

# FUNDACIÓN GÉNESIS EMPRESARIAL

Experiencia con los Sistemas de  
Informacion de Creditos



Guatemala, septiembre de 2007

# QUE ES GENESIS?

# Perfil Institucional

**GENESIS EMPRESARIAL** es una Organización Privada de Desarrollo – OPD – con **19 años** de experiencia en microfinanzas, cuyo objetivo es promover el fortalecimiento y desarrollo de los empresarios propietarios de microempresas y pequeñas empresas; y población ubicada en áreas urbanas, rurales y marginales de la República de Guatemala.

# Base de Desarrollo de Programas Crediticios

## SERVICIOS FINANCIEROS

## SDE

R  
E  
M  
E  
S  
A  
S

P  
P  
R  
E  
A  
S  
T  
I  
V  
I  
M  
E  
N  
D  
A  
S

Préstamos para Pequeña Empresa

Préstamos para Microempresa

Préstamos para Bancomunales

Créditos Comunitarios

PEQUEÑA EMPRESA

MICROEMPRESA

MUJERES DEL AREA RURAL

COMUNIDADES RURALES

Capacitación

y Asesoría

Gerencial

Capacitación Gerencial y Técnica

Asesoría en Organización Comunitaria

A  
S  
I  
S  
T  
E  
N  
C  
I  
A  
T  
E  
C  
N  
I  
C  
A

E  
N  
V  
I  
V  
I  
C  
I  
D  
A

## IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACION DE CREDITOS

Para Genesis, la importancia radica en que ayudan a administrar el riesgo de los clientes en escenarios de alta competitividad en el mercado de créditos, escenario que actualmente prevalece en Guatemala.

Los niveles de exposición de la información de crédito, así como los niveles en que se comparte, tanto la información negativa como positiva, incrementa la sanidad del sistema financiero del sector, permitiendo que el deudor cuide su reputación crediticia, mejore sus niveles de endeudamiento y que las entidades prestatarias mantengan niveles de morosidad controladas.

## Panorama de los bureaus de crédito en Guatemala

- **Sector NO regulado**

Es el sector que comprende principalmente las IMFs. En Guatemala, este sector es cubierto principalmente por **CREDIREF**, un bureau de créditos privado, especializado en microfinanzas, que centraliza la información crediticia de las principales IMFs del país, incluyendo a Génesis Empresarial, actualmente, incluye algunos bancos del sistema regulado que tienen una importante participación en el mercado de microfinanzas.

## Razones que impulsaron la implementación

CREDIREF, inicio sus operaciones en el año 2002 como producto de la preocupación de REDIMIF, una asociación de 19 IMFs, ante la falta de información de sus clientes, que podían optar a múltiples préstamos simultáneamente elevando en gran medida el riesgo inherente.

Adicionalmente, fenómenos naturales que afectaron nuestro país en 1998 que obligaron al cierre de carteras en la región, así como la incursión de algunos bancos en el mercado informal, en el 2000, produjeron el efecto del sobreendeudamiento de clientes, perdiéndose el control en muchos casos.

Actualmente, según los datos de Crediref, su base de datos cuenta con más de un millón trescientos mil registros de deudores y cuenta con el aporte de 27 instituciones entre bancarias y de microfinanzas.

# **Experiencia de Génesis con los Sistemas de Información de Créditos y Credit Scoring**

## IMPLEMENTACION BUREAU DE CREDITOS

Antes de agosto de 2001, la selección de clientes para crédito por parte de los asesores de crédito de Génesis se hacía sin uso de la información de Crediref. Entre agosto de 2001 y enero de 2003, en forma escalonada, entraron en Crediref todas las sucursales con las que contaba Genesis en esa época y se empezó a usar la información de Crediref como un elemento de selección de nuevos clientes.

En junio de 2003, la cantidad de consultas a la base de datos de Crediref ascendía a un total de 1266 en cuarenta sucursales de la institución.

## IMPLEMENTACION BUREAU DE CREDITOS

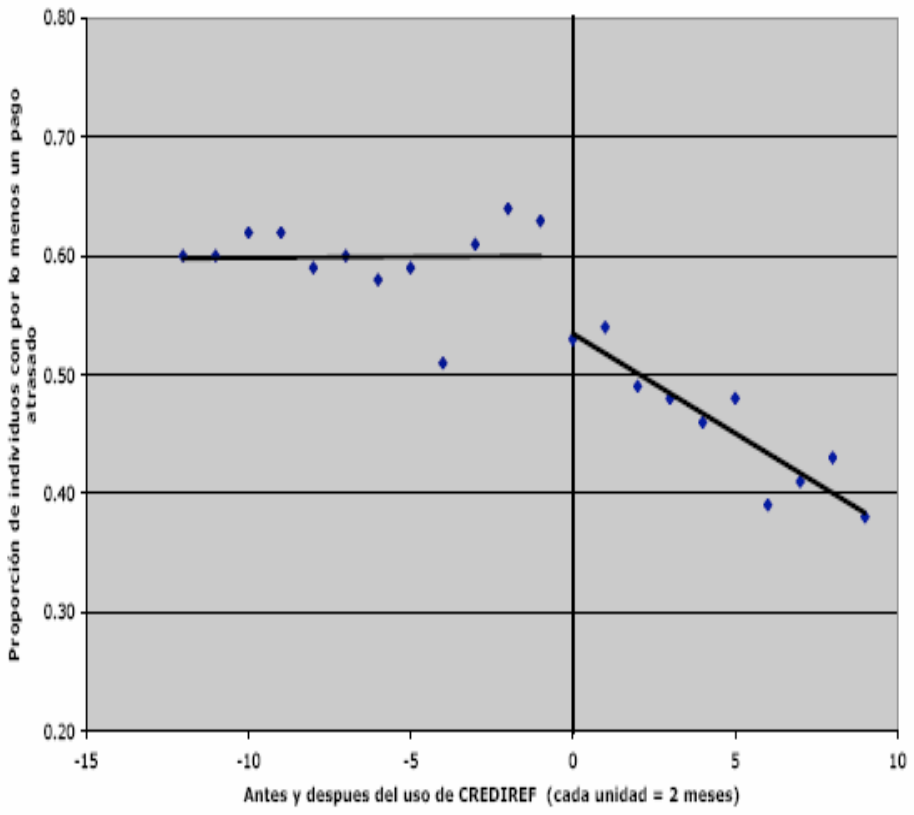
- En la actualidad, Génesis cuenta con 53 sucursales, distribuidas en toda la republica y la cantidad de consultas a la base de datos de Crediref ascendió a la cantidad de 7,692 en julio de 2007.
- El proceso de implementación de Crediref en Génesis fue complejo, requiriendo que las sucursales mejoraran en Hardware, Software e infraestructura de comunicaciones, interconectando gradualmente a todas las sucursales.

## IMPLEMENTACION BUREAU DE CREDITOS

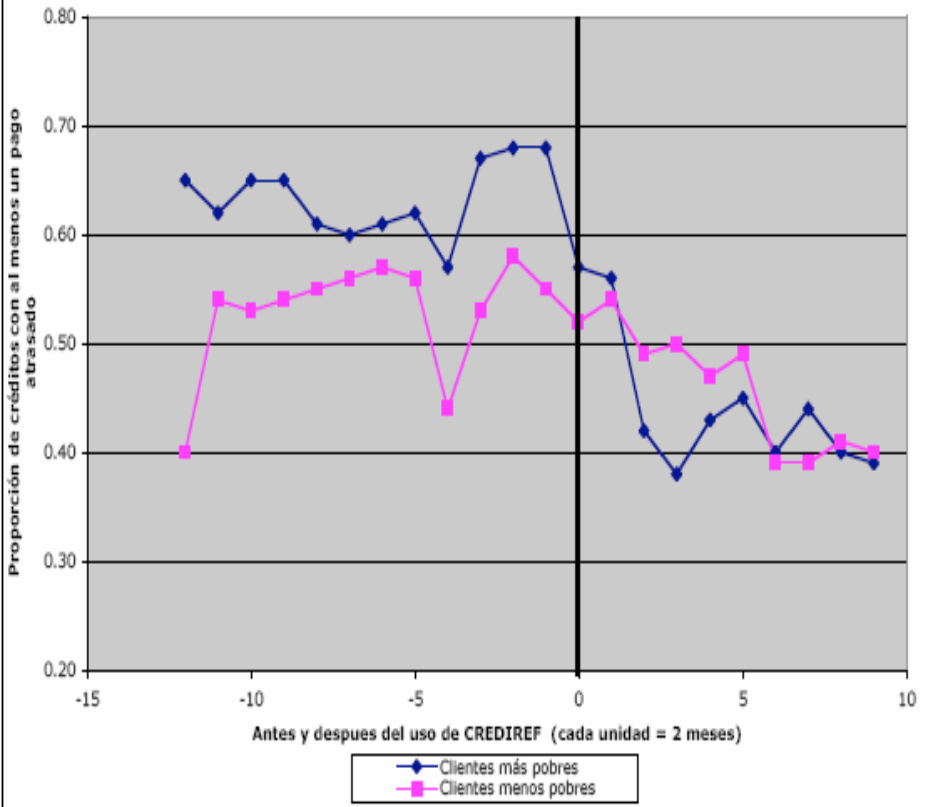
- Ese mismo año con el apoyo de la Universidad de California de USA y la Universidad Rafael Landivar de Guatemala, se realizo un estudio para medir el impacto del uso de la información de Crediref sobre la selección de clientes. Básicamente, se midió tanto los **beneficios de eficiencia** indicada por la reducción en la tasa de pagos atrasados, como el **beneficio de equidad** al llegar a clientes más pobres. Los resultados se ejemplifican en los siguientes gráficos:

# Impacto inicial

Grafica 1. Impacto de CREDIREF sobre eficiencia



Grafica 2. Impacto de CREDIREF por tipo de cliente según nivel total de activos



# **Experiencia de Genesis con el credit scoring**

## Razones que impulsaron la implementación

- Ningún bureau de Información de Créditos de Microfinanzas, en Guatemala ofrece formalmente, un servicio adicional de credit scoring.
- Debido a lo anterior, la IMF asume la responsabilidad de ejecutar su propia evaluación de riesgo de clientes potenciales a través de sistemas de credit scoring personalizados a su proceso de evaluación y aprobación de solicitudes de créditos.
- En ese contexto, Génesis Empresarial adopto un modelo personalizado de credit score, siendo este un modelo de scoring estadístico. Génesis, adaptó, desarrollo e implemento, con la consultoría directa de Acción Internacional, el modelo a su metodología de créditos, que incluyo la integración al sistema informático de gestión de créditos.

# ESTRATEGIA

- La administración de Génesis en el año 2002, inicio un proceso de Reingeniería enfocado a impulsar la masificación de servicios y la optimización e innovación de su proceso crediticio, dicha reingeniería se enfocó en producir:
  - un sistema automatizado de gestión de evaluación de créditos
  - un sistema de apoyo a los asesores de créditos a través de dispositivos electrónicos de mano
  - un sistema de credit scoring

## ESTRATEGIA

- El nuevo sistema de gestión de créditos sería la base para la implementación futura del scoring, ya que hasta ese entonces, Génesis no manejaba información histórica, ratios de atraso, información cualitativa como etnia, urbano-rural, escolaridad, datos de conyugue, etc. insumos necesarios para ponderar la características cualitativas de los créditos en un sistema de scoring estadístico.

## ESTRATEGIA

- Fue así que con la consultoría de Acción Internacional en 2003, se inicio un trabajo de diagnostico que concluyo en la implementación del sistema automatizado de gestión de créditos en 2005 y la puesta en marcha de la primera fase del credit scoring en 2006.

# OBJETIVOS DEL PROYECTO

- El proyecto de scoring, se dividió en tres fases:
  - Credit scoring de selección, proceso de créditos de clientes primarios
  - Credit scoring de segmentación, proceso de créditos de clientes subsiguientes
  - Credit scoring de cobranza, proceso de recuperación

# Como se aplica el credit scoring en Genesis

## SCORE DE SELECCION

- Este proceso tiene como objetivo dotar a la organización de un soporte automatizado basado en un modelo estadístico que evalúe a los clientes **NUEVOS** y cuantifique su nivel de riesgo en el futuro.
- El score de SELECCIÓN, se aplica únicamente cuando se cumplen los siguientes criterios:
  1. clientes que llegan por primera vez a la institución (**NUEVOS**) o clientes que su último crédito fue cancelado con una antigüedad mayor a un año.
  2. para créditos individuales o grupos solidarios.

## SCORE DE SELECCION

- Los score son generados internamente por el sistema de acuerdo a los puntajes de las variables determinadas por el estudio realizado por ACCION Internacional.
- El score de selección tiene dos etapas: **PRE SCORE** y **POST SCORE**. El SCORE FINAL para el cliente se obtiene de sumar los dos valores anteriores.
- El proceso de selección se corre en línea, una vez ingresados los datos básicos del cliente y generada la solicitud de crédito.

# SCORE DE SELECCION

- La aplicación del PRE-SCORE se realiza de la siguiente forma:
  1. Inicialmente todos los clientes obtienen **790** puntos, que corresponden al riesgo medio de los clientes de Génesis. Sobre este valor se van a sumar, restar puntos o conservar igual, de acuerdo a las características del solicitante.
  2. La aplicación del **POST-SCORE**, se calcula sobre la pre -score para aquellos clientes a quienes el asesor haya decidido visitar para hacer la inspección económica y continuar con el proceso de evaluación. Todos los clientes para el post-score parten de **-21** puntos.

# IMPLEMENTACION

## Pre score

- La implementación del PRE SCORE se basa en la siguiente tabla de decisiones o **estrategias** a tomar de acuerdo con el riesgo del cliente:

<u>Estrategia</u>	<u>PRESCORE</u>
A: Menor riesgo	<u>Personas que obtengan prescore de 827 puntos en adelante</u>
B: Riesgo medio	<u>Personas con prescore entre 782 y 826 puntos</u>
C: Mayor riesgo	<u>Personas con prescore hasta 781 puntos</u>

# IMPLEMENTACION

## Pre score

- El pre score se calcula automáticamente y se le asigna una calificación según la estrategia que le corresponda, indicando el riesgo que representa para la entidad (A, B ó C). Junto con este proceso se puede verificar bases negativas y centrales de riesgo, según el flujo establecido.
- El Pre score no genera estrategia de rechazo de una solicitud, solo da una idea inicial del riesgo al Asesor de Créditos. La calificación que realice el Asesor en campo permitirá un rechazo inicial o seguir con la operación.

# IMPLEMENTACION

## Score Final

- El puntaje se obtiene de la suma del pre score y el post score. Este resultado final es el que determina la estrategia a aplicar por el comité de crédito.
- Las estrategias en este caso son tres divididas así:

<u>ESTRATEGIA</u>	<u>SCORE</u>
<u>Recomendación de Rechazo</u>	<u>Personas con score hasta 757 puntos</u>
<u>Decisión colegiada</u>	<u>Personas con score entre 758 y 824 puntos</u>
<u>Recomendación Aprobación</u>	<u>Personas con score igual o superior a de 825 puntos</u>

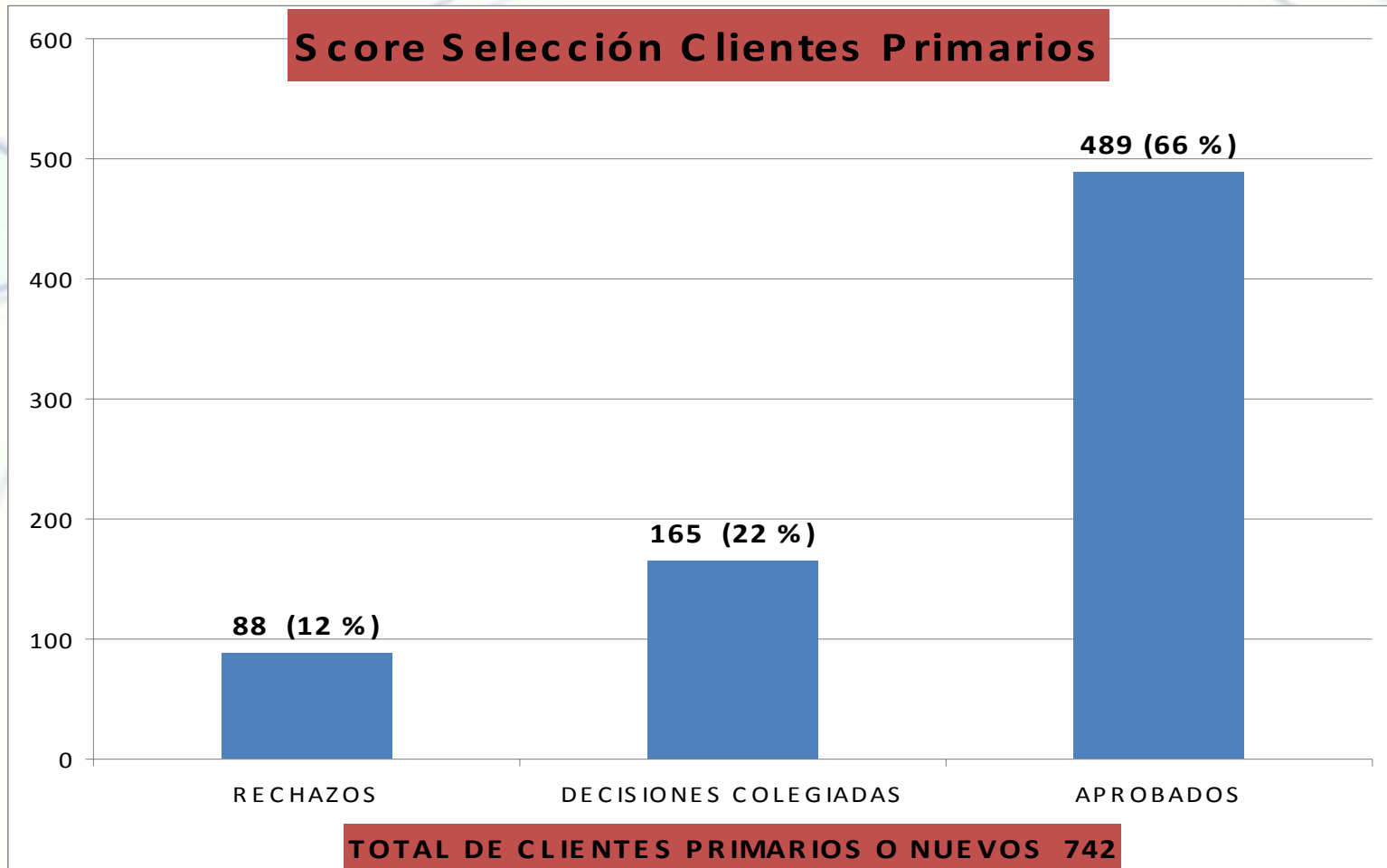


# **Estadísticas de uso de score de seleccion**

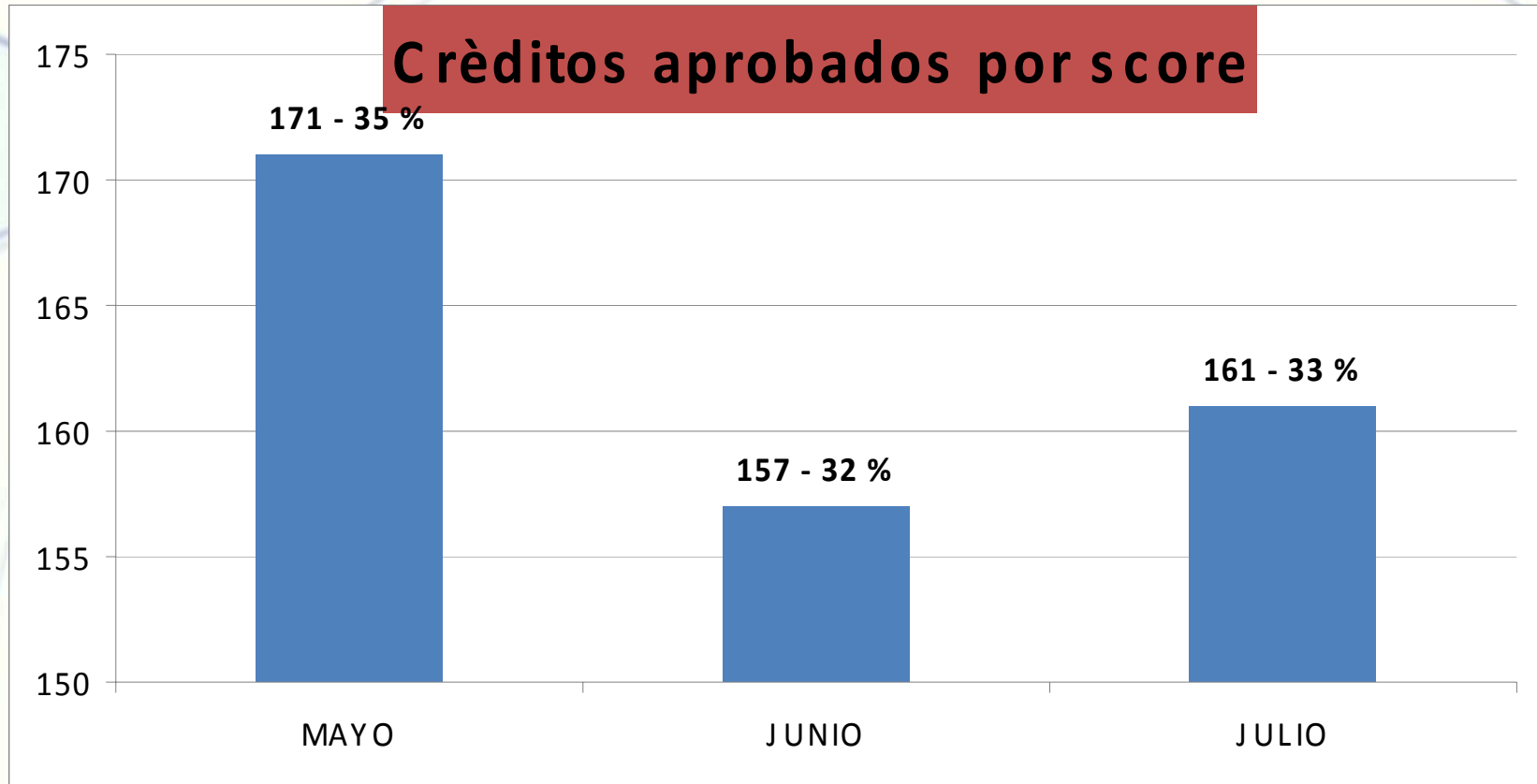
## ANALISIS DE USO

- La herramienta de score de selección se diseñó, desarrollo y probó durante el año 2005.
- Luego se diseñó una estrategia de implementación, que consistió en instalar la herramienta en dos agencias piloto de la Institución en febrero de 2006.
- Durante todo ese año, la herramienta se ajustó y se realizaron estudios de seguimiento conjuntamente con el consultor externo ACCION Internacional.
- La masificación de la herramienta se realizó en abril de 2007.
- A continuación se presentan las primeras estadísticas del uso de la herramienta score de selección en el trimestre de **Mayo a Julio de 2007**, en las 53 sucursales de Génesis:

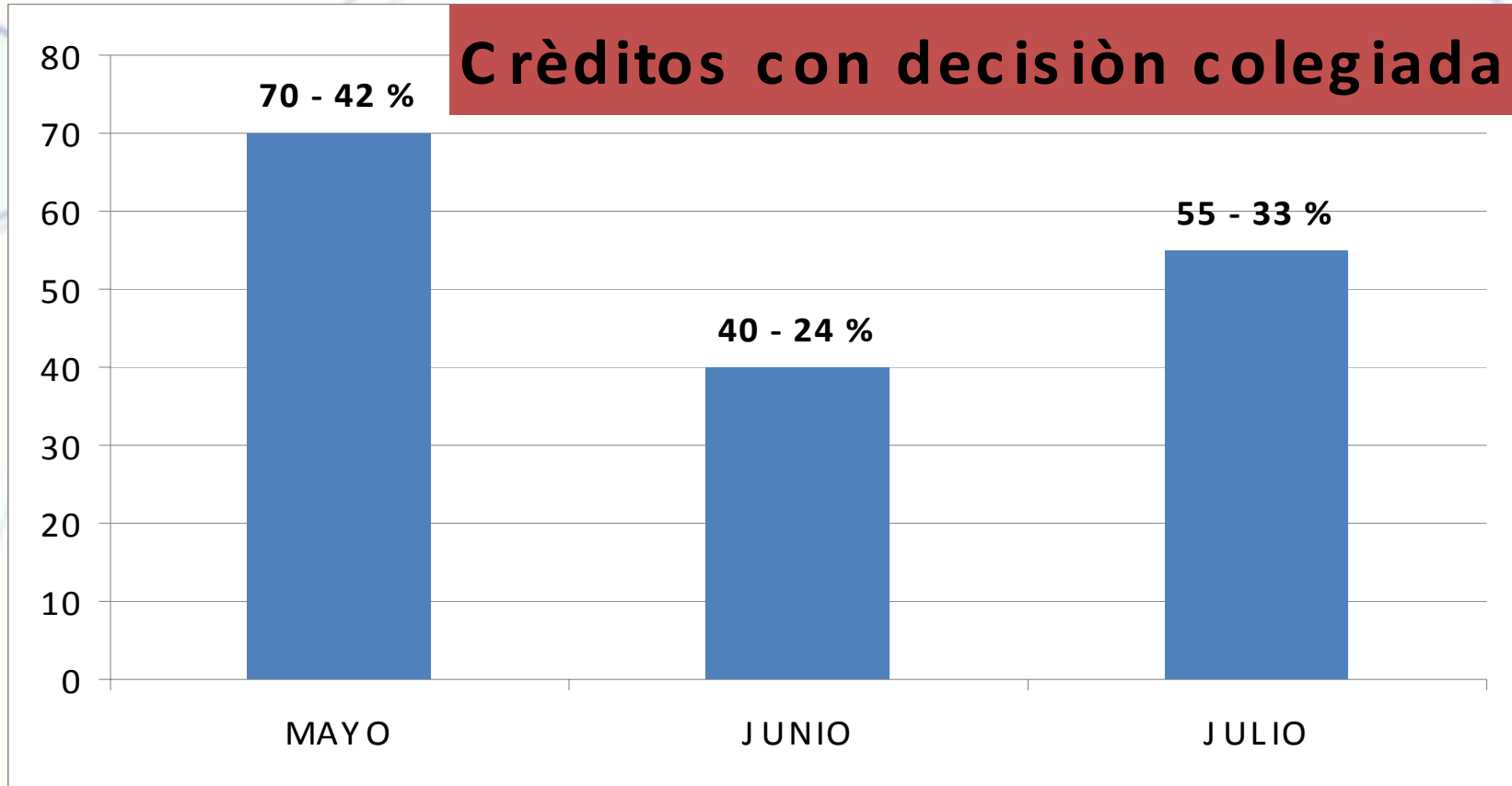
# SOLICITUDES EVALUADAS



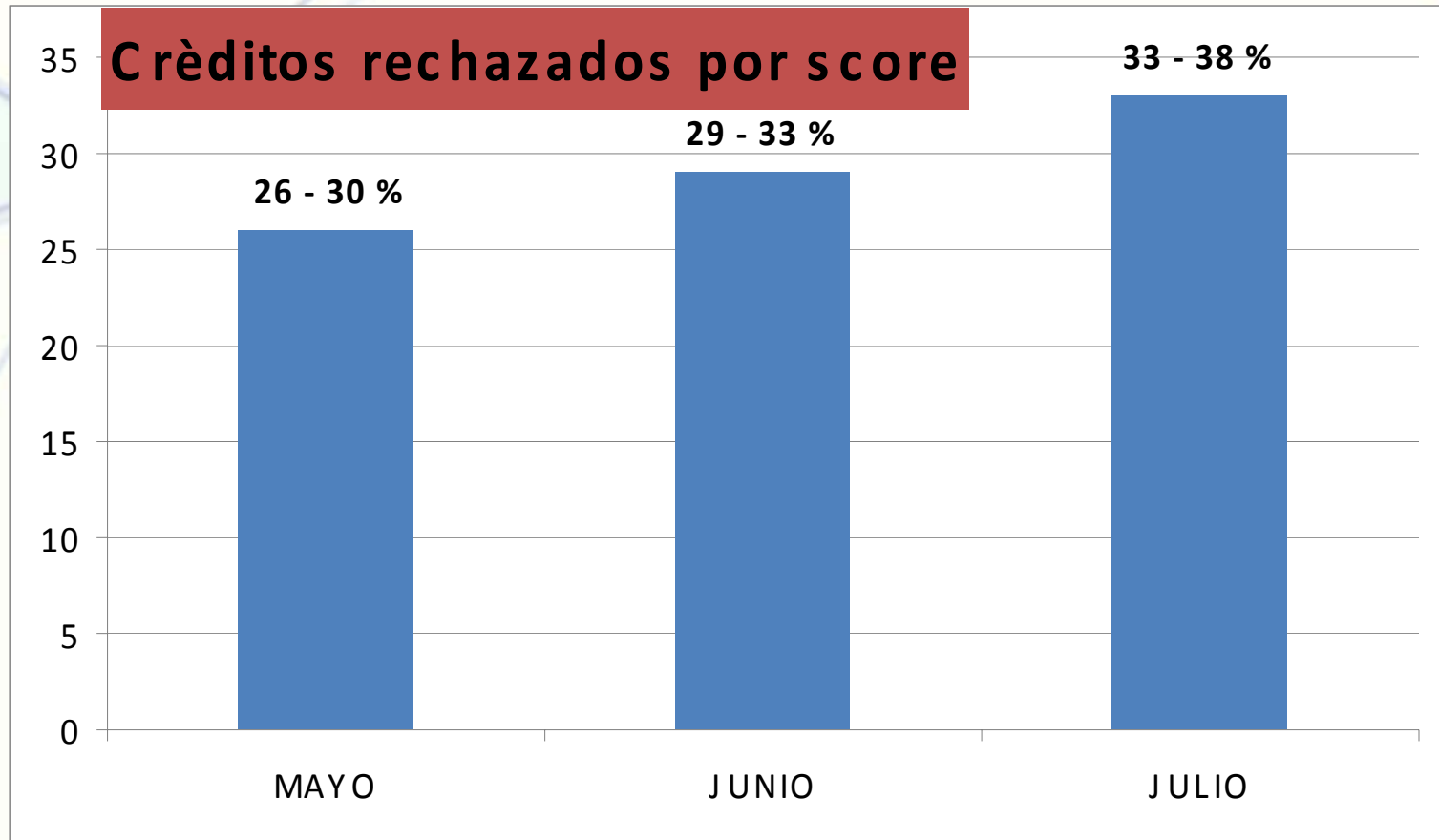
# CASOS POR ESTRATEGIA DE APROBACION



# CASOS POR ESTRATEGIA DE DECISION COLEGIADA



# CASOS POR ESTRATEGIA DE RECHAZOS



# DESAFIOS

<p>● SERVICIO AL CLIENTE</p>	<p>Aprobar créditos en un lapso de 2 a 5 horas, en un entorno de microfinanzas, que por lo general no cuenta con una plataforma tecnológica como el sector regulado.</p>
<p>● RIESGO</p>	<p>Minimizar la cartera morosa. Bajar de un 3% actual a 2% durante la implementación y a un 1% al alcanzar la madurez del sistema.</p>
<p>● CRECIMIENTO DE CARTERA</p>	<p>En términos normales hemos crecido a una razón de 30%, se espera que con el apoyo del scoring se crezca a un 35% o 40%</p>

# BENEFICIOS ACTUALES

● Se cuenta con una guía de aprobación en los comités de crédito.	Aunque el scoring no es determinante, permite tener decisiones más objetivas y estandarizadas.
● Ayuda al asesor de crédito a discriminar mejor a sus clientes.	De esta manera el asesor puede seleccionar mejores garantías
● Perfil del cliente	Presenta de manera condensada y sencilla el perfil del cliente
● Reducción de costo de seguimiento	El asesor no necesitará emplear recursos para cobros futuros.
● Anticipar acciones para cobranza	El asesor mediante la disponibilidad de información podrá planificar mejor sus visitas de cobro.

## PROYECTOS FUTUROS

- Masificación de credit scoring de segmentación
- Diseño, desarrollo e implementación de credit scoring de cobranza
- Adaptación del software de credit scoring a dispositivos Handheld.

# **Gracias**

**Fundación Génesis Empresarial**

**13 Calle 5-51, Zona 9**

**Phone: (502) 2383-9000 Fax: (502) 2334-4474**

**Guatemala, Guatemala**

**Central América**

**Web site: [www.genesisempresarial.com](http://www.genesisempresarial.com)**