenido de dichas lecturas. Esto le permitirá conocer en qué consiste la política de crédito.

2. Apreciado aprendiz en su gaes observen el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=T1nWUxbNf0Q, luego elaboren un PNI (positivo, negativo, interesante), de acuerdo a instrucciones del técnico donde se dividirá el grupo en tres partes y cada uno desarrollará una variable del PNI. Socialícelo con su grupo, luego súbalo a blackboard como evidencia. Esta actividad le mostrarla importancia de conocer los requisitos y características de cada tipo de empresa que existe en Colombia, lo cual le apoyará en la clasificación de documentos requeridos y los limitantes de sus socios para respaldar la deuda en caso de otorgamiento de un crédito.

3. Respetado aprendiz junto con su gaes realice el siguiente documento https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Documentos/2019/GuiaTipoSocietario_FormatoPDF_ago20.pdf luego realice un video donde se evidencie la información suministrada. Socialice con el grupo e instructor para poder recibir la retroalimentación pertinente.

4. Junto con su gaes realice la siguiente lectura https://www.asobancaria.com/normatividad/ con el fin de realizar una evaluación.

5. Según la instrucción de su técnico divida en seis grupos el curso, preferiblemente ubíquese con aquellos compañeros con los que comparte poco y consulten 3 noticias de actualidad nacional sobre economía y finanzas, a su vez consulten 3 noticias internacionales del sobre el mismo tema. Posteriormente preparen una dramatización. Esta actividad se debe realizar de manera innovadora y lúdica, así conocerá lo que sucede en nuestro país y el mundo a nivel financiero.

6. De forma individual observe el siguiente video sobre las micro-finanzas en el Perú https://www.youtube.com/watch?v=bpwJAyyujac, seguido de esto observe el video sobre micro- finanzas en Colombia https://www.youtube.com/watch?v=MKjPRYbGIIQ, luego elabore en una hoja tamaño carta un paralelo entre los dos países, plasme su punto de vista personal. Posteriormente prepárese para participar activamente en el juego del tingo-tango, liderado por el instructor, donde socializara el tema.

7. Querido aprendiz observe el siguiente video sobre análisis vertical y horizontal de estados financieros junto con su gaes https://www.youtube.com/watch?v=vYqEBi3C2CY, luego realicen la lectura sobre el análisis financiero de la empresa HELICENTRO LIMITADA http://repository.uniminuto.edu:8080/jspui/bitstream/10656/2565/3/TCA_BautistaArenasLibiaVannesa_2012.p df, seguido de esto diseñe una propuesta de venta donde ofrecerá el portafolio de productos y servicios de la entidad financiera para la que usted trabaja. Se recomienda que cada grupo maneje un Banco diferente. Posteriormente socialice con su grupo e instructor.

8. Junto con su gaes observen los siguientes videos sobre indicadores financieros y balance general https://www.youtube.com/watch?v=K1mJ4ZAYEy4 , https://www.youtube.com/watch?v=wWzJ828E31Y , luego escojan un tipo- clase de empresa para elaborar el balance general, estado de resultados y los indicadores financieros, los cuales deben ir acompañados por su interpretación. Preséntelo a su grupo e instructor.

Después de que su instructor técnico haya realizado la retroalimentación sobre los temas anteriormente vistos, prepárese para practicar lo aprendido con el fin de obtener habilidades y destrezas necesarias en la labor del funcionario financiero



Imagen No.5

Desarrollar y presentar los talleres propuestos por su instructor del componente humanístico, de cultura física y de emprendimiento.

Duración: 48 horas presenciales / trabajo autónomo

"La primera riqueza es la salud"

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

En esta parte de la guía usted demostrará que interiorizó los conceptos necesarios para desempeñarse en el cargo del asesor comercial según políticas de la Entidad.

1. Visite junto con su gaes una sucursal bancaria de la Entidad que escojan y mediante cliente incognito indague sobre el otorgamiento de productos de colocación a empresas, incluya los temas vistos en esta guía, identifique el comportamiento del asesor bancario. Luego socialícelo con su grupo e instructor.

2. En gaes preparen 10 casos reales de empresas, con sus documentos, estado de resultados, balance general, luego intercámbielos con otro grupo para generar propuestas de ventas. Este presto a la retroalimentación de su instructor.

3. Elija un compañero de su grupo y mediante clínica de ventas realice la venta de productos de riesgo para persona natural y jurídica. Será evaluado por su instructor mediante una lista de chequeo que incluye presentación personal, actitud, conocimiento de productos, herramientas de trabajo, agilidad, diligenciamiento de formularios, recepción de documentos. Luego recibirá la retroalimentación pertinente.

Duración: 36 horas presenciales / trabajo autónomo

"El triunfo no está en vencer siempre, sino en nunca desanimarse"

Napoleón Bonaparte

3.5 Actividades de evaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento Saberes relacionados con las políticas de crédito del sector financiero **Evidencias de** **Desempeño** Clínica de ventas **Evidencias de** **Producto** Friso sobre el código de comercio	**ESPECIFICOS:** **1. Describe las clases de sociedades y requisitos de constitución según el código de comercio.** **2. Describe las clases de análisis financiero de acuerdo con la técnica seleccionada.** **3. Interpreta los indicadores financieros de liquidez, actividad, solidez y rentabilidad según políticas institucionales y de calidad.** **4. Determina la rentabilidad de las operaciones de crédito con base en los parámetros institucionales.** **5. Diligencia los formularios de estudio de crédito según procedimientos establecidos.** **6. Presenta al estamento decisorio las solicitudes recibidas de los clientes según protocolos institucionales.** **7. Analiza los reportes de las centrales de riesgo e información de otras entidades financieras y proveedores con base en la normatividad legal.** **8. Describe las medidas de seguridad para la conservación de la información recibidas de los clientes con base en la normatividad vigente.** **9. Aplica las diversas formas de comunicación con el cliente de acuerdo con las normas.**	**Conocimiento** **Instrumento**: Cuestionario **Técnica:** Formulación de preguntas **Desempeño** **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Observación / Juego de Roles **Producto** **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Observación / valoración del producto

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	**Cantidad**	**Descripción**	**Cantidad**	**Especialidad**	**Cantidad**	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
AP-12 Aplique la política de crédito para el otorgamiento de las operaciones activas	96 horas	Equipo de cómputo, televisor, video beam.	N/A	Marcadores, lápices, papel, colores	N/A	**TÉCNICO BANCA:** Profesional en Ciencias económicas o afines con experiencia en el sector financiero - Ingeniería industrial o financiera - Negocios Internacionales o afines. **HUMANISTICA:** Profesional en ciencias humanas. **EMPRENDIMIENTO -**Profesional en ciencias económicas o afines con énfasis en Gestión de Proyectos.	1 1 1 1	Ambiente tradicional, ambiente especializado y sede alterna.

5. GLOSARIO DE TÈRMINOS

ANÁLISIS FINANCIERO: Estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

ANÁLISIS HORIZONTAL: Determina cual fuel el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

ANÁLISIS VERTICAL: Consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

APALANCAMIENTO FINANCIERO: Es el efecto que introduce el endeudamiento sobre la rentabilidad de los capitales propios.

BALANCE GENERAL: Es el estado que muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada.

ESTADO DE RESULTADO: Es un informe financiero que muestra el importe de la utilidad ganada o perdida incurrida durante un determinado periodo.

LIQUIDEZ: Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

RAZONES FINANCIERAS: Instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades, pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa.

RENTABILIDAD: Hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

BIBLIOGRAFÍA

- Material de apoyo en la plataforma Black-board

CIBERGRAFÍA

Imagen No.1: Dinero. Recuperada el 1 de abril de 2016 de
http://www.ahorrahoy.com/wp-content/uploads/2008/08/credito-bancario-para-hipoteca.jpg

Imagen No.2: Balanza cas vs pesos. Recuperada el 1 de abril de 2016 de
http://www.mejor-credito.es/wp-content/uploads/2010/07/mejor-credito1.jpg

Imagen No.3: Cerdo mal herido. Recuperada el 1 de abril de 2016 de
http://www.ciudaris.com/blog/wp-content/uploads/malos-h%C3%A1bitos-financieros-6.jpg

Imagen No. 4: Salud. Recuperada el 2 de abril de 2016 de
http://d.mujer.hvimg.com/imagenes/salud/20120519211726.jpg

Imagen No.5: Indicadores financieros. Recuperada el 5 de abril de 2016 de
http://image.slidesharecdn.com/mapaconceptualdeindicadoresfinancieros-130612202534-phpapp01/95/mapa

http://www.banrep.gov.co/
https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf
https://www.youtube.com/watch?v=Uf-0lQWd5Lw
https://www.youtube.com/watch?v=PpLKSn3nwUY

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

NOMBRE	PERFIL	CARGO	FECHA DE ELABORACIÓN
Lyna Marcela Pulido Ladino	Ingeniera Industrial	Instructora Banca	11-04-2016
Carmen Emilia López Bernal	Administradora de Empresas	Instructora Banca	11-04-2015
Elizabeth González	Licenciada en español y comunicación audiovisual.	Instructor humanístico	11-04-2015
Jose Alberto Navia Soscue		Instructor Banca	01-08-2021

POLITICA DE CREDITO

1 OBJETIVO

Este procedimiento tiene como objetivo el análisis de las Solicitudes de crédito, y la decisión que corresponda de acuerdo con el nivel de riesgo y la normatividad legal, respetando las políticas definidas

NORMAS

Bansena podrá otorgar créditos a las tasas de interés fijas o variables en términos de porcentaje efectivo anual.

La Organización dará por vencido el plazo de la obligación, en caso de comprobar falsedad en los datos suministrados por el deudor y cuando el destino de la inversión se modifique sin autorización escrita previa

Porcentaje de Endeudamiento: El porcentaje de endeudamiento del solicitante o codeudor persona natural no debe superar en general incluyendo el crédito que se está tramitando:

Cliente del Banco	**% de endeudamiento hasta**
Máximo	60%

CLASIFICACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITOS

CLASE	LINEA
Consumo	Educación Libre inversión Vehículo Turismo Libranza
Vivienda	Vivienda en pesos Vivienda VIS

DOCUMENTACIÓN

La asesoría y la recepción de la solicitud junto con la documentación que la soporta, se deben realizar en la oficina donde el Solicitante resida.

Documentos Base

DOCUMENTOS
Solicitud productos Financieros Bansena
Consulta de centrales de riesgo
Solicitud de Seguro Vida

Documentos que deben presentar el deudor y codeudores para el Estudio del Crédito

ASALARIADO

DOCUMENTOS	OBSERVACIONES
Carta Laboral	No superior a 60 días, donde se especifique cargo, antigüedad, remuneración, Tipo de Contrato
Desprendibles de Pago	Fotocopia de los desprendibles de pago de los dos últimos meses.
Otros Ingresos	Deberán ser sustentados de la siguiente manera:
Arrendamientos	Fotocopias legibles de los contratos y certificado de tradición del inmueble arrendado, expedido con anterioridad no superior a 30 días.
Honorarios	La certificación será expedida por la empresa contratante describiendo el tipo de labor, la periodicidad de los ingresos y el valor bruto pagado en cada desembolso y
Extractos Bancarios	Fotocopias legibles de extractos bancarios de los últimos tres meses.

PENSIONADOS

DOCUMENTOS	OBSERVACIONES
Desprendibles de Pago	Fotocopia de los desprendibles de pago de los dos últimos meses.

INDEPENDIENTES

DOCUMENTOS	OBSERVACIONES
Declaración de Renta	Fotocopia de la declaración de renta de dos últimos años. Si aplica
Extractos Bancarios	Fotocopias de extractos bancarios de los últimos tres meses,
Cámara de Comercio	Registro de Cámara de Comercio cuando aplique, expedida con anterioridad no superior a 30 días.
Balance General y Estado de Resultados	Del cierre fiscal del año anterior con sus respectivas notas si aplica.
	Con fecha de corte reciente firmado por el representante legal y el contador público si aplica.
Arrendamientos	Deberá presentar fotocopias legibles de los contratos y certificado de tradición del inmueble arrendado, expedido con anterioridad no superior a 30 días.
Honorarios	La certificación será expedida por la empresa contratante describiendo el tipo de labor, la periodicidad de los ingresos y el valor bruto pagado en cada desembolso.

VERIFICACIÓN INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

- Los documentos de las Solicitudes de Crédito, deben ser revisados por el Analista de crédito

- El Asesor Comercial revisa la idoneidad de los documentos que le son entregados físicamente y para ello tendrán en cuenta la información suministrada por el cliente en la solicitud productos. La información debe ser consistente.

- La verificación se realizará al 100% de las solicitudes de crédito vía telefónica.

  - Si la información suministrada como soporte de ingresos no se puede verificar, **el crédito será negado**

Adicionalmente se debe prestar atención a las posibles Señales de Alerta para evitar el Lavado de Activos, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Datos proporcionados insuficientes, falsos o sospechosos.
- Renuncia del deudor a proporcionar cualquier dato solicitado para la identificación apropiada.

La verificación de los datos debe realizarse a través de teléfonos fijos o celulares.

Análisis de Solicitudes de Crédito Persona Natural

El Analista de Créditos debe efectuar el análisis crediticio a través de la herramienta **Analizador de créditos**. Los valores que se van a registrar objeto del cálculo, deben ser los que están debidamente soportados y confirmados. A los codeudores también se les debe realizar análisis crediticio para determinar la capacidad de pago y la posibilidad de atender adecuadamente la nueva obligación.

ANÁLISIS Y CONDICIONES DE OTORGAMIENTO

Ningún colaborador del Banco está autorizado para entregar o divulgar información de la Central de Riesgo al solicitante. Ni argumentar el reporte de la Central de riesgo como motivo de negación de un crédito.

Toda solicitud de crédito (Titular y codeudor), cualquiera sea su monto, debe incluir para su análisis la consulta a la Central de riesgo Datacrédito con su correspondiente score genérico de riesgo, Acierta

Para solicitudes < o = 10 MM: Consulta de comportamiento crediticio y score de crédito a Datacrédito

Para solicitudes > 10 MM: Consulta de comportamiento crediticio y score de crédito a Datacrédito y CIFIN

Si el solicitante o los codeudores presentan mora en alguna de sus obligaciones con otras entidades debe anexar el respectivo Paz y Salvo.

El Reporte de la Central de información tanto para el Solicitante como para sus codeudores debe ser satisfactorio, así:

- ✓ Comportamiento Actual: Sin mora vigente (cero días) en los sectores financiero, asegurador, solidario, real, telecomunicaciones y como codeudor.

- ✓ No se deben tener en cuenta para el análisis moras históricas por telecomunicaciones.

- ✓ Comportamiento histórico se acepta hasta 2 moras de 30 días y/o una de 60 en los últimos 12 meses

- ✓ Sólo se aprobarán créditos a deudores con:

  Calificaciones AA, A en operaciones vigentes y en el último trimestre reportado.

  Calificaciones BB ó B en operaciones de consumo o hipotecarias vigentes o en el último trimestre y que no presenten moras en el último mes reportado son sujetos de crédito. Deberán presentar paz y salvo de la obligación o certificado al día

  No se aprobará un crédito nuevo a un deudor con calificación superior a BB ó B.

- ✓ No se aprobará un crédito nuevo a un solicitante con operaciones reestructuradas vigentes en el sector financiero.

- ✓ No se aprobará un crédito nuevo a un solicitante con crédito castigado no recuperado.

- ✓ Solo se admiten solicitantes con crédito castigado y recuperado sin han transcurrido 12 meses después del último pago

- ✓ No se aprobara un crédito nuevo a un solicitante con cuentas embargadas o canceladas por mal manejo (vigentes o cerradas)

- ✓ No se aprobara un crédito nuevo a un solicitante con tarjetas de crédito canceladas por mal manejo

Para que un crédito sea viable, desde el aspecto consulta a la central de riesgo debe tener como mínimo los siguientes puntajes:

- ✓ Puntaje Acierta mayor o igual a **650** puntos

Solicitantes sin puntaje Acierta serán analizados si se presenta un codeudor

CONSIDERACIONES	OBSERVACIONES
Solicitantes Sin Puntaje Acierta	Solo para las operaciones menores a $10 millones

INGRESOS	REVISION
Salario	El valor certificado en la carta laboral como salario básico, siempre y cuando esté sustentado en los comprobantes de pago.
Otros Componentes	Recargos, horas extras, comisiones se toman según lo certificado y como un promedio de los últimos meses según los comprobantes. En el caso de que reciba bonos de alimentación, gasolina, estos se pueden tomar si están incluidos en la certificación de ingresos de la empresa como sueldo
Extractos Bancarios	Promedio de las consignaciones y notas crédito de los extractos suministrados
Honorarios	Certificado expedido por la parte contratante relacionando el tipo de contrato o copia del contrato vigente.
Arrendamientos	Considerar el 100% del canon si el contrato está a nombre del deudor.
Pensión	En el caso de aplicar, se toma el ingreso bruto promedio registrado en el comprobante de pago de los dos últimos meses.
Otros Ingresos	Ingresos adicionales debidamente soportados.
Declaración de Renta	Independiente Declarante No Obligado a Llevar Contabilidad-Remitirse casilla 39. Total Ingresos Recibidos
EGRESOS	Considerar en el cálculo de egresos solamente la deuda soportada en centrales de información, seguros asociados al crédito y comprobantes de nómina en el caso de asalariado
Deducciones de Nomina	Todos los descuentos correspondientes a (salud, pensión, fondos de empleados, cooperativas, casinos, libranzas, embargos, créditos y cualquier concepto registrado en el volante de nomina).
Obligaciones Financieras	Cargar a los compromisos financieros un porcentaje del 50 % de Cupos Rotatorios y Tarjetas de Crédito según volumen, diferido a 36 meses a tasa máxima usura
Cuota Nueva Obligación	Incluye: -Cuota mensual de la nueva obligación -Seguro todo riesgo vehículo: Valor estimado de prima mensual de seguros para la línea vehículo u otra garantizada con prendas sobre vehículo.
	-Seguro todo riesgo inmueble: Valor estimado de prima mensual de seguros para la línea vivienda u otra garantizada con hipoteca sobre inmueble.
	-Seguro de vida de la nueva obligación

RESULTADO DEL MODELO DE PROBABILIDAD DE INCUMPLIMIENTO (SCORING CREDITICIO)

El modelo de Probabilidad de Incumplimiento solo aplica para titulares Persona Natural.

Cada vez que se cambie las condiciones del crédito (estado financiero), es necesario generar nuevamente el modelo.

Dado que el modelo de probabilidad de incumplimiento, es diseñado sobre información histórica del comportamiento de los deudores, información sociodemográfica ofrece resultados cuantitativos sobre el nivel de riesgo crediticio del solicitante; sin embargo el uso del Scoring no exime a los Analistas de Crédito y Coordinadores de Otorgamiento de su responsabilidad sobre la decisión tomada para cada crédito.
El Scoring crediticio de Persona Natural Vigente genera una decisión sugerida (Recomendar, Rechazar, Revisión).
La decisión sugerida tiene una calificación asignada la cual corresponde a Recomendar AA, Rechazar BB y Revisar A.

El modelo arroja una calificación de originación (Calificación al momento del desembolso).

CALIFICACIÓN DE ORIGINACIÓN

La calificación de originación o calificación al momento del desembolso aplica para los créditos de consumo.

Esta calificación es asignada al momento de aprobación del crédito, está soportada por el Modelo de otorgamiento de la entidad y sirve como base para las provisiones a constituir.

La calificación de originación refleja la capacidad de pago, el comportamiento crediticio del deudor, es reportada a la Central de Riesgo y se mantiene hasta el primer reporte posterior trimestral de endeudamiento (Marzo, junio, septiembre, diciembre). A partir de este momento el crédito será calificado por el modelo de referencia.

GARANTÍAS

La constitución de garantías a favor de Bansena, se debe realizar de acuerdo con los montos de endeudamiento total del solicitante, los cuales se consideran de la siguiente manera:

Garantías Persona Natural

Monto	Garantía Exigida
Hasta $20MM	Solo firma en Pagare
> $20MM a $40MM	Firma pagare deudor y Codeudor o Garantía Idónea
> $40MM	Firma pagare deudor y Garantía Idónea

VIGENCIA DE LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO

Antes de realizar el desembolso/activación del crédito se debe verificar que la diferencia de días entre la aprobación y la fecha de desembolso no sea superior a:

Créditos de vivienda: Seis (6) meses

Crédito de libre inversión dos (2) meses

Crédito de libre inversión con garantía: tres (3) meses

Créditos de vehículos: tres (3) meses

Otros créditos: Dos (2) meses

CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS Y DESEMBOLSO CREDITICIO

Constitución de Garantías Bansena

Todo crédito debe estar respaldado con un pagaré

Garantías adicionales por línea de crédito:

Línea de Crédito	Tipo de Garantía
Automóvil	Pagare y Garantía Prenda Vehículo
Vivienda UVR	Pagaré y Garantía Hipotecaria
Vivienda en pesos	

Tipo de Garantía	Clientes
Solo Firma	Hasta $ 20 m
Codeudor	Mayor a $ 20 m Hasta $ 40 m
Garantía Real	Más de $ 40 mm

El analista de crédito puede exigir garantías adicionales cuando lo estimen conveniente.

Consideraciones para créditos con garantía prendaria:

Después de aprobado el crédito y una vez el cliente confirme cuál será el vehículo usado sobre el cual se dejará la garantía, el asesor comercial debe informarle sobre el estudio requerido de la tradición del vehículo:

1. solicitar el certificado de tradición y
2. tarjeta de propiedad para surtir la debida diligencia previo a que se realice el trámite de pignoración ante el Organismo de tránsito.

Consideraciones generales

Los pagarés, prendas, hipotecas, pólizas de seguros, y todo documento que de alguna manera constituya o esté ligado a las garantías:

- no deben presentar mutilaciones, tachones, enmendaduras
- Como tampoco se podrán reemplazar hojas, si se presenta algún error como no haber incluido un codeudor y ya está firmado el pagaré se deberá incluir y generar, imprimir y volver a tomar firmas con el codeudor ya incluido.
- Si en la prenda se ingresó algún dato errado y se registró ante el tránsito se tendrá que modificar y nuevamente presentar ante el tránsito para corrección.

Avalúo comercial

En todos los casos para determinar el valor comercial del inmueble, se debe solicitar el avalúo a la firma especializada de valorización de predios Lonja

Conoce algunos instructivo para realizar avalúos en
http://sgc.dadep.gov.co/3/4/127-INSIG-09.pdf
http://sgc.dadep.gov.co/3/5/127-FORIG-41.pdf

Se debe ordenar avalúo de los bienes muebles o inmuebles para los casos de financiación para otorgamiento de garantías hipotecarias, estos avalúos serán los únicos autorizados para dictaminar sobre el bien ofrecido en garantía. Los costos que el avalúo demande correrán a cargo del solicitante del crédito.

Todo avalúo debe contener la siguiente información:

- Ciudad y fecha del avalúo.
- **Información básica del inmueble:** Nombre del propietario, descripción, tipo y especificaciones de la construcción (vetustez, vida técnica, estado de conservación, acabados, número de pisos y materiales de construcción utilizados), ubicación y dirección, nombre del edificio o predio (si lo hay), área construida según reglamento de propiedad horizontal o el de escrituras si es un predio independiente, porcentaje de copropiedad y su participación en la administración de la copropiedad, topografía y forma geométrica del predio, cuadro de áreas (área del lote, área construida, área privada, áreas comunes y coeficientes de copropiedad).
- **Información complementaria:** Vías de acceso al sector, transporte, vecindario o barrio, servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, redes telefónicas, T.V., gas, andenes, sardineles, vías pavimentadas, etc.), aspectos jurídicos (escritura pública, reglamento de propiedad horizontal, folio de matrícula inmobiliaria, cédula catastral y vicios que afectan la propiedad, servidumbres), normas urbanas (alturas, índices permitidos, aislamientos, parqueaderos, estrato, uso permitido, afectaciones viales, ambientales y topográficas), aspectos económicos (utilización económica actual del inmueble, actualidad edificadora y el comportamiento de la oferta y la demanda en la zona), si es edificio o unidad en condominio se debe complementar el informe con los servicios tales como parqueo exterior, portería, salón comunal, parqueaderos internos, ascensores, zona de juegos, entre otros.

Estudio de títulos

Todo crédito que sea respaldado con una hipoteca debe por obligación tener un estudio de títulos.

El estudio de títulos debe contener una relación detallada de todas las transacciones que se hayan efectuado sobre el inmueble -ofrecido en garantía- durante un periodo de veinte (20) años atrás (debe incluir contados a partir de la fecha en que se efectúa el estudio; indicando en su concepto si existen gravámenes, condiciones resolutorias, usufructos, servidumbres, hipotecas globales, afectación a vivienda familiar (Ley 258/96), patrimonio de familia y otras restricciones que limiten el Derecho de Dominio o impidan el otorgamiento de la garantía.

Cuando el inmueble registre hipoteca en mayor extensión, patrimonio de familia inembargable, embargo, afectación de vivienda familiar, afectación por contribución de valorización, desarrollo prioritario o construcción prioritaria, extinción de dominio o declaratoria de utilidad pública con fines de expropiación; siempre se deberá obtener el levantamiento o cancelación de tales gravámenes con

anterioridad al desembolso del crédito y constitución de la garantía. Este hecho debe verificarse en el certificado de tradición expedido con posterioridad al registro de cancelación de la restricción correspondiente.

Documentos que se requieren para la elaboración del estudio de títulos

- ✓ Certificado de tradición y libertad no mayor a 30 días
- ✓ Última escritura pública del inmueble por medio de la cual adquirió el vendedor.
- ✓ Si es un inmueble nuevo, reglamento de propiedad horizontal y adjuntar cámara de comercio de la constructora actualizada.
- ✓ Promesa de compra venta.
- ✓ Avalúo comercial del inmueble

Los siguientes son unos pasos básicos que deben tenerse en cuenta para el estudio de títulos:

- ✓ Revisar que el valor del avalúo comercial esté registrado.
- ✓ Revisar si el avalúo comercial es de un inmueble rural o urbano.
- ✓ Revisar que el porcentaje de financiación en caso de ser bien urbano sea igual o inferior al 70% del valor del avalúo comercial, el 80% si es vivienda de interés social y el 60% si la vivienda es rural, para la vivienda rural de habitación se financiará el 70%.
- ✓ No se acepta como garantía para un crédito un bien inmueble ubicado en zona de desplazamiento.

Constitución de hipotecas

Solo se acepta garantía hipotecaria cuando ésta es abierta, de primer grado constituida a favor de Bansena, sin límite de cuantía, para que cubra el incremento que sufra el crédito por intereses, seguros y otros gastos.

En ningún caso se podrá recibir una hipoteca de un apartamento incompleta, es decir ésta debe como mínimo incluir el garaje y si tiene cuarto útil también debe ser incluido dentro de la hipoteca.

Si la escritura de propiedad del inmueble queda en cabeza de ambos cónyuges, el pagaré debe ser firmado por ambos cónyuges uno como deudor principal y otro como codeudor.

Certificados de tradición y libertad

Con respecto a los certificados de tradición y libertad de cada uno de los inmuebles a hipotecar se debe revisar que exista la siguiente declaración:

“HIPOTECA ABIERTA SIN LIMITE DE CUANTÍA A FAVOR DE BANSENA”.

- Revisar que los nombres y cédulas de los vendedores, compradores y/o hipotecantes coincidan con la escritura pública de compraventa y/o hipoteca.
- Revisar que exista el formulario de calificación de cada uno de los inmuebles a hipotecar.

Los siguientes son unos pasos básicos que deben tenerse en cuenta para la constitución de Garantías hipotecarias a favor de Bansena:

Con respecto a la primera copia de la escritura pública de hipoteca:

- Revisar que en la última página de la escritura exista la anotación 'PRESTA MÉRITO EJECUTIVO'.
- Revisar que en la cláusula del precio no existan saldos posteriores por pagar salvo el crédito que desembolsará el banco.
- Revisar que el certificado de libertad coincida con la escritura pública respecto a la fecha de la escritura, Número de escritura, nombre y cédula de compradores, vendedores y/o hipotecantes.
- Revisar, en el evento de tratarse de compraventa, que el valor del préstamo a desembolsar no sea superior al 70% del precio estipulado.

Con respecto al original de la póliza de seguros se debe verificar

- Que el beneficiario sea Bansena
- Que los valores asegurados correspondan a las áreas destructibles del inmueble conforme al avalúo.

Crédito de vehículo

Para identificar el porcentaje de financiación de un crédito de vehículo se considera el menor valor entre el indicado en la promesa de compra venta y el valor asegurado del vehículo en la póliza todo riesgo, incluyendo el monto de los accesorios siempre que hayan sido incluidos en la misma. Lo anterior, teniendo en cuenta que los accesorios hayan sido declarados dentro del valor asegurado y por consiguiente hagan parte del valor de la indemnización cuando sea procedente.

Para vehículo nuevo se debe:

- Elaborar la prenda, donde se acepta la Factura pro-forma de compra del vehículo nuevo o certificación del concesionario con el valor del vehículo a comprar, para el desembolso es necesario adjuntar la factura definitiva
- Presentar el formato **Contrato de Prenda sin tenencia del acreedor** completamente diligenciado.
- Presentar la copia de la tarjeta de propiedad y certificado de tradición original con vigencia de 30 días con prenda a favor de Bansena
- Presentar el seguro contra todo riesgo.

Para vehículos usados:

- Presentar la fotocopia legible de la Tarjeta de propiedad del vehículo con prenda a favor de Bansena y Certificado de Tradición con vigencia de 30 días.
- Presentar el formato **Contrato de prenda sin tenencia del acreedor** completamente diligenciado.
- Presentar el seguro contra todo riesgo.

Para créditos de motos, el bien debe ser obligatoriamente nuevo y debe tener el seguro preferiblemente con la compañía que Bansena suscribe sus pólizas para los deudores, se exige prenda sobre la moto a financiar. La prenda de la moto sólo puede respaldar el crédito de la moto y no debe servir como garantía de ningún otro así tenga suficiencia.

Solicitud de desembolso

- Es responsabilidad del asesor de créditos validar que los documentos para la aprobación del crédito se encuentren debidamente digitalizados.
- Se debe corroborar que la cédula del deudor y del(los) codeudor(es) esté grabada correctamente antes de proceder con el desembolso del crédito.
- Para las Tarjetas de crédito su activación del cupo demorara 24 horas

Consideraciones libranza

Al momento del desembolso, se debe validar la **Autorización descuento Libranza**, este debidamente diligenciado y firmado por el Cliente. La aprobación del área de Gestión humana de cada empresa este aceptada por correo electrónico o firma física la **Autorización descuento Libranza**. El visto bueno de gestión humana lo debe emitir la persona autorizada por la empresa

Documentos a validar al momento de autorizar un desembolso:

- Independiente de la línea de crédito que se esté solicitando se debe validar que el cliente se encuentre al día.
- Toda Solicitud de crédito debe estar claramente diligenciada, validar, la línea y plazo y que el documento se encuentre firmado, el documento debe estar con firma y huella física del cliente.
- Para los pagarés deben quedar con firma y huella

Garantías exigidas por línea de crédito

Línea de Crédito	Tipo de Garantía
Automóvil	Pagare-Garantía Prenda Vehículo
Educar Tarjeta de crédito Libre inversión Libranza Recreación y turismo	Pagaré y si el análisis lo pide Codeudor y/o Garantía Idónea
Vivienda en pesos Vivienda VIS	Pagaré y Garantía Hipotecaria

Tipo	Documentos	Aplicabilidad
Crédito de consumo	Solicitud de Crédito	Siempre
	Solicitud de Desembolso	Si aplica
	Solicitud de Seguro y Certificado Individual Póliza Vida Grupo Vigente	Siempre
	Pagaré	Siempre
	Pagaré Cupo Rotativo (tarjeta de crédito)	Si aplica
	Consulta SARLAFT del cliente	Siempre
	Documentos adicionales de acuerdo a la línea: Educación: Recibo matricula. **Turismo:** Factura de agencia de turismo. Soportes de la factura pagada o extracto bancario cuando se haya realizado el pago antes de la solicitud del Crédito Turismo. **Compra de cartera:** Extractos de las entidades financieras donde se va a realizar la compra	Siempre
Crédito de vehículo	Factura Proforma del Concesionario (si es nuevo) Aplican los mismos documentos de Consumo Promesa de venta (si es usado) Tarjeta de propiedad (con pignoración a Bansena) y Certificado de tradición (vigencia 30 días si es usado) Prenda a favor de Bansena Póliza de vehículo (con beneficiario Bansena)	Siempre
Crédito de vivienda	Promesa de venta Avalúo Comercial Estudio de Títulos (para compra de vivienda vigencia 6 meses) Póliza de hogar (con beneficiario Bansena) Consulta SARLAFT del vendedor y el cliente. Escritura con la compra venta y la hipoteca a favor de Bansena en primer grado y que preste merito ejecutivo Certificado de tradición (Vigencia 30 días con el Registro de la hipoteca en primer grado a favor de Bansena) Pagaré Crédito Hipotecario en Pesos o UVR	Siempre

Tipo	Documentos	Aplicabilidad
Libranza	Pagare de libranza	Siempre
	Formato Autorización Descuento Libranza	Siempre
	Solicitud de Seguro -póliza	Siempre
	Los mismos documentos que aplican para consumo Consulta SARLAFT del cliente	Siempre

EL PAGARE

Contenido

- Requisitos del pagaré.
- Partes que intervienen en un pagaré.
- Cómo diligenciar un pagaré.
- Prescripción del pagaré.
- Independencia del pagaré con el negocio que le da origen.
- Pagaré o letra de cambio.

Requisitos del pagaré.



El pagaré, para que constituya valor, debe cumplir con los requisitos generales de los títulos valores, y además de los requisitos particulares del pagaré.

Los requisitos generales los encontramos en el artículo 621 del código de comercio de Colombia, y son:

1. La mención del derecho que en el título se incorpora.
2. La firma de quién lo crea.

Los requisitos particulares del pagaré los encontramos en el artículo 709 del código de comercio, que son:

1. La promesa incondicional de pagar una suma determinante de dinero.
2. El nombre de la persona a quien deba hacerse el pago.

3. La indicación de ser pagadero a la orden o al portador.
4. La forma de vencimiento.

Este requisito del pagaré es parecido al de la letra de cambio; solo se diferencia en que, en la letra de cambio, se da una orden de pagar una determinada suma de dinero, mientras que en el pagare lo que hay es una promesa incondicional.

También debe contener la indicación de ser pagadero a la orden o al portador; recordemos que los títulos valores a la orden son expedidos a favor de determinada persona; son los que tienen una cláusula la cual expresa la palabra «a la orden».

Por otro lado, los títulos valores al portador son lo que no se expiden a favor de una persona determinada, aunque no incluyan la cláusula que exprese la palabra «al portador»; en estos títulos la sola exhibición del título legitima a su tenedor.

El otorgante de un pagaré se asemeja al aceptante de una letra de cambio, es decir, es el principal obligado de pagar una determinada suma de dinero.



Al pagaré se le aplican las normas relativas a la letra de cambio; hay una remisión normativa en el artículo 711 a las normas que regulan la letra de cambio.

Todo lo relacionado con el pago, la aceptación y el vencimiento del pagaré se encuentra regulado por las normas de la letra de cambio.

Partes que intervienen en un pagaré.

En el pagaré sólo intervienen dos partes: otorgante y beneficiario.

El otorgante es el creador del pagaré quien promete pagar la suma convenida o insertada en el pagare.

El beneficiario es la persona a quien el otorgante debe pagar.

Cómo diligenciar un pagaré.

En un pagaré se deben diligenciar los siguientes conceptos:

- El valor o monto del pago.
- La fecha en que se debe pagar.
- Los intereses si los hay.
- Nombre del beneficiario (a quien se paga)
- Lugar en que se pagará.
- Firma del otorgante (quien se compromete a pagar)

El pagaré debe contener la palabra **Pagaré**, que generalmente está presente en los formatos proforma, pero en caso de hacerse un documento en blanco, se debe insertar la palabra respectiva.



Para la validez del título valor solo se requiere la firma del creador u otorgante del pagaré, pero se recomienda colocarle la huella, para efectos hacer más difícil que luego el creador del pagaré lo tache de falso.

Prescripción del pagaré.

El pagaré prescribe a los tres años contados dese la fecha de vencimiento del pagaré, es decir, desde la fecha en que el otorgante prometió pagar el dinero.

Respecto la prescripción de la acción cambiaria en los títulos valores, aplicable al pagaré por ser uno de ellos, señala el artículo 789 del código de comercio:

«La acción cambiaria directa prescribe en tres años a partir del día del vencimiento.»

Esta es la prescripción de la acción cambiaria directa, que pues la de regreso que aplica para el último tenedor del título cuando este ha sido endosado, al año según el artículo 790 del código de comercio, y la del obligado de regreso con respecto a los obligados anteriores, prescribe a los 6 mes según el artículo 791 del código de comercio.

Independencia del pagaré con el negocio que le da origen.

El pagaré ajeno e independiente a cualquier negocio qua hayan hecho las partes, que haya sido respaldado con un pagaré.

Esto es importante tenerlo claro, porque si el negocio sale mal, el pagaré se debe pagar con independencia de lo que haya sucedido con ese negocio.

Al respecto señala la sala civil de la Corte suprema de justicia en sentencia SC2768-2019 con ponencia de la magistrada Margarita Cabello:

«De la emisión del título valor, con el cumplimiento de todas las formalidades que le sean propias, nacerá un derecho económico autónomo, ajeno por completo al negocio fundamental, que por sí solo, por el carácter patrimonial que los caracteriza, podrá ser transferido, a través de los mecanismos jurídicos autorizados en la ley, como es el endoso.

(…)

El derecho es autónomo, enseña Vivante, porque el poseedor de buena fe, ejercita un derecho propio, que no puede limitarse o decidirse por relaciones que hayan mediado entre el tenedor y los poseedores precedentes.»

Para ilustrar lo que esto significa supongamos un ejemplo extremo:

Usted firma un contrato de arrendamiento y firma un pagaré como respaldo por lo que pueda quedar adeudado al arrendador.

El contrato de arrendamiento termina, usted paga todo pero aún así el arrendador lo ejecuta con el pagaré.

Ese pagaré al constituir un título valor y ser autónomo, presta mérito ejecutivo y lo puede ejecutar, y para su validez no hace falta el contrato de arrendamiento que dio origen al pagaré, pues se repite, son negocios independientes.

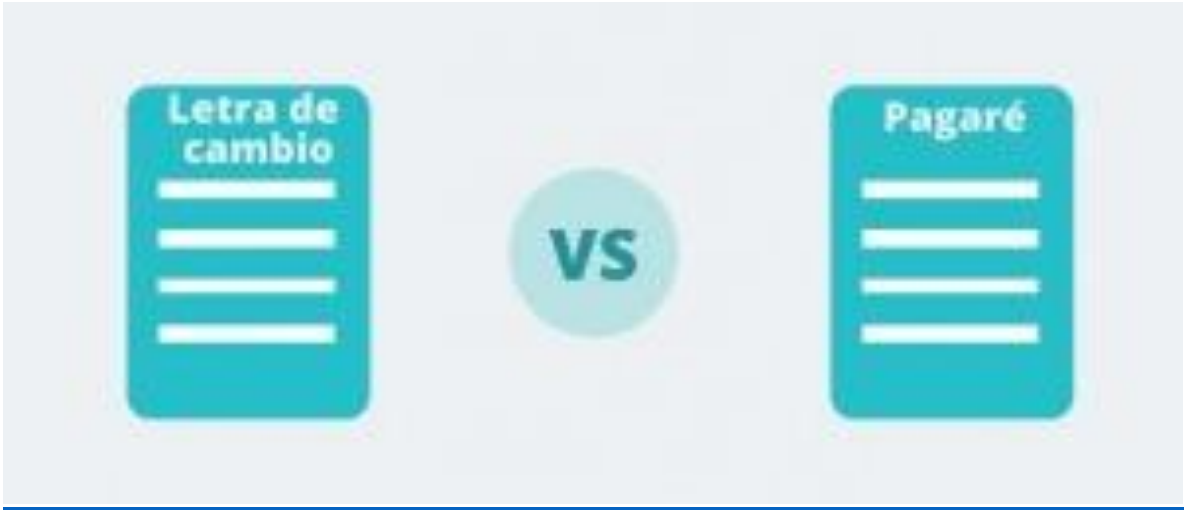


Por supuesto que luego de ejecutado usted podrá interponer las excepciones correspondientes, pero el ejemplo sirve para ilustrar la independencia del título valor de los negocios y contratos que haya detrás.

Pagaré o letra de cambio.

No es lo mismo una letra de cambio que un pagaré, pero los dos sirven para lo mismo, de modo que en la práctica cualquiera de los dos se puede utilizar.

Para saber cuándo utilizar uno u otro, le invitamos a consular el siguiente artículo:



Allí se concluye que el único caso en que es obligatorio utilizar una letra de cambio, es cuando el beneficiario del pago es distinto al acreedor, o prestamista que es cuando se da mayor uso a la letra de cambio.

Para los demás casos el pagaré es suficiente, y para efectos prácticos cumple las mismas funciones que la letra de cambio.

SEGURO VIDA DEUDORES BANSENA

OBJETIVO

Dar a conocer los requisitos de asegurabilidad definidos por Bansena para aceptar el ingreso a la Póliza Vida para clientes con créditos desembolsados, así como las coberturas y el proceso de reclamaciones en caso de muerte o incapacidad total o permanente del Deudor.

DESCRIPCIÓN

Términos y Definiciones

- **Asegurado:** Persona Natural que presenta una solicitud para acceder a un crédito otorgado.
- **Solicitud de Seguro Vida:** Formato interno de la Compañía de Seguros el cual es diligenciado por el deudor y en el que declara el estado de salud.
- **Endeudamiento:** Es la sumatoria de los saldos de créditos vigentes (cúmulos) que tenga el Deudor incrementado con el valor del nuevo crédito.
- **Incapacidad Total y Permanente:** Pérdida permanente e irreversible del cincuenta por ciento (50%) o más de la capacidad laboral en la profesión u oficio habituales del asociado durante toda su vida.
- **Póliza de Vida:** Con el fin de proteger todas las operaciones de créditos otorgados a los deudores de Bansena contra los riesgos de muerte por cualquier causa e incapacidad total y permanente, la Organización contrató con una compañía de Seguros legalmente constituida en Colombia una protección cuyas coberturas y amparos se encuentran consignadas en una póliza denominada Póliza de Vida

Generalidades

Por ningún motivo deben presentar enmendaduras en el formato de asegurabilidad y las firmas deben coincidir con las registradas en el documento de identidad. Es muy importante colocar la fecha de diligenciamiento de los formularios.

Amparos:

- **Vida:** Muerte e Incapacidad Total y Permanente ambas por cualquier causa (incluye SIDA). Se incluye la muerte por suicidio, homicidio, terrorismo, embriaguez y encontrarse bajo el influjo de algún medicamento o droga enervante, estimulante

- **Incapacidad Total Permanente:** Incapacidad Total y Permanente derivada de intento de suicidio, terrorismo, embriaguez y encontrarse bajo el influjo de algún medicamento o droga enervante, estimulante o similar. Se entenderá por incapacidad total y permanente la sufrida por el asegurado que se manifieste estando amparado bajo el presente anexo, que produzca lesiones orgánicas o alteraciones funcionales, de acuerdo con la calificación de la entidad legalmente autorizada para expedirla (Administradora de Riesgos Laborales ARL, Fondo de Pensiones, EPS, Junta de Calificación o Medico Laboral), que le impida desempeñar cualquier trabajo remunerado acorde con su formación personal u ocupación habitual, siempre que dicha incapacidad haya existido por un periodo continuo no menor a 120 días.

Condiciones de Suscripción:

Las siguientes son condiciones para la inclusión de deudores a la póliza de Vida:

Amparo Automático cuando el deudor **NO** declare ninguna patología, el IMC sea menor a 30 y el saldo acumulado y edad estén en los límites definidos, aun así declare alguna de las cirugías relacionadas en el siguiente cuadro:

Monto a asegurar expresado en pesos	Edad Límite del Deudor	Cobertura de Patologías Autorizadas bajo el amparo automático
Hasta 100 MCOP en una o varias obligaciones (cúmulo de deuda por persona).	18 años hasta 59 años + 364 días.	Cirugías estéticas. Cirugías de cornetes. Cirugías de cataratas. Procedimientos de esterilización masculina y femenina Cirugía de amígdalas. Cesáreas. Cirugía por apendicitis. Procedimientos odontológicos. Artroscopias. Histerectomía. Artritis. Se excluye Artritis Reumatoidea, la cual si requiere de examen médico. Fracturas. Se excluyen fractura craneal o de columna las cuales si requieren de examen médico. Afecciones respiratorias. Se **excluyen** EPOC, Neumonía, Bronquitis, Cáncer las cuales si requieren de examen médico
Más de 100 MCOP en una o varias obligaciones (cúmulo de deuda por persona y hasta 500 MCOP).	18 años hasta 59 años + 364 días.	

Cuando el deudor **SI** declare alguna patología relacionada en el formato o cualquiera que sea, o cualquier cirugía diferente a las anteriormente mencionadas, se deberá solicitar autorización de la Compañía de Seguros si el monto del crédito nuevo o saldo acumulado **superan** los montos detallados en el siguiente cuadro (crédito que se desembolse y no cumpla con esta política no tendrá cobertura del seguro):

Línea de Créditos	Montos Asegurados	Observaciones
Libre inversión, **Autofácil**, Educar y otros diferentes a crédito Hipotecario	Crédito Nuevo mayor a $40.000.000.oo o si el saldo acumulado es mayor a $100.000.000.oo	Edad máxima de ingreso: 59 años + 364 días.
Créditos Hipotecarios	Crédito Nuevo mayor a $100.000.000.oo o si el saldo acumulado es mayor a $150.000.000.oo	Edad máxima de ingreso: 59 años + 364 días.
Toda solicitud de Asegurabilidad que supere los $500.000.000.oo de saldo acumulado aun así no declare ninguna patología o cirugía deberá solicitar autorización de la Compañía de Seguros.		
Cuando el IMC sea igual o superior a 30 y supere los montos anteriormente detallados		

Toda solicitud de asegurabilidad sin importar la línea o el monto del crédito nuevo o saldo acumulado que supere las edades antes mencionadas deberán ser autorizadas por la compañía de seguros, en ningún caso será autorizada una solicitud con una edad mayor a 59 años + 364 días.

Para el cálculo del IMC se utiliza la siguiente fórmula:

Formula Índice Masa Corporal: **IMC = PESO / TALLA^2**

Ejemplo: Cliente con un peso de 80 kilos, y una Estatura de 1.65, al aplicar la formula quedaría **IMC = 80 / (1.65) 2 = 29.3.**

Permanencia

Para todos los amparos, hasta la terminación de la deuda sin importar la edad alcanzada por el asegurado.

Cálculo y Cobro de la Prima a Cargo del Cliente Deudor

- ✓ Una prima mensual $ 750 por millón.

1.1.2 Cobro de Extra prima por estado de Salud

De acuerdo a la información diligenciada en el formato **Solicitud de Seguro**, la Compañía de seguros podrá determinar un cobro de Extraprima, el cual estará dado en un porcentaje que será aplicado a la tasa actual. La Compañía de seguros mediante correo electrónico informará al Asesor de comercial el porcentaje de Extraprima, éste a su vez debe informarle al cliente.

Declaración de Asegurabilidad

El formato **Solicitud de Seguro Póliza Vida** se debe diligenciar cada vez que una Persona Natural solicite un nuevo crédito, independiente de la línea, el monto del crédito o de que haya sido diligenciado anteriormente por el solicitante.

El formato **Solicitud de Seguro Póliza Vida**, debe ser diligenciado y firmado por el solicitante en los siguientes campos:

- **Datos del Asegurado:**

  - ✓ **Fecha de Solicitud:** Corresponde a la fecha de la solicitud, se debe diligenciar en *DD MM AAAA.*
  - ✓ **Número de Solicitud:** No se diligencia.
  - ✓ **Nombres y Apellidos completos:** Nombre completo del asegurado.
  - ✓ **Tipo de documento:** Tipo de identificación del asegurado.
  - ✓ **No. De documento:** Número de identificación del Asegurado.
  - ✓ **Fecha de Nacimiento:** Fecha de nacimiento del Asegurado, se debe diligenciar DD MM AAAA
  - ✓ **Edad:** La edad del Asegurado.
  - ✓ **Peso (Kg):** Peso del asegurado, esta información la suministra el solicitante.
  - ✓ **Estatura (m):** Estatura del asegurado, esta información la suministra el solicitante.
  - ✓ **Género:** Se debe marcar con "X", el género del Asegurado "F" "M".
  - ✓ **Ocupación:** Profesión u oficio del Asegurado.
  - ✓ **Cargo:** Detalle de la actividad que desempeña el Asegurado.
  - ✓ **Dirección de Residencia:** Corresponde a la dirección de residencia del Asegurado.
  - ✓ **Ciudad:** Ciudad donde reside el Asegurado.
  - ✓ **Departamento:** Corresponde al departamento donde reside el Asegurado.
  - ✓ **Nacionalidad:** Nacionalidad del Asegurado.
  - ✓ **País de Residencia:** País donde reside actualmente el Asegurado.
  - ✓ **Teléfono fijo y Celular:** Teléfonos de contacto del Asegurado.
  - ✓ **Correo electrónico:** Corresponde al correo electrónico del Asegurado.
  - ✓ **Valor nuevo crédito:** Corresponde al valor del nuevo crédito.

Valor Nuevo Saldo Acumulado: Corresponde a la sumatoria del nuevo crédito más el saldo de todas las obligaciones del deudor incluido los cupos totales de tarjeta de crédito

Datos del Beneficiario

- ✓ Se deben diligenciar los nombres de los beneficiarios que recibirán el excedente del seguro que pagará la Aseguradora una vez se atienda el saldo de la deuda con Bansena. En este punto es esencial que la suma del porcentaje de participación sea siempre el 100%. Igualmente, debe recomendarse al Cliente que no designe como beneficiario un menor de edad. En el evento que el cliente no designe beneficiarios, por defecto serán los beneficiarios por Ley.

Declaración de Asegurabilidad

- ✓ En los campos correspondientes a las condiciones de salud, se debe marcar con una "X", si el solicitante presenta o ha presentado algunas de las condiciones que detalla el formato **Solicitud de Seguro Individual Póliza Vida.**
- ✓ La firma y el documento del Asegurado como la huella son de carácter obligatorio.
- ✓ Los datos del Asesor de ventas o Asesor de la fuerza externa que atiende la solicitud son indispensables diligenciar.

El Asesor comercial debe aclarar al solicitante que el formato debe ser diligenciado con absoluta sinceridad, pues si se omite información respecto al estado de salud se pone en riesgo la cobertura y en caso de ocurrir un evento que ocasione el cobro de indemnización a la aseguradora y se evidencie que el asegurado padecía o conocía una patología pero no lo informó, el reclamo podría ser objetado y el problema se debe trasladar tanto al codeudor como a los sucesores del deudor y consecuentemente al Banco.

Cobertura de créditos en caso de muerte

Cobertura de la Deuda por parte de la Aseguradora

En los créditos desembolsados cuando exista un excedente luego de atender la deuda con Bansena, el mismo será entregado por la aseguradora directamente a los beneficiarios designados por el asegurado en la declaración de asegurabilidad, previo cumplimiento de los requisitos estipulados para tal efecto.

Para los casos de Tarjeta de crédito, la cobertura es únicamente sobre el saldo de la deuda.

No cobertura de la Deuda por parte de la Aseguradora

Cuando un Deudor fallece y el seguro no cubre la deuda se debe tener en cuenta lo siguiente:

- ✓ **Si la obligación está respaldada con una garantía idónea:** Se debe contactar de inmediato a los herederos para que respondan por el saldo de la obligación. En caso de no lograrse un acuerdo, se debe procurar que entreguen el bien como dación en pago o en caso contrario, perseguir la garantía para el pago de la obligación. Mientras se da este proceso la obligación debe seguir vigente y el bien debe seguir asegurado hasta tanto se dé el proceso de sucesión.
- ✓ **Si la obligación está respaldada con un codeudor:** Se debe contactar al codeudor para que asuma la deuda.
- ✓ **Si la obligación no está respaldada con garantía idónea:** Se debe contactar a los codeudores para que respondan por el saldo de la obligación.

Actividad practica – evaluación riesgo de crédito



Se van a desarrollar los siguientes puntos, así:

Producto a elegir puede ser crédito vehículo, consumo, tarjeta de crédito, crédito rotativo, crédito educativo, libre inversión, microcrédito y capital de trabajo

a) Imaginar un perfil de cliente por cada producto de cualquier sector productivo, Estado Civil, estilo de vida, nivel educativo, propiedades, puede tener créditos, etc.
b) Cada aprendiz debe ser solicitante de crédito
c) Hacer una carta laboral de acuerdo al perfil escogido por cada producto
d) Hacer los tres comprobantes de nomina si su pago es mensual y si su pago es quincenal entonces serán 6 comprobantes de nomina, por cada producto.
e) A la fotocopia de la cedula hacer los cambios necesarios, dependiendo la edad, fecha de expedición. Por cada producto.
f) Elaborar las cartas de referencias comerciales y financiera según cada caso
g) Practica de vinculación o solicitud de crédito, juego de roles: asesor comercial
h) Preparación de documentos para enviar a comité de créditos: Juego de roles: asesor comercial
i) Realizar evaluaciones diagnostica y preparación para presentar al comité de crédito, juego de roles: auxiliares de crédito
j) Realizar análisis de solicitudes de crédito: Juego de roles: Analistas de crédito.
k) Realizar Acta de comité de crédito. Juego de roles: Auxiliar o analista de crédito
l) Realizar Cartas de aprobación, Negación o aplazamiento según el caso. Juego de Roles: Auxiliares o analista de crédito.

Banca & Economía
2020
Edición 1234

Alianzas del sector público y privado para combatir el crimen financiero en tiempos del COVID-19

26 de mayo de 2020

• El mundo vive hoy un período de cambio tecnológico, geopolítico y socioeconómico sin precedentes. Para la industria de servicios financieros, este entorno crea una gran oportunidad para proporcionar servicios más rápidos, seguros y asequibles a poblaciones más grandes y diversas, pero también crea riesgos de delitos financieros que son cada vez más sofisticados y de naturaleza global.

• El fraude financiero es complejo y afecta a todo tipo de organizaciones (públicas y privadas de cualquier sector). El 47% de las empresas encuestadas alrededor del mundo presentaron, en promedio, seis incidentes de fraude en los últimos 24 meses.

• El 13 de marzo de 2020 la Interpol informó que su Unidad de Crímenes Financieros estaba recibiendo diariamente información y solicitudes por estafas y fraudes relacionados con COVID-19 por parte de los países miembro alrededor del mundo. Indicaron que a la fecha habían asistido 30 casos, bloqueado 18 cuentas bancarias y congelado alrededor de $730.000 dólares por transacciones presuntamente fraudulentas.

• La dinámica actual del cibercrimen en Colombia refleja un crecimiento gradual en el número de incidentes cibernéticos reportados a las autoridades del ecosistema de ciberseguridad. A través de los canales de atención a empresas y ciudadanos dispuestos por la Policía Nacional, se registraron 30.410 casos durante el 2019.

• Según los boletines del Centro de Capacidades para la Ciberseguridad del Centro Cibernético de la Policía Nacional, al 17 de abril del presente año se habían detectado (i) 212 noticias falsas desde la confirmación del primer caso de COVID-19 en el país, (ii) 204 páginas web con contenido malicioso (104 con *malware*, 76 con *phishing* y 24 con *spam*), de las cuales 159 fueron suspendidas, y (iii) 220 alertas que fueron generadas a través de redes sociales, prensa y canales de cooperación internacional.

• Los incidentes más reportados en Colombia siguen siendo los casos de *phishing*, con un 42%, la suplantación de identidad, con un 28%, el envío de *malware*, con 14%, y los fraudes en medios de pago en línea, con 16%.

• Combatir el crimen financiero global es, por su naturaleza, algo que ningún sector puede lograr por sí solo, por lo cual la alianza entre reguladores, fuerzas de la ley e industria privada es crítica para confrontar lo enorme y complejo de estos delitos.

• Un ejemplo reciente de la cooperación entre distintas partes para combatir el ciberfraude es la creación del COVID-19 CTI League, del cual hacen parte expertos en temas de ciberseguridad de alrededor de cuarenta países, los cuales buscan no solo combatir a *hackers* que han atacado a organizaciones de salud, sino también asesorar a proveedores de infraestructura crítica de Internet ante ataques de *phishing* con palabras relacionadas a la crisis actual.

• En Colombia se requiere la implementación de un modelo que considere las prioridades de todas las instituciones públicas y privadas y las gestione de forma eficiente en las primeras horas de atención al incidente o fraude.

Director:

Santiago Castro Gómez

ASOBANCARIA:

Santiago Castro Gómez
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

Para suscribirse a nuestra publicación semanal Banca & Economía, por favor envíe un correo electrónico a bancayeconomia@asobancaria.com

Visite nuestros portales:
www.asobancaria.com
www.yodecidomibanco.com
www.sabermassermas.com

Banca & Economía
2020
Edición 1234

Alianzas del sector público y privado para combatir el crimen financiero en tiempos del COVID-19

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:

Jaime Rincón Arteaga
Andrés Quijano Díaz
Camila Barrera Neira
Santiago Castiblanco Hernández

Las tecnologías emergentes, así como las interconexiones entre instituciones y terceros han provocado un cambio geopolítico y socioeconómico sin precedentes. En este escenario, la industria de servicios financieros tiene una gran oportunidad para proporcionar servicios más rápidos, seguros y asequibles a poblaciones más grandes y diversas, pero también presenta nuevos riesgos de delitos financieros que son cada vez más sofisticados y de naturaleza global.

Desde que se declaró la pandemia actual, se ha evidenciado un aumento importante de actividades delincuenciales en la red y modalidades de fraude que utilizan la ingeniería social a través de correos electrónicos, mensajes de texto y llamadas. Los delincuentes están aprovechando la emergencia sanitaria mundial, el miedo y la incertidumbre para utilizar cualquier información relacionada con el COVID-19 como "señuelo" con el fin de captar la atención de la víctima, engañarla, robarle información personal o financiera y cometerle fraude.

En esta edición de Banca & Economía se exponen algunas de las modalidades de fraude que han afectado a las organizaciones desde que inició la pandemia provocada por el COVID-19, entre las que se destacan el *phishing* y el *smishing*. Así mismo, se analiza cómo algunos países han logrado diseñar estrategias para solucionar estas problemáticas a través de la cooperación público–privada. Finalmente, se recomienda lograr una coordinación más ágil y efectiva con el Gobierno Nacional para lograr mitigar los diferentes crímenes financieros que enfrentan los usuarios, especialmente en tiempos del COVID-19, en los que circula tanta información falsa y engañosa.

Panorama del fraude global y regional

La digitalización del mundo, la importancia de los datos, la anonimidad del internet, entre otros factores, han causado una constante evolución en la forma en la que los delincuentes cometen sus fraudes. Estos han desarrollado nuevas y más eficientes formas de cometer ilícitos, en las que la exposición al riesgo de ser capturado es menor y la probabilidad de éxito mayor.

Como consecuencia, las empresas del mundo están siendo cada vez más conscientes de los riesgos de robo de información o recursos a los que están expuestos, y de la



inminente posibilidad de ser víctima de algún fraude que afecte a la compañía y sus clientes.

La Encuesta Global del Crimen Económico y Fraude 2020 de Price Waterhouse Coopers (PwC)[1], que encuestó a más de 5.000 empresas alrededor del mundo acerca de su experiencia con el fraude, reveló que el 47% de las empresas encuestadas presentaron en promedio 6 incidentes de fraude en los últimos 24 meses.

De igual manera, este estudio indica que las pérdidas reportadas por fraude ascendieron a 42 billones de dólares y resalta que las pérdidas por fraudes cometidos por colaboradores de las mismas empresas o *insiders* bordearon los 100 millones de dólares. No obstante, muestra que el 39% de los fraudes se cometieron por un externo a las empresas, el 37% por un interno y el 20% cometidos en conjunto por internos y externos (Gráfico 1).

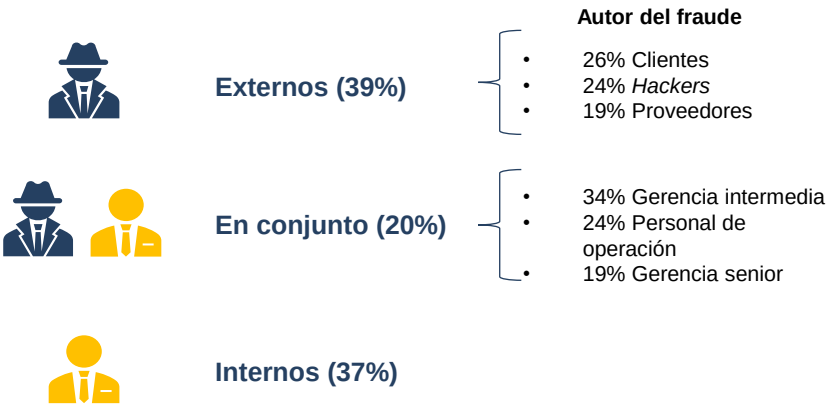
El avance del COVID-19 ha cambiado radicalmente las rutinas de las personas. Millones de empleados están trabajando ahora desde sus casas, sin acceso a sus oficinas, para prevenir la propagación del virus. Este cambio de paradigma ha tenido como consecuencia el creciente aumento en las estafas asociadas al COVID-19 en el mundo. Según el informe de KPMG sobre alertas de fraudes y estafas en tiempos de "coronavirus", algunas de las estafas relacionadas al COVID-19 incluyen[2]:

***Phishing*:** en la que defraudadores simulan ser miembros de una autoridad de salud como el Centro de Control y Prevención de Enfermedades (CDC) o la Organización Mundial de la Salud (OMS), dirigiéndose a sus víctimas a través de emails con adjuntos maliciosos o links con supuesta información sobre nuevas medidas de contención del virus, mapas del brote y actualizaciones sobre la propagación del virus, las cuales infectan los computadores y exponen la información personal como datos de tarjeta de crédito.

Estafas vía aplicaciones para celulares: los defraudadores se encuentran desarrollando o manipulando aplicaciones para celulares, las cuales externamente aparentan seguir la dispersión del COVID-19. Sin embargo, una vez instalada, la aplicación infecta el dispositivo con un malware que puede ser utilizado para obtener información personal, datos sensibles, cuentas de banco o datos de tarjetas de crédito.

Así mismo, el escenario de medidas de respuesta a la pandemia por parte de los Gobiernos, en busca de brindar beneficios y subsidios a la sociedad, ha sido aprovechado

Gráfico 1. Composición del fraude por tipo de autor



Fuente: PwC. Elaboración Asobancaria.

[1] PwC. (2020). PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey. Obtenido de Fighting fraud: A never-ending battle: https://www.pwc.com/gx/en/forensics/gecs-2020/pdf/global-economic-crime-and-fraud-survey-2020.pdf.
[2] Información disponible en: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ar/pdf/2020/covid-19-fraud-article-march-2020.pdf.

por los delincuentes para realizar sus estafas y enviar información falsa.

En Colombia, se ha detectado un incremento, particularmente, en los mensajes de texto que ofrecen beneficios o premios a raíz del Coronavirus y buscan robar las credenciales de los portales bancarios de los clientes (*smishing*). Según los más recientes boletines del Centro de Capacidades para la Ciberseguridad del Centro Cibernético de la Policía Nacional, al 17 de abril se habían detectado (i) 212 noticias falsas desde la confirmación del primer caso de Covid-19 en el país, (ii) 204 páginas web con contenido malicioso (104 con *malware*, 76 con *phishing* y 24 con *spam*), de las cuales 159 fueron suspendidas, y (iii) 220 alertas que fueron generadas a través de sus redes sociales, prensa y canales de cooperación internacional.

En el caso de América Latina, se evidencia un aumento en las modalidades de fraude que afectan a los usuarios del sistema financiero a través de plataformas digitales. Según el reporte Fraude online bancario en Latinoamérica: Una amenaza emergente, de la compañía especializada en fraude digital Buguroo[3], los delincuentes cibernéticos desplegaron en el 2018 una serie de herramientas y tácticas perversas para afectar a los bancos y sus clientes de la región.

Este tipo de dinámicas representan retos muy importantes para las entidades bancarias, considerando las tendencias en aumento de algunos tipos de modalidades cada vez más usadas. El mismo informe afirma que a diario se producen en la zona alrededor de 3,7 millones de ataques de *malware*, muchos de ellos dirigidos hacía los titulares de cuentas para robar sus credenciales y poder extraer los recursos en sus productos bancarios. El *phishing*, la sustracción de cuentas y la ingeniera social fueron otras de las modalidades de fraude que más se presentaron en 2018 según el informe.

Fraude y crimen financiero en Colombia

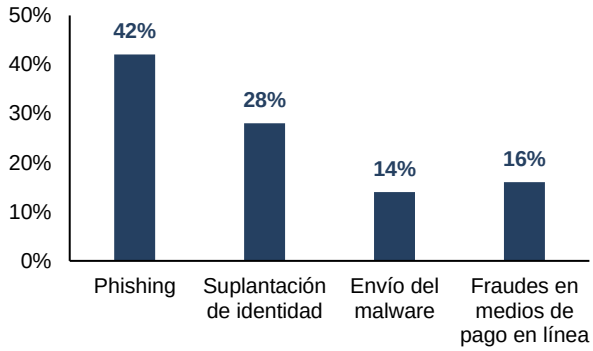
El caso colombiano no es muy lejano a lo que se observa en la región. En el país se ha evidenciado una drástica disminución en los crímenes a través de medios físicos, pero un aumento en los delitos informáticos.

Entre los delitos por medios físicos se destaca el hurto a usuarios del sistema financiero, más conocido como fleteo, y el hurto a entidades financieras (taquillazo). Mientras que, en 2011, de acuerdo con cifras de la DIJIN, se cometieron 1.700 casos de fleteo y 137 robos en las oficinas bancarias, en 2019 las cifras fueron 1.040 y 128 casos respectivamente. Por su parte, la dinámica actual de los delitos informáticos en Colombia refleja un crecimiento gradual en el número de incidentes cibernéticos reportados a las autoridades del ecosistema de ciberseguridad.

A través de los canales de atención a empresas y ciudadanos dispuestos por la Policía Nacional, se registraron 30.410 casos durante el 2019. Del total de los casos, 17.531 fueron denunciados como infracciones a la ley 1273 de 2009 por parte de las víctimas, esta cifra corresponde al 57,6% del total. Un 43% de los casos reportados en 2019, es decir, 12.879 incidentes cibernéticos, fueron gestionados sin que se llegara a instaurar una denuncia ante la Fiscalía General de la Nación.

Los incidentes más reportados en Colombia siguen siendo los casos de *phishing*, con un 42%, la suplantación de identidad, con 28%, el envío de *malware*, con 14%, y los fraudes en medios de pago en línea, con una participación del 16%[4] (Gráfico 2).

Gráfico 2. Incidentes cibernéticos reportados en Colombia – 2019



Fuente: Elaboración Asobancaria con base en las cifras del C4 de la Policía Nacional.

[3] Buguroo. (2018). Fraude online bancario en Latinoamérica: Una amenaza emergente. Obtenido de https://www.buguroo.com/es/fraude-online-bancario-en-latinoamerica-una-amenaza-emergente.
[4] Cámara Colombiana de Informática y Telecomunicaciones. (octubre de 2019). Tendencias del Cibercrimen en Colombia 2019-2020. Obtenido de https://www.ccit.org.co/estudios/tendencias-del-cibercrimen-en-colombia-2019-2020/.

Comportamiento del fraude en medio del COVID-19 y los confinamientos

Desde que se declaró la pandemia actual, se ha evidenciado un aumento importante de actividades delincuenciales en la red y modalidades de fraude que utilizan la ingeniería social a través de correos electrónicos, mensajes de texto y llamadas. Los delincuentes están aprovechando la emergencia sanitaria mundial, el miedo y la incertidumbre, para utilizar cualquier información relacionada con el COVID 19 como "señuelo" con el fin de captar la atención de la víctima, engañarla, robarle información personal o financiera y cometerle fraude.

El 13 de marzo de 2020 la Interpol informó que su Unidad de Crímenes Financieros estaba recibiendo diariamente información y solicitudes por estafas y fraudes relacionados con COVID-19 por parte de los países miembros alrededor del mundo. Indicaron que a la fecha habían asistido 30 casos, bloqueado 18 cuentas bancarias y congelado alrededor de 730.000 dólares por transacciones presuntamente fraudulentas. Entre las modalidades identificadas por el organismo destacan las estafas telefónicas, donde supuestos funcionarios de hospitales llaman a cobrar el tratamiento médico de un familiar contagiado con el virus, y correos con *phishing* y *malware*.

Además de las entidades bancarias, se están viendo afectadas por esta tendencia mundial las entidades gubernamentales e intergubernamentales, quienes están siendo suplantadas para engañar y estafar a las personas. De acuerdo con Reuters[5], en Reino Unido se realizaron llamadas a dueños de negocios para que apoyaran con 25.000 libras una iniciativa gubernamental falsa para ayudar durante la pandemia llamada “El Esquema Central de Empleadores”. Incluso la Organización de las Naciones Unidas alertó sobre comunicaciones fraudulentas suplantando su nombre.

El papel de los reguladores y creadores de política pública para mitigar el riesgo de fraude en el mundo

La cooperación entre partes es de vital importancia en los tiempos actuales, en especial si se tiene en cuenta que esta pandemia ha afectado al menos a 150 países[6]. La cooperación entre varios organismos, ya sean del sector público, sector privado, organizaciones multilaterales u organizaciones no gubernamentales, juega un rol primordial en la prevención del crimen financiero, ya sea a través de compartir anécdotas y casos de personajes clave que cuentan con gran experiencia en cada industria para adquirir saberes y técnicas, o mediante el diseño de estrategias que faciliten la articulación de los actores en caso de una futura eventualidad. Esto cobra una gran importancia en la pandemia actual de COVID-19, pues de acuerdo con Microsoft, cada país en el mundo ha tenido al menos un ciberataque con temática del coronavirus, es decir, *malware* o *phishing* que utilizan palabras relacionadas con COVID-19 para engañar al usuario (Microsoft, 2020).

Como lo señala el Foro Económico Mundial, combatir el crimen financiero global es, por su naturaleza, algo que ningún sector puede lograr por sí solo, por lo cual la alianza entre reguladores, fuerzas de la ley e industria privada es crítica para confrontar lo enorme y complejo de estos delitos[7].

Hay que resaltar, sin embargo, que la articulación entre diversos sectores no es un tema de la pandemia actual, sino el fruto de esfuerzos anteriores. Un ejemplo claro de la articulación entre sector público y privado es el desarrollo de planes de protección a la infraestructura crítica de cada país. El Departamento de Seguridad Nacional de Estados Unidos define como infraestructura crítica a todos los sistemas y activos físicos y cibernéticos que son tan vitales para la nación que su incapacidad o destrucción tendría un impacto debilitante en la salud pública, la seguridad física o la seguridad económica[8].

---

[5] Tomado de: https://uk.reuters.com/article/us-health-coronavirus-banks-fraud/banks-regulators-move-to-protect-customers-from-wave-of-coronavirus-scams-in-uk-u-s-idUKKBN21B262.
[6] Información disponible en: https://www.weforum.org/agenda/2020/01/fighting-financial-crime/.
[7] Ibídem.
[8] Información disponible en: https://www.dhs.gov/topic/critical-infrastructure-security.

Teniendo en cuenta lo anterior, proteger este tipo de infraestructura es una tarea fundamental de cooperación entre los estados y las empresas privadas, pues son estas las propietarias de la infraestructura crítica. En el caso de Estados Unidos, según Forbes[9], el 85% de las infraestructuras de sectores como defensa, energía, comunicaciones, transporte, educación y del sistema financiero es propiedad del sector privado. La cooperación entre las diversas entidades estatales y las organizaciones privadas que manejan la infraestructura crítica previene los efectos y las ganancias ilícitas de dichos ataques cibernéticos.

En el mundo, se evidencian diversas dinámicas de cooperación ante el cibercrimen. Por ejemplo, en la República de Mauricio se ha designado el National Disaster Cybersecurity and Cybercrime Committee, el cual está conformado por empresas del sector público y privado, facilitando así el monitoreo, control y toma de decisiones ante situaciones de ciber crisis a nivel nacional (ITU, 2019). Del mismo modo, en Estonia fue creada en 2018 la Estonian Information Security Association (EISA), la cual fomenta la cooperación entre la academia, el sector privado y el gobierno, buscando formalizar los vínculos actuales y aumentar las actividades de investigación y desarrollo en ciberseguridad y seguridad de la información en Estonia (ITU, 2019).

Un ejemplo reciente de la cooperación entre distintas partes para combatir el ciberfraude es la creación del COVID-19 CTI League, del cual hacen parte expertos en temas de ciberseguridad de alrededor de cuarenta países. Bajo esta iniciativa estos países buscan no solo combatir a *hackers* que han atacado a organizaciones de salud, sino también asesorar a proveedores de infraestructura crítica de Internet ante ataques de phishing con palabras relacionadas a la crisis actual, buscando así prevenir el fraude financiero[10].

Así mismo, existen alianzas y ejemplos de cooperación entre sectores en materia de prevención y lucha contra el fraude, lo que demuestra que la lucha contra el crimen financiero no solo se debe enfocar en la ciberdelincuencia sino abarcar el delito desde una visión holística.

Por su parte, la Unión Europea, que cuenta con la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF), utiliza su conocimiento y experiencia para ayudar a las autoridades que manejan fondos de la Unión a entender los tipos, tendencias, amenazas y riesgos del fraude, a la vez que protege los intereses financieros[11]. Esto funciona a su vez en el marco de cooperación internacional con entes investigativos, puesto que parte de los fondos de la Unión Europea son desembolsados por países y territorios no miembros de la UE a través de donaciones u otras organizaciones internacionales[12].

Teniendo en cuenta lo anterior, se evidencian los alcances y tipos de cooperación en la prevención del crimen financiero, demostrando que la lucha contra este tipo de delitos es de interés no solo de los Estados (que pueden ser afectados en las finanzas públicas) o del sector privado (que pueden ser afectados en su reputación o con pérdidas) sino de diversos actores que buscan reducir el impacto de estos crímenes en el sistema financiero nacional e internacional.

Propuestas de cooperación en Colombia para reducir el crimen financiero

El 24 de julio de 2018, el presidente de la República sancionó la Ley 1928 “por medio de la cual se aprueba el «Convenio sobre la ciberdelincuencia»”. Esto representó la adhesión de Colombia al convenio sobre cibercriminalidad de Budapest, que suponía un importante avance regulatorio para facilitar la cooperación y la judicialización del cibercrimen. Sin embargo, de acuerdo con el Global Security Index, el cual mide el compromiso de 175 países en torno a la ciberseguridad mediante la evaluación de cinco pilares (legal, técnico, organizacional, fortalecimiento de capacidades institucionales y de cooperación), Colombia pasó del puesto 46 en 2017 al puesto 73 en 2018. Esto pone en evidencia que el país

[9] Tomado de: https://www.forbes.com/sites/cognitiveworld/2019/05/06/public-private-partnerships-and-the-cybersecurity-challenge-of-protecting-critical-infrastructure/#1f3e9dff5a57.
[10] Ibídem.
[11] Información disponible en: https://ec.europa.eu/anti-fraud/policy/preventing-fraud_es.
[12] Información disponible en: https://ec.europa.eu/anti-fraud/investigations/cooperation-with-investigative-partners_es.

aún se encuentra muy rezagado en desarrollo y cumplimiento de sus objetivos de política pública en materia de seguridad digital.

En este sentido resulta fundamental que el gobierno y, específicamente, las instituciones que hacen parte del Modelo Nacional de Gestión de Incidentes, implementen acuerdos o protocolos interinstitucionales con el sector privado (especialmente el sector financiero). Estos acuerdos y protocolos resultan cruciales para trabajar de manera conjunta y coordinada en mecanismos de colaboración claros, precisos, rápidos y efectivos que permitan lograr el desmantelamiento de bandas criminales y la judicialización de sus integrantes, especialmente ahora que se evidencia un aumento en los mensajes con información falsa relacionada con la pandemia provocada por el COVID-19.

De igual manera, se debe procurar el fortalecimiento de las capacidades institucionales que se encargan de la investigación y la judicialización de estas conductas criminales. Si bien cada vez más los profesionales que imparten justicia comprenden mejor los delitos informáticos, aún falta mucho por trabajar. La evidencia digital difiere de otro tipo de pruebas físicas y, en ocasiones, se requiere de la comprensión de terminología técnica para percibir el accionar de los delincuentes.

Una de las mayores dificultades identificadas por investigadores judiciales y fiscales en la investigación del delito informático está relacionada con la imposibilidad de formular un plan metodológico de la misma forma como se hace en los demás delitos. A diferencia de otras conductas penales más arraigadas en el día a día de los operadores judiciales, el delito informático se ha separado progresivamente de hitos claves en la investigación, como el lugar de los hechos o la reconstrucción de la línea de tiempo[13].

Oportunidades para mitigar el riesgo de *smishing* y el *phishing* en tiempos del COVID-19

Existe una modalidad de fraude que viene en aumento y que preocupa al ecosistema financiero, denominada *smishing*, que consiste en una modalidad de engaño en la cual el delincuente, a través de mensajes de texto SMS, invita a cliente a dirigirse a una página web maliciosa (por ejemplo, suplantando la de una entidad bancaria) para reclamar un supuesto premio o actualizar sus datos personales. Esta modalidad tiene el propósito de robar las credenciales y usar esta información para materializar el fraude a través de transferencias no consentidas de recursos de los productos financieros.

Actualmente los proveedores de contenidos y aplicaciones (PCA), venden paquetes de códigos cortos a diferentes empresas para el envío masivo de SMS con el fin de promocionar sus productos y servicios. Sin embargo, se ha identificado que algunas "empresas" (legalmente constituidas) adquieren estos servicios para desplegar sus ataques de *smishing* y cometer fraudes.

En el mundo, la Red de Control de Crímenes financieros (FinCEN) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos ha identificado algunos posibles comportamientos ilícitos relacionados con COVID-19 y recomienda a las instituciones financieras que permanezcan alertas ante transacciones maliciosas o fraudulentas similares a las que ocurren después de los desastres naturales, incluidos el fraude de beneficios, el fraude de organizaciones benéficas y el fraude cibernético[14].

Para resolver esta problemática que afecta a los usuarios del sistema financiero se requiere de un esfuerzo conjunto que involucre a investigadores, proveedores de internet (ISP), operadores de telefonía móvil, bancos, reguladores de comunicaciones, áreas de vigilancia y control del MinTIC, Policía y ColCERT. Este trabajo conjunto resulta crucial para definir mecanismos de articulación que fortalezcan la cooperación, tanto en la identificación de los SMS fraudulentos, como en el diseño de estrategias de prevención que permitan filtrar estos mensajes de texto engañosos antes de que sean recibidos por sus destinatarios.

De igual manera, el *phishing* es una de las modalidades más frecuentes y con más denuncias en el país, la cual se

[13] Colmenares, 2019. "Desafíos del Riesgo Cibernético en el sector financiero para Colombia y América Latina". https://www.oas.org/es/sms/cicte/docs/Desafios-del-riesgo-cibernetico-en-el-sector-financiero-para-Colombia-y-America-Latina.pdf.
[14] Tomado de: https://www.fincen.gov/news/news-releases/financial-crimes-enforcement-network-provides-further-information-financial#_ftn5.

apalanca en el envío de correos electrónicos que dirigen a las víctimas una página web fraudulenta para estafar a los usuarios del sistema financiero por medio del robo de sus credenciales bancarias. Esto ocurre principalmente por la falta de oportunidad en el proceso de denuncia y por la dificultad para tramitar la solicitud de bloqueo de la página ante el *host* o proveedor de servicios de internet (ISP). Se ha evidenciado que mientras se surte este proceso los delincuentes continúan defraudando a los usuarios y, por ende, se pierde oportunidad en el bloqueo de estas páginas fraudulentas.

En el contexto colombiano, la Ley 1450 de 2011 estableció, en su artículo 56, el principio de neutralidad en la red, el cual protege el derecho de las personas a elegir los contenidos, aplicaciones o servicios que reciben a través de internet libre de interferencias arbitrarias por parte de los proveedores de acceso a internet. Sin embargo, la misma ley dispone que el contenido protegido por este principio debe ser lícito[15]. En este sentido, debe reglamentarse por parte del Gobierno Nacional la interpretación de esta Ley para declarar ilícitos los contenidos que utilicen marcas registradas de entidades financieras o cuyo propósito sea capturar información financiera de las personas.

El Gobierno Nacional debe velar por la protección de los ciudadanos colombianos de una forma proactiva frente a los riesgos a que son expuestos en internet y no esperar a que ocurra el delito para frenar al delincuente. Por lo anterior, proponemos que a través del Gobierno Nacional se establezcan protocolos claros para que los ISPs bloqueen aquellos contenidos que sean considerados ilegales por el uso de marcas registradas o porque su propósito es engañar a las personas para acceder a sus datos.

Consideramos fundamental que haya una respuesta oportuna e inmediata por parte de las autoridades y de los proveedores de acceso a internet para que consideren la necesidad de crear filtros y bloquear en tiempo y forma aquellas páginas web fraudulentas en el país, especialmente en esta época donde circula tanta información falsa relacionada con el COVID-19.

Conclusiones y consideraciones finales

La llegada del COVID-19 y las medidas de aislamiento obligatorio por detener su propagación ha configurado un periodo de cambios tecnológicos, geopolíticos y socioeconómicos sin precedentes en el mundo. La dinámica de digitalización y ventas online representan grandes retos tanto para las familias como para las empresas, quienes han debido interiorizar y acoplarse gradualmente a esta nueva realidad. En particular, para la industria de servicios financieros, este entorno crea una gran oportunidad para proporcionar servicios más rápidos, seguros y asequibles a poblaciones más grandes y diversas, pero también debe enfrentarse al incremental de riesgos de delitos financieros que son cada vez más sofisticados y de naturaleza global.

En el caso de Colombia, según los boletines del Centro de Capacidades para la Ciberseguridad del Centro Cibernético de la Policía Nacional, al 17 de abril del presente año se habían detectado (i) 212 noticias falsas desde la confirmación del primer caso de COVID-19 en el país, (ii) 204 páginas web con contenido malicioso (104 con *malware*, 76 con *phishing* y 24 con *spam*), de las cuales 159 fueron suspendidas, y (iii) 220 alertas que fueron generadas a través de redes sociales, prensa y canales de cooperación internacional.

Los incidentes más reportados en Colombia siguen siendo los casos de *phishing*, con un 42%, la suplantación de identidad, con un 28%, el envío de *malware*, con 14%, y los fraudes en medios de pago en línea, con 16%.

Teniendo en cuenta que combatir el crimen financiero global es, por su naturaleza, algo que ningún sector puede lograr por sí solo, en el mundo se evidencian diversas dinámicas de cooperación ante el cibercrimen que suponen alianzas entre reguladores, fuerzas de la ley e industria privada para confrontar lo enorme y complejo de estos delitos.

Un ejemplo reciente de la cooperación entre distintas partes para combatir el ciberfraude es la creación del COVID-19 CTI League, del cual hacen parte expertos en

[15] Tomado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1450_2011_pr001.html#56.

temas de ciberseguridad de alrededor de cuarenta países, los cuales buscan no solo combatir a *hackers* que han atacado a organizaciones de salud, sino también asesorar a proveedores de infraestructura crítica de Internet ante ataques de *phishing* con palabras relacionadas a la crisis actual. Así mismo, se destaca la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF), que utiliza su conocimiento y experiencia para ayudar a las autoridades que manejan fondos de la Unión Europea a entender los tipos, tendencias, amenazas y riesgos del fraude, a la vez que protege los intereses financieros.

En el caso de Colombia, la Ley 1928 de 2018 estableció el «Convenio sobre la ciberdelincuencia», aprobando la adhesión al convenio sobre cibercriminalidad de Budapest que suponía un importante avance regulatorio para facilitar la cooperación y la judicialización del cibercrimen. Sin embargo, aún quedan grandes retos en su implementación asociados a considerar las prioridades de todas las instituciones públicas y privadas y a gestionar de forma eficiente los casos en las primeras horas de atención al incidente o fraude, especialmente los relacionados con *phishing* y *smishing*. Así mismo, se recomienda que haya mayor claridad frente a las responsabilidades, funciones y articulación de los miembros que hacen parte del Modelo Nacional de Gestión de Incidentes (MINTIC, COLCERT, CCOCI, COORDINADOR NACIONAL DE SEGURIDAD DIGITAL y C4), cuya función principal es la articulación de las capacidades cibernéticas del Estado colombiano en el marco de un incidente informático.

Por lo anterior, es imperativo que se propenda por una coordinación más ágil y efectiva entre el Gobierno Nacional y las entidades financieras para diseñar estrategias de prevención y mitigación de los diferentes crímenes financieros que enfrentan los usuarios del sistema financiero, especialmente en tiempos del COVID-19, en los que circula tanta información falsa y engañosa y que, sin duda, marcarán en adelante una nueva realidad y grandes retos en las dinámicas de comunicación digital en el mundo.

Colombia
Principales indicadores macroeconómicos

	2016	2017	2018					2019*					2020*	
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
Producto Interno Bruto**														
PIB Nominal (COP Billones)	**863,8**	**920,2**	231,1	234,3	248,8	264,3	**978,5**	271,8	279,5	286,4	288,9	**1126,6**	286,5	**1205,5**
PIB Nominal (USD Billones)	**287,0**	**308,4**	83,1	79,9	83,7	81,3	**301,1**	85,6	87,2	82,7	88,2	**343,8**	70,5	**305,4**
PIB Real (COP Billones)	**821,5**	**832,6**	197,7	207,8	214,9	233,5	**854,0**	203,0	214,7	222,1	241,7	**881,4**	205,2	**910,5**
PIB Real (% Var. interanual)	**2,1**	**1,4**	1,7	2,9	2,8	2,6	**2,6**	2,9	3,2	3,5	3,5	**3,3**	1,1	**3,3**
Precios														
Inflación (IPC, % Var. interanual)	**5,7**	**4,1**	3,1	3,2	3,2	3,2	**3,2**	3,2	3,4	3,8	3,8	**3,8**	3,6	**3,6**
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	**5,1**	**5,0**	4,1	3,8	3,7	3,5	**3,5**	3,3	3,2	3,3	3,3	**3,4**	3,3	**3,4**
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	**3010**	**2984**	2780	2931	2972	3250	**3250**	3175	3206	3462	3277	**3277**	4065	**3948**
Tipo de cambio (Var. % interanual)	**-4,4**	**-0,9**	-5,5	-3,5	1,2	8,9	**8,9**	14,2	9,4	16,5	0,8	**0,8**	28,0	**21,5**
Sector Externo (% del PIB)														
Cuenta corriente	**-4,2**	**-3,3**	-3,5	-3,9	-3,8	-4,4	**-3,9**	-4,5	-3,5	-4,9	-4,2	**-4,3**	...	**...**
Cuenta corriente (USD Billones)	**-12,0**	**-10,2**	-2,8	-3,3	-3,2	-3,7	**-13,0**	-3,5	-2,8	-4,0	-3,5	**-13,8**	...	**...**
Balanza comercial	**-4,5**	**-2,8**	-1,8	-2,6	-2,7	-3,5	**-2,7**	-3,4	-3,1	-4,9	-3,7	**-3,8**	...	**...**
Exportaciones F.O.B.	**14,8**	**15,4**	15,8	16,4	16,2	16,4	**16,2**	16,3	17,4	15,9	15,5	**16,2**	...	**...**
Importaciones F.O.B.	**19,3**	**18,2**	17,7	19,1	18,9	20,0	**18,9**	19,7	20,5	20,8	19,1	**19,9**	...	**...**
Renta de los factores	**-1,8**	**-2,7**	-3,7	-3,5	-3,4	-3,6	**-3,5**	-3,4	-3,2	-2,8	-3,4	**-3,2**	...	**...**
Transferencias corrientes	**2,1**	**2,1**	2,0	2,2	2,3	2,7	**2,3**	2,3	2,8	2,8	2,8	**2,7**	...	**...**
Inversión extranjera directa (pasivo)	**4,9**	**4,4**	2,5	4,6	3,3	3,4	**3,5**	4,3	5,2	4,0	4,4	**4,5**	...	**...**
Sector Público (acumulado, % del PIB)														
Bal. primario del Gobierno Central	**-1,1**	**-0,8**	0,0	0,1	0,0	-0,3	**-0,3**	0,0	0,9	1,4	0,4	**0,4**	...	**...**
Bal. del Gobierno Nacional Central	**-4,0**	**-3,6**	-0,5	-1,6	-2,4	-3,1	**-3,1**	-0,6	-0,3	-1,2	-2,5	**-2,5**	...	**...**
Bal. estructural del Gobierno Central	**-2,2**	**-1,9**	...	...	...	...	**-1,9**	...	...	...	...	**-1,5**	...	**...**
Bal. primario del SPNF	**0,9**	**0,5**	0,9	1,2	0,8	0,2	**0,2**	1,0	3,0	2,3	0,5	**0,5**	...	**...**
Bal. del SPNF	**-2,4**	**-2,7**	0,3	-0,6	-1,2	-2,9	**-2,9**	0,4	0,6	-0,5	-2,4	**-2,4**	...	**...**
Indicadores de Deuda (% del PIB)														
Deuda externa bruta	**42,5**	**40,0**	38,1	38,1	38,4	39,7	**39,7**	41,6	41,5	42,0	42,7	**42,0**	...	**43,7**
Pública	**25,1**	**23,1**	22,1	21,8	21,8	21,9	**21,9**	23,1	22,6	22,6	22,7	**22,8**	...	**23,3**
Privada	**17,4**	**16,9**	16,1	16,3	16,5	17,7	**17,7**	18,5	18,9	19,5	20,0	**19,2**	...	**20,4**
Deuda bruta del Gobierno Central	**44,1**	**44,9**	43,6	45,9	47,7	49,4	**46,7**	47,4	50,5	51,8	50,2	**50,0**	...	**...**

Colombia
Estados financieros del sistema bancario

	mar-20 (a)	feb-20	mar-19 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
Activo	**743.089**	**692.332**	**636.926**	**12,3%**
Disponible	62.030	46.509	41.435	44,2%
Inversiones y operaciones con derivados	150.918	134.860	119.811	21,3%
Cartera de crédito	504.615	487.044	451.420	7,6%
Consumo	151.328	151.010	129.809	12,3%
Comercial	271.620	254.502	246.173	6,3%
Vivienda	68.978	68.770	63.154	5,2%
Microcrédito	12.689	12.762	12.283	-0,5%
Provisiones	30.538	29.841	27.943	5,2%
Consumo	10.998	10.982	9.941	6,5%
Comercial	16.168	15.524	14.870	4,7%
Vivienda	2.461	2.444	2.235	6,0%
Microcrédito	912	891	897	-2,1%
Pasivo	**654.799**	**600.182**	**555.455**	**13,5%**
Instrumentos financieros a costo amortizado	542.119	513.776	476.438	9,6%
Cuentas de ahorro	216.213	195.535	179.218	16,2%
CDT	162.966	165.255	158.333	-0,9%
Cuentas Corrientes	77.689	61.959	54.003	38,5%
Otros pasivos	10.403	9.281	8.964	11,8%
Patrimonio	**88.290**	**92.150**	**81.471**	**4,4%**
Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)	**2.387**	**1.636**	**2.817**	**-18,4%**
Ingresos financieros de cartera	11.905	7.872	11.236	2,0%
Gastos por intereses	4.182	2.739	3.943	2,2%
Margen neto de Intereses	8.088	5.419	7.652	1,8%
Indicadores				**Variación (a) - (b)**
Indicador de calidad de cartera	**4,30**	**4,54**	**4,79**	**-0,49**
Consumo	4,36	4,87	5,32	-0,96
Comercial	4,36	4,57	4,78	-0,41
Vivienda	3,42	3,30	3,22	0,19
Microcrédito	6,83	6,82	7,37	-0,54
Cubrimiento	**140,9**	**134,9**	**129,3**	**-11,54**
Consumo	166,5	149,4	143,9	22,64
Comercial	136,4	133,5	126,5	9,95
Vivienda	104,4	107,8	109,8	-5,41
Microcrédito	105,2	102,3	99,1	6,13
ROA	1,29%	1,63%	1,78%	-0,5
ROE	11,26%	11,67%	14,56%	-3,3
Solvencia	13,99%	14,54%	15,24%	-1,2

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018					2019				2020
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	**50,2**	**50,1**	49,7	49,7	49,2	49,8	**49,8**	49,5	49,6	49,9	49,8	**49,8**	51,7
Efectivo/M2 (%)	**12,59**	**12,18**	12,40	12,07	12,27	13,09	**13,09**	12,66	12,84	13,20	15,05	**15,05**	13,35
Cobertura													
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	**99,7**	**100**	99,9	100	99,9	99,2	**99,2**	99,7	99,7	…	…	**…**	...
Municipios con al menos una oficina (%)	**73,9**	**73,9**	74,0	74,1	74,2	74,4	**74,4**	74,7	74,6	74,4	…	**…**	...
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	**99,5**	**100**	99,9	100	98,2	98,3	**98,3**	100	100	…	…	**…**	…
Acceso													
Productos personas													
Indicador de bancarización (%) SF*	**77,30**	**80,10**	80,10	80,8	81,3	81,4	81,4	82,3	82,6	83,3	…	**…**	…
Indicador de bancarización (%) EC**	**76,40**	**79,20**	79,00	79,70	80,4	80,5	80,5	81,3	81,6	82,4	…	**…**	…
Adultos con: (en millones)													
Cuentas de ahorro EC	**23,53**	**25,16**	25,00	25,3	25,6	25,75	25,75	25,79	25,99	26,3	…	**…**	…
Cuenta corriente EC	**1,72**	**1,73**	1,74	1,81	1,8	1,89	1,89	1,95	2,00	2,00	…	**…**	…
Cuentas CAES EC	**2,83**	**2,97**	3,00	3,02	3,02	3,02	3,02	3,03	3,02	3,03	…	**…**	…
Cuentas CATS EC	**0,10**	**0,10**	0,10	0,10	0,10	0,71	0,71	2,10	2,32	2,54	…	**…**	…
Otros productos de ahorro EC	**0,77**	**0,78**	0,78	0,81	0,82	0,81	0,81	0,83	0,84	0,80	…	**…**	…
Crédito de consumo EC	**8,74**	**9,17**	7,23	7,37	7,47	7,65	7,65	7,82	8,00	8,16	…	**…**	…
Tarjeta de crédito EC	**9,58**	**10,27**	9,55	9,83	9,98	10,05	10,05	10,19	10,37	10,47	…	**…**	…
Microcrédito EC	**3,56**	**3,68**	3,41	3,50	3,49	3,51	3,51	3,49	3,48	3,50	…	**…**	…
Crédito de vivienda EC	**1,39**	**1,43**	1,34	1,37	1,38	1,40	1,40	1,41	1,43	1,45	…	**…**	…
Crédito comercial EC	**1,23**	**1,02**	0,65	0,67	0,66	…	…	…	…	0,69	…	**…**	…
Al menos un producto EC	**25,40**	**27,1**	26,8	27,2	27,5	27,64	27,64	28,03	28,25	28,6	…	**…**	…
Uso													
Productos personas													
Adultos con: (en porcentaje)													
Algún producto activo SF	**66,3**	**68,6**	67,1	68,0	68,4	68,5	68,5	69,2	69,8	70,4	…	**…**	…
Algún producto activo EC	**65,1**	**66,9**	65,7	66,6	67,1	67,2	67,2	67,8	68,4	69,2	…	**…**	…
Cuentas de ahorro activas EC	**72,0**	**71,8**	67,7	68,4	68,4	68,3	68,3	68,9	70,1	70,2	…	**…**	…
Cuentas corrientes activas EC	**84,5**	**83,7**	84,4	85,0	85,1	85,5	85,5	85,8	85,9	85,6	…	**…**	…
Cuentas CAES activas EC	**87,5**	**89,5**	89,7	89,8	89,8	89,7	89,7	89,8	89,9	82,2	…	**…**	…
Cuentas CATS activas EC	**96,5**	**96,5**	96.5	95,2	96,5	67,7	67,7	58,2	58,3	59,0	…	**…**	…
Otros pdtos. de ahorro activos EC	**66,6**	**62,7**	62,0	62,5	62,1	61,2	61,2	61,3	61,8	62,0	…	**…**	…
Créditos de consumo activos EC	**82,0**	**83,5**	82,0	81,5	81,8	82,2	82,2	81,7	81,9	81,8	…	**…**	…
Tarjetas de crédito activas EC	**92,3**	**90,1**	88,9	88,9	88,7	88,7	88,7	88,3	88,6	88,0	…	**…**	…
Microcrédito activos EC	**66,2**	**71,1**	71,2	70,4	69,4	68,9	68,9	68,9	69,2	68,9	…	**…**	…

Colombia

Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018					2019				2019	2020
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1
Créditos de vivienda activos EC	**79,3**	**78,9**	78,2	77,7	77,8	77,8	77,8	77,8	78,0	78,2	…	**…**	…
Créditos comerciales activos EC	**85,3**	**84,7**	59,2	58,7	57,6	…	…	…	…	61,2	…	**…**	…
Acceso													
Productos empresas													
Empresas con: (en miles)													
Al menos un producto EC	**751,0**	**775,2**	944,3	947,8	946,6	946,5	946,5	940,7	940,3	937,7	…	**…**	…
Cuenta de ahorro EC	**500,8**	**522,7**	649,7	647,7	648,9	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Cuenta corriente EC	**420,9**	**430,7**	488,9	505,2	502,4	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Otros productos de ahorro EC	**15,24**	**14,12**	14,4	14,1	14,0	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Crédito comercial EC	**242,5**	**243,6**	265,3	272,2	276,5	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Crédito de consumo EC	**98,72**	**102,5**	104,4	106,7	105,3	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Tarjeta de crédito EC	**79,96**	**94,35**	102,1	104,4	105,1	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Al menos un producto EC	**751,0**	**775,1**	944,3	947,8	946,6	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Uso													
Productos empresas													
Empresas con: (en porcentaje)													
Algún producto activo EC	**74,7**	**73,3**	71,6	71,9	71,6	...	...	…	…	…	…	**…**	…
Algún producto activo SF	**74,7**	**73,3**	71,7	71,9	71,6	71,6	71,6	70,0	69,9	70,0	…	**…**	…
Cuentas de ahorro activas EC	**49,1**	**47,2**	48,1	47,7	48,2	…	…	…	…	…	…	**…**	....
Otros pdtos. de ahorro activos EC	**57,5**	**51,2**	50,8	49,5	49,5	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Cuentas corrientes activas EC	**89,1**	**88,5**	88,5	88,2	88,6								
Microcréditos activos EC	**63,2**	**62,0**	58,5	58,5	57,2								
Créditos de consumo activos EC	**84,9**	**85,1**	83,7	83,4	83,7	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Tarjetas de crédito activas EC	**88,6**	**89,4**	90,6	89,8	90,0								
Créditos comerciales activos EC	**91,3**	**90,8**	91,0	91,1	91,4	…	…	…	…	…	…	**…**	…
Operaciones (semestral)													
Total operaciones (millones)	**4.926**	**5.462**	- 2.926		- 3.406		**6.332**	-	3,952	-	4,239	**8,194**	-
No monetarias (Participación)	**48,0**	**50,3**	-	52,5	-	55,6	**54,2**	-	57,9	-	58,1	**57,9**	-
Monetarias (Participación)	**52,0**	**49,7**	-	47,4	-	44,3	**45,8**	-	42,1	-	41,9	**42,0**	-
No monetarias (Crecimiento anual)	**22,22**	**16,01**	- 18,66		-	30,9	**25,1**	-	48,6	-	29,9	**38,3**	-
Monetarias (Crecimiento anual)	**6,79**	**6,14**	-	6,30	-	7,0	**6,7**	-	19,9	-	17,6	**18,8**	-
Tarjetas													
Crédito vigentes (millones)	**14,93**	**14,89**	14,91	15,03	15,17	15,28	**15,28**	15,33	15,46	15,65	16,05	**16,05**	16,33
Débito vigentes (millones)	**25,17**	**27,52**	28,17	28,68	29,26	29,57	**29,57**	30,53	31,39	32,49	33,09	**33,09**	34,11
Ticket promedio compra crédito ($miles)	**205,8**	**201,8**	194,1	196,1	183,1	194,4	**194,4**	184,9	193,2	187,5	203,8	**203,8**	176,2
Ticket promedio compra débito ($miles)	**138,3**	**133,4**	121,2	123,2	120,3	131,4	**131,4**	118,2	116,3	114,0	126,0	**126,0**	113,6

Finanzas y Política Económica, ISSN: 2248-6046, Vol. 3, No. 2, julio-diciembre, 2011, pp. 65-82

*Luís Ángel Meneses Cerón**
*Ronald Alejandro Macuacé Otero***

Valoración y riesgo crediticio en Colombia

Recibido: *3 de agosto de 2011*
Concepto de evaluación: *6 de octubre de 2011*
Aprobado: *25 de octubre de 2011*

RESUMEN

El ejercicio de valorar el riesgo crediticio en Colombia es una tarea ardua, toda vez que los elementos del contexto que deben ser considerados en el mencionado proceso son diversos. Esta situación conduce necesariamente a la combinación de métodos, tanto cuantitativos como cualitativos, en aras de mejorar los criterios para la toma de decisiones. En este sentido, el presente documento inicia con la revisión de las fuentes de financiación empresarial más comunes en el sistema financiero colombiano, a partir de las cuales, identifica los principales elementos a considerar en el momento de adelantar un proceso crediticio. Enseguida, se examina la metodología de análisis financiero tradicional, se procede a destacar algunas experiencias a nivel de Latinoamérica con nuevos modelos probabilísticos de analisis financiero y, finalmente, se señalan las bondades de dichos modelos, a partir de sus ventajas y desventajas.

Palabras clave: estados financieros, riesgo de crédito, análisis crediticio, análisis de riesgo

Clasificación JEL: N26, G11, G 24, G 32.

*MBA y Especialista en Finanzas, Universidad ICESI, Colombia. Administrador de Empresas, Universidad del Cauca, Colombia. Docente de la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, Colombia. Diplomado en Operación Bursátil - CDMC en convenio con BVC. Correo electrónico: luisangel.meneses@gmail.com

**Msc. en Estudios Interdisciplinarios del Desarrollo, Especialista en Gerencia de Proyectos, Economista. Docente de los departamentos de Ciencias Económicas, Universidad del Cauca, Colombia. Correo electrónico: rmacuace@gmail.com

Valuation and credit risk in Colombia

ABSTRACT

The exercise of assessing the credit risk in Colombia, is a difficult task, since they are different elements of context that must be considered in that process, a situation that leads necessarily to the combination of methods, both quantitative and qualitative, order to improve the criteria for decision making. In this sense, this document begins with a review of the sources of corporate financing more common in the Colombian financial system from them, identifies the main elements to consider in advance the time of credit process. Next, we examine the traditional financial analysis methodology, we proceed to highlight some Latin American experiences at probabilistic models with new financial analysis and finally outlines the benefits of such models, based on their advantages and disadvantages.

Keywords: financial statements, credit risk, benchmarking analysis, risk analysis

JEL Clasification: N26, G11, G 24, G 32.

INTRODUCCIÓN

La gerencia financiera se desenvuelve en tres ejes fundamentales: las decisiones de inversión, de financiación y de administración del capital de trabajo. Estos ejes deben ser desarrollados con eficiencia y eficacia de manera coordinada, en aras de maximizar el valor de la empresa.

En este sentido, las decisiones de inversión o presupuesto de bienes de capital determinan el volumen total de activos fijos que se emplearán para mantener una operación eficiente; es decir, que sea rentable y que genere valor agregado para los accionistas. Por otro lado, las decisiones de administración de capital de trabajo tienen como finalidad mantener un equilibrio específico entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, y entre las ventas y cada categoría de los activos corrientes. Mientras se mantenga dicho equilibrio los pasivos corrientes podrán ser pagados oportunamente, los proveedores continuarán abasteciendo los inventarios y las existencias serán suficientes para satisfacer la demanda de los clientes.

Por su parte, las decisiones de financiación o estructuración del capital hacen referencia a la manera en que la empresa obtendrá los recursos necesarios para soportar sus operaciones, a través de una adecuada mezcla entre deuda y patrimonio. Gracias a un proceso de planeación financiera, la empresa presupuesta sus necesidades y determina la proporción a financiar con recursos propios y con deuda. Posteriormente, la organización acude al sistema financiero para obtener dichos recursos de las fuentes de financiación habituales, a través de un proceso crediticio, en el cual debe exponer claramente ante los profesionales de la banca en qué se va a invertir, cuánto dinero y de qué manera se llevará a cabo; igualmente, cuándo y cómo devolverá el capital recibido.

El presente artículo realiza un recorrido por las principales fuentes de financiación empresarial utilizadas generalmente en el sistema financiero colombiano e identifica los elementos importantes dentro de un proceso crediticio. Enseguida, examina la metodología de análisis financiero tradicional, destaca algunas experiencias importantes con nuevos modelos probabilísticos de analisis financiero a nivel latinoamericano y, finalmente, establece las bondades de dichos modelos.

EL SISTEMA FINANCIERO EN COLOMBIA

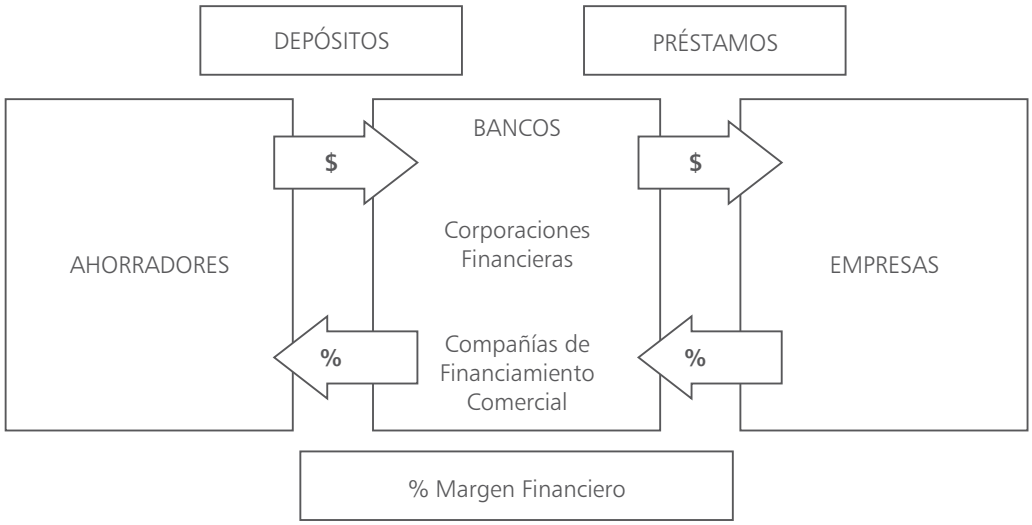
En una economía, las actividades de producción, distribución, cambio y consumo, para su efectivo desarrollo, requieren de una base monetaria, la cual es el dinero. El conglomerado de instituciones, instrumentos y recursos que permiten la financiación de las diferentes actividades económicas en un país, tanto a nivel individual como empresarial, se denomina sistema o estructura financiero. Dicha estructura suministra una completa gama de servicios que requieren los múltiples agentes económicos, ya sean de nivel micro o macro, o de carácter público o privado.

El sistema o estructura financiero cumple con la función de asignar continuamente los recursos monetarios o no monetarios en la economía, de aquellos agentes superavitarios (ahorradores) hacia agentes deficitarios que demandan dinero para alguna actividad en concreto (figura 1). A esta función, en la que se conexan la oferta y la demanda de recursos monetarios, se le denomina intermediación financiera o sistema crediticio. Así, existe la intermediación financiera en la medida en que hay incentivos para su desarrollo. Como quiera que se capten, los recursos de los agentes con excedentes a una tasa de interés pasiva (tasa de captación) –esto, del lado de la oferta– se colocan en el mercado a una tasa de interés activa (tasa de colocación) –del lado de la demanda–, con la condición de que siempre la tasa activa debe ser mayor que la tasa pasiva (T colocación > T captación). A la diferencia positiva entre estas dos tasas se le conoce como margen de intermediación financiero; este es el costo de oportunidad que deben asumir los agentes deficitarios y que constituye el sustento de la operación financiera (García, 2009).

Finanzas y Política Económica, ISSN: 2248-6046, Vol. 3, No. 2, julio-diciembre, 2011, pp. 65-82

Figura 1.

Mercado intermediario



Fuente: Zapata, 2005.

En Colombia, el sistema financiero está compuesto por diferentes instituciones, de las cuales algunas cumplen la función de autorregulación (Superintendencia Financiera)[1], una de banca central (Banco de la República) y prestadoras de servicios (banca comercial). Tradicionalmente, el principal intermediario financiero ha sido la banca comercial, sin embargo también existen otras organizaciones que cumplen esta función como es el caso de las corporaciones de ahorro y vivienda (hoy multibanca), las compañías de financiamiento comercial y las entidades del sector solidario como las cooperativas financieras. Adicionalmente, en el sistema financiero se encuentran los denominados inversionistas institucionales, que son entidades especializadas en emplear los recursos propios y ajenos, en usos alternativos a las diferentes líneas de crédito, como lo es la inversión directa. Entre ellos están las corporaciones financieras, los fondos de inversión, los fondos de pensiones, los fondos de cesantías y las entidades aseguradoras. De otra parte, en el sistema financiero existe además la denominada banca de redescuento, que es un conjunto de instituciones especiales de nivel superior, encargadas de otorgar crédito a otras entidades financieras; esto las convierte en el primer intermediario en el sistema crediticio (tabla 1).

Por otro lado, una fuente alternativa de financiamiento, a la par con el crédito bancario y la inversión directa de los inversionistas institucionales, es el mercado de capitales. Este mercado se subdivide en mercado bursátil y extrabursatil o mercado mostrador (OTC). El mercado de capitales es un mercado no intermediado, en el cual las empresas, los inversionistas y otros participantes intercambian su dinero por valores de corto, mediano y largo plazo. Con esto buscan una rentabilidad que depende del tipo de activo financiero, es decir: acciones (ordinarias, privilegiadas y preferentes),

1 Creada en el año 2005, a partir de la fusión de la Superintendencia Bancaria de Colombia y la Superintendencia de Valores de Colombia.

Tabla 1.

División del sistema financiero en Colombia

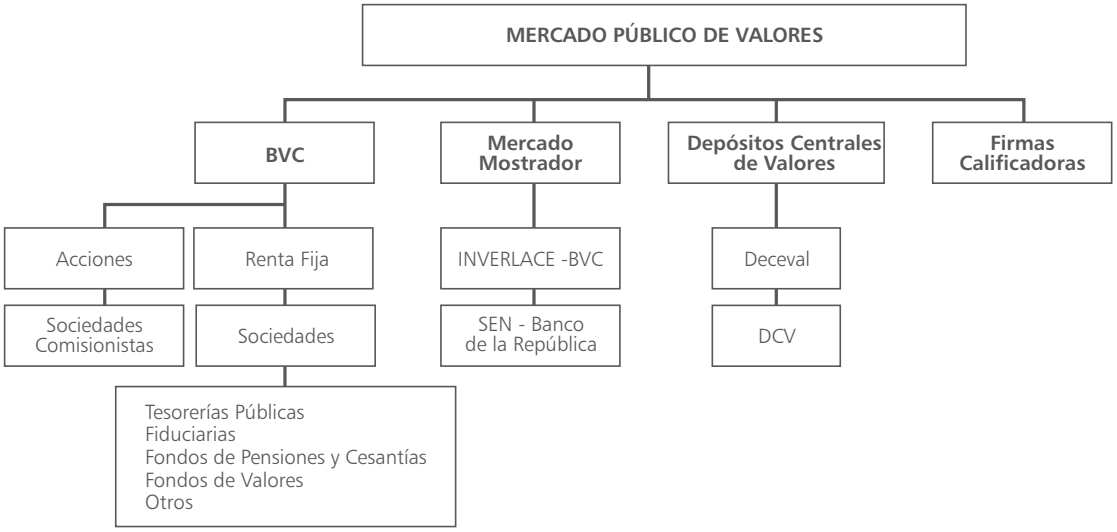
Sistema financiero y asegurador	Establecimientos de crédito Sociedades de servicios financieros Sociedades de capitalización Entidades aseguradoras Intermediarios de seguros y reaseguros
Instituciones financieras	Establecimientos de crédito Sociedades de servicios financieros Sociedades de capitalización Entidades aseguradoras
Establecimientos de crédito	Establecimientos bancarios Corporaciones financieras Corporaciones de ahorro y vivienda (se convierten en bancos. Ley de vivienda), compañías de financiamiento comercial
Sociedades de servicios financieros	Sociedades fiduciarias Sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías Almacenes generales de depósito Sociedades comisionistas de bolsa

Fuente: Pedroza, 2005.

bonos, aceptaciones bancarias, papeles comerciales, papeles del gobierno (TES) y los denominados derivados financieros (opciones, *forwards*, contratos de futuros y *swaps*). Estos valores se negocian a través de la bolsa de valores en emisiones primarias (primera transacción del título que se realiza en el mercado) o secundarias (transacciones subsiguientes a la compra inicial) (figura 2). Ahora bien, si no se desea acudir a los servicios financieros, a los inversionistas institucionales o al mercado de capitales, las empresas deben entonces financiarse con recursos propios tales como: utilidades retenidas a los accionistas, reservas especiales o liquidación de activos e inversiones.

Figura 2.

El mercado público de valores



Fuente: Zapata, 2005.

Bajo esta perspectiva, es claro que el ahorro, dentro de una economía, es el agente dinamizador de la inversión, puesto que permite al sistema financiero canalizar los recursos hacia diferentes sectores. En tal sentido, las principales fuentes de financiamiento del sector privado (crédito bancario, inversión institucional, mercado de capitales o recursos propios) constituyen un apalancamiento para el desarrollo y crecimiento de un país. Por esta razón, es fundamental que el sistema financiero cuente con una gama de servicios amplia y eficiente, a bajos costos (margen de intermediación mínimo) y con tecnología de punta; de tal manera que sea competitiva a través de operaciones eficientes, rendimientos atractivos a los ahorradores, adecuados niveles de liquidez y riesgo controlado.

Considerando que, en Colombia, acceder al mercado de capitales implica trámites, con altos costos de transacción, como: la cancelación de los derechos de inscripción en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE), la inscripción en la Bolsa de Valores, la calificación y colocación de la emisión, entre otros, esta fuente de recursos se convierte en una vía factible económicamente solo para grandes empresas. Esto origina que la mayor parte de las firmas opte por acudir a las instituciones financieras de crédito. De ahí la relevancia, a nivel de la gerencia financiera, de la comprensión de las diferentes metodologías de crédito empresarial, utilizadas en el sistema financiero para evaluar a las firmas solicitantes de recursos.

El benchmarking

Las metodologías de análisis en los bancos responden al análisis financiero tradicional, el cual consiste en herramientas propias de reclasificación de estados financieros, evaluación de indicadores y conocimiento del cliente mediante una visita a la empresa, identificación de fortalezas y debilidades internas y, finalmente, un análisis del sector. La rigurosidad y ortodoxia en los análisis varía en cada entidad financiera de acuerdo con las relaciones establecidas con sus clientes, sus políticas de crédito, percepción de los riesgos, estrategias comerciales, liquidez y situación de la economía en general.

Es claro que, ante la exigencia por parte de la otrora Superintendencia Bancaria para los establecimientos de crédito de implementar el Sistema de Administración de Riesgo Crediticio (SARC), estos han acogido prácticas de análisis que enfatizan en la identificación de riesgos y la determinación de capacidad de pago.

El Sistema de Administración de Riesgo Crediticio (SARC)

El Sistema de Administración de Riesgo Crediticio es el conjunto de políticas, procedimientos, normas y metodologías de medición de los riesgos que rigen y controlan los procesos de crédito y cobranza de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

El SARC contiene políticas y procedimientos claros y precisos que definen los criterios y la forma mediante la cual la entidad evalúa, asume, califica, controla y cubre su riesgo crediticio. El SARC es reglamentado para todas las entidades financieras bajo vigilancia de la Superintendencia Financiera, con el fin de que todas las instituciones tengan una infraestructura tecnológica y los sistemas necesarios para garantizar la adecuada administración de crédito (Álvarez, Lochmüller & Osorio, 2011).

El riesgo crediticio (RC)

El riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones de un deudor o contraparte.

Componentes del SARC

El SARC debe contar, al menos, con los siguientes componentes:

1. Políticas de administración del RC.
2. Procesos de administración del RC.
3. Modelos internos o de referencia para la estimación o cuantificación de pérdidas esperadas.
4. Sistema de provisiones para cubrir el RC.
5. Procesos de control interno.

Aspectos relevantes para el análisis de crédito

En un proceso de análisis crediticio se valoran elementos tanto cualitativos como cuantitativos, relacionados especialmente con la capacidad de pago del sujeto de crédito, la coyuntura del negocio y del sector; al igual que las posibles garantías y el historial financiero del sujeto (Hernández, Meneses & Benavides, 2005).

Conocimiento del sujeto de crédito: este se refiere a la solvencia moral, reputación y la disposición de cumplimiento de compromisos con terceros, así como el conocimiento del historial crediticio. De esta forma, se podría afirmar que el tiempo que tiene la empresa en el mercado es un buen indicador de la reputación en materia de crédito. En Colombia, se han implantado los denominados Datacrédito y la Central de Información Financiera (CIFIN) como sistemas de información o centrales de riesgo que registran, con información proveniente de todo el sistema financiero, a los acreditados que incumplieron con alguna obligación crediticia.

Capacidad de pago: esta se calcula mediante un análisis financiero exhaustivo del solicitante, de tal manera, que refleje la volatilidad de las utilidades generadas históricamente. El flujo de efectivo debe garantizar la capacidad de pago de la firma; actualmente, se han desarrollado modelos y herramientas estadísticas que permiten calcular la probabilidad de incumplimiento, la provisión de cartera y la migración del crédito.

La evaluación de la capacidad de pago esperada de un deudor o proyecto a financiar es fundamental para determinar la probabilidad de incumplimiento del respectivo crédito. Para estos efectos, debe entenderse que el mismo análisis debe realizarse a los codeudores, avalistas, deudores solidarios y, en general, a cualquier persona natural o jurídica, que resulte o pueda resultar directa o indirectamente obligada al pago de los créditos. Para evaluar esta capacidad de pago, la entidad prestamista debe analizar, al menos, la siguiente información:

- Los flujos de ingresos y egresos, así como el flujo de caja del deudor o del proyecto financiado o a financiar.
- La solvencia del deudor, a través de variables como el nivel de endeudamiento y la calidad y composición de los activos, pasivos, patrimonio y contingencias del deudor o del proyecto.
- Información sobre el cumplimiento actual y pasado de las obligaciones del deudor. La atención oportuna de todas las cuotas. Adicionalmente, la historia financiera y crediticia proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente que resulte relevante.
- El número de veces que el crédito ha sido reestructurado y las características de la(s) respectiva(s) reestructuración(es). Se entenderá que entre más operaciones reestructuradas tenga un mismo deudor, mayor será el riesgo de no pago de la obligación.
- Los riesgos de contagio, legales, operacionales y estratégicos, a los que puede estar expuestas la capacidad de pago del deudor o el proyecto a financiar. En este contexto, es necesario evaluar, entre otros, la información relacionada con el conglomerado económico al que pertenece el deudor.

Capital de la firma: es importante conocer la contribución de los accionistas que están asumiendo

el riesgo del crédito, su estructura financiera de corto plazo y su estructura de capital; así como, su capacidad de endeudamiento a través de diferentes índices que estimen la proporción de recursos propios en relación con los recursos de terceros. Según la teoría financiera[2], altos niveles de apalancamiento aumentan la probabilidad de quiebra de la empresa (Ross, Westerfield & Jordan, 2006).

Garantías (colateral): existen dos tipos de garantías, las reales y las personales. Para el caso de las reales, el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento. En cuanto a las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal. En el peor de los escenarios, dado un incumplimiento del crédito, los valores en calidad de garantía deben ser suficientes para que el prestamista recupere la pérdida en la operación. Por eso, es muy importante la constitución legal de la garantía; puesto que debe tenerse en cuenta, que a mayor valor de mercado del colateral, menor es la exposición al riesgo en el otorgamiento del crédito.

Ciclo económico (condiciones cíclicas o estacionales): la economía experimenta recurrentemente periodos de expansión y de contracción, aunque la longitud y profundidad de esos ciclos puede ser irregular. Estas variaciones, en el nivel de actividad económica, se denominan ciclo económico. Estos ciclos, en el análisis de crédito, constituyen un elemento importante para determinar la exposición al riesgo de crédito, ya que algunas industrias son altamente dependientes de los mismos. En general, las firmas que fabrican bienes duraderos (bienes de capital, construcción, etc.) tienden a ser más dependientes de los ciclos económicos, que aquellas con bienes no duraderos (alimentos, industria farmacéutica, servicios públicos y demás). De igual manera, firmas que tienen presencia en otros países o que cuentan con una posición competitiva internacional son más sensibles a los ciclos económicos.

Análisis cualitativo

En este aspecto se considera que las empresas no son entes aislados y que el éxito o fracaso de sus negocios depende en gran medida de factores externos a ella, tales como: la situación actual del sector y de la economía nacional, de la política económica del Gobierno de turno, de la coyuntura económica mundial, entre otros. Por esto, resulta imprescindible identificar el sector al cual pertenece la actividad de la empresa o negocio del cliente en estudio y se investigue sobre su historia, la situación actual, problemas y perspectivas del mismo. Igualmente, es necesario tener información general de la empresa, un concepto sobre la calidad y capacidad de la administración de la misma, productos o servicios ofrecidos, área de influencia, principales clientes, principales proveedores y posicionamiento en el mercado.

Análisis cuantitativo

Reclasificación de estados financieros básicos

A pesar de la existencia unificada en la presentación de los estados financieros recopilados en el Plan Único de Cuentas (PUC) para las empresas industriales y comerciales, es importante la reclasificación del balance general y del estado de resultados, con el fin de que todos los clientes empresariales puedan ser analizados bajo los mismos parámetros.

Es claro que una buena reclasificación de cuentas es fundamental en el éxito del análisis financiero. Para tal fin, las empresas deben entregar a los analistas, los estados financieros (balance general, estado de resultados y flujo de efectivo) de los últimos tres años, debidamente certificados con sus respectivas notas aclaratorias.

2 A medida que una empresa aumenta su apalancamiento financiero alejándose de un nivel óptimo, se incrementa el riesgo de quiebra; ya que puede afectar las actividades operativas como resultado de comprometer gradualmente su liquidez.

Análisis de estados financieros

Análisis vertical y horizontal

El primer enfoque del análisis se hace mediante la observación de las variaciones de los principales rubros en los estados financieros históricos de los últimos tres períodos. Esto permite identificar comportamientos fuera de lo común y crecimientos de cuentas que no están de acuerdo con las tendencias de otras análogas (Berk & De Marzo, 2008).

Para un buen análisis de los estados financieros debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- Comparar el crecimiento de las ventas con el crecimiento del costo de ventas y gastos de administración para explicar las variaciones en los márgenes de utilidad.
- Analizar el estado de pérdidas y ganancias de la empresa, enfatizando en los márgenes operacional y neto, los cuales se evalúan dependiendo del tipo de empresa (comercial, manufacturera o de servicios). Así mismo, aclarar el origen de las posibles variaciones en los márgenes de rentabilidad de la empresa e identificar claramente el efecto del comportamiento de los ingresos, egresos y costos operacionales sobre la utilidad operacional.
- Analizar la estructura de los activos de la empresa, observando si se ajusta a las características propias de su actividad económica.
- En el activo no corriente, si se observa posibles desviaciones del objeto social de la empresa al presentarse una alta concentración en rubros como inversiones permanentes o adquisición de activos fijos que no contribuyen al desarrollo operacional de la empresa.
- Evaluar la política de financiación de la empresa, a la luz de la estructura actual de los pasivos con terceros y con socios (patrimonio). Igualmente, determinar los efectos de dicha política, así, como de sus posibles variaciones sobre el estado de pérdidas y ganancias de la empresa.
- Observar la contribución de los ingresos no operacionales a la utilidad neta de la empresa, verificando que aquella debe ser inferior a la registrada por la utilidad operacional. En este caso, al ser un factor de riesgo, se deben explicar las causas de dicho comportamiento, puesto que la utilidad de la empresa depende de ingresos originados en actividades ajenas a su objeto social y que, por ende, son poco estables.
- Analizar fuentes y usos de recursos que se manejan en la empresa a través del flujo de caja, determinando si la operación genera efectivo, identificando la forma de financiación del crecimiento (vía deuda o vía capitalizaciones), pagos de dividendos acordes con la realidad de la empresa. Si se presenta un flujo de caja libre negativo, se debe analizar si es una situación puntual, porque la empresa puede estar efectuando inversiones con el fin de mejorar su competitividad o si hay problemas en la generación operacional.

Análisis de indicadores

Los indicadores financieros, determinados mediante la aplicación de razones, son, posiblemente, la herramienta más utilizada para el análisis de estados financieros. Con las cifras extraídas de un conjunto de balances de una misma empresa, se podrán determinar un sinnúmero de razones comparando los saldos de unas cuentas con los de otras, el monto de unos grupos con otros y haciendo toda clase de combinaciones entre cuentas y grupos de cuentas, para determinar la relación que existe entre ellas (Ortiz, 2004).

El análisis, por razones o indicadores, señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias en la situación financiera.

Clasificación de los indicadores financieros

Los analistas financieros agrupan los indicadores en cinco grandes grupos para el análisis de crédito, tales como: liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y capacidad de pago (tabla 2).

Liquidez: hace referencia a la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos de efectivo suficientes para satisfacer sus obligaciones a corto plazo tanto a nivel operativo como financiero. Es decir, la liquidez mide la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo (menor a un año), para hacer frente a obligaciones o requerimientos como: amortización de créditos bancarios de corto plazo, pago a proveedores, cancelación de salarios de los empleados, adquisición de materia prima, e inversiones en renovación de la tecnología y ampliación de la capacidad industrial, entre otras.

La liquidez de una empresa está determinada por diferentes factores, entre los cuales sobresalen: la inversión de la empresa en activos corrientes, el uso de pasivos corrientes, el tiempo requerido para convertir los activos en dinero (eficiencia operativa), el valor de realización de los activos en dinero y la incertidumbre en el tiempo.

Tabla 2.

Principales razones financieras

Indicadores de liquidez:
Razón corriente: activo corriente/pasivo corriente
Prueba acida: activo corriente-inventarios/pasivo corriente
Razón de efectivo: efectivo/pasivo corriente
Capital de trabajo neto frente al activo total: capital de trabajo neto/activo total
Indicadores de actividad:
Rotación de inventario: costo de ventas/inventario
Rotación de cuentas por cobrar: ventas/cuentas por cobrar
Rotación de activos fijos: ventas/activos fijos netos
Rotación del activo total: ventas/activo total
Indicadores de endeudamiento:
Nivel de endeudamiento: pasivo total/activo total *100
Razón deuda-patrimonio: pasivo total/patrimonio total
Multiplicador del patrimonio: activo total/patrimonio total
Razón deuda de largo plazo: pasivo de largo plazo/ pasivo de largo plazo + patrimonio
Indicadores de rentabilidad:
Margen bruto de utilidad: utilidad bruta/ventas *100
Margen operativo de utilidad: utilidad operativa/ventas *100
Margen neto de utilidad: utilidad neta/ventas *100
Rentabilidad del activo: utilidad neta/activo total *100
Rentabilidad del patrimonio: utilidad neta/patrimonio total *100
Indicadores de capacidad de pago:
Cobertura de intereses: utilidad operativa/intereses
Cubrimiento de efectivo: utilidad operativa + depreciación/ intereses
Indicadores de valor de mercado:
Relación precio-ganancia: precio por acción/ganancia por acción
Rendimiento del dividendo: dividendos por acción/precio por acción
Razón valor de mercado a valor en libros: precio de la acción/valor en libros por acción

Fuente: Ross, Westerfield & Jordan, 2006.

La determinación de la liquidez de una empresa es una labor esencial para la gerencia financiera, puesto que establece el flujo de efectivo generado por las operaciones y, a partir de este, las políticas de financiación, asignación de recursos para el cubrimiento de costos y gastos, la inversión en activos de operación, pago de pasivos contraídos y la distribución de utilidades. En este sentido, es relevante afirmar que la liquidez garantiza el mantenimiento de las operaciones de la empresa en el corto plazo y afecta directamente el desempeño de otras variables financieras como: el volumen de ventas, los índices de actividad, rentabilidad, y endeudamiento.

Actividad: los indicadores de actividad sirven para medir la liquidez en una forma más dinámica. Por lo tanto, se deben observar las características de la empresa, su ciclo operacional y su periodo de pago, los plazos que se ofrecen, las costumbres de los clientes y las exigencias de los proveedores, para juzgar si la liquidez de la empresa es buena o de mala calidad. Para tal fin, se identifican las causas de rotaciones lentas no acordes a la actividad y a la política de ventas a crédito de la empresa, que estén afectando la liquidez de la misma. En este punto, se realiza la comparación entre la rotación de cartera y la de proveedores, para determinar la incidencia que tiene una situación desventajosa sobre la capacidad de pago del cliente.

Endeudamiento: el endeudamiento o apalancamiento financiero muestra el grado en que se utilizan los recursos de terceros, obtenidos a través de deuda para financiar las actividades de la empresa y sostener o aumentar su capacidad operativa.

El endeudamiento puede ser de dos tipos: de corto plazo (cuando las obligaciones son exigibles en un periodo menor de un año) o largo plazo (cuando las obligaciones son exigibles en un periodo mayor de un año).

Entre las fuentes más comunes de financiamiento a corto plazo se tienen las cuentas por pagar a proveedores, pasivos acumulados (impuestos por pagar, pasivos laborales, acreedores varios y anticipos, entre otros) y obligaciones financieras de corto plazo. Los pasivos de corto plazo conforman la estructura corriente de la empresa. De otra parte, entre las fuentes más comunes de financiamiento a largo plazo tenemos las obligaciones financieras de largo plazo, bonos, hipotecas por pagar y el leasing financiero. Los pasivos de largo plazo junto con el patrimonio conforman la estructura de capital de la empresa. Finalmente, la estructura corriente sumada a la estructura de capital dan origen a la estructura financiera de la empresa.

Rentabilidad: esta indica explícitamente el beneficio que un inversionista espera por el sacrificio económico que realiza comprometiendo fondos en una determinada alternativa (García, 2009). Esta medida relaciona los beneficios obtenidos durante el ejercicio con la inversión realizada en activos operativos (utilidad contra inversiones), con el fin de establecer la productividad de los recursos y la efectividad de la empresa en determinado negocio.

La rentabilidad como medida de la productividad de los recursos empleados por la empresa constituye una variable financiera residual; es decir, es producto de diferentes políticas y decisiones llevadas a cabo por la empresa y muestra el efecto combinado de la liquidez, la administración de activos y el uso de la deuda en la generación de resultados operativos. En el ámbito de la gerencia financiera, el análisis de la rentabilidad debe efectuarse bajo un enfoque de largo plazo, priorizando estrategias, políticas y decisiones que contribuyan a garantizar la permanencia, el crecimiento y la maximización del valor de la empresa en el mercado.

Análisis de capacidad de pago: esta es la probabilidad que tiene un deudor de cancelar oportunamente los compromisos adquiridos con sus acreedores. La capacidad de pago en las empresas está directamente relacionada con la generación operacional y, por supuesto, con el monto de la deuda y su costo.

El análisis de la capacidad de pago se basa en el resultado equivalente a la utilidad operativa, que representa flujo de caja y, en este sentido, el cálculo del Ebitda (Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization) es una medida

importante en el análisis de capacidad de pago. Ebitda son las siglas en inglés de utilidad antes de gastos financieros, impuestos de renta, depreciaciones y amortizaciones.

Los indicadores y sus relaciones

El análisis de cada indicador financiero no se realiza independientemente, por el contrario, se deben estudiar en conjunto los indicadores que se correlacionan entre sí. Con esto se busca encontrar el efecto de los unos sobre los otros para obtener conclusiones de tipo global, que permitan a la empresa tener una idea clara de su real situación financiera (Ortiz, 2004).

El aspecto clave que relaciona la liquidez con la rentabilidad es el concepto de rotación, en la medida que mientras menor sea el volumen de capital de trabajo requerido para generar un determinado volumen de operaciones, mayor será dicha rentabilidad. El efecto se da sobre la rentabilidad antes de intereses.

El concepto de estructura financiera (combinación entre deuda y patrimonio que los propietarios deciden establecer para financiar los activos) permite relacionar el endeudamiento y la rentabilidad, ya que dependiendo de las proporciones reflejadas en dicha estructura, la rentabilidad antes de impuestos arrojará resultados diferentes.

El concepto de servicio de la deuda es la relación entre la liquidez y el endeudamiento, debido a que la capacidad de generar fondos dependerá de la decisión de contratar pasivos.

Existe una estrecha relación entre los indicadores de liquidez y los indicadores de actividad, especialmente, la rotación de cuentas por cobrar y la rotación de inventarios.

La razón corriente puede verse apoyada o deteriorada por unas rotaciones buenas o malas de la cartera y los inventarios.

Otra de las relaciones que merece ser estudiada es la existente entre el nivel de endeudamiento y el margen neto de rentabilidad de la empresa.

De acuerdo con la clasificación del estado de pérdidas y ganancias, los gastos financieros disminuyen la utilidad operacional y hacen que se reporte finalmente utilidad o pérdida neta. Estos gastos financieros son los intereses generados por los pasivos y, por consiguiente, sus cuantías tienen una estrecha relación con el nivel de endeudamiento de la empresa.

Proyección de estados financieros

Una proyección de estados financieros consiste en pronosticar su comportamiento para periodos futuros. Esto se realiza con el fin de analizar la capacidad de pago del cliente; su conveniencia depende del monto y el plazo del crédito.

La proyección de los estados financieros tiene como principal objetivo visualizar la situación de la empresa para el periodo de pago del crédito otorgado por la entidad y, asimismo, analizar, a través de los indicadores de capacidad de pago, si la empresa genera o no caja suficiente para cubrir el servicio de la deuda.

La viabilidad financiera de una operación crediticia está dada por la capacidad de pago futura. Por lo tanto, es necesario proyectar la información financiera del cliente, esto se logra tomando como punto de partida los estados financieros históricos (Brigham & Ehrhardt, 2005).

Nuevas experiencias en análisis crediticio

La acelerada evolución e interrelación de los mercados financieros a nivel mundial ha generado durante los últimos años, en las instituciones financieras, la necesidad de mejorar de manera significativa los modelos de medición y seguimiento del riesgo de crédito. Esto se ha dado con el fin de fortalecer las bases del sistema financiero a nivel global, favoreciendo la solidez y estabilidad en el corto y largo plazo, factores determinantes para el desarrollo económico internacional (De Lara,

2005). Las diferentes experiencias desarrolladas recientemente en materia de análisis crediticio, giran en torno a tres ejes fundamentales: establecer la probabilidad de incumplimiento del sujeto de crédito, la migración del crédito (deterioro de la calificación del crédito) y la proporción de provisión de la cartera.

Riesgo de incumplimiento: este hace referencia a la incertidumbre asociada a la habilidad de una institución, empresa o individuo, de cumplir con sus obligaciones, una vez que ha contraído una obligación o deuda. El incumplimiento puede cuantificarse a partir de la probabilidad de incumplimiento, esta refleja el grado con el cual la contraparte tendrá la capacidad de pagar su deuda de acuerdo con las obligaciones contractuales contraídas. El incumplimiento está asociado, generalmente, al deterioro gradual que puede presentarse en la situación financiera de una institución y de la calidad de sus activos, lo cual tiene un efecto directo sobre la capacidad de pago.

Migración del crédito: este análisis se relaciona con el grado de deterioro de la cartera o variación en la situación financiera de la empresa; el procedimiento de matrices de transición[3] es útil, porque permite estimar, por ejemplo, la probabilidad de pasar de un estado determinado (AAA o AA), en cierto periodo de tiempo, a un estado (BBB o BB) en el futuro. Las probabilidades de transición pueden ser calculadas internamente con una metodología propia o, también, se puede recurrir a las suministradas por algunas empresas calificadoras como: Moody´s, Standard & Poor´s y Duff and Phelps, entre otras.

Provisión de la cartera: el cambio en el nivel de provisiones está relacionado directamente con la transformación en la composición del riesgo de la cartera y el flujo esperado de negocios durante el periodo de análisis (nuevas operaciones y operaciones canceladas). Es pertinente tener en cuenta que con nuevos negocios se aumenta el nivel de provisiones y con operaciones canceladas se retiran. La provisión es un método *ex ante* y refleja el nivel de riesgo de una operación conociendo la probabilidad de incumplimiento, la pérdida dado el incumplimiento y la exposición según el incumplimiento. Generalmente, las provisiones se calculan para el periodo fiscal y contable del ejercicio en cuestión, mientras que la prorrata es mensual para los nuevos créditos.

Los modelos más utilizados para calcular los anteriores parámetros son: los modelos Probit y Logic, el modelo KMV[4], la Metodología Credimetrics[5], el Credit Risk Plus[6] y el modelo Z- score de Altman.

3 La matriz de transición tiene como propósito reflejar en el corto, mediano y largo plazo el grado de estabilidad que presentan las categorías de riesgo asignadas por una entidad financiera, en los distintos procesos asociados con la evaluación de la capacidad de pago o nivel de solvencia de un determinado instrumento financiero, emisor o sujeto de crédito. La clasificación de riesgo es una opinión basada en aquellos aspectos estructurales y fundamentales que inciden en la calidad crediticia de un deudor o título de deuda. En ese sentido, las probabilidades de incumplimiento no solo son importantes, también, son interesantes las probabilidades de "cambiar" de rating o clasificación (desmejoramiento en la calidad crediticia). La matriz de transición proporciona las probabilidades de que una contrapartida se mueva de un rating a otro (realice una transición) en un periodo de un año, condicionada a que al inicio del periodo tiene un determinado rating, es decir, se trata de una probabilidad condicionada.

4 Desarrollado en la década de los noventa, es un modelo de riesgo crediticio de carácter privado, propiedad de la firma Credit Monitor. Es un modelo lógico estructurado en la metodología del modelo Merton, su característica principal es que toma en cuenta el comportamiento crediticio de los deudores. Es considerado uno de los modelos devaluación o medición de riesgo crediticio más moderno, su nombre proviene de la abreviación de los apellidos de los autores Kecholfer, McQuown y Vasicek. Este modelo busca explicar la manera de valuar la deuda y el capital de una empresa a través de opciones, basándose en las correlaciones del mercado de acciones para estimar la probabilidad de incumplimiento entre activos y pasivos.

5 La metodología Credimetrics mide el riesgo de un portafolio como un valor en riesgo (creditVAR) como consecuencia de cambios en el valor de la deuda causados por variaciones en la calificación crediticia del emisor. Es decir, no solo se considera el evento de incumplimiento, sino los cambios en la calidad crediticia. Lo anterior se logra a partir de la construcción de una matriz de transición, que explica la variación del valor de una deuda en el mercado, para distintos niveles de calificación, y considerando que, en el caso de incumplimiento, la cartera vale cero.

6 Está basado en los cambios probables de las calificaciones de la contraparte y, en consecuencia, en la determinación de un valor en riesgo de crédito. Considera dos estados, cumplimiento y no cumplimiento, y su propósito es determinar las pérdidas esperadas y no esperadas, en vez de determinar un VAR específico.

Dentro de las experiencias destacadas en materia de desarrollo de metodologías para el análisis y valoración de riesgo crediticio en Latinoamérica, se encuentran modelos exitosos a nivel de la banca en México y Colombia.

Experiencias como la del modelo de gestión de riesgo crediticio del Grupo Financiero Banorte de México, muestran el desarrollo de modelos basados en el marco trazado por el Acuerdo de Basilea II. En él, se crea el denominado CAS, que es un catálogo que contiene todas las actividades económicas realizadas en el país por los distintos agentes económicos. Mediante este se clasificaron los clientes del banco y se identificaron los riesgos individuales y de portafolio por actividad económica; igualmente, se definieron los CAR, que son todos aquellos parámetros que sirven para identificar los riesgos por actividad económica, ellos permiten precisar las condiciones que un prospecto debe cumplir para considerar que presenta un perfil de riesgo adecuado. Los CAR permiten identificar y evaluar, en forma rápida y preliminar, los siguientes tipos de riesgo: riesgo financiero, riesgo de operaciones, riesgo de mercado, riesgo de ciclo de vida de la empresa, riesgo legal y regulatorio, experiencia crediticia y evaluación de la administración.

Posteriormente, se creó la Calificación Interna de Riesgo (CIR)[7]. El nivel de riesgo para este aspecto se determina mediante un modelo de asignación de ponderaciones, basado en los estudios realizados por Altman para clasificar el nivel de riesgo de las empresas por medio del modelo que lleva por nombre Z-Score. En este los valores de las variables financieras consideradas son combinadas y ponderadas, para producir una medida que distinga las empresas que incumplen de las que no, logrando así una calificación cuantitativa y objetiva.

El modelo de Z-Score predice la probabilidad de quiebra de las empresas, mientras que la CIR del banco busca determinar el éxito de las empresas y, por tanto, a las que les serán autorizados los créditos. El banco autoriza créditos a los clientes cuya CIR se encuentra entre los niveles de riesgo de 1 a 5, definidos como los niveles de aceptación. Por tanto, se busca confirmar que las calificaciones otorgadas a los créditos autorizados han tenido efectivamente el riesgo que representa la CIR asignada.

En Colombia, una experiencia exitosa es la del Banco de Bogotá, en la cual se determinó la calificación de una empresa como sujeto de crédito en función del análisis individual de resultados financieros históricos; la posición financiera actual y proyectada en un plazo adecuado; el análisis de cumplimiento de las operaciones de crédito con el banco y con el sistema financiero; la descripción y análisis de la actividad desarrollada y del sector al que pertenece; la identificación de socios; miembros de la junta directiva, cuando aplica, y representantes legales, y, finalmente, el análisis de fuente de pago, garantías y codeudores. Se analizaron los modelos Probit, el rating de percentiles, el rating de rangos predeterminados y el rating con temporalidad, con base a los anteriores modelos, se desarrolló de un modelo predeterminado para estimar la probabilidad de incumplimiento. Complementariamente, se diseño un esquema de seguimiento y recuperación específico por tipo de riesgo, considerando frecuencia, tipo de información requerida y medidas a tomar en cada caso, un esquema especial para el seguimiento de créditos reestructurados, se definieron rangos y alertas por tipo de riesgo. Se aplicó un proceso para incorporar señales de alerta y negociaciones en el historial del cliente, almacenar el historial por producto y por garantías y, finalmente, un esquema administrativo para controlar los procesos y evaluar la eficacia del modelo.

CALIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE RIESGO

Modelo Z- Score

El modelo financiero desarrollado por Edward Altman, profesor e investigador de la Universidad de Nueva York, ha sido utilizado por más de 30 años para "predecir" cuando una empresa se acerca

7 Es una metodología, que permite calificar la cartera crediticia en función del tipo de crédito, admite que las instituciones de crédito califiquen y constituyan estimaciones preventivas con base en metodologías internas.

Tabla 3.

Modelo de probabilidades variables predeterminadas
Nivel del indicador

	1		2		3		4		5		6		7		8		
Indicador financiero	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**Sup**	**Inf**	**%**
1. Activo / pasivo	$+\alpha$	2,75	2,75	2,2	2,2	1,8	1,8	1,5	1,5	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	$-\alpha$	20%
2. Ebitda / intereses	$+\alpha$	2,5	2,5	2,0	2,0	1,6	1,6	1,4	1,4	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	$-\alpha$	40%
3. Ebitda / deuda	$+\alpha$	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,25	0,25	0,2	0,2	0,2	0,2	$-\alpha$	25%
4. Prueba acida	$+\alpha$	1	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,2	0,2	$-\alpha$	10%
5. Ventas (millardos)	$+\alpha$	100	100	50	50	25	25	10	10	5	5	2,5	2,5	1	1	$-\alpha$	5%

Fuente: De Lara, 2005.

a un problema de insolvencia. Altman consiguió resultados sorprendentes al aprovechar las ventajas del análisis tradicional de ratios financieros sin fundamentos simplistas y combinándolos con las técnicas estadísticas más sofisticadas (Van Horne, 2002).

Este modelo, denominado Z-score es lineal, él otorga una ponderación fija a ciertas razones financieras para maximizar el poder de predicción del modelo y, al mismo tiempo, apegarse a ciertos supuestos estadísticos. Asimismo, el modelo es discriminativo múltiple y utiliza cuatro razones financieras, que, según Altman, son las que miden de manera más efectiva la salud financiera de una empresa en los mercados emergentes. Con esto se busca diferenciar las empresas próximas a entrar en quiebra de las que garantizan sostenibilidad así:

$$Z = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4 \quad [1]$$

X_1 = Capital neto de trabajo / activos totales.
X_2 = Utilidades retenidas acumuladas (*) /activos totales.
X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos/ activos totales.
X_4 = Capital contable /pasivos totales.
(*) Incluye utilidades de ejercicios anteriores, reservas, exceso o insuficiencia en la actualización del capital y el resultado del ejercicio.

Las razones son multiplicadas por un coeficiente de regresión estándar, calculado previamente por E. Altman. Los productos de estas multiplicaciones son sumados para obtener el puntaje Z de la empresa. Posteriormente, se compara este puntaje con una escala previamente establecida, para obtener la salud financiera de la empresa. La escala de valoración es:

$Z \leq 1.1$ Zona de insolvencia [2]
$Z = 1.2 - 2.6$ Zona de precaución [3]
$Z \geq 2.7$ Zona segura [4]

Modelo interno de ponderaciones predeterminadas

Este modelo se basa en la experiencia financiera de una entidad como el Banco de Bogotá, donde el resultado de los indicadores financieros claves se ubican en un rango de calificación de 1 a 8, el cual es aplicado al valor resultante y multiplicado, a su vez, por el peso relativo dado a cada indicador. Esto genera una calificación ponderada para ser asociada a la probabilidad de incumplimiento calculada por el banco de acuerdo con su histórico así:

Tabla 4.

Matriz de probabilidad de incumplimiento a un año

ESTADO INICIAL		1	2	3	4	5	6	7	8	Incumplimiento
	1	58,15%	16,79%	7,54%	4,14%	3,89%	3,89%	4,62%	0,49%	0,49%
	2	20,15%	28,36%	17,91%	9,70%	7,09%	3,73%	11,57%	1,12%	0,37%
	3	9,84%	21,76%	21,24%	11,92%	9,84%	8,29%	9,84%	5,70%	1,55%
	4	9,49%	10,13%	17,09%	24,05%	12,66%	7,59%	12,66%	5,06%	1,27%
	5	3,15%	10,24%	14,96%	17,32%	13,39%	10,24%	19,69%	9,45%	1,57%
	6	10,19%	5,56%	12,04%	12,04%	6,48%	24,07%	21,30%	7,41%	0,93%*
	7	5,37%	7,85%	6,20%	6,20%	8,26%	12,81%	40,91%	9,09%	4,13%
	8	0,00%	3,31%	1,65%	1,65%	7,44%	5,79%	22,31%	49,59%	4,96%

* La forma de leer la matriz es la siguiente: la probabilidad de que una empresa calificada en t como 6, se encuentre en t +1 en incumplimiento es 0,93%.

Fuente: De Lara, 2005.

Para el desarrollo de los modelos probabilísticos, ha sido primordial la reconstrucción de información histórica en cuanto a comportamiento de pago de sus clientes, así como la situación financiera de estos. En la banca de consumo se ha dado importancia a la información sociodemográfica de los clientes y en la banca comercial, a la reconstrucción de la información de estados financieros históricos y a la evaluación de otras variables cualitativas. En Colombia, bancos como Santander, Citybank, Corfivalle, BBVA, Suleasing, Bankboston y Bancolombia, por mencionar algunos, han construido y probado varios modelos internos buscando el que mejor refleje su mercado.

Adicionalmente, ante las nuevas exigencias, es claro que estos bancos han modificado sus métodos de análisis y ahora profundizan más en aspectos como:

- Calidad y detalle de los estados financieros de los clientes.
- Aspectos cualitativos de gerencia, mercado, posicionamiento y proyectos.
- Lo anterior, con el fin de conocer mejor al cliente e involucrar en sus modelos la mayor cantidad de información posible.

MODELO PERFECTO ¿CUÁL?

Existen factores que inciden sobre los modelos, a tal punto que impiden alcanzar una determinante significancia estadística, entre ellos se pueden destacar:

- Diversidad de sectores económicos.
- Calidad de la información contable reflejada en los estados financieros.
- Relaciones comerciales especiales con los clientes.

Es claro que la estandarización de indicadores financieros; donde se identifican claramente las empresas "buenas" o con solvencia, de las "malas" o insolventes; depende mucho del sector donde operen; por ejemplo, un indicador de razón corriente de 0,8 puede ser malo para algún sector económico pero bueno o aceptable para otro.

Los estados financieros son contables y existen diversas prácticas de manipulación con fines tributarios o corporativos; sin embargo, el cálculo de modelos con base en indicadores puede castigar a empresas que en sus estados financieros no reflejen toda la realidad del negocio, pero que históricamente han sido cumplidas con sus obligaciones financieras. De allí

Tabla 5.

Ventajas y desventajas de los modelos de análisis

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Mejor concepto del riesgo crediticio a través de modelos probabilísticos.	Los modelos basados en indicadores tradicionales pueden castigar a ciertos sectores económicos como el sector solidario o el agrícola.
Enfoque prospectivo: constitución anticipada de provisiones.	Los modelos basados solo en comportamiento histórico de pagos castigan a empresas dependientes de los ciclos económicos.
Se disminuyen los criterios *ad hoc* para el otorgamiento de créditos.	Si el modelo interno de referencia arroja niveles altos de provisiones, se puede afectar la dinámica de crédito, pues en muchos bancos se genera aversión al riesgo.
Obligan a las empresas a profundizar en el conocimiento de los clientes.	Los modelos probabilísticos requieren una amplia base de datos con información histórica de préstamos, la cual no siempre está disponible.
Permite fijación de tasas de acuerdo con el riesgo cuantificado.	Los modelos probabilísticos suponen que el futuro será una proyección del pasado.
Se disminuyen los costos del estudio crediticio y el tiempo empleado en gestión de cartera.	Los modelos probabilísticos pueden denegar solicitudes pero no pueden aprobarlas o modificarlas.

Fuente: Elaboración de los autores.

la importancia del conocimiento del cliente y de poder considerar otras variables cualitativas relacionadas.

Una situación particular que se presenta de manera regular es que los bancos tienen clientes llamados "especiales" a los que ningún otro banco les presta por riesgo de sector, por insuficiencia de garantías o debilidad patrimonial. No obstante, para un banco determinado puede ser una política apoyar a determinada empresa, dado que el grupo empresarial dueño del mismo tiene intereses en ella o, también, porque históricamente puede ser que ese cliente haya cumplido con sus obligaciones crediticias.

Las situaciones anteriormente expuestas, seguramente, han sido evaluadas por los bancos y es posible que, en el caso de un cliente específico, al aplicarle el modelo, este tenga una probabilidad de incumplimiento alta y, por ende, clasifique como de alto riesgo e implique entrar provisionando un porcentaje alto del crédito. En este sentido, el banco puede estar dispuesto a asumir esta situación ya sea porque tiene la certeza del pago a través del conocimiento o por la relación comercial que mantiene con el cliente.

En la tabla 5 se presenta una síntesis donde se recogen ventajas y desventajas de los modelos de análisis, para ser considerados.

Finalmente, nos resulta complejo precisar y aún más predecir los impactos derivados en el sector financiero y en la economía, a partir de la implementación de los modelos SARC en las diversas instituciones[8]. Sin embargo, es posible afirmar que, a la fecha, se han efectuado pasos importantes encaminados a la modernización de las áreas de crédito en los bancos, por lo cual, en la actualidad, el análisis es cada vez más profundo y riguroso; empero, existe una gran expectativa sobre el impacto en materia de provisiones que tenga el o los modelos que se adopten. En este sentido, se puede decir que queda un camino bastante amplio por recorrer en término de análisis de riesgo.

8 Esta pretensión escapa a los alcances fijados para este documento.

CONCLUSIONES

Cuando se revisan las metodologías de estudio crediticio del sector financiero en Colombia, se puede establecer que se encuentran clasificadas dentro del análisis financiero tradicional, el cual consiste en la utilización de herramientas para reclasificación de estados financieros, evaluación de indicadores, conocimiento del cliente, identificación de fortalezas y debilidades internas y, finalmente, el análisis del sector.

Dadas las metodologías tradicionales en materia de análisis crediticio, las cuales son objeto de revisión, las experiencias desarrolladas recientemente presentan un punto de inflexión, este gira en torno a tres ejes fundamentales: calcular la probabilidad de incumplimiento del sujeto de crédito, determinar la migración del crédito y establecer la proporción de provisión de cartera. En estos términos, dentro de los modelos más empleados se encuentran: el modelo Z- Score, los modelos Probit y Logic, el modelo KMV, la metodología Credimetrics y el Credit Risk Plus.

A pesar de los avances logrados con estos nuevos modelos, y del nivel de rigurosidad en su aplicación, no existe un modelo de análisis financiero perfecto, ya que se encuentran factores que inciden sobre la significancia estadística, tales como: diversidad de sectores económicos, calidad de la información contable reflejada en los estados financieros, relaciones comerciales especiales con los clientes, entre otros. Sumado a ello, los modelos parten de un supuesto errado, ellos consideran que el futuro será una proyección del pasado. De allí, que se deriven resultados equívocos que pueden ser causantes de imperfección en los mismos.

Finalmente, aún no es posible establecer los efectos de la implementación de modelos SARC en el sector financiero y en la economía; sin embargo, existe gran expectativa en Colombia sobre el desempeño de los modelos en materia de evaluación, administración del riesgo, gestión de la cartera y, especialmente, en el impacto en materia de provisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Álvarez, S., Lochmüller, C., & Osorio, A. (2011). La medición del riesgo de crédito en Colombia y el acuerdo de Basilea III. *Revista Soluciones de Postgrado EIA,* 7, 49-66.
2. Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2005). *Financial Management.* Mason: Thomson South-Western.
3. Berk, J., & De Marzo, P. (2008). *Finanzas corporativas.* México, D.F.: Pearson Addison Wesley.
4. De Lara, A. (2005). *Medición y control de riesgos financieros.* México, D.F.: Noriega Editores.
5. García, O. (2009). *Administración financiera, fundamentos y aplicaciones* (cuarta edición). Bogotá: Prensa Moderna Editories.
6. Hernández L., Meneses, L., & Benavides, J. (2005). Desarrollo de una metodología propia de análisis de crédito empresarial en una entidad financiera. *Revista Estudios Gerenciales,* 97, 132-137.
7. Ortiz, H. (2004). *Análisis financiero aplicado, principios de administración financiera.* Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
8. Pedroza, A. (Noviembre, 2005). "Aspectos generales e intermediarios del sistema financiero colombiano". Documento presentado en el Diplomado La Operación Bursátil en Colombia. Cali, Colombia.
9. Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2006). *Fundamentos de finanzas corporativas.* Chicago: Mc Graw Hill.
10. Van Horne, J. (2002). *Administración financiera.* México, D.F.: Prentice-Hall Hispanoamericana.
11. Zapata, J. W. (Agosto, 2005). "Introducción al Mercado Bursátil". Documento presentado en el Diplomado La Operación Bursátil en Colombia. Cali, Colombia.

MANUAL DE CREDITO

FINCOMERCIO LTDA.

TABLA DE CONTENIDO

Pág

CAPITULO I NORMAS GENERALES

Introducción 1

1. Función del Manual de Crédito 1

2. Responsabilidades para establecer políticas y procedimientos 1

2.1 Consejo de Administración 1

2.2 Comité de Crédito 2

3. Marco Legal 2

4. Régimen de Provisiones 2

4.1. Provisión General 3

4.2. Provisión Individual 3

4.2.1 Cartera de Consumo 3

4.2.2 Cartera Comercial 3

4.3 Política Interna de Fincomercio 4

5. Política de Cuota Amortización 4

5.1. Periodicidad de Pago 4

5.2. Cuota Única 4

6. Política de Tasa de Interés 4

6.1. Tasa Fija 5

6.2. Tasa Variable 5

6.2.1 Tasa Variable Ponderada 5

6.2.2 Tasa No Ponderada 6

7. Endeudamiento Máximo 7

8. Políticas Varias 7

8.1 Beneficiarios de Crédito 7

8.2. Edad mínima para solicitud de Crédito 7

8.3. Personas No sujetas de Crédito 7
8.4. Asignación de Recursos de Crédito 8
8.5. Políticas de Exposición 8
8.6. Políticas Aplicables en los Diferentes Segmentos 8
8.7. Políticas Exclusivas para el Segmento de Pensionados – Personas en Retiro 9

CAPITULO II MERCADO

1. Mercado Objetivo 10
1.1. Segmento Estudiantes –Proceso en Formación 10
1.2. Segmento Empleados - Ocupados 10
1.3. Segmento de Independientes 10
1.4. Segmento Pensionados – Personas en Retiro 10
1.5. Segmento Empresas y Universidades 11
1.6. Segmento Activos Productivos 11
1.7. Segmento Empresa Servicios Temporales 11
2. Requisitos Mínimos de cada Segmento para la Evaluación de Solicitudes de Crédito 11
3. Cálculo de Ingresos por cada Segmento 13
3.1. Segmento de Estudiantes – Proceso en Formación 13
3.2. Segmento de Empleados- Ocupados 13
3.3. Segmento de Independientes 13
3.4. Segmento Pensionados – Personas en Retiro 13
3.5. Segmento Empresas y Universidades 14
3.6. Segmento Activos Productivos 14
3.7. Segmento Empresas Servicios Temporales (EST) 14
4. Líneas de Crédito 14
4.1 Aspectos Relacionados con las Líneas de Colocación 18
4.1.1 Modalidades de las Líneas de Crédito Fincoeducar 18
4.1.2 Convenio Vinculación Empresas y Fondos Pensionales 19
5. Documentación Requerida 19

CAPITULO III POLITICAS DE EVALUACION

1. Proceso Análisis 21

1.1 Buro de Crédito 21
2. Facultades de Crédito 21
2.1. Gerente General 24
2.1.1 Administración Manejo de Excepciones 24
2.2. Otros Niveles con Atribución de Crédito 24
3. Seguros Vida Deudores 25
4. Garantías 25
4.1. Aspectos Generales 25
4.2. Clases De Garantía 25
4.2.1Garantías Admisibles ó Reales 26
4.2.2Garantías No Admisibles o Personales 26
4.3. Margen de las Diferentes Garantías Admisibles 26
Glosario de Términos 27

CAPITULO I NORMAS GENERALES

Introducción

Fincomercio, como entidad vigilada por la Superintendencia de la Economía Solidaria, siendo la actividad crediticia una de sus principales funciones, expide el presente documento el cual recopila políticas y normas necesarias para efectuar una adecuada colocación de crédito, que en conjunto de su aplicación contribuyan a minimizar el riesgo y pérdida de los recursos provenientes de los mismos Asociados.

Es importante reiterar la responsabilidad y participación del talento humano dentro del proceso de otorgamiento de crédito, primando en su ejecución valores y principios contenidos en el Manual Código de Ética de la Cooperativa.

1. Función Manual de Crédito:

El Manual de Crédito contiene los aspectos generales que regulan la actividad crediticia, en cuanto a la definición de las operaciones que constituyen crédito, las actividades que son materia de financiación, los requisitos para la tramitación del crédito, plazos, tasas de interés y otras normas generales de crédito, las cuales son aplicables de manera general a las divisiones que tienen que ver con el manejo del crédito en la Cooperativa.

Así mismo, es importante resaltar que el presente reglamento de crédito se regirá sobre principios generales de prudencia en el otorgamiento de crédito y en la asunción de los riesgos propios de la intermediación financiera.

2. Responsabilidades para establecer políticas y procedimientos:

2.1 Consejo de Administración:

El Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, FINCOMERCIO LTDA., en uso de facultades legales y estatutarias y de acuerdo con lo definido en el Capítulo Segundo, Artículo 6to del actual estatuto, establece que para el cumplimiento del objeto social y para el desarrollo de sus actividades, creara los diferentes servicios propios de su especialización, para lo cual expedirá las respectivas reglamentaciones y normatividades indispensables para garantizar su normal funcionamiento, a través del presente documento denominado "Manual de Crédito".

La definición de Políticas está a cargo del Consejo de Administración y la definición de los procedimientos los asume en conjunto el Comité de Crédito y la Administración.

Como órgano supremo, el Consejo de Administración tiene entre otras las siguientes atribuciones referentes a crédito:

a) Delegar y facultar las atribuciones crediticias necesarias para lograr una sana y eficiente administración del crédito.
b) Aprobar solicitudes de crédito definidas en el capítulo III numeral 3 cuadro Atribuciones.
c) Aprobar solicitudes de miembros del Consejo Administrativo, Comité de Crédito, Junta de Vigilancia, Gerente General, Subgerente Administrativo y Comercial, según lo dispuesto en los Estatutos de Fincomercio, artículo 79. Así mismo, se someterán a consideración del máximo organismo solicitudes de Asociados que presenten primer grado de afinidad y hasta segundo de consanguinidad con miembros del Consejo de Administración, Comité de

Crédito, Junta de Vigilancia, Gerente General, Subgerente Administrativo y Comercial. Esta misma restricción operará cuando actúen como codeudores.

d) Aprobar nuevas líneas de crédito o modificación de las vigentes.
e) Autorizar los castigos de cartera y/o cuentas por cobrar que a su consideración presente la Administración de la Cooperativa.
f) Aprobar las excepciones a las políticas de crédito que excedan facultades y atribuciones definidas al Gerente General.

2.2 Comité de Crédito:

A su vez el Comité de Crédito como órgano consultivo para políticas y procedimientos tendrá las siguientes funciones:

a) Recomendar las solicitudes que excedan sus facultades ante el Consejo de Administración, según atribuciones definidas en el capítulo III numeral 3 cuadro Atribuciones.
b) Aprobar solicitudes de crédito según montos definidos en el capítulo III numeral 3 cuadro Atribuciones
c) Aprobar restructuraciones de créditos plenamente sustentadas dentro de los límites de sus atribuciones.
d) Recomendar cambios en las políticas de crédito, planes y modalidades para nuevas líneas de crédito y propuestas de recuperación de la cartera.

3. Marco Legal:

Entendiéndose la colocación de créditos como el principal activo de la Cooperativa es indispensable mencionar que a través de la Circular Básica y Financiera 004 de 2008 expedida por la Superintendencia de la Economía Solidaria, se establecen las directrices bajo las cuales se regulan las normas para el desarrollo de la actividad crediticia, para tal fin el Capítulo II de la Circular Básica enuncia los siguientes aspectos:

2.1 Riesgo crediticio
2.2 Obligación de evaluar el riesgo crediticio
2.3 Proceso de otorgamiento
2.4 Proceso de seguimiento y control
2.5 Proceso de cobranza
2.6 Políticas de créditos
3. Clasificación de la cartera de créditos
4. Calificación por nivel de riesgo
5. Regla de arrastre
6. Provisiones
7. Control por parte de la Superintendencia de la Economía Solidaria
8. Reglamentación interna
9. Responsabilidad del Revisor Fiscal

4. Régimen de Provisiones:

Según lo estipulado en la Circular Básica y Contable y Financiera 004 de 2008 de la Superintendencia de la Economía Solidaria, las organizaciones solidarias deben constituir provisiones con cargo al estado de resultados, así:

4.1 Provisión General:

Se constituye como mínimo una provisión general del 1 % sobre el total de la cartera bruta. No obstante, cuando el recaudo se efectué a través de libranza se constituye una provisión general mínima del 1.0 %.

4.2 Provisión Individual:

Sin perjuicio de la provisión general, se define una provisión individual para la protección de sus créditos calificados en categorías de riesgo (B, C D, E) incluyendo capital, interés, seguro de vida y otros conceptos que se generen en la obligación, según lo definido en el numeral 6.2 del capítulo II de la Circular Básica y Contable y Financiera 004 de 2008 así:

	COMERCIAL		**CONSUMO**		**C X C**
	DIAS	PROVISION	DIAS	PROVISION	PROVISION
A	0 - 30	0%	0 - 30	0%	0%
B	31 - 90	1% - 19 %	31 - 60	1% - 9 %	9%
C	91 - 180	20% - 49 %	61 - 90	10% - 19 %	100%
D	181 - 360	50% - 99 %	91 - 180	20% - 49 %	100%
E	> 360	100%	181 - 360	50% - 99 %	100%
			> 360	100%	

a) Como Categoría "A" o "Riesgo Normal", se definen los créditos que reflejan una estructuración y atención apropiada por parte de los deudores.
b) En la Categoría "B" o "Riesgo Aceptable", superior al Normal, se ubican los créditos, que están siendo aceptablemente atendidos y protegidos, pero en los cuales existen debilidades que pueden afectar, transitoria o permanentemente, la capacidad de pago del deudor y por consiguiente el normal recaudo del crédito.
c) En la Categoría "C" o "Riesgo Apreciable", se encuentran los créditos que presentan insuficiencias en la capacidad de pago del deudor y comprometen el normal recaudo de la obligación.
d) La Categoría "D" o "Riesgo Significativo", corresponde a los créditos de riesgo apreciable, pero en mayor grado, cuya probabilidad de recaudo es altamente dudosa.
e) En la Categoría "E" o "Riesgo de Incobrabilidad", se ubican los créditos de riesgo con mínima probabilidad de recaudo.

4.2.1 Cartera de Consumo:

Se entienden como créditos de consumo las operaciones activas de crédito otorgadas a Personas Naturales cuyo objeto sea financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios para fines no comerciales o empresariales, independientemente de su monto.

4.2.2 Cartera Comercial:

Se entienden como créditos comerciales los otorgados a Personas Naturales o Jurídicas para el desarrollo de actividades económicas organizadas, distintos a los otorgados bajo la modalidad de microcrédito, vivienda o consumo.

4.3 Política Interna de Fincomercio:

Como política adicional de Fincomercio, la Asamblea General de Delegados faculta al Consejo de Administración para definir incremento de la provisión general de cartera, dentro de los límites autorizados por la Superintendencia de la Economía Solidaria, con cargo a los excedentes de la Cooperativa.

5. Política de Cuota de Amortización:

Amortizar: *Significa pagar una deuda en pagos periódicos hasta que el monto total, incluyendo los intereses, seguros, etc. sean cancelados en su totalidad, así mismo la base para el calculo de intereses es de 360 días.*

5.1 Periodicidad de Pago (Interés Vencido)

Para la amortización de los créditos se establece el cobro de una CUOTA FIJA, a intervalos iguales de tiempo (Quincenal, Mensual, Bimestral, Trimestral, Semestral y Anual).

La Administración podrá aprobar líneas o solicitudes específicas de crédito que incorporen en la amortización el pago de cuotas extraordinarias.

5.2 Cuota Única

Para la amortización de los créditos se establece el cobro de una CUOTA UNICA (Plazo Fijo), con liquidación de intereses y seguro vida deudores vencidos.

6. Política de Tasas de Interés:

De acuerdo a lo establecido en el Numeral 5 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica - *SUMAS QUE SE REPUTAN O NO INTERESES.*

"… para fijar la tasa legalmente permitida, se reputan dentro de los intereses los cobros efectuados en el otorgamiento de los créditos de las entidades supervisadas a sus asociados, por los siguientes conceptos:

- *Comisiones.*
- *Estudio de crédito, a excepción de no tenerlo vinculado al crédito.*
- *Cuotas de manejo u otra equivalente por el crédito.*
- *Otros gastos vinculados necesariamente con el crédito mismo como la emisión y manejo de tarjeta de identificación operativa, la expedición y manejo de los cupones de pago, la evaluación de riesgos, el envío de extractos mensuales, los costos operativos y administrativos en que incurre la entidad para la puesta en marcha del negocio tales como el desarrollo y actualización de tecnología, los sistemas computacionales, papelería y nómina, entre otros, siempre y cuando se trasladen y se cobren al asociado.*

Los anteriores conceptos que reputan interés serán los únicos a considerar en el reglamento de crédito.

Por el contrario, no se reputan como intereses los cobros efectuados por los siguientes conceptos:

- *Comisiones o cargos cobrados para terceros, por ejemplo: seguros, operaciones de redescuento de entidades como el Fondo Nacional de Garantías, Finagro y Findeter, entre otros.*
- *Los honorarios de cobranza externa.*
- *Cuando el asociado utilice servicios adicionales de tipo tecnológico, complementarios a los básicos del producto, tales como consulta vía Internet o por audio del saldo del crédito, éstos no se computarán como interés.*

6.1 Tasa Fija

La Administración podrá aprobar líneas o solicitudes específicas de crédito cuya tasa de interés con base en la cual se calcula la cuota del (los) crédito(s) sea fija durante toda la vigencia de la obligación.

De acuerdo a lo establecido en el Numeral 2 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica - *TASA MÁXIMA DE INTERÉS QUE PUEDEN COBRAR LEGALMENTE LAS ENTIDADES SUPERVISADAS , "… las tasas de interés contempladas en la totalidad de la cartera de las entidades supervisadas no podrán sobrepasar la tasa máxima de usura, calculada según la certificación vigente sobre interés bancario corriente emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia, esto es, no pueden exceder en la mitad del interés bancario corriente que para el período correspondiente estén cobrando los bancos. En el caso de cupos de crédito, el límite máximo de tasa de interés se determinará según la tasa de interés de usura aplicable el día del desembolso."*

6.2 Tasa Variable

De acuerdo con la tasa máxima establecida por la Entidad Gubernamental (Numeral 2 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica), la Administración de la Cooperativa define dos (2) esquemas de cobro de interés con tasa variable.

La tasa de interés quedará expresada en la DTF más un SPREAD (Desviación) en términos Efectivos Anuales (E.A.)

Al ser la modalidad de interés vencido, la DFT (E.A.) de referencia que aplica para cada pago es la de inicio de cada periodo, en caso de créditos con amortización mensual los días 15 o 30 o créditos con amortización quincenal, seria:

Cuota	DTF de Referencia
Mensual los 15	Del día 16 del mes anterior
Mensual los 30	Del día 1 del mismo mes
Quincenal los 15	Del día 1 del mismo mes
Quincenal los 30	Del día 16 del mismo mes

Si al sumar la DTF más el SPREAD, la tasa de interés Efectiva Anual resultante supera la tasa máxima vigente, aplicará la tasa máxima vigente.

6.2.1 Tasa Variable Ponderada

Para el cálculo de la tasa de interés (E.A.) de desembolso y el SPREAD (Desviación) con la que quedará la obligación se considera la reciprocidad ofrecida a través de Aporte Social más Ahorro Contractual (Ver Tabla de Reciprocidad) versus el endeudamiento total (incluido el nuevo valor solicitado)

Tabla Reciprocidad:

Rango Reciprocidad sobre Endeudamiento Total	% E.A.
> 0 < = 1 (Veces Valor Aportes + Ahorro Contractual)	Tasa "A"
> 1 < = 20 (Veces Valor Aportes + Ahorro Contractual)	Tasa "B"

Ejercicio de Ponderación

Tasa Ponderada (E.A.)

= (Factor Ponderación Tasa A x Tasa A) + (Factor Ponderación Tasa B x Tasa B)

$$\text{Factor Ponderación Tasa A} = \frac{\text{Aporte Social + Ahorro Contractual}}{\text{Endeudamiento Total *}}$$

- En caso que el Factor de Ponderación Tasa A sea superior a 1 (100%) se asumirá como 1 (100%) y ya no aplicará la ponderación con la Tasa B.
- En caso que el Factor de Ponderación Tasa A sea inferior a 1 (100%) se continuara con la ponderación con la Tasa B.

$$\text{Factor Ponderación Tasa B} = \frac{\text{Endeudamiento Total * - Aporte Social - Ahorro Contractual}}{\text{Endeudamiento Total *}}$$

* (Incluido el nuevo valor solicitado)

- La sumatoria del Factor de Ponderación Tasa A más el Factor de Ponderación Tasa B siempre debe ser 1 (100%).
- En caso que el acumulado en Aporte Social más Ahorro Contractual sea cero ($0.00) aplicará solo la Tasa B.

Si la Tasa Ponderada resultante supera la tasa máxima vigente, aplicará la tasa máxima vigente.

Una vez calculada la tasa de interés del nuevo crédito, esta quedará expresada en términos de la DTF (E.A.) más un SPREAD (desviación), tomando como referencia la DTF (E.A) vigente al momento del desembolso del crédito.

SPREAD (E.A.) = Tasa Ponderada – DTF de la Fecha de Desembolso

6.2.2 Tasa No Ponderada

De acuerdo con la tasa máxima establecida por la Entidad Gubernamental (Numeral 2 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica), la Administración podrá aprobar líneas o solicitudes específicas de crédito cuya tasa de interés con base en la cual se calcula la cuota del (los) crédito(s) sea variable durante toda la vigencia de la obligación.

La tasa de interés quedará expresada en la DTF más un SPREAD (Desviación) en términos Efectivos Anuales (E.A.)

SPREAD (E.A.) = Tasa No Ponderada – DTF de la Fecha de Desembolso

Nota: La Administración a través de circular reglamentaria, notificará las tasas de interés de las diferentes modalidades de crédito aplicables al correspondiente periodo.

7. Endeudamiento Máximo:

El máximo monto de endeudamiento riesgo, directo e indirecto, será hasta (14) veces los ingresos mensuales, excepto en el segmento de pensionados, siempre y cuando el nivel de descuentos no supere el 49 % de su mesada pensional y en el segmento de taxis, estará en función del flujo de caja y su capacidad de pago. Así mismo solo se podrá ser codeudor hasta en 2 operaciones crediticias siempre y cuando el consolidado de obligaciones directas e indirectas no supere 14 veces los ingresos mensuales.

Endeudamiento riesgo se define como el resultado de restar a la (s) deuda (s) el valor de (Ahorro contractual + Aportes).

8. Políticas Varias:

8.1 Beneficiarios de Créditos:

Para acceder a los productos y servicios de la Cooperativa, la persona debe adquirir la calidad de Asociado.

8.2 Edad Mínima para solicitud de crédito:

Para acceder a productos crediticios en la Cooperativa, el Asociado deberá ser mayor a 18 años de edad, en el caso de los créditos modalidad Fincoeducar, si el estudiante es menor de edad, deberá estar representado por un Tutor, quien hará las veces del titular de la obligación solicitada.

8.3 Personas No Sujetos de Crédito

Se excluyen solicitudes de Asociados cuya fuente de ingresos se originan de las siguientes actividades que por su naturaleza u objeto social pueden considerarse un factor de riesgo de tipo legal o reputacional para la Cooperativa:

a) Actividades financieras no vigiladas por la Superfinanciera o Supersolidaria.
b) Actividades ilegales o ilícitas tipificadas en el código penal Colombiano.
c) Casas de cambio.
d) Juegos de azar.
e) Casas de lenocinio y moteles.
f) Compraventas o casas comerciales.

Adicionalmente, no se concederá crédito en los siguientes casos:

g) No tiene vigente la calidad de Asociado.
h) Solicitudes de crédito efectuadas por interdictos o personas incapaces definidas por la Ley.
i) Personas con suspensión derechos políticos.
j) Solicitudes de crédito efectuadas por personas naturales ó jurídicas que realicen actividades ilícitas o ilegales, o que atenten contra la seguridad, la moral y las buenas costumbres.
k) Solicitudes de crédito efectuadas por personas naturales o jurídicas que no hayan suministrado información financiera, fiscal o comercial necesaria para el estudio, trámite y aprobación del crédito.

l) Registro de obligaciones directas o indirectas vencidas con Fincomercio, sobre las cuales no se tenga justificación alguna. En este caso solo se atenderán operaciones para su normalización a través de reestructuración del saldo vencido.
m) Cuando el Asociado registre obligaciones reestructuradas con Fincomercio.
n) Presentación de documentación adulterada o falsificada.
o) Cuando no se suministre la información requerida para el estudio y que a su vez no sea veraz, consistente y / o verificable, según procedimientos establecidos a través de circulares vigentes.
p) Los asociados o terceros cuya disponibilidad de ingresos esté comprometida en más del 50%, excepciones deberán estar justificadas.

8.4 Asignación de Recursos de Crédito:

La Cooperativa sólo concederá créditos con destino a actividades permitidas por la Ley, esto significa:

a) Créditos para libre inversión, cuya finalidad sea la de cubrir necesidades en beneficio del Asociado y bienestar de su grupo familiar.
b) Créditos para financiación de vehículos nuevos y usados, así como de Motocicletas.
c) Créditos educativos que contribuyan a la formación académica y desarrollo profesional de los Asociados y su núcleo familiar.
d) Convenios y servicios complementarios tales como actividades de bienestar social y de banca de seguros, a través de acuerdos establecidos con proveedores, previamente seleccionados y calificados.
e) Créditos empresariales de conformidad con las disposiciones legales vigentes según estatutos de la Cooperativa.

8.5. Políticas de Exposición:

a) El crédito máximo para Persona Natural es de 346 S.M.L.M.V.
b) El crédito máximo para Persona Jurídica es de 1.300 S.M.L.M.V.
c) El límite de edad para acceder a crédito estará definido por el cubrimiento automático de la póliza de seguros vigente, sin embargo se evaluaran casos especiales, previo concepto de asegurabilidad o respaldo a través de garantías o fuentes de pago ofrecidas.

8.6 Políticas Aplicables en los Diferentes Segmentos

a) Estudio de crédito, cuyo valor computable con la tasa de interés no podrá exceder la tasa máxima de usura establecida por la autoridad competente, este valor se deduce del crédito aprobado - Numeral 5 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica - *SUMAS QUE SE REPUTAN O NO INTERESES.*
b) GMF (Impuesto 4 x mil), valor descontado del crédito aprobado según normas vigentes.
c) Se aceptan abonos a capital o prepagos, los cuales no conllevan a cobro de sanciones o penalizaciones. *salvo en los casos que Fincomercio considere pertinente y que previo acuerdo expreso se han aceptados por el Asociado, conforme a lo definido en los artículos 1554 y 2229 del Código Civil.*
d) El traslado de fondos a cuentas bancarias será asumido por el Asociado, el cual se debita del valor a girar en el momento de realizarse la correspondiente transacción ante la entidad bancaria suministrada por el Asociado.
e) Según norma establecida por la Superintendencia de la Economía Solidaria se efectuará consulta en las Centrales de Información Financiera como parámetro de evaluación.

f) Las condiciones en las cuales se contabilizan la operación crediticia como son: Monto, Plazo, Periodicidad, Tasa de interés, Valor de la Cuota, Fecha de Pago y Deducciones, entre otras se verán reflejadas en el plan de Liquidación, el cual se publica en la pagina Web de Fincomercio y a la cual pueden acceder los Asociados ingresando con el usuario y contraseña correspondiente.

8.7 Políticas Exclusivas para el Segmento de Pensionados - Personas en Retiro

a) La cuota de Admisión o de reafiliación se cobra por una sola vez, siempre y cuando el crédito sea aprobado por Fincomercio y autorizado el descuento por el Fondo pensional.
b) Estudio de crédito, cuyo valor computable con la tasa de interés no podrá exceder la tasa máxima de usura establecida por la autoridad competente, este valor se deduce del crédito aprobado - Numeral 5 del Capítulo XI de la Circular Básica Jurídica - *SUMAS QUE SE REPUTAN O NO INTERESES.*
c) GMF (Impuesto 4 x mil), valor descontado del crédito aprobado según normas vigentes.
d) *Se aceptan abonos a capital o prepagos, los cuales no con llevan a cobro de sanciones o penalizaciones.*
e) El traslado de fondos a cuentas bancarias será asumido por el Asociado, el cual se debita del valor a girar en el momento de realizarse la correspondiente transacción ante la entidad bancaria suministrada por el Asociado.
f) Se efectuará consulta en las Centrales de Información Financiera según normas establecidas.
g) Las condiciones en las cuales se contabilizan la operación crediticia como son: Monto, Plazo, Periodicidad, Tasa de interés, Valor de la Cuota, Fecha de Pago y Deducciones, entre otras se verán reflejadas en el plan de Liquidación, el cual se publica en la pagina Web de Fincomercio y a la cual pueden acceder los Asociados Pensionados ingresando con el usuario y contraseña correspondiente.
h) Según convenio establecido con el Fondo pensional, a los pensionados que se encuentren activos en Fincomercio se les define una cuota de Ahorro, la cual será descontada de la mesada pensional y aplicada a su cuenta del Ahorro Contractual o de Aporte Social constituida en Fincomercio.
i) Como política de otorgamiento de crédito se exige una reciprocidad equivalente al 10 % del monto aprobado con un tope de 1.S.M.L.M.V., valor que será aplicado a la cuenta de Ahorro Contractual o de Aporte Social del Asociado.
j) Los créditos aprobados serán sujetos del cobro de Seguro Vida Deudores, el cual ampara la totalidad de la obligación ante el fallecimiento del pensionado, así mismo el cobro se efectúa mensualmente dentro de la cuota establecida sobre el saldo que registre la obligación.

CAPITULO II MERCADO

1. Mercado Objetivo:

En concordancia con el direccionamiento estratégico de la cooperativa, Fincomercio estará comprometida con la transformación social y económica del asociado y su familia, apoyándolo en la formación de su patrimonio, en su bienestar y en su seguridad futura, a través de la constitución de aportes y ahorros, facilitando el acceso al crédito y a servicios complementarios tales como convenios, actividades de bienestar social y de banca seguros.

Con base en lo anterior se definen 4 tipos de segmentos en los cuales se centra el ciclo de vida de nuestros Asociados:

1.1. Segmento Estudiantes - Proceso en Formación:

Corresponde al grupo de Personas en proceso de formación técnica, tecnológica, profesional o de de postgrados que se vinculan a la Cooperativa con el fin de acceder a la financiación de estudios en instituciones legalmente aprobadas por el Ministerio de Educación Nacional o Secretarias de educación de la localidad respectiva. El pago de los créditos o servicios contratados con la Cooperativa lo efectuará directamente el Asociado a través de las entidades bancarias habilitadas por Fincomercio para tal fin o puntos de pago de la Cooperativa.

1.2. Segmento Empleados - Ocupados:

En este segmento se ubican grupo de personas que registran vínculos laborales con empresas legalmente constituidas y que a través de las diferentes modalidades de contratación como son: indefinidos, fijos, obra o labor y prestación de servicios generan fuente de ingresos que les permite acceder al portafolio de productos y servicios de la Cooperativa. Si la empresa en la cual labora el funcionario registra convenio con Fincomercio, el pago de los servicios y productos se generara por descuento nomina, de lo contrario el pago de los servicios o créditos contratados con la Cooperativa lo efectuará directamente el Asociado a través de las entidades bancarias habilitadas por Fincomercio para tal fin o puntos de pago de la Cooperativa.

1.3. Segmento de Independientes:

Grupo de Personas que acceden al portafolio de productos y servicios de la Cooperativa, los cuales desarrollan actividades microempresariales, comerciales ó rentistas de capital, todas ellas enmarcadas como actividades licitas y formalmente constituidas. El pago de los servicios o créditos contratados con la Cooperativa lo efectuará directamente el Asociado a través de las entidades bancarias habilitadas por Fincomercio para tal fin o puntos de pago de la Cooperativa.

1.4. Segmento Pensionados - Personas en Retiro:

Este segmento integra al grupo de personas pensionadas, cuya fuente principal de ingreso es su mesada pensional o asignación de retiro, administrada por diferentes Fondos pensiónales, con los cuales Fincomercio podrá tener habilitado código de descuento, a través del instrumento de libranza.

1.5. Segmento Empresas y Universidades:

Fincomercio podrá vincular y otorgar créditos a Personas Jurídicas que adquieran la calidad de Asociado según lo dispuesto en los estatutos de la Cooperativa, Capítulo III, articulo 10, el cual hace referencia a Personas Jurídicas de derecho público, entidades sin ánimo de lucro, empresas o unidades económicas cuando los propietarios trabajen en ellas y prevalezca el trabajo familiar.

1.6. Segmento Activos Productivos:

En este segmento se ubican grupo de personas, que desarrollan actividades de transporte público, como son Taxis, Camiones, Volquetas y Buses a las cuales Fincomercio financiará la adquisición de vehículos mediante el crédito formal, legal y justo, así como el acceso al portafolio de los demás productos y servicios de la Cooperativa. El pago de los servicios o créditos contratados con la Cooperativa lo efectuará directamente el Asociado a través de las entidades bancarias habilitadas por Fincomercio para tal fin o puntos de pago de la Cooperativa.

1.7. Segmento Empresas Servicios Temporales:

En este segmento se ubican grupo de Asociados que registran vínculos laborales con empresas legalmente constituidas y que su objeto social este encaminado a suministrar personal en empresas, a través de modalidades de contratación como son: Fijo, Obra o Labor Terminada, Prestación de Servicios entre otras, siendo la empresa contratante (Empresa Temporal) la encargada de efectuar los descuentos de productos y servicios que haya tomado el Asociado y que previamente la Cooperativa ha definido como política de Crédito exclusiva para este segmento.

2. Requisitos Mínimos de cada Segmento para la evaluación de solicitud de crédito:

Segmento	Requisitos Mínimos
Estudiantes – Personas en Formación	- Si es menor a 18 años, estar representado por un tutor. - Soportar calidad de estudiante ante Institución Académica. - Presentar girador calificado cumpliendo políticas según actividad económica. - Demostrar capacidad de pago. - Presentar los soportes definidos en el Capítulo II, numeral 5.
Empleados - Ocupados	- Soportar vínculo laboral con empresas legalmente constituidas. - Acreditar ingresos superiores a 1 S.M.L.M.V. - Demostrar capacidad de pago. - Antigüedad laboral superior a 3 Meses. - Presentar los soportes definidos en el Capítulo II, numeral 5
Independientes	- Acreditar que la actividad desarrollada y generación de ingresos provienen de

	actividades licitas. - Acreditar ingresos superiores a 1 S.M.L.M.V. - Demostrar capacidad de pago. - Antigüedad laboral superior a 6 Meses. - Presentar los soportes definidos en el Capítulo II, numeral 5.
Pensionados – Personas en Retiro	- Soportar ingresos derivados de Fondos Pensiónales. - Acreditar ingresos superiores a 1 S.M.L.M.V. - Demostrar capacidad de pago. - Presentar los soportes definidos en el Capítulo II, numeral 5.
Empresas y Universidades	- Certificado Cámara y Comercio con fecha expedición menor a 30 Días. - Certificación y Resolución del Ministerio de Educación vigente (Aplica para Universidades). - Declaración de Renta dos últimos años gravables. - RUT. - Acta de Socios o Consejo Directivo para autorizar al representante legal para solicitud de crédito. - Balances y Estados de resultados de dos últimos Años firmado por contador público o Revisor Fiscal. - Tarjeta Profesional del Contador y Certificación de antecedentes disciplinarios actualizados.
Activos Productivos	- Acreditar que la actividad desarrollada y generación de ingresos provienen de actividades licitas. - Acreditar ingresos superiores a 3 S.M.L.M.V. - Mayor a 23 y menor a 65 años de edad. - Demostrar capacidad de pago. - Presentar los soportes definidos en el capítulo II, numeral 5 - Sí esta bancarizado el puntaje score en centrales de riesgo deberá ser superior a 530 puntos. - No registrar reportes negativos. - Sí es tipo 5, lo que significa no tener experiencia en Buro de crédito, se tendrá en cuenta la experiencia en el sector así como el resultado obtenido a través del proceso de referenciación y

	entrevista.
Empresas de Servicios Temporales (EST)	- Soportar vínculo laboral con empresas legalmente constituidas. - Acreditar ingresos superiores a 1 S.M.L.M.V. - Demostrar capacidad de pago. - Antigüedad laboral superior a 3 Meses. - Presentar los soportes definidos en el Capítulo II, numeral 5

3. Calculo de los Ingresos por Cada Segmento:

3.1 Segmento de Estudiantes – Proceso en Formación:

Si el estudiante es el mismo girador, el análisis se efectuara con base en la generación de ingresos derivados de su actividad económica, si el estudiante no registra actividad económica, el análisis de capacidad de pago se realiza según ingresos generados por parte del Girador y su actividad económica.

3.2 Segmento de Empleados – Ocupados:

a) Salario básico.
b) Ingresos recurrentes diferentes a salarios, como Horas Extras, Bonificaciones, Bonos.
c) Variables o comisiones previamente certificadas de los últimos 3 meses.

3.3 Segmento de Independientes:

a) Ingresos certificados por contador público, anexando copia tarjeta profesional y certificado de antecedentes disciplinarios actualizado.
b) Contratos de arrendamiento y certificados actualizados de tradición de inmuebles.
c) Contratos de transporte.
d) Contratos por Servicios.
e) Extractos bancarios últimos tres meses.
f) Rendimientos financieros.

3.4 Segmento Pensionados – Personas en Retiro:

a) Valor de su mesada (s) pensional (es) o asignación (es) de retiro.
b) Ingresos certificados por contador público, anexando copia tarjeta profesional.
c) Contratos de arrendamiento y certificados de tradición de inmuebles actualizados.
d) Contratos de transporte.
e) Contratos por Servicios.
f) Extractos bancarios últimos tres meses.
g) Rendimientos financieros.

Nota: Los numerales b, c, d, e, f y g se solicitarán, cuando el trámite del crédito se soporte con ingresos diferentes a mesadas pensiónales y la forma de pago se genere a través de pago directo.

3.5 Segmento Empresas y Universidades:

a) Según flujo de caja.
a) Fuente de pago.
b) Recaudo de matriculas.

3.6 Segmento Activos Productivos (Taxis):

a) Ingresos recibidos de taxis certificados por la empresa en la cual se encuentra afiliado el automotor.
b) Salario básico más ingresos recurrentes diferentes a salarios, como Horas Extras, Bonificaciones y Bonos (aplica cuando adicionalmente es asalariado).
c) Contratos de arrendamiento y certificados actualizados de tradición de inmuebles.
d) Contratos por Servicios.

3.7 Segmento de Empresas de Servicios Temporales (EST):

e) Salario básico.
f) Ingresos recurrentes diferentes a salarios, como Horas Extras, Bonificaciones, Bonos.
g) Variables o comisiones previamente certificadas de los últimos 3 meses.

4. Líneas de Crédito:

<table>
<tr><th colspan="5">LINEAS DE CREDITO</th></tr>
<tr><td colspan="5">LINEA CONSUMO</td></tr>
<tr><td colspan="5">RECIPROCIDAD: En empresas convenio la reciprocidad se generará con el primer descuento de la cuota del valor a ahorrar por parte del Asociado,</td></tr>
<tr><td colspan="5">TIPO DE CONTRATO: FIJO - INDEFINIDO - OBRA O LABOR TERMINADA - PRESTACION DE SERVICIOS</td></tr>
<tr><td colspan="5">CODEUDOR: NO REQUIERE</td></tr>
<tr><td colspan="5">FORMA DE PAGO: DESCUENTO POR NOMINA O PAGO DIRECTO</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Consultas centrales de Riesgo</td><td>VARIABLES SCORING</td><td>INDIVIDUAL</td><td>PUNTAJE SCORE ESTADISTICO</td><td>MONTO Y PLAZO</td></tr>
<tr><td rowspan="4">• FechaingresoEmpleo
• PuntajeScore
• TipoEmpresa
• MesesdeExperiencia
• EdadC
• Niveldeestudios
•CantidadObliga.enmora(1)
• Patrimonio
• CuentaBI
• AHORRO</td><td>RIESGO BAJO</td><td>975 - 999</td><td>* Monto máximo hasta 12 veces el salario + AHORRO APORTE
* Plazo hasta 72 meses</td></tr>
<tr><td>RIESGO MEDIO</td><td>900 - 974</td><td>* Monto máximo hasta 10 veces el salario + AHORRO APORTE
* Plazo hasta 60 meses</td></tr>
<tr><td>RIESGO MEDIO - MODERADO</td><td>800 - 899</td><td>* Monto máximo hasta 8 veces el salario + AHORRO APORTE
* Plazo hasta 48 meses</td></tr>
<tr><td>RIESGO MODERADO</td><td>600 - 679 (Gris)
680 - 799</td><td>* Monto máximo hasta 7 veces el salario + AHORRO APORTE
* Plazo hasta 48 meses</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">FINCOEXPRESS Y FERIA</td><td>MONTO</td><td colspan="2">PLAZO</td><td>ANTIGÜEDAD LABORAL</td></tr>
<tr><td>HASTA $ 2.5 MM</td><td colspan="2">HASTA 24 MESES</td><td>MAYOR A 3 MESES</td></tr>
</table>

LINEA *	PLAZO	RECIPROCIDAD	MONTO
CONSUMO	Hasta 72 Meses	No Requiere	Hasta 12 veces salario + Ah Cont + Aporte social
AUTOMATICA	Hasta 72 Meses	100 % Ahorro Cont. + Aporte Social	100 % Ahorro Cont. + Aporte Social
PLAZO FIJO AUTOMATICO□	Hasta 7 Meses	100 % Ahorro Cont. + Aporte Social	100 % Ahorro Cont. + Aporte Social
PREMIUM	Hasta 60 Meses	100 % Ahorro Cont. + Aporte Social	130 % Ahorro Cont. + Aporte Social
GARANTIA CDAT'S	Hasta 60 Meses	100 % Vr. CDAT	Hasta el 100 % del Vr. CDAT
PLAZO FIJO GARANTIA CDAT'S□	Venc. del titulo	100 % Vr. CDAT	Hasta el 100 % del Vr. CDAT
GARANTIA AHORRO EXTRAORDINARIO□	Hasta 60 Meses	100 % Ahorro Extraordinario	100 % Ahorro Extraordinario
PLAZO FIJO GARANTIA AHORRO EXTRAORDINARIO	Hasta 6 Meses	100 % Ahorro Extraordinario	100 % Ahorro Extraordinario
PLAZO FIJO	Hasta 7 Meses	No Requiere	50 % del salario ó Según Fuente de Pago

Nota: aplica para descuentos por nomina o pagos por caja, según estudio previo

*Estas lineas no requieren de codeudor, sin embargo para la de CONSUMO, depediendo del perfil y nivel de riesgo del Asociado, podrá solicitarse un Codeudor calificado.

POLÍTICAS GENERAL CREDITO ROTATIVO

- **INGRESO MÍNIMO: A PARTIR DE 2 S.M.L.V.**
- **ANTIGÜEDAD LABORAL: MAYOR A 1 AÑO O CONTINUIDAD VALIDADA CON LAS BASES DE FOSYGA□**
- **SCORING DE CRÉDITO: SCORE SUPERIOR A 700**
- **ANTIGÜEDAD EN PRODUCTOS FINANCIEROS (BANCOS, COOPERATIVA, COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO, CAJAS DE COMPENSACIÓN): MAYOR A 3 AÑOS.**
- **MORAS MÁXIMAS: HASTA 1 DE 60 DÍAS Ó 2 DE 30 DÍAS HISTÓRICAS**
- **BURO INTERNO: MÁXIMO 1 MORA DE 30 DÍAS HISTÓRICA.**
- **EDAD: ENTRE LOS 24 Y 74 AÑOS**
- **PERMANENCIA EN DOMICILIO: MAYOR A 1 AÑO**
- **PLAZOS: 24 ó 36 MESES.**
- *** MONTO MAXIMO : $ 15.000.000.00**

POLÍTICAS CREDITO ROTATIVO ESTUDIANTES

- **INGRESO MÍNIMO: A PARTIR DE 1 S.M.L.V.**
- **ANTIGÜEDAD LABORAL: MAYOR A 1 AÑO O CONTINUIDAD VALIDADA CON LAS BASES DE FOSYGA□**
- **SCORING DE CRÉDITO: SCORE SUPERIOR A 700**
- **ANTIGÜEDAD EN PRODUCTOS FINANCIEROS (BANCOS, COOPERATIVA, COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO, CAJAS DE COMPENSACIÓN): MAYOR A 3 AÑOS.**
- **MORAS MÁXIMAS: HASTA 1 DE 60 DÍAS Ó 2 DE 30 DÍAS HISTÓRICAS**
- **BURO INTERNO: MÁXIMO 1 MORA DE 30 DÍAS HISTÓRICA.**
- **EDAD: DESDE 21 AÑOS**
- **PERMANENCIA EN DOMICILIO: MAYOR A 1 AÑO**
- **PLAZOS: 24 ó 36 MESES.**
- *** MONTO MAXIMO: $ 5.000.000.00**
- *** MINIMO REGISTRAR 3 CRÉDITOS EDUCATIVOS DE RIESGO DIRECTO**

LINEA EMPRESARIAL	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		**No Requiere**
	Monto		**Hasta 1.300 S.M.L.M.V.**
	Plazo		**Corto Plazo 180 Dias / Largo Plazo 60 Meses**
	Garantia		**- Firma institucional a través del representante legal. - Opcional en Universidades, Pignoración de Recaudos y / o endoso de pagares**
	Forma de Pago		**Pago Directo**
LINEA CONVENIOS	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		**No Requiere**
	Monto		**Hasta 9.4 S.M.L.M.V.**
	Plazo		**12 Meses**
	Tipo de contrato		**Indefinido, Fijo, Obra o Labor**
	Codeudor		**No requiere**
	Forma de Pago		**Nomina ó Pago Directo**
	Antigüedad Laboral		12 Meses
VEHICULO	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		No Requiere
	Tipo de contrato		Indefinido, Fijo, Obra o Labor
	Garantia		Pignoración Vehículo
	Forma de Pago		Nomina ó Pago Directo
	Antigüedad Laboral		> 6 Meses
	Modelo Nuevo	**90 % Financiación Vr Comercial**	Plazo Hasta 72 Meses
	Modelo Usado < 10 Años	**80 % Financiación Vr Comercial**	Plazo Hasta 60 Meses
MOTOCICLETA	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		No Requiere
	Tipo de contrato		Indefinido, Fijo, Obra o Labor
	Modelo Nueva	**80 % Financiación Vr Comercial**	Plazo 36 Meses
	Garantia		Pignoración Motocicleta
	Forma de Pago		Nomina ó Pago Directo
	Antigüedad Laboral		> 6 Meses
FINCOEDUCAR	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		**No Requiere, en la cuota del credito se incluye aporte periodico**
	Garantia		**Cheques, Pagare, Avales**
	Codeudor		**No, cuando el deudor acredite ingresos y perfil crediticio satisfactorio**
	Forma de Pago		**Pago Directo**
	Monto		**Valor del Semestre a cursar**
	Plazo		6 Y 12 Meses, según periodo Académico
EDUCATIVO	**Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social**		No Requiere
	Codeudor		No requiere
	Forma de Pago		Nomina o Pago Directo
	Monto		Hasta 10 veces salario (Según capacidad de pago)
	Plazo		Hasta 36 meses según semestre a cursar
	Antigüedad laboral		Mayor a 6 meses
VIP POSTGRADOS CONVENIO UNIVERSIDADES	**Puntaje Clear Score de la Cifin**		Mayor a 550
	Reciprocidad Ahorro Contractual + Aporte Social		No Requiere
	Codeudor		No require
	Forma de Pago		Nomina o Pago Directo
	Monto		Hasta 64 S.M.L.M.V.
	Plazo		12, 24, 36 meses según periodo académico
	Antigüedad laboral		Mayor a 24 Meses

POLÍTICA DE CRÉDITO PENSIONADOS				
MONTO A PRESTAR	EDADES DEL PENSIONADO		PLAZO	
Hasta	Edad máxima del pensionado al momento de solicitar el crédito	Edad límite proyectada del pensionado para terminar el crédito	meses sin exceder la edad límite proyectada anteriormente	Plazo equivalente en Años
$ 15,000,000	74 y 83 Años	Hasta 84 años	120 meses	10
$ 150,000,000	73 años y 11 meses	Hasta 77 años y 11 meses	144 meses	12
NOTA: PARA PENSIONADOS MAYORES A 70 AÑOS Y MONTO SOLICITADO SUPERIOR A $ 90.0 MM, SE EXIGIRÁ CODEUDOR CALIFICADO O EXAMEN MEDICO QUE VALIDE SU ESTADO DE SALUD Y ASEGURABILIDAD POR PARTE DE LA COMPAÑÍA DE SEGUROS				
TENIENDO EN CUENTA QUE EL PLAZO ESTARÁ EN FUNCIÓN DE LA EDAD, A CONTINUACIÓN SE RELACIONA TABLA CON LOS PLAZO MÁXIMOS:				

MONTO A PRESTAR 15 MILLONES		MONTO A PRESTAR 150 MILLONES	
RANGO DE EDAD	PLAZO MÁXIMO	RANGO DE EDAD	PLAZO MÁXIMO
MENOR A 74 AÑOS	120 MESES	MENOR A 65 AÑOS 11 MESES	144 MESES
75 AÑOS	108 MESES	67 AÑOS	120 MESES
76 AÑOS	96 MESES	68 AÑOS	108 MESES
77 AÑOS	84 MESES	69 AÑOS	96 MESES
78 AÑOS	72 MESES	70 AÑOS	84 MESES
79 AÑOS	60 MESES	71 AÑOS	72 MESES
80 AÑOS	48 MESES	72 AÑOS	60 MESES
81 AÑOS	36 MESES	73 AÑOS	48 MESES

LINEA DE CREDITO PLAZO FIJO PENSIONADOS (FINCOBOLSILLO)	
OBJETIVO	FIDELIZAR ASOCIADOS ACTUALES CON EL FIN DE GENERAR MAYOR PERMANENCIA EN LA COOPERATIVA Y EVITAR POSIBLES COMPRAS DE CARTERA POR PARTE DE LA COMPETENCIA
RECIPROCIDAD	100% AHORRO CONTRACTUAL
PLAZO	HASTA 96 MESES
MONTO	HASTA 100 % DE AHORRO CONTRACTUAL (SIN EXCEDER EL VR. ACUMULADO Y PROYECTADO DE AHORRO
FORMA DE PAGO	1. ESCENARIO: CANCELACION ANTICIPADA O AL VENCIMIENTO POR PARTE DEL ASOCIADO.
	2. ESCENARIO: EN CASO DE FALLECIMIENTO DEL ASOCIADO CANCELACION TOTAL A TRAVES DE POLIZA VIDA DEUDORES.
	3. ESCENARIO: CRUCE DEL CREDITO CON AHORRO CONTRACTUAL

POLITICA TAXI		
Perfil	Propietario de taxi, ó conductor con experiencia mayor a 2 años, ó personas naturales sin experiencia en sector de taxis con financiación del 50% del valor del taxi + cupo, con tope de hasta 158 S.M.L.V.	
	Edad desde 23 años a 65 años	
	1. Si esta bancarizado el puntaje score en centrales de riesgo deberá ser superior a 530 puntos. 2. Haber registrado máximo en su histórico 2 moras de 30 y estar al día. 3. Si es tipo 5, lo que significa no tener experiencia en Buro de Crédito, se tendrá en cuenta la experiencia en el sector así como el resultado obtenido a través del proceso de referenciación y entrevista.	
Modelos a Financiar	Vehículos Inferiores a Nueve (9) Años de antiguedad	
Monto a Financiar	Hasta el 68 % del Valor del Cupo + el Valor del Vehículo, con un monto mínimo de financiación de $ 20,0 MM	
Plazo	72 Meses / Mínimo 24 Meses	Modelos entre 0 y 3 años de antigüedad
	60 Meses / Mínimo 24 Meses	Modelos entre 4 y 7 años de antigüedad
	48 Meses / Mínimo 24 Meses	Modelos entre 8 y 9 años de antigüedad
Ingresos	INGRESO TAXI: Se tomará en cuenta el 80 % del ingreso promedio certificado por las empresas de taxis. Si el propietario es el conductor se le tendrá en cuenta 2,06 S.M.L.V. adicional. Nota: Se tendrán en cuenta ingresos consolidados junto con el conyugue, previamente justificados y demostrables, paro lo cual deberá firmar solidariamente solicitud y pagaré.	
Garantía	Prenda a favor de FINCOMERCIO	
Codeudor	Cuando se presentan ingresos familiares o de propietarios conjuntos se exigirá la firma solidaria de la solictud y pagaré.	
Beneficios	1. El costo de la vitrina por la intermedicación realizada, será asumida por Fincomercio, por lo tanto no habrá cobro de comisiones de aval. 2. No cobro de estudio de Crédito.	
Plazo Primera Cuota	Hasta 40 días despues del desembolso	
POLITICA DOBLE GARANTIA	Poseer mínimo un taxi libre de prenda	
	Pignoración de 2 Vehículos	
	Valor del prestamo hasta el 100 % de uno de los Vehículos	
	Modelo de segundo Vehículo en garantía inferior a 11 años de antigüedad	

POLITICA LINEA CONSUMO GARANTIA TAXI

- Destinación: Libre Inversión
- Dentro del perfil se debe tener en cuenta: Score Centrales de Riesgo mayor a 600 puntos
- Monto de préstamo superior a $ 10,0 MM
- Garantía: Pignoración de vehículo taxi ó taxis según modelo y monto de préstamo definidos en la política de Taxi
-Cumplir con las demás políticas generales de la Línea Taxi

EMPRESAS CONVENIO TEMPORALES (EST)		
ANTIGÜEDAD LABORAL	**MONTO ***	**PLAZO**
DE 3 a 12 MESES	1 VEZ SALARIO + AH. + APORTE	6 MESES
DE 12 a 24 MESES	2 VECES SALARIO + AH. + APORTE	12 MESES
DE 24 A 36 MESES	4 VECES SALARIO + AH. + APORTE	18 MESES
MAYOR A 36 MESES	5 VECES SALARIO + AH. + APORTE	24 MESES

*** Sujeto al análisis de capacidad de pago.**

**** Cobro de AVAL del 4% + IVA sobre el monto solicitado.**

CONDICIONES PARA EXIMIR COBRO DE AVAL - PERFIL OPTIMO
1. Monto solicitado superior a 6.8 S.M.L.V.
2. Puntaje Clear Score superior a 700.
3.(*) Salario de Asociado superior a 5 S.M.L.V.
4. Excelente trayectoria financiera, a través de mínimo 1 producto crediticio con antigüedad superior a 1 año.
* Adicional al perfil optimo, el cobro de Aval se podrá omitir, si se presenta un codeudor calificado, es decir que sus ingresos, su capacidad de pago y comportamiento en centrales de riesgo sea satisfactorio.
(*) El 3 % de los Asociados de temporales tienen salarios superiores a este rango.

	PLAZO	**RECIPROCIDAD**	**FORMA DE PAGO**
AVALADOS	**60 Meses**	**NO APLICA**	**Nomina**
REESTRUCTURADOS	**Fincovida hasta 120 Meses**	**1 S.M.D.L.V.**	**Descuento por Libranza**
	Otras Lineas Hasta 120 Meses		**Nomina o Pago Directo**

LINEA SERVICIOS (Sin Financiación)	**MODALIDAD**	**PLAZO**	**MONTO**	**FORMA DE PAGO**	**RECIPROCIDAD**
	Medicina Prepagada	12 Meses	Según Plan	Nomina o Pago Directo	No requiere
	Emermedica	12 Meses	Según Plan	Nomina o Pago Directo	
	Seguros de Vehículo	12 Meses	Según Póliza	Nomina o Pago Directo	
	Seguros de Vida	12 Meses	Según Plan	Nomina o Pago Directo	
	Seguros del Hogar	12 Meses	Según Plan	Nomina o Pago Directo	
	Seguros Exequiales	12 Meses	Según Plan	Nomina o Pago Directo	
	Seguros SOAT	2 Meses	Según Póliza	Nomina o Pago Directo	
	Eventos	3 Meses	Hasta 1 S.M.L.V.	Nomina o Pago Directo	
La gama de seguros: Prepagada, Emermedica, Vehículos, Vida, Hogar y Exequiales, corresponden a planes					
colectivos con renovación anual. Sin embargo podrán ser cancelados por la cooperativa, cuando registren					
atraso en el pago mensual de mas de 30 días.					

4.1 Aspectos Relacionados con las Líneas de Colocación:

4.1.1 Modalidades de la Línea de Crédito Fincoeducar:

a) Línea VIP, a través de la cual se otorgan Créditos que han sido previamente identificados y calificados como Asociados de un excelente comportamiento en el manejo de operaciones anteriormente concedidas, calificativo que incluye igualmente satisfactorio puntaje score en Centrales de Información Financiera.

b) Línea de crédito Fincoeducar, de aprobación inmediata y respuesta en el punto de atención (Instituciones Educativas y Oficinas de Fincomercio), respuesta que se obtiene a través del Aplicativo respectivo, el cuál según información ingresada y con las políticas establecidas por la Alta Gerencia, realiza un proceso de validación automática que genera respuesta inmediata determinando la viabilidad del crédito. (Zona Verde, zona amarilla, zona roja).
c) Línea Convenio Aval Universidades, en la cual participan las Instituciones académicas como garantes de los créditos concedidos a sus estudiantes, previo acuerdo y convenio realizado con la entidad.
d) Línea Aval, a través de la cual se financian créditos educativos, que previamente han cumplido con requisitos exigidos por la entidad avaladora, para respaldar las obligaciones ante Fincomercio, según convenio realizado por las partes.

4.1.2 Convenio Vinculación Empresas y Fondos Pensiónales:

a) Dentro de las estrategias comerciales de la Cooperativa está la de vincular empresas previamente evaluadas, a través de las cuales sus funcionarios se vinculan a la Cooperativa como Asociados y acceden al portafolio de productos y servicios para ser descontados directamente de su salario y de prestaciones sociales cuando se produce la desvinculación laboral con la entidad, según acuerdo de servicios establecido entre las partes.
b) Al igual que se efectúan acuerdos de servicios con empresas para realizar descuentos a través de nómina, en el Segmento de Pensionados, Fincomercio realiza convenios con Fondos Pensiónales a través de los cuales puede operar mediante el instrumento de libranza para conceder créditos y obtener por este medio el pago de las cuotas correspondientes, previo cumplimiento de requisitos y procedimientos establecidos por la entidad correspondiente.

5. Documentación Requerida:

Según perfil de Asociado para el trámite de la solicitud de crédito se presentaran los documentos establecidos en el siguiente cuadro, sin embargo, si el proceso de análisis requiere de documentos adicionales, estos se solicitaran posteriormente.

DOCUMENTOS REQUISITOS PARA DEUDORES (APLICA TAMBIEN PARA CODEUDORES CUANDO SEAN REQUERIDOS)								
	Estudiantes Crédito Educativo	**Empleado Descuento por Nomina (incluye Segmento Temporales)**	**Empleado Sin Descuento por Nomina**	**Trabajadores Independientes**	**Pensionado Descuento Libranza**	**Pensionado sin Descuento Libranza**	**Empresas y Universidades**	**Segmento Activos Productivos (Taxis)**
Copia de cedula ampliada al 150 %	X	X	X	X	X	X		X
Copia RUT (Sí aplica)				X			X	
Solicitud de Credito	X	X	X	X	X	X	X	X
Documento Pagare	X	X	X	X	X	X	X	X
Documento Libranza para Crédito					X			
Comprobantes de pago 2 ultimas quincenas o meses	Opcional	X	X		X	X		Opcional
Certificación laboral menor a 30 días de expedición	Opcional	Opcional	X					Opcional
Certificado de ingresos y retenciones año inmediatamente anterior, para solicitudes mayores a $ 4,0 MM	Opcional	X	X					Opcional
Ingresos Certificados por Contador Público, no mayor a 30 días de vigencia, junto con la copia de Tarjeta Profesional y Certificado de Antecedentes disciplinarios	Opcional	Opcional		X		Opcional		Opcional
Soporte de otros Ingresos	Opcional	Opcional	Opcional		Opcional	Opcional		Opcional
Declaración de renta año gravable, si esta obligado a presentar, de lo contrario adjuntar Certificación juramentada, en la cual se exima de su presentación, según lo dispuesto por la DIAN	Opcional	X	X	X	Opcional	X	X	Opcional
Copia orden de matricula universitaria	X							
Copia de servicio publico de domicilio actual	Opcional		Opcional	Opcional	X	X		
Certificado de tradición de inmueble, menor a 60 días de expedición, si aplica	Opcional	Monto mayor a $ 20,0 MM	X	Monto mayor a $ 10,0 MM	Monto mayor a $ 30,0 MM	Monto mayor a $ 10,0 MM	Opcional	X
Copia de tarjeta de propiedad de vehículo si aplica	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	X
Estados financieros de dos últimos años firmados por contador publico, con copia de matricula y antecedentes disciplinarios no mayor a 90 días	Opcional			X		Opcional	X	Opcional
Extractos bancarios últimos tres meses	Opcional	Opcional	Opcional	X		Opcional	Opcional	Opcional
Registro mercantil cámara y comercio no mayor a 30 días (Sí aplica)	Opcional			X			X	Opcional
Certificación de empresa de Afiliacion Taxi								X
Certificación y Resolución del Ministerio de Educacion (Aplica para Universidades) ó Certificación de Resolución del Ministerio de Trabajo (para Asociaciones)							X	
Acta de Socios o Consejo Directivo para autorizar al Representante Legal para tramite de Crédito							X	

Nota: Asociados que tramiten créditos hasta por $ 1.500.000.00 en la modalidad automáticos (respaldo Aportes, Ahorros Contractuales, Extraordinarios o CDAT´S), podrán hacerlo sin la presentación de comprobantes de pago.

CAPITULO III POLITICAS DE EVALUACION

1. Proceso Análisis:

El propósito fundamental del análisis crediticio que se practica a un asociado, es conocer los riesgos en que la Cooperativa está incurriendo y la manera de minimizarlos, mediante un mejor conocimiento de su situación financiera, capacidad de pago, organización administrativa y las perspectivas de sus negocios, es decir, realizando una evaluación integral.

El Analista de crédito podrá solicitar documentación adicional para el estudio de crédito, utilizar otros mecanismos de verificación, referenciación, visitas domiciliarias, que conlleven a tomar decisiones en materia de aprobación, modificación o negación de solicitudes, así como emitir conceptos a los niveles superiores, de acuerdo con el análisis crediticio.

Así mismo, de requerirse adicionalmente la presentación de codeudor, éste deberá cumplir con el perfil crediticio y el cumplimiento de requisitos establecidos en el numeral 5 del capítulo II del presente documento.

Dentro de los criterios de otorgamiento de crédito se tendrá en cuenta para Asociados vinculados a través de empresas convenio, la rotación de personal, el giro oportuno y novedades de pago por parte de la entidad, así como el reporte de vacaciones, desvinculaciones y descuento de prestaciones sociales para cancelar o abonar a las obligaciones que registren los Asociados, estas situaciones podrán generar un cambio de política en el otorgamiento de crédito.

1.1 Buro de Crédito:

Para el análisis y evaluación de la solicitud de crédito se deben contemplar los siguientes atributos o criterios, administrados a través de SCORING DE CREDITO, herramienta interna de originación desarrollada en ambiente Web, la cual integra variables internas de la base de datos de Fincomercio, información suministrada por los Asociados, variables exógenas provenientes de la conexión Web Service de Centrales de Información Financiera y políticas internas de otorgamiento definidas por la cooperativa, así:

a) Capacidad de pago, el nivel de descuento incluida cuota del crédito solicitado, no podrá superar el 50 % de su salario.
b) Riesgo neto o niveles de exposición con la Cooperativa.
c) Comportamiento crediticio del Asociado con la Cooperativa.
d) Historia crediticia y hábitos de pago reflejados en Centrales de Información Financiera.
e) Compromiso de ingresos frente a endeudamiento total.
f) Cubrimiento de cuotas comprometidas frente a los ingresos generados.
g) Edad
h) N° Personas a cargo
i) Actividad del cónyuge

El Scoring de otorgamiento es una herramienta que complementa la labor de Analista de crédito, automatizando procesos, integrando base de datos, efectuando cálculos y manteniendo históricos de condiciones en las cuales se aprobó o negó la solicitud de crédito. Lo anterior significa, que la decisión de aprobar o negar en última instancia la toma el funcionario con la atribución respectiva.

La herramienta cuenta con módulos parametrizables donde se encuentran las políticas internas de otorgamiento definidas por la cooperativa, Buro externo (Centrales de Información Financiera) y variables por perfil de Asociado.

2. Facultades de Crédito:

El nivel decisorio de crédito en la Cooperativa está determinado por el monto de la solicitud, siendo inherentes al Consejo de Administración, al Comité de Crédito, al Gerente General, Subgerente Comercial y/o Subgerente Administrativo y Financiero, Director, Coordinadores y Analistas de Créditos, Administradores de Agencias o puntos, Directora de Empresas, Jefes de Gestión, Asesores Comerciales, Analistas de Apoyo y Lideres en Universidades.

Cada aprobación crediticia representará el juicio independiente de quienes tienen la responsabilidad de la misma y no simplemente el cumplimiento de un requisito; por consiguiente la responsabilidad en cualquier operación crediticia será al mismo tiempo individual, en cuanto se refiere a la definición del riesgo y compartida, en cuanto a la decisión crediticia, de acuerdo con los niveles de atribución.

2.1 Gerente General:

Dentro de las funciones como Representante Legal de la Cooperativa y las definidas en los estatutos, capitulo V, Sección Tercera, Artículo 67, el Consejo de Administración le delega atribuciones de crédito, definidas en el capítulo III, numeral 2, cuadro de Atribuciones.

Así mismo, las funciones del Gerente General, que hacen relación con la ejecución de las actividades de la cooperativa, serán desempeñadas directamente por éste o mediante delegación en los funcionarios de la misma, quedando facultado para el manejo y asignación de atribuciones en materia de aprobación de crédito para niveles inferiores a los de la Dirección de Crédito, es decir Coordinadores, Analistas, Administradores, Directora de Empresas, Jefes Gestión Comercial, Asesores, Analistas de Apoyo y lideres en Universidades.

Adicionalmente:

a) Informa al Consejo de Administración acerca de las solicitudes de crédito aprobadas de funcionarios y familiares, según facultades definidas en el capitulo III numeral 3 cuadro Atribuciones.
b) Presenta al Consejo de Administración solicitudes de crédito, que excedan atribuciones del Comité de crédito, previo concepto o recomendación del mismo Comité de crédito.
c) Aprueba excepciones a las políticas de crédito dentro de los límites de sus atribuciones.
d) Autoriza reestructuraciones de créditos plenamente sustentadas dentro de los límites de sus atribuciones.
e) Presenta al Consejo de Administración recomendaciones o cambios en las políticas de crédito, plenamente sustentadas.
f) Define el Rango de puntuación del Scoring de Crédito.

En ausencia temporal o permanente del Gerente, es el Subgerente Administrativo o el que designe el Consejo de Administración como su reemplazo, según orden establecido, quien asumirá el manejo de atribuciones para la aprobación de solicitudes de crédito.

2.1.1 Administración Manejo de Excepciones:

Las facultades para atender excepciones a las políticas de crédito estarán a cargo del nivel Superior Inmediato al que correspondería la toma de decisión, excepción que aplicará desde el nivel de Coordinación de Crédito.

2.2 Otros Niveles con Atribución de Crédito:

Este grupo lo conforman: Subgerencias Comercial y Administrativa, Director, Coordinadores y Analistas de Créditos, Administradores de Agencias o puntos, Directora de Empresas, Jefes de Gestión, Asesores Comerciales, Analistas de Apoyo y Lideres en Universidades.

Dentro de las funciones y responsabilidades de los Funcionarios están:

a) Actuar dentro de los patrones establecidos por las normas legales y las políticas y procedimientos de crédito de la Cooperativa, entendiendo que éstas son normas mínimas para otorgamiento de crédito y por lo tanto, cuando considere prudente, podrá imponer o sugerir requisitos adicionales que al sano criterio crediticio, la prudencia y la seguridad de las operaciones requiera.
b) Evaluar las solicitudes de crédito de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por las normas legales vigentes de la entidad.
c) Proponer excepciones a las políticas de crédito o las normas y las políticas de la Cooperativa en casos debidamente justificados y documentados.
d) Prevenir y mitigar la ocurrencia de fraudes, mediante la aplicación de procedimientos establecidos.
e) Aprobar solicitudes de crédito según montos definidos en el capítulo III numeral 3 cuadro Atribuciones.
f) Aprobar restructuraciones de créditos plenamente sustentadas dentro de los límites de sus atribuciones.
g) Presentar ante la Gerencia recomendaciones o cambios en las políticas de crédito, plenamente sustentadas.

3. Seguro Vida Deudores:

Las diferentes modalidades de crédito estarán cubiertas con la póliza vida deudores que la Cooperativa suscriba con la respectiva compañía de seguros, según condiciones pactadas. En el caso del crédito Educativo, el seguro de vida deudores cubrirá tanto al estudiante como al girador, para las demás líneas su cubrimiento aplica para el deudor únicamente.

A través de circular reglamentaria emitida por área de créditos, se establecen las condiciones de la póliza aplicables al otorgamiento de crédito.

4. Garantías:

El presente capítulo contiene los aspectos generales que regulan las garantías, se definen las diferentes clases, estableciendo normas generales y específicas, la administración y control que se debe ejercer y su respectiva contabilización.

4.1 Aspectos Generales:

Se entiende por garantías las seguridades adicionales que la Cooperativa exige a sus asociados con el fin de minimizar los riesgos inherentes a la actividad de préstamos. En las operaciones de crédito se debe estudiar ante todo la solidez, la moralidad comercial, el nivel de endeudamiento y la capacidad de pago.

Sin perjuicio de lo anterior, se debe tener en cuenta que las situaciones cambian con el tiempo y quien hoy en día es solvente, puede no serlo al vencimiento de la obligación, lo cual conduce a la exigencia de garantías.

Fincomercio podrá celebrar Contratos de Mutuo Comercial al igual que Libranzas y Mandato irrevocables de pago con sus asociados como instrumentos aleatorios a las garantías.

Las garantías no se consideran instrumento de pago, salvo en los casos en que excepcionalmente se aceptan con esa finalidad.

4.2 Clases De Garantía:

La Cooperativa tiene las siguientes clases de garantías: Garantías admisibles ó reales y garantías no admisibles ó personales, documentadas a través de un instrumento denominado pagaré.

4.2.1 Garantías Admisibles ó Reales:

Se entiende como garantía admisible o real aquella que tiene establecido un valor con base en criterios técnicos y objetivos, que cubra parcial o total una obligación crediticia otorgada por una entidad.

La garantía admisible o real se constituye sobre bienes inmuebles, muebles, títulos valores y aportes sociales en la Cooperativa.

a) Se denomina garantía hipotecaria aquella que se constituye sobre un bien inmueble del deudor o de un tercero para respaldar una o varias obligaciones contraídas con la Cooperativa.
b) Se denominan garantías prendarías, aquellas destinadas a facilitar el crédito mediante la afectación en favor del prestamista, de un bien mueble perteneciente al deudor o de un tercero en seguridad de un crédito. El bien entregado se llama prenda y el acreedor se denomina acreedor prendario. Este tipo de garantía se utiliza comúnmente en créditos para la adquisición de vehículo o motocicleta.
c) Otros documentos garantía se consideran la pignoración de acciones de empresas legalmente constituidas, títulos valores negociables en bolsa y el recaudo de matrículas universitarias previo convenio establecido con instituciones educativas, los cuales servirán de fuente de pago para respaldar créditos solicitados y aprobados a través de modalidades plazos fijos o amortizables.
d) Los aportes sociales que los Asociados registren en la Cooperativa, también se consideran garantía real o admisible, siempre y cuando superan el valor de las obligaciones.

Nota: Los CDAT´S expedidos por la Cooperativa, se consideran fuente de pago.

4.2.2 Garantías No Admisibles ó Personales:

Son todas aquellas no consideradas como garantías admisibles, que comprometen el patrimonio total de los garantes, siendo la más común, la firma personal del solicitante o de codeudores en un documento pagaré.

La firma del deudor y /o codeudores de una operación crediticia se registra en un pagaré único ó contrato de mutuo, firmado en blanco. La acción legal puede hacerse indistintamente contra ambos o al que se encuentre en mejores posibilidades de pagar.

Cuando la obligación no requiere de codeudor, se firma el documento contragarantía (pagaré único), instrumento que respaldará las obligaciones vigentes que el Asociado registre con la cooperativa y que no involucran codeudor, lo cual permitirá agilizar procesos de desembolso y tramites operativos.

4.3 Margen de las diferentes Garantías Admisibles:

a) Hipotecaria: 70 % del valor del bien inmueble.
b) Prenda sobre vehículo nuevo 90% del valor comercial del vehículo y 80% si es usado menor a 10 años.
c) Acciones: 80% del valor intrínseco de la acción con valorización.
d) Aporte social: 100% del valor del crédito.
e) Depósitos en garantía.

Glosario de Términos

Amortización: Forma a través de la cual se cancela una obligación, aplicando pagos según periodicidad definida inicialmente, hasta que el monto total, incluyendo los intereses, seguros, etc. sean cancelados en su totalidad.

Buro de Crédito: Consolidación de información financiera, tanto interna como externa que califica el comportamiento y trayectoria de productos vigentes o cancelados, integrándose como una de las variables que conforman el Scoring de crédito

Centrales de Información Financiera: Centrales que administran base de datos de personas usuarias de los sectores financiero, solidario, real y asegurador, que sirven de apoyo en la originación de otorgamiento de crédito.

Cuota de Admisión: Valor que se cobra a las personas que ingresan a la Cooperativa como requisito previo para ser Asociados.

Descuento Libranza: Mecanismo a través del cual, los Asociados pensionados autorizan a los fondos pagadores, deducir de su mesada pensional el valor de una cantidad fija durante un tiempo determinado, para cubrir el pago de obligaciones otorgadas por la Cooperativa.

Descuento Nomina: Forma de recaudo en el cual los Asociados autorizan el descuento de cuotas para cubrir productos y servicios adquiridos con la Cooperativa, previo convenio con la empresa, en la cual registre vínculo laboral el funcionario.

DTF: Es la tasa promedio ponderada de las tasas de interés efectiva de captaciones en títulos de renta fija (CDT) de los establecimientos bancarios, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial, con vencimiento a 90 días, que se toma como referencia para el cobro de intereses en los créditos.

Fondo Pagador: Corresponde a las entidades que administran el pago de las mesadas pensionales y que previamente han establecido con Fincomercio convenio de descuentos a través del cual, los pensionados autorizan al fondo pagador el debito de una suma determinada para ser trasladada a Fincomercio con el fin de cubrir el pago de cuotas de créditos o servicios adquiridos con la Cooperativa.

GMF: (Gravamen a los Movimientos Financieros). Impuesto nacional que se aplica a las transacciones financieras, realizadas por los usuarios del sistema financiero.

P.A.P: Plan de ahorro programado.

Pago Directo: Modalidad de pago, a través de la cual los Asociados cancelan obligaciones contraídas con la cooperativa, utilizando los diferentes medios como son: Cajas habilitadas en los centros de atención al público, bancos autorizados y medios virtuales.

Prepagos: Opción que tienen los deudores de cancelar anticipadamente el valor de obligaciones otorgadas previamente por la Cooperativa, ya sea parcial o totalmente.

Segmento Activos Productivos: Grupo de personas que desarrollan actividades de transporte público, como son Taxis, Camiones, Volquetas y Buses a las cuales Fincomercio financiará la adquisición de vehículos mediante el crédito formal.

Segmento Empleados - Ocupados: Grupo de Asociados que registran vinculo laboral con empresas, a través de las cuales generan fuente de ingresos y posibilidades de acceder al portafolio de productos y servicios de la Cooperativa. La forma de pago de los productos o servicios que adquiera con la entidad podrá ser mediante descuento por nómina, si la empresa registra convenio con Fincomercio ó con pago directo.

Segmento Empresas Servicios Temporales E.S.T.: Grupo de Asociados que registran vinculo laboral con empresas prestadoras de servicios temporales, a través de las cuales se les realizan descuentos por nomina de productos y servicios según portafolio y políticas especificas definidas por la Cooperativa.

Segmento Empresas y Universidades: Personas Jurídicas que se vinculan como entidad Asociada, según definición de los Estatutos de Fincomercio, con la posibilidad de adquirir portafolio de productos y servicios de la Cooperativa.

Segmento Estudiantes o en Proceso en Formación: Grupo de personas en formación educativa que acceden inicialmente a la financiación de los diferentes programas en instituciones legalmente aprobadas por el Ministerio de Educación Nacional o Secretarias de Educación.

Segmento Independientes: Grupo de personas Asociadas a la Cooperativa que desarrollan actividades legales, diferentes a vínculos laborales y que la atención de los productos o servicios adquiridos con la cooperativa lo realizan a través del pago directo.

Segmento Pensionados o Personas en Retiro: Grupo de Asociados, cuya fuente de ingresos proviene de mesadas pensiónales o asignaciones de retiro, administradas por diferentes Fondos de pensiones. La forma de pago de los productos o servicios que adquieran con la cooperativa podrán ser mediante descuento por libranza, si existe convenio o código de descuento con el fondo pagador ó con pago directo.

S.M.L.V.: Corresponde al Salario Mínimo Legal Vigente.

Tasa Fija: Es aquel interés que no sufre variación durante la vigencia del crédito.

Tasa Ponderada: Tasa de interés que tiene en cuenta, la relación entre el acumulado del ahorro contractual más el aporte social y el endeudamiento total, incluido el crédito solicitado.

Tasa Variable: Es aquel interés que sufre modificaciones según comportamiento que registre la tasa de referencia DTF semanalmente.

Web Service: Conjunto de protocolos y estándares que sirven para intercambiar datos entre aplicaciones.

Scoring de Crédito: Herramienta de gestión en el otorgamiento de crédito que integra variables internas y externas de base de datos y de políticas internas definidas por la Cooperativa y que mediante la asignación de un sistema de puntuación y una escala de valores determina la precalificación para el otorgamiento de un crédito.

TALLER 1

ACTIVIDAD DE REFLEXION

- ¿Cuál considera que es la importancia del asesor comercial en el otorgamiento de un crédito? Socialícelo con su grupo.

- ¿Considera que el otorgar créditos a los clientes redunda en la sociedad? ¿Por qué? Socialícelo con su grupo.

- ¿Al otorgar un crédito se debe seguir normas y políticas?, ¿Por qué? Socialícelo con el grupo.



Observe la imagen anterior y responda las siguientes preguntas:

- ¿Qué impacto tienen los productos de riesgo en la sociedad?

- ¿Considera que la única forma de adquirir bienes y servicios es a través de un crédito?

TALLER 2

Nombre:

a) ¿Que es para usted un crédito?

R//.

b) ¿Qué entiende por monto de crédito?

R//.

c) ¿Que es interés pactado?

R//.

d) ¿Qué es Garantía?

R//.

e) ¡Que se entiende por plazo pactado?

R//.

f) ¿Qué es codeudor?

R//.

g) ¿Qué es aval?

R//.

h) ¿Qué es lista Clinton?

R//.

i) ¿Qué es lavado de activos?

R//.

j) ¿Qué son centrales de riesgo?

R//.

k) ¿Qué es la ley habeas data?

R//.

l) ¿Qué es un reporte negativo de riesgo?

R//.

ACTIVIDAD: PRESENTACION CASO PRACTICO DE RIESGO DE CREDITO

Para presentar:

1. Hacer una exposición de los riesgos de crédito y sus fuentes.
2. Presentar un caso que represente un riesgo de crédito e identificar lo siguiente:
    - Los motivos que inducen al riesgo
    - Que tipo de riesgo se esta representando
    - Cuales son las consecuencias para la institución.
    - Que se puede hacer para prevenir dicho riesgo
3. Por último, explicar un modelo que analice los riesgos de crédito en el sector financiero.