

# Nivel de Riesgo de los Clientes



## ¿Cómo se mide?

### Unidad Familiar



Evalúa el carácter de un cliente a través de indicadores como:

- Organización.
- Moral de pago a proveedores.
- Educación personal y familiar.
- Moral de pago de servicios básicos.
- Referencias personales y Buró de Crédito.
- Entre otros.



### Unidad Empresarial



Evalúa el riesgo de un negocio a través de indicadores como:

- Sistema de ventas.
- Estabilidad del negocio.
- Calidad de la información.
- Reserva para eventualidades.
- Abastecimiento (diversificación).
- Dedicación de tiempo al negocio.
- Permanencia en el punto de venta del negocio.



### Unidad Socioeconómica



Es la capacidad de liquidez que tiene un cliente para asumir sus obligaciones financieras.



## ¿Qué otros factores deben considerarse?



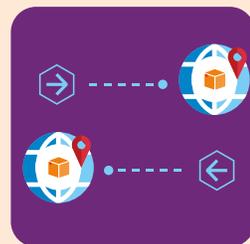
Número de proveedores



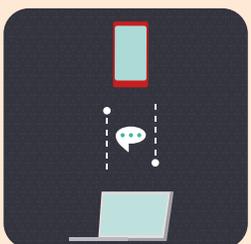
Número de clientes



Canales de distribución



Zona de influencia



Tecnología



Competidores



Aspectos legales

**IMPORTANTE**

Los aspectos legales NO son un requisito para el otorgamiento de un crédito. Sin embargo, es importante que sean analizados en cualquier prospecto.

# GENTERA



®