Reporte de Riesgo

Cívico - Equipo DATA 2022-07-06

Introducción

Este informe tiene dos objetivos putnuales:

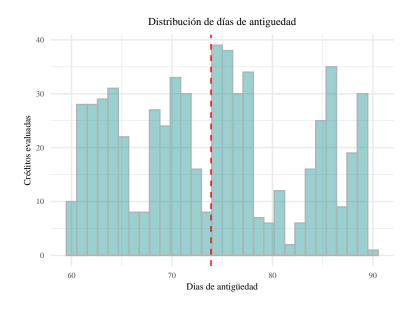
- Revisar cuales son las vairables que pueden ser utilizadas como maradores directos de riesgo
- Revisar cuál es el aporte de las diferentes conjuntos de variables al mejoramiento de la predicción del riesgo.

Muestra empleada

El análisis parte de los créditos que cumplan las siguientes condiciones:

- Más de 60 días en la cartera
- Que hallan llenado el formulario nuevo de solicitud del crédito
- Que tengan todos los campos de información completa y con respuestas coherentes

Con estas condiciones muestrales, la tamaño de la población evaluada fue de 611 créditos.



Dado el tamaño de la muestra más su maduración (antigüedad de los créditos en la cartera), es posible que aquellos efectos pequeños (pero existentes) no sean detectados por el análisis.

Metodología

Se clasificaron los variables en 9 conjuntos como se ve e la siguiente tabla:

Experiencia en el negocio
Tipo de operación
Cambio de actividad (1 = Sí)

Número de empleados

Número de empleados Número de empleados familiares Créditos con amigos (1 = Sí) Créditos gota a gota (1 = Sí) Créditos con bancos (1 = Sí) Créditos "otros" (1 = Sí) Créditos vigentes (1 = Sí) Exportado en centrales (1 = Sí)

Reportado en centrales (1 = Sí

Grupo Control Control Tipo de inventario Gestion Antigüedad Tipo de contabilidad
Fía o no
Tipo de persona
Registro en C.comercio (1 = Sí)
Cotiza SS.Salud (1 = Sí)
Cotiza SS.Pensión (1 = Sí)
Cotiza SS.Pensión (1 = Sí)
Cotiza SS.Caja Familiar (1 = Sí)
Trato de provedores
de clientes que conoce
Comparado con año anterior
Como le irá el otro año
Comparado con otros Tipo de contabilidad 6. Gestion Género Edad Estado civil 6. Gestion Formalidad Formalidad Persona Persona Persona Nivel educativo Tamaño del hogar Contribuidores en el hogar Dependencia Persona Formalidad Persona Persona Persona Formalidad Formalidad Formalidad Ingresos Ingresos Ingresos Ingresos Negocio Comunidad Ingresos Negocio
Ingresos Hogar
% de ventas en Nequi
Tipo de negovcio 8. Comunidad Autopercepcion

Comparado con otros Dificultad de llegar al mismo estado Calificación como comerciante

Pr|de pagar tarde Destino del crédito Situación: Acueducto Situación: Transmilenio

Acciones para crecer Metas

Negocio

Negocio Negocio Negocio

Negocio Negocio Bancario

Bancario

Bancario Bancario Bancario

Bancario

Autopercepcion

Autopercepcion Autopercepcion Autopercepcion

Autoperception
10. Carácter
10. Carácter
10. Carácter

10. Carácter

10. Carácter

Table 1: Conjuntos temáticos de variables

Se utilizaron modelos logit para evaluar el efecto de cada una de las variables, la modelación de realizo de manera aditiva como se muestra en la siguiente fórmula:

$$log\left(\frac{Pr|PAR_n}{1 - Pr|PAR_n}\right) = \alpha + \beta(C_j)_i' + \theta(C_{k:j-1})_i' + \epsilon_i$$

De este manera, la probabilidad de entrar en un PAR cualuigera (15, 30 o 60), esta determinada por el conjuto de variables a evaluar, mas los conjutnos de variables anteriores.

Modelo	Variables explicataorias
01. Básico	Control
02. Persona	Control, Persona
03. Ingresos	Control, Persona, Ingresos
04. Negocio	Control, Persona, Ingresos, Neogcio
(\dots)	(\dots)

Limitaciones

Las limitaciones de este enfoque son:

- El orden en el que se anxan variables NO ES CONMUTATIVO, respecto al reporte estadístico global de cada conjutno de variables.
- Se asume un umbral constante para la evaluación de todo los PAR's
- Se emplea un modelo logit con las variables nuevas, pero el que esta en uso es un RM con las variables viejas. Esto significa que los niveles de aprobación son ejemplificantes pero no los reales.
- Por la maduración de la cartera, los resultados son más confiables para PAR's juveniles que para PAR's más maduros.