

Enfoque

→ JORGE OLCESE FERNÁNDEZ*

¿Cómo analizar el riesgo crediticio?

Para analizar el riesgo crediticio que tiene un cliente se requiere conocer algunas variables. Las fuentes de información de posible utilidad son muy diversas, pero la mejor está dada por la antigüedad del cliente con la entidad financiera. Es decir, por cuánto tiempo la persona es cliente y cómo se ha comportado en sus obligaciones y/o usos de su dinero con la entidad.

El "record del cliente", que es la forma más común para llamar a este comportamiento, es la mejor evidencia o la información más confiable para un posible deudor y, la mayoría de las veces, no sólo facilita el acceso al crédito, sino que además, puede ser un aliciente para que la entidad financiera le reduzca la tasa de interés o le ofrezca alguna nueva modalidad de pago. En pocas palabras, este récord, que en esencia guarda la "historia" crediticia del cliente con la entidad financiera, constituye el medio más eficaz para mejorar una transacción financiera.

Es conveniente señalar que cuando se menciona la historia crediticia, ésta no sólo se circunscribe a la información de los créditos y a su comportamiento en el pago, sino también involucra la información de los pasivos. Es decir, la existencia y el uso de los depósitos de ahorros o de otro tipo son los que determinan con qué frecuencia el cliente pasivo genera sus fondos.

Pero cuando el posible deudor no es cliente de la entidad financiera, este récord se puede obtener mediante las consultas en las centrales de créditos, en las que se detallan las obligaciones con el sistema financiero, además de información de otras transacciones de carácter comercial o de servicios, tales como los pagarés, que son reportados en las Cámaras de Comercio, los pagos por los servicios públicos, los pagos atrasados reportados por las casas comerciales, los pagos pendientes registrados en las cooperativas de ahorro y crédito, y otros pagos que hayan sido informados a estas centrales.

No obstante, para efectos prácticos resulta interesante tomar conocimiento de las metodologías que se emplean a fin de medir y cuantificar la posible exposición al sobre endeudamiento de un cliente. En esencia, la primera medición se acostumbra a llamar: "cuota sobre ingresos", es decir, se cuantifica el monto de la cuota del préstamo que debe pagar (o la suma de las cuotas de varios préstamos) y se divide por el monto del ingreso neto del cliente.

Normalmente este cálculo no debe pasar del 30%, o sea que la cuota (o la suma) no debe exceder del 30% del ingreso neto, lo que determina que el resto del ingreso le quedará libre al cliente para efectuar otros pagos, ello le permitirá tener un nivel de vida aceptable sin sacrificar sus gastos normales. De esta manera la entidad se asegura que el cumplimiento del pago se efectuará. Algunas veces es conveniente elevar este nivel para dejarlo en un 35% o 40% del ingreso neto, a fin de ser más conservador. ●

* Economista y experto en microfinanzas

→ Es conveniente señalar que cuando se menciona la historia crediticia, ésta no sólo se circunscribe a la información de los créditos y a su comportamiento en el pago, sino también involucra la información de los pasivos.

→ INNOVADOR PRODUCTO FINANCIERO DE LA CAJA TRUJILLO

Discapacitados podrán tener negocio propio

→ Contar con un negocio propio que sea el sustento de la familia puede convertirse en el sueño frustrado de muchas personas, más aún si éstas cuentan con alguna discapacidad.

Muchas ideas de negocio no se pueden concretar debido a que estas personas no encuentran una entidad que les ofrezca el financiamiento necesario para ponerlos en marcha; o, en todo caso, si ya tienen su propio negocio, no pueden hacerlo crecer por falta de dinero.

Esta situación está cambiando, pues Caja Trujillo ha apostado por este segmento y ha empezado a financiar sus proyectos, para ayudar a crecer a este sector de empresarios vinculados con la Micro y Pequeña Empresa (Mype), convirtiéndose así en la única entidad financiera que cuenta con un fondo especial destinado exclusivamente para atender las necesidades de crédito de las personas discapacitadas.

Este exclusivo producto que ofrece la entidad financiera está diseñado para empresarios vinculados con la Mype con problemas de discapacidad, y que desarrollen cualquier tipo de negocio u ofrezcan algún producto o servicio; o en todo caso, deseen ampliar el negocio que tienen. El producto denominado "Credimigo" ofrece una tasa de interés preferencial del 1.74 %, calificación, desembolso en ocho horas y una atención rápida.

Para consolidar las relaciones con este segmento, Caja Trujillo firmó un convenio marco de cooperación institucional con la Comisión Nacional para la Integración de la Persona con Discapacidad (CONADIS).

El objetivo de este convenio es unir esfuerzos para lograr la promoción e integración económica de los discapacitados, a través de un crédito rápido y con tasa preferencial; además de profundizar las relaciones comerciales para acceder a los demás productos que ofrece esta entidad financiera. Para acceder al crédito, los aspirantes deben estar inscritos en CONADIS.

La subgerente de crédito, Rosa



El presidente del CONADIS Guillermo Vega con el presidente de Caja Trujillo, Raúl Valencia Medina.

Salcedo Lescano, resaltó que Caja Trujillo ofrece este exclusivo producto porque ha entendido que este sector estaba descuidado, y era necesario que se les brindara una oportunidad para que ellos puedan empezar a crecer. Añadió que esta modalidad de crédito es un esfuerzo más de Caja Trujillo por brindar mejores oportunidades a la población con la que está comprometida desde hace 25 años.

"Uno de los principales beneficios de este producto es que los créditos son a una tasa muy baja, y los desembolsos pueden hacerse en pocas horas. Tenemos experiencia en este tipo de créditos, y constantemente coordinamos con ellos para encontrar la forma de ayudarles a crecer en sus negocios", anotó.

A su vez, el presidente del CONADIS, Guillermo Vega, agradeció a la entidad financiera por impulsar este tipo de productos dirigidos a personas, que en muchos casos atraviesan una serie de dificultades, para acceder a un crédito que les permita emprender un negocio a fin de mejorar su calidad de vida y la de su familia. "Este convenio nos permite tener acceso a créditos rápidos y sin mucho trámite. Es una ventaja fabulosa la que se nos abre porque nosotros tenemos muchas dificultades para obtener financiamiento para nuestros proyectos. Es bueno contar con entidades que nos apoyen y nos brinden este tipo de oportunidades", refirió. ●

→ Lorena Nima