

ADMINISTRACIÓN DE CARTERA Y METODOLOGÍA CREDITICIA



OSCAR
BANEGAS | Microfinanzas y
microempresa

info@figlac.org
www.figlac.org

SESION 2:

Concesión de Microcrédito y Análisis Financiero

BUENAS PRÁCTICAS CRÉDITO INDIVIDUAL

- Crédito en función de evaluación de capacidad y voluntad de pago, de la USE.
- El Analista es responsable de vender, evaluar, proponer y recuperar los créditos (todo el proceso).
- Garantías, no son lo principal son sólo accesorias, lo más importante es la información (hasta determinado monto).
- El Analista debe tener total control y conocimiento completo de cada uno de sus clientes y su cartera en general.
- La **mora** debe ser **controlada desde el primer día de vencida**.

BUENAS PRÁCTICAS CRÉDITO INDIVIDUAL

- **El Analista** debe **acompañar al socio** desde el desembolso inicial hasta su pago final, con sistemas claros de información y seguimiento (mora).
- Se debe buscar una **relación crediticia de largo plazo** con el socio, de un comportamiento sano y buen historial crediticio
- Es requisito **indispensable** que **existan comités de crédito y mora**, los mismos cumplen una función de intercambio de información y aprendizaje
- Se debe dar **importancia a la gradualidad** de los créditos.

LOS ERRORES MÁS COMUNES DEL EQUIPO

- Pérdida del ADN del asesor
- Gestión sin adecuada planificación
- Se han perdido los “pilares”
- No se ha “interiorizado” la metodología
- Poca importancia a la venta
- No hay “INTEGRIDAD”

ANÁLISIS DE UN PRÉSTAMO “BUENO”

- El crédito debe satisfacer la necesidad real del prestatario/a
- El préstamo debe ser productivo
- El prestatario debe estar en condición de repagar el crédito y generar una ganancia
- El préstamo debe ser rentable para la Cooperativa

POLITICAS E INSTRUMENTACIÓN

RUTA METODOLÓGICA



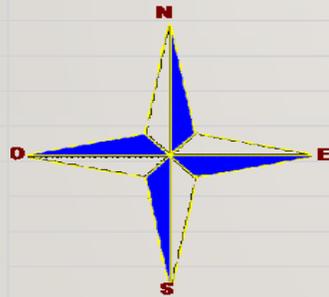
VENTA

AGENCIA LUCHA DE LOS POBRES

Restringida:

NORTE

OESTE



ESTE

SUR

- Aplique su propio “proceso”
- VENTA CRUZADA
- Todos los días
- Trabaje en la RUTA del día.
- Aprovechar todos los canales
- Fije una meta diaria y estándares

VENTA

- ¿Qué tan fuerte es mi deseo?
- ¿Cómo está mi actitud?
- Relación personal
- Dar confianza
- Dar valor
- Sentir que propuesta cumple expectativas

EVALUACIÓN

- Revisión detallada en oficina (tipo actividad, efectación, posibles escenarios)
- Ejecutarse en el negocio - TRIAGE
- 40 minutos máximo
- Adelantar información (lo que se pueda)
- Uso cuaderno

EVALUACIÓN

- Criterios claves:
- Separar Negocio - Hogar
- Sensibilizar en todo el proceso
- No asumir, preguntar
- Cruzar información
- Debo salir con la propuesta
- Cada actividad y negocio es distinto



Perdedores - Zona Roja / Nivel Riesgo
5



Resilientes - Zona Gris / Nivel Riesgo
3 y 4



Ganadores - Zona Verde / Nivel
Riesgo 1 y 2

EVALUACIÓN

- No hacer encuesta – “5” sentidos
- Recolectar datos relevantes (C-C)
- Proyección en base a “posibilidad de crecimiento”
- Uso intensivo del BIC, per “enfóquese en las ventas”
- Evaluar otras dimensiones
- Señales sobreendeudamiento
- Posibilidad ocurrencia “impredecibles”
- Calendarios de pago acorde a ciclo negocio
- ¿Qué hice mal en negocio similar
- Ser asertivo y postergar financiamiento

EVALUACION DE UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO

PROCESO DE CREDITO

6C



6 “C” DE CREDITO

Capacidad: Sector económico, tipo de negocio, antigüedad, monto operación anterior. Capital de trabajo USD. Excedente disponible. Relación excedente/cuota crédito. Otros ingresos USD (tiempo negocio, estabilidad). Eventos (2) riesgo en la actividad. Capacidad expansión.

Colateral: Tipo de garantía. Cobertura garantía (Prenda/hipoteca/DPF). Actividad garante, ingresos garante, cobertura excedente/cuota. Patrimonio garante.

Capital: Patrimonio negocio USD, patrimonio famiempresa USD. Capacidad administrativa. Valor bien inmueble/vehículo USD.

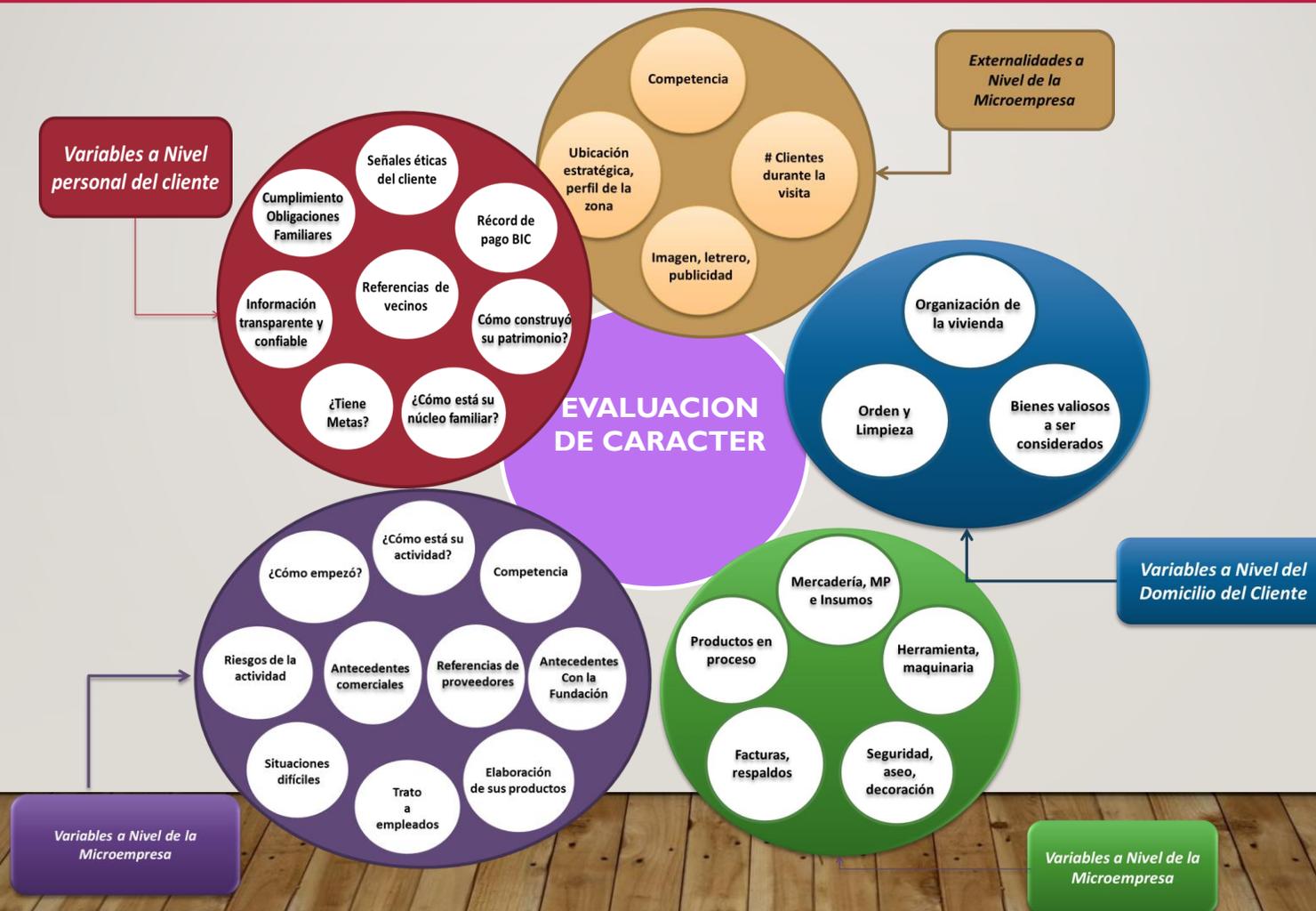
Carácter: Calificación BIC, Días de retraso, causa de retraso crédito anterior. Resultado de referencias de entorno (2). Resultado de referencias proveedores (1)

Condiciones:

Externalidades (2) que afecten a sostenibilidad, Factores (2) de competencia. Etapa ciclo vida del negocio.

Adicionalmente, se registran las observaciones importantes y relevantes para la recomendación del crédito del promotor.

EVALUACIÓN CUALITATIVA



RUTA PRODUCCIÓN, COMERCIO, SERVICIOS

INFORMACION DEL NEGOCIO										
NOMBRE DEL SOCIO/CLIENTE			CUENTA No.			DIRECCIÓN				
NOMBRE ASESOR MICROCRÉDITO			OFICINA OPERATIVA			FECHA DE LA VISITA		HORA		
DATOS DEL CREDITO										
SECTOR		DESTINO				N				
<input type="checkbox"/> Producción, Comercio, Servicios <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Pecuaria		<input type="checkbox"/> Capital de Trabajo <input type="checkbox"/> Activo Fijo <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Mejoramiento de Vivienda				<input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> R				
Capital solicitado		Capital sugerido Asesor		DESTINO DEL CREDITO						
Plazo solicitado		Plazo sugerido Asesor		DESCRIPCION		APORTE PROPIO		FINANCIADO OSCUS		TOTAL
Cuota Referencial Socio		Cuota Sugerida Asesor								
Monto:		Plazo:		Cuota:		TOTAL				
Detalle Efectivo - Instituciones Financieras - Inversiones				Detalle Cuentas por Cobrar						
Tipo Cuenta	Entidad	Valor	% Uso Neg.	Descripción	Tipo	Plazo	Valor	% Uso Neg.		
Total				Total						
Detalle Maquinaria / equipo / muebles				Detalle de Activos Fijos - Vehiculos						
Tipo Bien	Valor	% Uso Neg.	Año	Marca Modelo	Avalúo	Instit. Prenda	% Uso Neg.			
Total				Total						
Detalle Bienes Inmuebles (terreno, vivienda)										
				Descripción	Tipo	Avalúo	Int. Hipoteca	% Uso Neg.		
Total				Total						
Detalle Otros activos				Detalle Proveedores, IFI's, Cuentas por Pagar CP-LP						
Tipo Bien	Valor	% Uso Neg.	Descripción	Tipo	Plazo	Valor	% Uso Neg.			
Total				Total						

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

RESOLUCIÓN DE CASO



**VENTAS,
¿CÓMO SÉ QUE ESE ES EL NIVEL DE VENTAS?**

OPCIONES POST-COVID

TENDENCIAS A CONSIDERAR

- Análisis “generaciones”, cuestionan prioridad y decisión de compra
- Mayores impactos del cambio climático
- ¿Concentración en núcleos urbanos?
- Compartancia, contaminación carteras
- Negocios rápidos y rentables
- Negocios “salen” - “ingresan”, ciclo de vida
- Pensarán 2 veces para asumir obligaciones
- ¿Cómo es el Ciclo de vida de los nuevos negocios?
- Afectación por la “informalidad” y necesidades para emprender

COMITÉ DE CRÉDITO

- Objetivo, técnico, **SIEMPRE** análisis de CP, cada vez más profundo
- Días de mora y No. de IMFs (recurrentes)
- Peso “relevante”, record pagos previos
- Plantear escenarios
- Ver nueva posición en el Sistema Financiero
- Cumplimiento políticas mínimas
- Acuerdo “previo” con el cliente –razonable-

COMITÉ DE CRÉDITO

1

Ruta Nuevo

2

Ruta Recurrentes

SEGUIMIENTO

- **YO SOY EL RESPONSABLE**
- Total control y conocimiento completo de cada uno de sus socios y su cartera en general
- **Uso medidas preventivas, recordatorios**
- **La mora en riesgo, debe ser controlada desde el primer día** de vencida una cuota
- Antes de finalizar el crédito (35 días)
- Monitorear constantemente endeudamiento