



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

Estudio Informe Cartera Banco de las Américas

Corporación Universitaria Remington.
Administración de empresas.
Seminario Inteligencia de negocios para la toma de decisiones.

Angie Carolina Pulido Carvajal.
Seminario.
2024.

Tabla de Contenidos

Introducción.....	3
Pregunta orientadora de la búsqueda	4
Metodología de búsqueda de la información.....	5
Sustentación teórica de la pregunta.....	6
Tabla 1.....	7
Tabla 2.....	8
Tabla 3.....	9
Marco teorico.....	12
Conclusiones.....	13
Propuesta final	144

Introduccion

El estudio que se presentara a continuación tiene como principal objetivo, hacer un análisis de los cambios en el comportamiento y las necesidades financieras de los clientes en un tiempo afectado por la crisis económica precedida por el COVID-19, avances tecnológicos y cambios sociales. Desde el inicio de la pandemia, las entidades financieras y bancarias han experimentado transformaciones significativas en su base de clientes, impulsadas por la escasez de recursos, la privatización de servicios y la digitalización de servicios, el incremento de productos financieros en línea y las nuevas prioridades económicas de las personas. Entender la dinámica actual del movimiento de cartera en el sector financiero del Banco las Américas, ofrecerá diferentes perspectivas respecto al flujo de efectivo dentro de la entidad y permitirá tomar decisiones inteligentes y responsables con respecto a los montos que desea recaudar la organización.

Pregunta orientadora de la búsqueda

Con base en el análisis de los datos de cartera de los últimos 7 años, ¿qué propuestas específicas pueden ofrecer para reducir el riesgo de aumento en los índices de cartera vencida al momento de aprobar nuevos créditos en el Banco de las Américas?"

Metodología de búsqueda de la información

El sistema del Banco las Américas IBS permite conocer de forma actualizada el proceso de seguimiento de los pagos, valor de las cuotas, las fechas de vencimiento, y el estado de los créditos, permitiendo generar reportes según la clasificación deseada, por ejemplo:

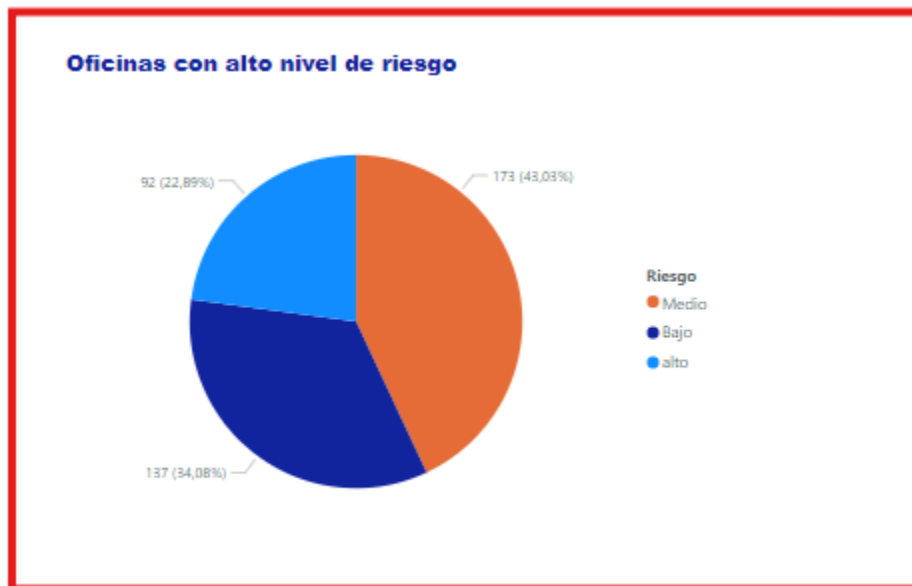
- Fecha de vencimiento del crédito.
- Monto original del crédito y saldo pendiente.
- Pago recibido o retrasos.
- Clasificación del crédito.

Luego entonces si lo que se quiere es lograr realizar un análisis más segmentado con la generación de la data adjunta podemos filtrar y agrupar los datos en diferentes **segmentos** de la siguiente manera:

- **Cartera vencida por tipo de crédito** (Libre inversión, vivienda, vehículos, mejoras locativas, etc.).
- **Cartera vencida por cliente** (segmentando según la antigüedad del crédito).
- **Cartera vencida por antigüedad** (basadas en el número de cuotas más vencidas.).

**Propuestas de mejora para la atención de solicitudes de crédito del Banco de las
Américas**

A continuación, el análisis de la data, para posteriormente observar algunas comparaciones para dar a conocer la propuesta que se pueda formar a partir de cada dato revisado y evidenciado.



Analisis:

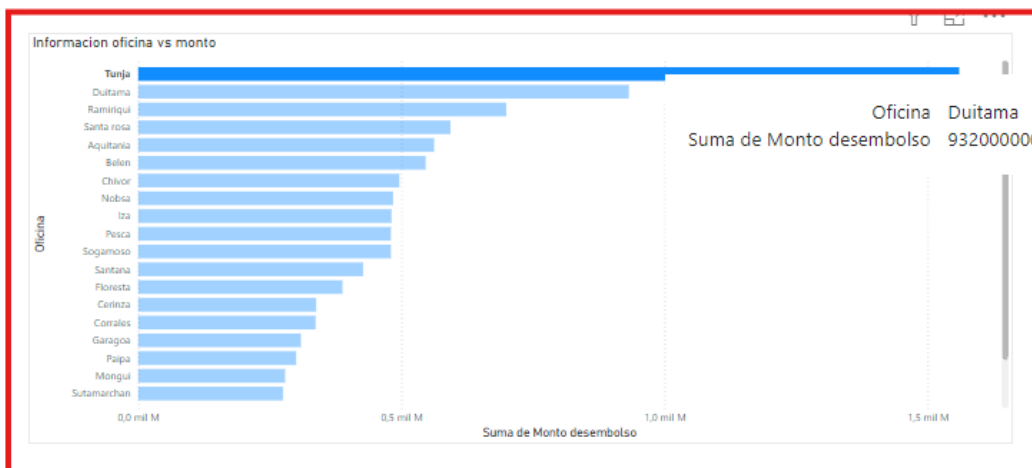
Según la información presentada en la Tabla 1, se observa que tanto la oficina de Aquitania como la de Tunja tienen un número considerable de créditos clasificados con Riesgo Alto. Esto refleja que las respuestas proporcionadas por las centrales de riesgo están en concordancia con la calidad de pago de los clientes. Sin embargo, esta situación evidencia deficiencias en los comités de crédito de ambas oficinas, ya que no están evaluando adecuadamente si un cliente es apto para recibir financiamiento.

Por otro lado, también se destaca un aspecto favorable: el porcentaje de oficinas con Riesgo Alto (22,89%) representa aproximadamente una tercera parte de los datos analizados, lo que indica que esta situación no es generalizada. No obstante, este informe se enfocará en proponer alternativas para reducir este porcentaje y mejorar los procesos de evaluación crediticia en las oficinas mencionadas.

Oficinas con mayor cantidad de Montos altos con cartera vencida.

Tabla 2. Oficinas con montos altos cartera vencida.

Oficina	Monto desembolso
Santa rosa	\$ 99.000.000,00
Duitama	\$ 86.000.000,00
Ramiriqui	\$ 90.000.000,00
Garagoa	\$ 80.000.000,00
Pesca	\$ 82.000.000,00
Duitama	\$ 82.000.000,00
Cerinza	\$ 86.000.000,00
Garagoa	\$ 82.000.000,00
Tunja	\$ 86.000.000,00
Tunja	\$ 86.000.000,00
Tunja	\$ 86.000.000,00

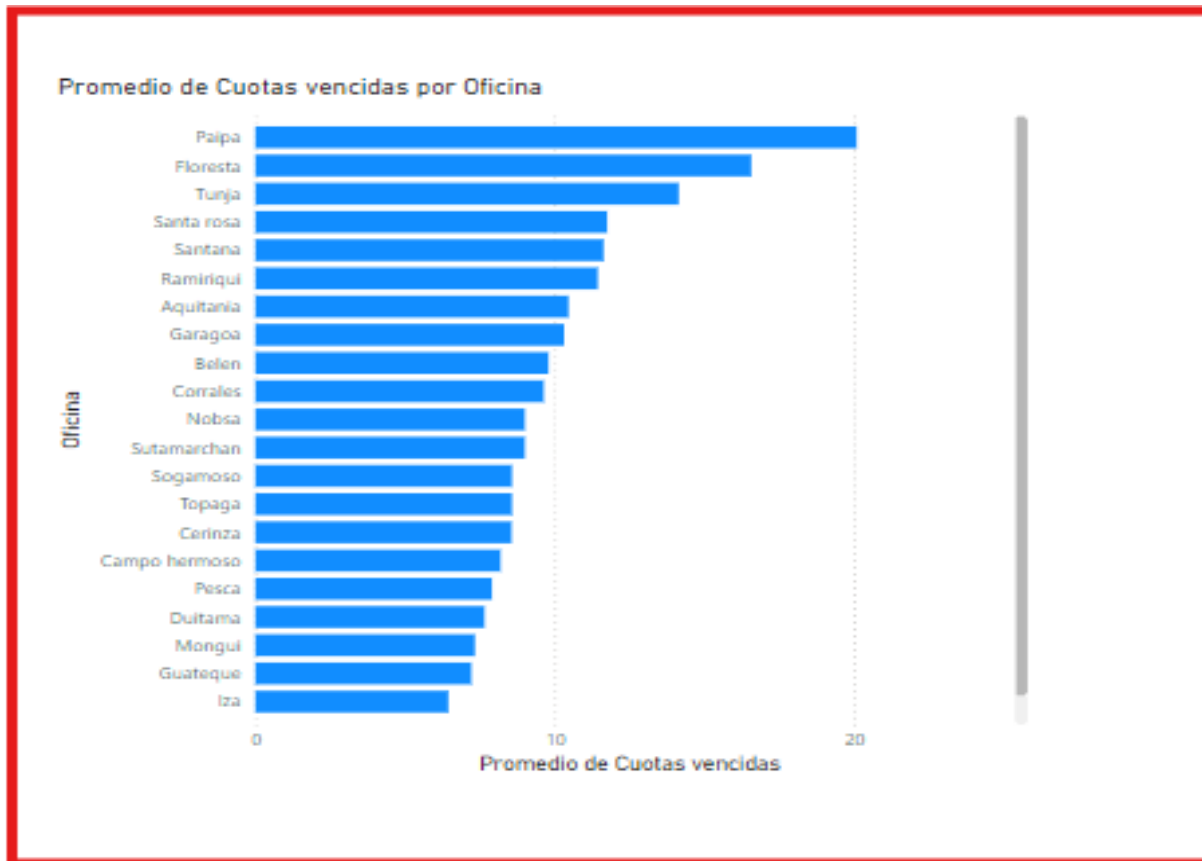


Analisis:

Según la información presentada en la tabla 2, las oficinas de Santa Rosa, Duitama, Ramiriqui y Tunja concentran los montos más significativos de cartera vencida, con cifras superiores a \$80.000.000. Esta situación representa un impacto financiero considerable tanto en los resultados de la oficina individual como en la zona y, en última instancia, en la compañía en general. El elevado valor de estas deudas dificulta su recuperación, lo que a su vez incrementa la provisión requerida, intensificando el efecto negativo sobre el estado de pérdidas y ganancias.

Oficinas con mayor cantidad de cuotas con cartera vencida.*Tabla 3.* Oficinas con mayores cuotas vencidas.

Oficina	Cuotas vencidas	Riesgo
Aquitania	12	Alto
Aquitania	12	Alto
Aquitania	12	Alto
Aquitania	12	Alto
Aquitania	31	Alto
Tunja	16	Alto
Tunja	16	Alto
Tunja	16	Alto
Tunja	16	Alto
Tunja	16	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	14	Alto
Tunja	12	Alto



Análisis:

Según la tabla 3, en la oficina de Aquitania se observa un patrón recurrente de morosidad con 12 y 31 cuotas vencidas, lo que evidencia casos de incumplimiento prolongado en el pago de las obligaciones. De manera similar, la oficina de Tunja presenta una situación preocupante, con un mayor número de clientes que acumulan cuotas significativamente vencidas, destacándose aquellos cuya deuda iguala o supera un año de cartera en mora. Esto pone de manifiesto la necesidad de implementar estrategias más efectivas para la gestión de la cartera en ambas oficinas.

Marco Teorico

El video Amazon, Jeff Bezos y la colección de datos | Documental DW, es una reflexión crítica sobre el impacto de Amazon en la sociedad, los consumidores y el mercado laboral. A través de su modelo de negocio que se basa en la recopilación de datos masivos, Amazon ha logrado redefinir el comercio y la tecnología, pero también ha generado preocupaciones sobre la privacidad, el control de la información y las condiciones laborales. El análisis de estas cuestiones es esencial para comprender cómo las empresas tecnológicas están moldeando el futuro de nuestra economía y sociedad, sin embargo y aunque es una excelente estrategia y muy innovadora esto a su vez nos recuerda que es importante saber a quién y de qué forma damos acceso a nuestros datos.

Conclusiones.

Deficiencias en la Evaluación Crediticia: Las oficinas de Aquitania y Tunja presentan un alto número de créditos clasificados como de alto riesgo, lo que indica problemas en los comités de crédito para evaluar adecuadamente la capacidad de pago de los clientes. Esto sugiere la necesidad de mejorar los procesos de evaluación crediticia en estas oficinas.

Impacto Financiero de la Cartera Vencida: Las oficinas de Santa Rosa, Duitama, Ramiriquí y Tunja concentran los montos más altos de cartera vencida, con cifras superiores a \$80.000.000. Esta situación tiene un impacto financiero significativo, dificultando la recuperación de deudas y aumentando las provisiones necesarias, lo que afecta negativamente el estado de pérdidas y ganancias de la entidad.

Moras Prolongadas en Pagos: En Aquitania y Tunja se observa un patrón de morosidad prolongada, con clientes que acumulan cuotas vencidas por periodos extendidos, incluso superando un año. Esto resalta la necesidad de implementar estrategias más efectivas para la gestión de la cartera y la recuperación de créditos en estas oficinas.

Propuestas de mejora

Fortalecimiento de los Comités de Crédito:

- **Capacitación Continua:** Implementar programas de formación continua para los miembros de los comités de crédito, enfocándose en la evaluación de riesgos y la identificación de señales de alerta temprana.
- **Herramientas de Evaluación Avanzadas:** Adoptar herramientas tecnológicas avanzadas que utilicen inteligencia artificial y análisis de datos para mejorar la precisión en la evaluación de la capacidad de pago de los clientes.

Mejora en la Gestión de Cartera Vencida:

- **Estrategias de Recuperación Personalizadas:** Desarrollar planes de recuperación de deuda personalizados según el perfil del cliente y el tipo de crédito, priorizando aquellos con montos más altos y mayor antigüedad en mora.
- **Incentivos para el Pago Temprano:** Ofrecer incentivos a los clientes para que realicen pagos anticipados o regularicen su situación antes de que la deuda se convierta en cartera vencida.

Análisis Predictivo y Monitoreo Continuo:

- **Modelos Predictivos:** Desarrollar modelos predictivos que analicen el comportamiento histórico de los clientes y anticipen posibles incumplimientos, permitiendo tomar medidas preventivas.
- **Monitoreo en Tiempo Real:** Implementar sistemas de monitoreo en tiempo real para detectar cambios en el comportamiento de pago de los clientes y actuar de manera proactiva.

Políticas de Crédito Flexibles:

- **Revisión de Políticas de Crédito:** Revisar y ajustar las políticas de crédito para adaptarlas a las nuevas realidades económicas y sociales post-COVID-19, asegurando que sean lo suficientemente flexibles para responder a las necesidades cambiantes de los clientes.
- **Ofertas de Refinanciamiento:** Proponer opciones de refinanciamiento para clientes con dificultades temporales, permitiéndoles reestructurar sus deudas y evitar caer en mora.