MATERIAL 26: DOCUMENTO BASE SOBRE SCORE Y BURÓ

Programa: Certificación en Organización de Demanda Habitacional VIS **Módulo:** Módulo 2 — Fundamentos del Crédito y Score **Perfil Formado:** Organizador de Demanda Habitacional VIS (Organizador ODH VIS)

INSTITUCIÓN: DIVIS (Organización de Demanda Habitacional)*[Logotipo Institucional: DIVIS]*

2. Objetivo General del Documento

Este documento constituye la base técnica y estratégica indispensable para que el **Organizador ODH VIS** realice diagnósticos preliminares veraces y responsables. En el contexto de la vivienda de interés social en Ecuador, la lectura del perfil crediticio no es un acto administrativo, sino un ejercicio de arquitectura financiera que permite filtrar la demanda y dirigirla con precisión hacia el éxito habitacional.

Objetivos específicos:

- Comprender la naturaleza del buró de crédito como un registro histórico dinámico y transparente.
- Interpretar el score crediticio como una herramienta referencial de análisis de riesgo para la banca.
- Identificar variables críticas y señales de alerta que condicionan la viabilidad del crédito.
- Aplicar la clasificación pedagógica de DIVIS (Apto, Recuperable, Crítico) para determinar la ruta del cliente.

Dominar estos pilares asegura que la introducción del cliente al sistema de organización de demanda sea técnica, ética y eficiente.

---

3. Introducción: La Relevancia del Perfil Crediticio en la ODH VIS

Para un Organizador ODH VIS, el dominio del score y el buró es el blindaje contra la frustración de las familias. Antes de orientar a un hogar hacia proyectos como **Zurich,**

Betania o Ginebra, el Organizador debe decodificar su realidad financiera. Un diagnóstico tardío o erróneo quema el perfil del cliente ante la banca y desperdicia recursos operativos.

Desde la perspectiva del **"Saber Qué"**, el historial crediticio es el filtro que optimiza el embudo de demanda organizada. Al actuar como un filtro de calidad, el Organizador asegura que las familias lleguen al sistema financiero con un perfil preparado, protegiendo tanto el ahorro del cliente como la competitividad de los proyectos habitacionales de la corporación.

---

4. Definición Técnica: El Buró de Crédito como Registro Histórico

Es imperativo desterrar la idea del buró como una "lista negra". Técnicamente, el buró de crédito es un **registro histórico dinámico** que consolida el comportamiento de pago de una persona frente a sus obligaciones con entidades financieras, comerciales y de servicios.

Capa del "Saber Qué": A diferencia de la percepción popular, el buró es una herramienta de transparencia. El Organizador debe comunicar al cliente que este reporte es su "hoja de vida financiera". Contiene tanto los aciertos (puntualidad) como los desafíos (retrasos). El impacto de esta distinción es pedagógico: permite que el cliente entienda que su comportamiento pasado no es una sentencia, sino una base de datos que puede ser gestionada y mejorada mediante el ordenamiento de sus hábitos.

---

5. El Score de Crédito: La Herramienta de Análisis de Riesgo

El score es una calificación numérica referencial que resume el riesgo crediticio de un individuo en un momento exacto. Es una herramienta de predicción estadística.

Concepto	Representación para la Entidad Financiera	Probabilidad vs. Riesgo
Score Alto	Perfil con alta probabilidad de cumplimiento.	Riesgo de incumplimiento mínimo.
Score Bajo	Perfil con baja probabilidad de pago puntual.	Riesgo de incumplimiento elevado.

Capa del "Saber Qué": El score es una "fotografía del momento". Su valor predictivo es lo que determina si un cliente entra en el proceso de precalificación para acceder a la tasa preferencial del **4.88% (VIP)** o al beneficio del **Bono MIDUVI ($4,338)**. El Organizador

debe entender que el score no es una decisión final, sino el indicador que le dice al banco si vale la pena iniciar el análisis profundo del expediente.

---

6. Variables Críticas que Influyen en el Score

El puntaje se construye mediante un algoritmo que pondera diversas variables. El Organizador debe evaluar el peso relativo de cada una para priorizar acciones:

1. **Historial de Pagos (Peso aprox. 35%):** La puntualidad es la variable reina. Un solo retraso reciente impacta más que cualquier otra variable.
2. **Nivel de Endeudamiento y Capacidad (Peso aprox. 30%):** Relación entre los saldos deudores y los cupos disponibles. Estar "al límite" reduce el puntaje.
3. **Antigüedad y Experiencia (Peso aprox. 15%):** Cuánto tiempo lleva el cliente operando en el sistema. A mayor tiempo de comportamiento positivo, mayor solidez.
4. **Tipos de Obligaciones (Peso aprox. 10%):** Tener una mezcla saludable de créditos (comerciales, servicios, financieros) demuestra versatilidad financiera.
5. **Consultas Recientes (Peso aprox. 10%):** Cada vez que un banco consulta el buró, el score puede bajar ligeramente. Demasiadas consultas en poco tiempo señalan desesperación por liquidez.

Capa del "Saber Qué": Un cliente con un historial impecable (35%) es mucho más competitivo que uno que tiene "muchas tarjetas" pero paga con retraso. El Organizador debe enfocarse en blindar la puntualidad antes de intentar reducir el endeudamiento.

---

7. La Mora y su Impacto en el Perfil Crediticio

La mora no es solo una deuda; es una ruptura de la confianza. Técnicamente, los días de retraso degradan la calificación de forma exponencial.

Capa del "Saber Qué": Existe el mito de que "pagar la deuda sube el score de inmediato". Esto es falso. Financieramente, el sistema aplica el concepto de **"Envejecimiento de la Mora"** o **Periodo de Recuperación de Confianza**. Una vez cancelada la obligación, el historial de retraso permanece. El puntaje solo empezará a subir sustancialmente después de meses de comportamiento impecable. El Organizador debe gestionar la expectativa del cliente: sanar la deuda es el primer paso, pero recuperar la confianza del sistema toma tiempo.

---

8. Guía de Lectura Preliminar de un Reporte de Crédito (SOP)

El Organizador ODH VIS debe seguir este procedimiento operativo estándar para evitar errores de diagnóstico:

- **Paso 0: Verificación de Autorización.** Antes de cualquier acción, confirmar que el titular firmó la autorización expresa. DIVIS gestiona estos datos a través de plataformas como **Notion y n8n**, garantizando la trazabilidad legal.
- **Paso 1: Verificación de Identidad.** Cruzar nombres y número de cédula con el documento físico. Errores aquí invalidan todo el proceso.
- **Paso 2: Análisis del Score.** Identificar el puntaje y compararlo con los rangos de aceptación de la banca para el segmento VIS/VIP.
- **Paso 3: Escaneo de Obligaciones Activas.** Identificar saldos vigentes y cuotas mensuales para el cálculo de capacidad de pago.
- **Paso 4: Identificación de "Red Flags" (Señales de Alerta).**
    - **Mora Vigente en Sector Financiero:** Invalida precalificación inmediata.
    - **Juicios por Coactiva:** Bloqueo total del perfil.
    - **Vencimientos en Carteras Castigadas:** Requieren recuperación a largo plazo.
- **Paso 5: Frecuencia de Consultas.** Evaluar si el cliente ha sido "rechazado" por otras entidades recientemente.

---

9. Clasificación Pedagógica DIVIS: Apto, Recuperable y Crítico

Basándose en la lectura técnica, el Organizador categoriza al cliente:

- **Apto:** Score saludable, sin moras vigentes, capacidad de pago verificada. **Acción:** Derivación inmediata a precalificación bancaria para proyectos como **Granada o Friburgo**.
- **Recuperable (Cliente en ruta CRC):** Presenta deudas comerciales menores o comportamiento que requiere ordenamiento en el corto/mediano plazo. **Acción:** Derivación a la Ruta CRC para preparar el perfil.
- **Crítico:** Alertas graves (coactivas, insolvencias, castigos financieros de larga data). **Acción:** Intervención a largo plazo o desestimación del perfil para crédito hipotecario inmediato.

AVISO DE ALCANCE: Estos rangos son estrictamente referenciales para fines pedagógicos de entrenamiento DIVIS. **Bajo ninguna circunstancia** reemplazan los criterios finales de decisión, validación y análisis de riesgo de las entidades financieras o burós de crédito.

---

10. Protección de Datos y Autorización Expresa

La información crediticia es sensible y está protegida por la Ley de Protección de Datos Personales.

- **Mandato Legal:** Todo ingreso de datos en los formularios de DIVIS conlleva una autorización para tratar, clasificar y gestionar la información internamente, incluyendo su almacenamiento en **Notion** y procesamiento mediante automatizaciones en **n8n**.
- **Uso Exclusivo:** Los datos se utilizan únicamente para diagnosticar la viabilidad habitacional y preparar el expediente para la banca. El Organizador tiene prohibido compartir esta información con terceros ajenos al proceso.

---

11. El Rol Estratégico del Organizador ODH VIS

El Organizador no es un vendedor de casas; es un **filtro de calidad para el sistema financiero**. Su función es:

1. **Orientar:** Educar a la familia sobre su realidad crediticia.
2. **Diagnosticar:** Identificar la viabilidad técnica del perfil.
3. **Ordenar:** Recopilar y organizar la documentación para evitar rechazos por forma.
4. **Derivar:** Conducir al cliente hacia la precalificación o hacia la ruta de preparación (CRC).

Al realizar un filtro correcto, el Organizador ahorra tiempo valioso a los bancos y asegura que proyectos como **Betania, Ginebra y Granada** mantengan una demanda sólida y con capacidad real de compra.

---

12. Errores Frecuentes y Alertas Éticas

Errores Técnicos	Alertas Éticas (Lo que DIVIS NO es)
Prometer que el crédito será aprobado con seguridad.	DIVIS no es un banco ni entidad financiera.
Asegurar que el score subirá automáticamente al pagar una deuda.	DIVIS no es un buró de crédito ni limpia historiales.

Confundir el score con una garantía de financiamiento.	DIVIS no garantiza la adjudicación de bonos del MIDUVI.
Prometer que la mejora de hábitos "sana" el score en días.	DIVIS no garantiza resultados ante el BIESS o banca privada.

Impacto: Cometer estos errores destruye la confianza institucional y expone a la organización a riesgos legales. La transparencia sobre el rol del Organizador es la base de la ética profesional.

---

13. Cuadro Resumen Final

Concepto	Definición para el Cliente	Acción del Organizador	Impacto en Calificación	Riesgo Ético
Buró de Crédito	Su "hoja de vida" de pagos.	Revisar antecedentes históricos.	**Crítico**	Confundirlo con una "lista negra".
Score	Una nota referencial de conducta.	Identificar el rango DIVIS.	**Muy Alto**	Prometer aprobación basada en el número.
Mora Vigente	Retrasos actuales sin pagar.	Detener proceso; derivar a CRC.	**Excluyente**	Minimizar el impacto ante el banco.
Coactiva	Cobro judicial por deuda.	Clasificar como Crítico.	**Bloqueo**	Ocultar esta alerta en el reporte.
Ruta CRC	Proceso para preparar el perfil.	Derivar para mejorar hábitos.	**Medio**	Prometer "limpieza" automática de datos.

---

14. Cierre Pedagógico

El dominio técnico del score y el buró de crédito es lo que distingue a un **Organizador ODH VIS** profesional de un vendedor inmobiliario común. Mientras el vendedor busca una comisión inmediata, el Organizador construye sostenibilidad patrimonial.

Organizar a las familias financieramente no solo facilita el acceso a la vivienda en proyectos como **Zurich o Friburgo**, sino que genera un impacto social profundo: transforma a ciudadanos en sujetos de crédito dignos, fomentando una cultura de

responsabilidad que fortalece a todo el sector habitacional del Ecuador. Su labor es el primer paso para que el "sí" del banco sea una realidad para miles de hogares.