



ORIGINACIÓN
MANUAL DE POLÍTICAS Y CONDICIONES DE ORIGINACIÓN DE
CRÉDITO

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	3
1. OBJETIVOS.....	3
2. ALCANCE.....	3
3. DEFINICIONES.....	3
4. REFERENCIAS NORMATIVAS.....	5
5. POLÍTICAS.....	5
5.1 POLÍTICA DE PLANEACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL.....	5
5.2 POLÍTICAS RELACIONADAS A LA GESTIÓN COMERCIAL.....	6
5.3 POLÍTICAS REFERENTES AL CLIENTE.....	10
5.4 POLÍTICA DE PREVENCIÓN DEL SOBREENDEUDAMIENTO.....	11
6. DESTINO DEL CRÉDITO.....	11
6.1 POLÍTICAS REFERENTES A LAS LÍNEAS.....	12
6.2 POLÍTICAS ASOCIADAS A LAS RENOVACIONES Y RETANQUEOS DE CRÉDITO.....	14
6.3 POLÍTICAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD DE CRÉDITOS PARALELOS.....	15
7. PRECIOS OPERACIONES DE CRÉDITO.....	16
7.1 TASAS DE INTERÉS.....	16
7.2 COMISIÓN MIPYME.....	16
7.3 PÓLIZA DE VIDA DEUDORES.....	16
8. LÍMITES DE EXPOSICIÓN CRÉDITICIA.....	16
9. CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS.....	18
9.1 DOCUMENTOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO.....	18
9.2 CONDICIONES GENERALES.....	19
9.3 VERIFICACIÓN DOMICILIARIA.....	19
9.4 EVALUACIÓN CREDITICIA.....	20
9.5 REGISTRO DE INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA Y FINANCIERA.....	20
9.6 ACTUALIZACIÓN DE DATOS.....	21

Tipo de
Control

**DOCUMENTO
CONTROLADO**



9.7	CONDICIONES PARA REGISTRO FOTOGRÁFICO	21
9.8	DEFINICIÓN DE GARANTÍAS	21
10.	CONCEPTO, ESTUDIO Y EVALUACIÓN DE CRÉDITOS	22
10.1	CONCEPTO TÉCNICO DEL EJECUTIVO DE CRÉDITO Y/O ASESOR COMERCIAL	22
10.2	INSTANCIAS DE DECISIÓN	22
10.3	DECISIONES DE LAS INSTANCIAS	23
11.	DESEMBOLSO	24
11.1	SEGUIMIENTO AL DESEMBOLSO	25
12.	REVERSIÓN DE CRÉDITOS	25
13.	ACOMPañAMIENTO POSTVENTA	26
14.	SEGUIMIENTO Y CONTROL	26
15.	SANCIONES	26
ANEXO 1. TABLA DE CONDICIONES, PERIFÉRICOS Y CARACTERÍSTICAS POR MODALIDAD DE CRÉDITO SEGÚN LINIX		27
ANEXO 2. TABLA DE REQUISITOS NOTAS 2, 3 Y 4 CLIENTE NUEVOS y ANTIGUOS CON BIEN RAÍZ		28
ANEXO 3. TABLA DE REQUISITOS NOTAS 2, 3 Y 4 CLIENTE NUEVOS y ANTIGUOS SIN BIEN RAÍZ		29
ANEXO 4. TABLA DE REQUISITOS NOTA 5 – CLIENTE CON BIEN RAÍZ		30
ANEXO 5. TABLA DE REQUISITOS NOTA 5 – CLIENTE SIN BIEN RAÍZ		31



INTRODUCCIÓN

La Fundación Amanecer, con el objeto de apoyar a los Empresarios del sector rural y urbano, brinda servicios financieros orientados a cubrir sus necesidades de capital de trabajo, activos fijos, mejoramiento de vivienda y transporte.

Se presenta en este documento los objetivos, el alcance, las políticas, el marco legal, los lineamientos, las condiciones y los requisitos de cumplimiento obligatorio que rigen la colocación y el acceso a las diferentes líneas o modalidades de crédito. Este documento es de obligatorio cumplimiento para todos los funcionarios que intervienen en el proceso de Originación, desde la gestión comercial hasta el desembolso.

1. OBJETIVOS

- ✓ Establecer los lineamientos y condiciones con que la Fundación Amanecer realiza el otorgamiento de crédito.
- ✓ Presentar las disposiciones generales para garantizar la correcta administración del proceso de crédito, aplicando siempre los principios de protección al cliente (DC SG SC 001).
- ✓ Establecer la obligatoriedad en la adopción y cumplimiento de la política general de crédito para todos los funcionarios que interactúan en el proceso.
- ✓ Promover la eficiencia en el proceso de crédito, el ciclo del servicio y cumplir la promesa de servicio.
- ✓ Garantizar una oportuna y efectiva respuesta a los clientes de la Fundación Amanecer.

2. ALCANCE

Este manual aplica a todas las etapas del proceso de Originación de la Fundación Amanecer.

3. DEFINICIONES

- **Análisis Técnico:** Análisis financiero del negocio realizado a un cliente por el Ejecutivo de Crédito y/o Asesor Comercial.
- **Análisis de Carácter:** Análisis de las condiciones familiares, sociales y del entorno realizado a un cliente por el Ejecutivo de Crédito y/o Asesor Comercial.
- **Capacidad de Pago:** Dinero disponible sobre el cual un cliente de crédito puede disponer para atender su obligación.
- **Centrales de información financiera:** Son servicios privados de información, conformados por bases de datos a través de las cuales se muestra el hábito de pago de las obligaciones comercial y financiero de las personas que son reportadas en las bases de información por instituciones financieras de diverso carácter (bancos, cooperativas, compañías de financiamiento comercial, entre otras) y establecimientos de comercio del sector real de la economía.
- **Cliente nuevo:**
 - Es aquel cliente que adquiere el servicio de crédito por primera vez.
 - Que en los últimos doce (12) meses no ha tenido obligaciones como titular con Fundación Amanecer.
 - Cuando no ha cancelado las primeras seis (6) cuotas mensuales o dos (2) cuotas trimestrales (que no hayan transcurrido 6 meses desde su primer desembolso).
- **Cliente antiguo:** Es aquel cliente que ha tenido créditos con Fundación Amanecer, como mínimo 6 meses con sus respectivos pagos y su desvinculación no supere los 12 meses.
- **Comportamiento de pago:** Es el hábito en el pago frente a lo pactado con sus obligaciones con la Fundación o con otras entidades.
- **Conducción directa del negocio:** Consiste en el manejo, supervisión o administración personal de un negocio.

- **Unidad familiar:** Personas que tengan un grado de consanguinidad o afinidad y comparten la misma residencia.
- **Empresario:** Es aquella persona natural que se encarga de la dirección y gestión de su propio negocio. Su finalidad es la obtención de beneficios económicos.
- **Empresario Rural:** Es aquella persona natural que se encarga de la dirección y gestión de su propio negocio en actividades agrícolas, pecuarias, de comercio o servicios en el área rural.
- **Evaluación Crediticia:** Es el estudio de la viabilidad técnica, de carácter, socioeconómica y financiera de una solicitud de crédito.
- **Línea de Crédito :** Son para Amanecer, los productos con destinación específica de acuerdo a la necesidad del cliente.
- **Modalidad de Crédito:** Derivaciones de crédito con características diferenciales en periféricos, cobros, recargos de la línea de crédito y descuentos.
- **Crédito digital:** Canal para la adquisición de recursos, con el fin de impactar positivamente en la capacidad productiva de los negocios, con un trámite ligero autogestionado por medios digitales.
- **Únete:** Modalidad de crédito que tiene como objetivo diversificar los productos y fidelizar a los clientes ofreciendo la posibilidad de impactar efectivamente su liquidez, a través de la consolidación de pasivos clasificados como microcrédito mediante la unificación de estos.
- **Tipo de solicitud:** Renovación, paralelo, retanqueo y nuevo (nuevo en el sistema de información crédito por primera vez).
- **Historial de crédito:** Reporte generado de la consulta a las Centrales de Información Financiera, que registra los antecedentes crediticios de una persona e información relevante sobre su comportamiento de pago.
- **Microcrédito:** El microcrédito es una modalidad de préstamos orientada a financiar microempresas, hogares y personas que tienen acceso limitado al mercado de crédito formal. Según el artículo 39. Reglamentado por el Decreto Nacional 2778 de 2001 Sistemas de microcrédito de la ley 590 de 2000: "Con el fin de estimular las actividades de microcrédito, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía autorizase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no reputándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990".
- **Profesiones Liberales:** Actividad personal en la que impera el aporte intelectual, el conocimiento y la técnica, respaldada por un título. Ejemplo: Contadores, Odontólogos, Arquitectos, Ingenieros Civiles, entre otras profesiones.
- **Anticresis:** La anticresis es la figura contractual mediante la cual el dueño de una propiedad permite que su acreedor goce de los frutos de la propiedad hasta que se cancele la deuda contraída. (La anticresis es un contrato por el que se entrega al acreedor una finca raíz para que se pague con sus frutos).
- **Renovaciones**
 1. Crédito Renovación: Consiste en el otorgamiento de un nuevo crédito a clientes que ya tienen un historial mínimo de 6 meses con Fundación Amanecer y que no tiene una obligación vigente en el momento de su solicitud.
 2. Crédito Retanqueo: Crédito otorgado a clientes vigentes que requieren recursos adicionales en una nueva obligación para recoger saldo de la deuda vigente y obtener el excedente del nuevo crédito. Este se puede tramitar por cualquier línea de crédito y solo para clientes calificados como nota 5 y 4.
 3. Crédito Paralelo: Es un crédito otorgado de manera simultánea mientras se posea un crédito vigente, para el financiamiento de una necesidad adicional en su entorno empresarial.
- **Saldo insolutos:** Es la parte de un crédito que aún se encuentre pendiente por pagar.
- **Participante Consultivo de comité de montos superiores:** persona que integra e interviene en el comité de crédito con voz pero no con voto. Realiza recomendaciones de la solicitud de crédito.
- **Reproceso:** Operación que llega a las instancias de aprobación con inconsistencias para tomar una decisión.



- **Garantía:** Respaldo en caso de incumplimiento de una obligación.
- **Garantía Real Inmobiliaria/Hipoteca:** Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un bien inmueble de su propiedad, el cual puede ser una vivienda, local comercial o cualquier otro inmueble que cumpla con los requisitos para constituirse en garantía.
- **Garantía Real Prendaria:** Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un vehículo particular, público o el cupo de los vehículos en las empresas de transporte, se constituye reserva de dominio a través de la constitución de la prenda a los vehículos o cupo.
- **Garantía Mobiliaria:** Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un bien catalogado como maquinaria o equipo especializado.
- **Garantía Personal Solvencia propia:** Una garantía personal es aquella donde el solicitante del crédito presenta como respaldo su patrimonio.
- **Garantía Personal Codeudor:** Es un tercero que se compromete a cumplir con las obligaciones del deudor en caso de no pago.
- **Garantía Financiera / Complementaria:** Es un respaldo adicional para garantizar una deuda otorgado por cualquier entidad.

4. REFERENCIAS NORMATIVAS

Todas las disposiciones establecidas en el presente manual, se han elaborado considerando los aspectos legales según:

- Ley 590 de 2000 sus modificaciones y Decretos Reglamentarios.
- Circular Básica Contable y Financiera 04 de la Superintendencia de Economía solidaria.
- Resolución 1684 de 2011 de la Superintendencia Financiera de Colombia.
- Ley 1266 de 2008 Ley de Habeas Data.
- Ley 1581 de 2012. Protección de datos personales.
- Ley 1676 de 2013 Constitución de garantías mobiliarias.
- Decreto 957 de 2019. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Ley 2157 de 2021 Ley de borrón y cuenta nueva

5. POLÍTICAS

La Fundación Amanecer a través de su programa de crédito busca consolidar y fortalecer las principales actividades económicas del sector productivo en donde hace presencia, ofreciendo productos de financiamiento y contribuyendo a reducir los niveles de pobreza del territorio.

Fundación Amanecer, se compromete a brindar servicios financieros integrales, incluyentes e integradores al 20% de clientes en condición de pobreza.

5.1 POLÍTICA DE PLANEACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL

- La Dirección de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa en conjunto con la Dirección de Crédito, proponen anualmente el plan Operativo de Crédito.



- La Dirección General evalúa, aprueba y comunica anualmente a la Dirección de Crédito las metas Corporativas mediante el Plan Operativo de Crédito.
- La Dirección de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa asegura los recursos que demande el Plan Operativo de Crédito.
- La Dirección de Crédito diseña, implementa y monitorea las estrategias que aseguren el cumplimiento de las metas corporativas propuestas.
- La Dirección de Transformación Organizacional realiza seguimiento periódico al cumplimiento de las Estrategias y Metas propuestas.
- La Dirección de Crédito entrega informe mensual de cumplimiento de estrategias y metas a la Dirección General.

5.2 POLÍTICAS RELACIONADAS A LA GESTIÓN COMERCIAL

Son los Ejecutivo de Crédito y/o Asesor Comercial los que ejecutan la estrategia comercial, con el direccionamiento del Director de Crédito y Directores Comerciales de Sucursal.

El Director General, aprueba las innovaciones que considere oportunas, a fin de alcanzar los objetivos definidos en la planificación estratégica. Esto último implica que se definan variaciones a los mecanismos básicos de análisis y seguimiento de la cartera de créditos, de acuerdo con las particularidades de los deudores.

5.2.1 Captación De Clientes

Con la finalidad de captar clientes, se establecerán diferentes estrategias de promoción de los productos y servicios para cada segmento bajo responsabilidad del Director de Crédito y Directores Comerciales de Sucursal. Las mismas se resumen en dos grandes grupos: promoción pasiva y promoción activa.

a) *Promoción Pasiva*

Se refiere a la promoción institucional, realizada por Fundación Amanecer a través de los medios publicitarios de alcance masivo, los cuales están establecidos en la propuesta comercial de cada año.

b) *Promoción Activa*

Se refiere a la promoción personalizada que realizan el Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial, esta promoción permite seleccionar a las personas a las cuales les va a ofrecer los productos y servicios financieros.

Esta clase de promoción se fortalece en el tiempo con una adecuada atención, satisfaciendo sus necesidades crediticias oportunamente y en la justa medida, orientándoles sobre las políticas institucionales, estrechando la relación comercial y analizándolos integralmente para poder estimar su capacidad de pago buscando no perjudicarles con un sobreendeudamiento al ofrecerles nuevos productos y servicios.



5.2.2 El Ejecutivo De Crédito y Asesor Comercial

La garantía para el éxito en la formación y administración de la cartera de clientes es un Ejecutivo de crédito y Asesor comercial bien capacitado y apoyado por el resto de la estructura del área de Crédito, él debe conocer perfectamente los manuales, reglamentos y procedimientos, los cuales deben ser acordes a la realidad socio económica.

El Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial es responsable de diligenciar los formularios con la información suministrada por el solicitante una vez sea verificada; sin subvalorar o sobrevalorar información que pueda poner en riesgo la recuperación de la obligación otorgada.

a) Responsabilidades y Funciones del Ejecutivo de Crédito y Asesor Comercial

Las atribuciones más importantes de los Ejecutivos de Crédito y/o Asesores Comerciales de la Fundación Amanecer son: la colocación (IN SG SC 002), el seguimiento y la recuperación de la cartera (IN SG SC 004) de créditos basados en el apoyo de la tecnología de evaluación crediticia que adopte la Fundación Amanecer, y todas las funciones asignadas en el Proceso Integral de Cargo (PIC SG GH 060).

Dado que se trata de un servicio crediticio donde se realiza una transacción comercial, no está permitido a los Ejecutivos de crédito, Asesores comerciales y otros funcionarios relacionados con el área de crédito, aceptar dinero o cualquier clase de obsequios por parte de los solicitantes de crédito, además de lo establecido en el código de ética y conducta (DC SG DE 028).

5.2.3 La eficiencia en el servicio crediticio

Un crédito ágil y oportuno genera mayores márgenes de rentabilidad para las transacciones comerciales, buscando reducir al mínimo los costos de transacción en que incurren los clientes.

5.2.4 Tiempos máximos de respuesta

- La valoración del cliente y su negocio deben realizarse en un máximo de 3 días hábiles en el sector rural y 2 días hábiles para el sector urbano, luego de presentada la intención solicitud de crédito por parte del cliente potencial.
- El estudio y decisión de las solicitudes de crédito debe realizarse máximo 2 días hábiles después que el cliente ha completado la documentación requerida y el Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial, han registrado la solicitud de crédito en el sistema de información con todos los soportes requeridos.
- La citación al cliente para la formalización del desembolso se debe realizar máximo 4 horas hábiles posterior a la aprobación de la solicitud de crédito.
- El giro de los recursos correspondientes al crédito otorgado debe realizarse máximo 6 horas hábiles posterior a la formalización del desembolso por parte del cliente.

5.2.5 Ubicación Geográfica

Es política de la Fundación Amanecer buscar mayor cobertura y profundización en los territorios donde la Dirección General defina hacer presencia, por lo que se hacen todos los esfuerzos de mercadeo para lograr este propósito.



Expansión Geográfica

Antes de entrar a una nueva comunidad se analiza la demanda potencial de los servicios financieros; sólo se abre una sucursal o una nueva zona cuando el resultado del estudio de mercado demuestre viabilidad en el desarrollo del proyecto y el alcance del punto de equilibrio, en un tiempo máximo un año después de la apertura.

Zonificación de Cartera

A fin de evitar la dispersión geográfica, reducir costos operativos, incrementar la productividad de los Ejecutivos de crédito y/o Asesores comerciales, brindar un mejor servicio a los clientes, mantener una mejor calidad de la cartera y alcanzar los objetivos de eficiencia, el Director de Crédito define áreas geográficas de influencia de cada Sucursal y de cada Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial; estas áreas de influencia pueden ser modificadas por la Dirección de Crédito a sugerencia del Director Comercial de Sucursal y debe ser notificada por escrito por la Dirección de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa. Ningún cliente debe ser atendido para solicitar un nuevo crédito, en una sucursal diferente a la que corresponda a su área de influencia. La solicitud debe ser enviada a la sucursal correspondiente. En todo caso, las áreas de influencia de la Fundación Amanecer en donde no se halle sucursal, son atendidas desde la sucursal más cercana.

Zonas de Alto Riesgo

La Fundación Amanecer determina como zonas de alto riesgo en las cuales no se ofrecen crédito a: Ladera de los ríos (ronda hídrica 30 metros), zonas de deslizamientos, invasiones, sectores con marcada violencia (notificadas por el área de riesgo).

Actividades de Alto Riesgo

El área de riesgos trimestralmente realizará análisis de las áreas geográficas, sectores económicos (comercio, producción, servicios y agropecuario) y de actividades financiadas. Analizando los fenómenos naturales y demás factores externos que puedan afectar los proyectos productivos. Dicho análisis debe ser publicado y socializado a la fuerza comercial y las instancias de aprobación.

Áreas de atención a clientes

La Dirección General define el área de cobertura para el programa de crédito. El Director de Crédito y los Directores Comerciales de Sucursal definen las zonas de atención a los clientes, documentados mediante el estudio de mercado. Una vez definidas, son comunicadas a través de memorandos por parte de la Dirección de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa a la fuerza comercial, la cual debe respetar estrictamente las áreas geográficas que le sean asignadas; en caso de ausencia del Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial de la zona, el Coordinador Comercial o Director Comercial de Sucursal designará a otro Asesor Comercial o Ejecutivo de Crédito para mantener el servicio.

Nota: Las solicitudes de crédito serán atendidas solamente en las zonas de cobertura autorizadas.

Cuando un cliente cambie de zona y desee renovar su crédito, este pasa a ser atendido por el Ejecutivo de Crédito o Asesor Comercial que tiene asignada la zona.

No puede existir clientes atendidos por dos Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial, aunque el cliente tenga negocios ubicados en zonas diferentes, prevalece el asesor que atendió el crédito vigente (aplica para créditos paralelos y desvare). Si el negocio se encuentra ubicado en otro municipio, el asesor asignado a la zona apoyará el levantamiento de la información y verificación de la unidad productiva.



Cuando un Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial requiera valorar una actividad agropecuaria y requiera apoyo en el levantamiento de la información, el Director Comercial de Sucursal asignará un asesor capacitado.

Para la asignación de solicitudes de crédito a los Asesores y/o Ejecutivos de crédito y/o Asesores comerciales, se debe tener en cuenta la ubicación del negocio del cliente, para clientes con negocios ambulantes y actividades agropecuarias en arriendo se asignará la solicitud de acuerdo con la ubicación de la residencia.

5.2.6 Mercado Objetivo

El mercado objetivo para la Fundación Amanecer dentro del marco de crédito, son las personas naturales, empresarios que desarrollen actividades de comercio, producción, servicios y agropecuario con experiencia como mínimo de:

- Doce (12) meses para clientes de comercio, producción y de servicios.
- Dieciocho (18) meses para clientes del sector agropecuario y de la línea credinegocio.

5.2.7 Actividades Financiadas Y No Financiadas

a) *Financiadas*

Los sectores que financiará la Fundación Amanecer son:

- Sector **Comercio**: Actividad económica que se basa en la compra y venta de productos.
- Sector **Producción**: Actividades que transforman una o varias materias primas en nuevos productos.
- Sector **Servicios**: Son actividades que se caracterizan principalmente por el conocimiento técnico que tiene el empresario. En este sector se encuentran las personas que, por empresa, ejercen su profesión liberal.
- Sector **Agropecuario**: El sector agropecuario o sector primario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. La agricultura es el cultivo de la tierra para sembrar alimentos; y la pecuaria como la ganadería doble propósito y la explotación de especies menores con fines de producción alimenticia y demás derivados.

b) *No Financiadas*

Son las actividades que no son sujetas de financiamiento por parte de Fundación Amanecer:

- Casas de empeño y cualquier tipo de actividad relacionada con los prestamistas.
- Fabricación o proceso de productos peligrosos para la salud y el medio ambiente, según reglamentación del ministerio de ambiente y desarrollo sostenible.
- Cualquier tipo de actividad definida como ilícita.
- Casinos, centros espiritistas y lugares donde se practican juegos de azar, se vendan sustancias psicoactivas, se induzca al tabaquismo, se promueva la prostitución o cualquier otra actividad que afecte la moral y las buenas costumbres.
- Compra de motosierras para las explotaciones maderables.
- Actividades que de manera indiscriminada que atenten contra el medio ambiente como siembra extensiva de arroz a partir de la sexta hectárea como monocultivo.

- Explotaciones agropecuarias en ronda hídrica (30 metros) en laderas de ríos y afluentes hídricos.
- Minería en socavón, prospecciones mineras e inspección de minas.
- Fabricación y/o manipulación de explosivos, municiones, fuegos artificiales.
- Actividades cuyos propietarios sean militares o integrantes de la fuerza pública y se encuentren activos.
- Actividades cuyos propietarios sean integrante activa del cuerpo de bomberos y defensa civil.
- Equipos de deporte profesional.
- Escuelas de Aviación

5.3 POLÍTICAS REFERENTES AL CLIENTE

Se considera sujeto de crédito a los empresarios que cumpla con las siguientes características:

- Ser persona natural mayor de 18 años y no haber cumplido 75 años al momento del desembolso.
- Encontrarse en pleno ejercicio de sus derechos civiles y facultades legales.
- Presentar cédula de ciudadanía si es colombiano(a) de nacimiento.
- Si es extranjero, presentar cédula de extranjería original vigente o cédula de ciudadanía colombiana. Además, si la solicitud es por primera vez y no tiene cédula colombiana, debe presentar certificado de existencia y/o representación legal de la unidad productiva que demuestre como mínimo una permanencia de 3 años o permiso laboral emitido por la autoridad competente.
- **Experiencia:**
 - a. Tener como mínimo 1 año en **la actividad a financiar**.
 - b. Para empresarios **agropecuarios** y de la línea **credinegocio** esta experiencia será mínimo de **dieciocho (18) meses**.
- **Antigüedad del Negocio:**
 - a. Que el negocio tenga al menos **seis (6) meses** de funcionamiento demostrables con documentos o referencia zonal.
 - b. Para empresarios agropecuarios y credinegocio este tiempo será mínimo de 18 meses.
- **Ubicación del Negocio:**
 - a) Mínima de **seis (6) meses** para actividades comerciales, producción y servicios.
 - b) Para empresarios agropecuarios con cultivos permanentes en la misma ubicación el tiempo mínimo de ejecución de su actividad en la ubicación actual a **seis (6) meses**.
 - c) Para empresarios agropecuarios con cultivos transitorios en diversas ubicaciones estas serán confirmadas por medio de mínimo **tres (3) referencias**, con los arrendatarios de los terrenos anteriormente sembrados.
- Contar con capacidad de pago para atender sus obligaciones. **Límite del 65% Disponible**.
- Contar con capacidad de endeudamiento para respaldar la obligación contraída. El **límite del indicador de Endeudamiento futuro será máximo del 70%**.

Nota: Para actividades con activos intangibles como por ejemplo comercio electrónico, no se tiene en cuenta el endeudamiento futuro del 70%, solamente será analizada la **capacidad de pago**.
- **Para clientes con actividad en redes sociales se soportará y validará adicionalmente con:**
 - a) Facturas electrónicas de compra.
 - b) Fotos con la fecha de las publicaciones.
 - c) Soporte de las transferencias de proveedores y clientes.

5.3.1 No sujetos de Crédito

Las siguientes características definen a las personas NO sujetas de crédito:

- Integrante de Junta Directiva de la Fundación Amanecer.

- Funcionarios de la Fundación Amanecer; si al momento de su vinculación un funcionario tiene obligaciones vigentes, debe cancelarlas conforme se encuentra pactado y no es sujeto de renovación.
- Personas que se encuentren registradas en listas **restrictivas (lavado de activos y financiación del terrorismo, narcotráfico, crimen organizado, entre otras)** se aplica excepción de análisis a los casos donde la gerencia de riesgos determine que corresponda un homónimo.
- Personas con antecedentes penales o delitos contra la administración pública.
- Personas que se desempeñen cargos como diplomáticos y activos de las fuerzas armadas.
- Jueces y magistrados de salas penales.
- Diputados, concejales y ediles.
- Funcionarios de programas especiales del gobierno (Desminado, Erradicación manual de coca, Prevención de desastres, Minería, etc.)
- Participantes de carreras de velocidad
- Marineros y tripulantes de aviación y barcos.
- Buzos y submarinistas.
- Solicitantes que se determine en el estudio los cuales se sospeche que la operación no es para usufructo propio, sino para un tercero.
- Dos o más integrante de una misma familia, cuya fuente de ingreso sea la misma.
- Demás restricciones dadas en la póliza de grupo deudores.

5.4 POLÍTICA DE PREVENCIÓN DEL SOBREENDEUDAMIENTO

Todo solicitante de crédito en Fundación Amanecer, es objeto de visita para la recolección de información financiera y no financiera con el fin de realizar análisis de carácter y determinar su voluntad y capacidad de pago, nivel de endeudamiento y capacidad de endeudamiento futuro a fin de minimizar el riesgo de sobreendeudamiento.

En cada fase del ciclo de servicio debe aplicarse los lineamientos definidos en los Principios de Protección al Cliente establecidos por Fundación Amanecer.

6. DESTINO DEL CRÉDITO

- **Capital de Trabajo:** Son los recursos que requiere el empresario para atender necesidades propias de la operación y funcionamiento de la empresa, tales como compra de materia prima, empaques, salarios, pago de servicios, constitución de inventarios, gastos de promoción y ventas, gastos de mantenimiento y reparación simple de equipos y maquinaria, costos de transporte. Aquellos destinados a satisfacer necesidades de efectivo en forma inmediata para la cobertura de necesidades transitorias a corto plazo y mediano plazo en su empresa.
- **Activos Fijos:** Está dirigido a atender inversiones para la adquisición e instalación de activos fijos o mejoramiento de las condiciones de productividad y desarrollo tecnológico de las microempresas y demás elementos que guarden directa relación con la actividad o negocio. Se incluye en este destino de crédito mejoras locativas del negocio y la compra, mejora o mantenimiento de vehículos de transporte vinculado a la actividad productiva. Estos en todos los casos deberán ser acordes a la producción o a la actividad de la unidad productiva. Financiación para la construcción, mejora, cofinanciación y ampliación de su vivienda permanente y/o vivienda para descanso.
- **Mixto:** Recursos destinados de manera complementaria tanto en capital de trabajo como los activos fijos.



6.1 POLÍTICAS REFERENTES A LAS LÍNEAS

6.1.1 Crecer

Línea de crédito diseñada para contribuir al **progreso** y desarrollo de los empresarios, al suministrar los recursos que requiere para aumentar y/o mejorar su capacidad productiva y **aportar** en mejorar la calidad de vida de su familia y su entorno. Se financia: compra de activos fijos, maquinaria, vehículos, compra de inventarios, manos de obra, materiales y todos los elementos utilizados para el desarrollo de la actividad.

- a. Aplica canal de crédito digital
- b. Aplica crédito modalidad UNETE

6.1.2 Germina

Línea de crédito diseñada para contribuir al progreso y desarrollo de los empresarios del sector agropecuario, al suministrar los recursos que requiere de acuerdo con su ciclo productivo para aumentar y/o mejorar su capacidad productiva y aportar en mejorar la calidad de vida de su familia y su entorno.

Se financia: producción, sostenimiento pecuario, plantación, mantenimiento y cosecha de cultivos, adquisición de maquinaria y equipos, adecuación de tierra e infraestructura para la producción y **arrendamiento, anticresis o empeño de terreno (aplica para solicitudes del departamento de Boyacá y Casanare).**

Nota: En el caso de tener una sola actividad, se requiere demostrar que la producción se realiza de manera escalonada o en diferentes lotes.

- a. Aplica canal de crédito digital
- b. Aplica crédito modalidad UNETE

6.1.3 Mi Casa

Línea de crédito que propende por el mejoramiento de la calidad de vida y de la habitabilidad de los empresarios urbanos y rurales, a través de la cofinanciación para la compra, construcción, mejora o ampliación de la vivienda del empresario, impactando positivamente el espacio destinado para la residencia y/o descanso y disfrute de tiempo libre con su familia.

Condiciones:

- Construcción en lote propio o a nombre de su cónyuge (el cónyuge debe hacer parte del crédito).
- Cofinanciación para compra de vivienda nueva o usada, compra de lote para vivienda, de él o de su cónyuge (el cónyuge debe hacer parte de crédito) (El porcentaje máximo de cofinanciación corresponde al 50%). Se debe anexar el certificado de libertad y tradición del inmueble o bien a adquirir y contrato de compraventa.
- La vivienda para cofinanciar o mejorar no deberá ser para uso comercial, el núcleo familiar solo puede tener un crédito por esta línea.
- Se debe presentar contrato de compraventa del inmueble o Certificado de Libertad y Tradición y registro fotográfico.

- a. Aplica canal de crédito digital
- b. Aplica crédito modalidad UNETE



6.1.4 Fidelización

Línea de crédito para acompañar de manera ágil las oportunidades que tienen los empresarios de contar con un aumento en su productividad por efectos de temporadas comerciales y/o cíclicas.

Condiciones:

Ofrecido a los empresarios con experiencia de 18 meses con la fundación (en toda la trayectoria con la entidad), con buen hábito de pago (Nota 5) y que una de las obligaciones vigentes tenga una antigüedad mínima de 6 meses.

Apoya la liquidez inmediata con destino a una **oportunidad de inversión** (incluye el alistamiento a las temporadas especiales).

Desvare Emergencia (Fidelización)

Se realiza la solicitud de crédito de manera tradicional, el monto está entre \$300.000 y máximo a aprobar \$4.000.000, su plazo está dado de acuerdo con la inversión y sector de la actividad del cliente así:

- Comercio, servicio y producción: 1 o 2 cuotas mensuales. Plazo máximo dos meses, de acuerdo con el análisis de retorno de la inversión.
- Agropecuario: 1 cuota trimestral o hasta tres (3) en cuotas mensuales. Plazo máximo 3 meses, de acuerdo con el análisis de retorno de la inversión.

El monto aprobado no puede superar la operación del crédito vigente y máximo hasta \$4.000.000.

Estas líneas y modalidades de crédito serán estudiados y aprobados de acuerdo a las instancias de aprobación, una vez adelantada la gestión por la fuerza comercial. Se pueden otorgar como paralelo aplicando solo las condiciones relacionadas con comportamiento de pago.

- a. Aplica canal de crédito digital.

6.1.5 Credinegocio

Línea de crédito diseñada para empresarios que por el tamaño de su negocio requieren un suministro de recursos con proyección de crecimiento, como puntos de ventas, nuevos productos, transformaciones tecnológicas y todas aquellas necesidades que implican un progreso significativo para su empresa, su familia y entorno.

Condiciones de los empresarios del sector comercio, servicio o producción destinado a inversión en capital de trabajo y/o activos fijos, dichos empresarios cuentan con:

- Activos totales destinados a la actividad económica superiores a \$30.000.000.
- Actividades de producción, comercialización de bienes y/o prestación de servicios, con antigüedad mayor a 18 meses.
- Ventas totales menor a <\$300.000.000 anuales y endeudamiento superior a 120 SMMLV con el sector financiero excluyendo los créditos hipotecarios.

Se otorga monto entre 25 SMMLV a 100 SMMLV, su plazo entre 6 meses y 60 meses y su amortización es mensual vencida.



Para acreditar el Perfil de cliente de Credinegocio, se debe definir cuáles son los activos fijos del negocio que se incluyen (Maquinaria, Equipo, Vehículos, Local). Se incluye la proporción del activo "bien inmueble" que hace parte del negocio.

- a. Aplica canal de crédito digital.
- b. Aplica crédito modalidad UNETE.

6.2 POLÍTICAS ASOCIADAS A LAS RENOVACIONES Y RETANQUEOS DE CRÉDITO

Renovación, consiste en el otorgamiento de un nuevo crédito a clientes que ya tienen un historial mínimo de 6 meses con Fundación Amanecer y que no tiene una obligación vigente en el momento de su solicitud.

Para toda solicitud de créditos de renovación y retanqueo se debe realizar nuevamente la valoración de la unidad económica, obteniendo y actualizando toda la información, para la evaluación crediticia.

Para la renovación de un crédito se exige el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- a) El cliente ha cancelado totalmente su crédito. **(Aplica para clientes nota 4 y 5).**

Segmentos: La nota del crédito se calcula con el promedio de mora durante la vigencia de este y la nota del cliente es la menor nota de los créditos vigentes durante los últimos 18 meses.

- 0-5 días de atraso acorde con la liquidación (amortización mensual o trimestral) se califica como crédito **Nota 5**
- 6-10 días de atraso acorde con la liquidación (amortización mensual o trimestral) se califica como crédito **Nota 4**
- 11-15 días de atraso acorde con la liquidación (amortización mensual o trimestral) se califica como crédito **Nota 3**
- +15 días de atraso acorde con la liquidación (amortización mensual o trimestral) se califica como crédito **Nota 2**

Clientes **nota 5**

- Tendrá acceso a los siguientes beneficios:
- Menor tasa de interés
- Incremento de crédito según necesidad de inversión
- Atención preferencial para renovación automática por la modalidad digital (Ver Acta de Condiciones), hasta el monto máximo cancelado con un límite máximo de \$20.000.000. (Acceso por vía tradicional).

Clientes **nota 4**

- Tendrá acceso a los siguientes beneficios:
- Tasa menor
- Monto máximo por el doble del mayor crédito cancelado
- Atención preferencial para renovación automática por la modalidad digital (Ver Acta de Condiciones), hasta el monto máximo cancelado con un límite máximo de \$10.000.000 (Acceso por vía tradicional).

Clientes **nota 3**

- Monto máximo por el mismo del mayor crédito cancelado.

Clientes **nota 2**

- Monto máximo por el menor crédito cancelado.
- Se aprobará por comité especial y será sustentado por el coordinador o director de sucursal.



Retanqueo: Consiste en una nueva obligación para recoger saldo de la deuda vigente y obtener el excedente del nuevo crédito. Este se puede tramitar por cualquier línea de crédito y solo para clientes calificados como nota 5 y 4. Los créditos nuevos con 6 meses de plazo no son sujetos de retanqueo. Para acceder a este tipo de operación se debe tener en cuenta:

1. **Amortización Mensual:** Que haya cancelado mínimo el 60% del plazo pactado inicialmente y su cancelación se hayan realizado de cuota a cuota.
2. **Amortización diferente a la mensual:** Con el mínimo el 50% del plazo pactado inicialmente y su cancelación debe ser cuota a cuota.

Nota: Para el cálculo de la cuota se utilizará la regla de aproximación al entero más cercano. Ejemplo: Para un crédito con plazo de 12 meses, el valor de la aproximación es 7,2 cuotas, se toma 7. Si el valor es 7,5 o superiores se toma 8.

3. El cliente **NO** puede ser sujeto de crédito, si es codeudor y sus codeudas se encuentran en mora.
4. El cliente que haya adelantado cuotas para cumplir el porcentaje no podrá ser sujeto de retanqueo. La cuota debe cancelarse dentro del mes que cumple 50% o 60%.

6.3 POLÍTICAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD DE CRÉDITOS PARALELOS

Paralelo: Consiste en crédito otorgado de manera simultánea mientras se posea un crédito vigente, para el financiamiento de una necesidad adicional y por cualquiera de las líneas de crédito.

Para toda solicitud de crédito paralelo se debe realizar nuevamente la valoración de la unidad económica, obteniendo y actualizando toda la información, para la evaluación crediticia. El monto, plazo y frecuencia se determinará por la capacidad de pago del cliente y de acuerdo con el hábito de pago.

Condiciones:

- Aplica para Cliente **Antiguo**.
- Aplica para Cliente **NOTA 4 y 5**.
- El Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial debe verificar la calificación interna del cliente.
- El cliente no puede ser sujeto de crédito Paralelo, si es codeudor y sus codeudas se encuentran mora.
- No se puede desembolsar un crédito paralelo dentro de los 30 días siguientes al desembolso al último crédito desembolsado.
- Para la garantía se tendrán en cuenta la sumatoria de los saldos insolutos conforme a la tabla de garantías.

Nota: Las condiciones especiales de cada producto de garantía financiera o información referente a los operadores de las mismas serán comunicadas a través de circulares por el coordinador designado de la Fundación Amanecer a la fuerza comercial e interesados.

**7. PRECIOS OPERACIONES DE CRÉDITO****7.1 TASAS DE INTERÉS**

Las tasas de interés anual sobre los préstamos que se otorguen no pueden ser mayores que la tasa de interés máxima permitida por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Las tasas de interés de los productos de crédito en Fundación Amanecer, son determinadas en Comité Especial conformado por el Director General, la Directora de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa y el Director de Crédito, previo estudio y análisis de estas, atendiendo criterios de existencia y representación legal, viabilidad y competitividad. Las mismas son notificadas a su entrada en vigor, tendrán revisiones trimestrales y se publicarán en las sucursales de acuerdo con los lineamientos principios de protección al cliente.

7.2 COMISIÓN MIPYME

Se denomina Comisión MiPyme a la autorizada en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000, conforme su reglamentación legal. En Fundación Amanecer, la línea Crecer hasta un monto de desembolso de 25 SMMLV aplica esta comisión.

La tarifa correspondiente a esta Comisión es determinada en Comité Especial conformado por el Director General, la Directora de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa y el Director de Crédito, previo estudio y análisis de estas, con revisión semestral, en concordancia con las leyes aplicables.

7.3 PÓLIZA DE VIDA DEUDORES

Como medida para mitigar el riesgo de crédito, Fundación Amanecer exige el respaldo de todos los créditos con un seguro el cuál es tomado por Fundación Amanecer y solicitado por el titular de cada Obligación.

El Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial debe diligenciar el Formulario Declaración de Asegurabilidad, conforme a las directrices de la aseguradora; este requisito se realiza en el momento de la visita del cliente y su negocio. En el formato se debe registrar cualquier novedad referente a Enfermedad o Patología e Índice de Masa Corporal I.M.C.

Si el cliente presenta alguna condición de las relacionadas anteriormente, Se debe registrar en el formulario EXTRA-PRIMA con el porcentaje % que corresponda; para que en el proceso de Contabilización del crédito se aplique. Estas condiciones Índice Masa Corporal I.M.C, Patología y Extra-prima deben ser las vigentes comunicadas por la Dirección Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa.

Si el cliente declara una condición diferente a las relacionadas, la Auxiliar y/o Asistente de Servicio al Cliente de cada sucursal debe enviar (Formulario y Fotocopia de Cédula del cliente) a evaluación médica y estudio de aceptación a Compañía de Seguros por correo Electrónico con copia a Auxiliar de Servicio al Cliente Sede Yopal.

Los beneficios de la póliza de vida de grupo deudores podrán ser ajustados conforme a acuerdos entre la empresa aseguradora y la Fundación Amanecer. Sin ajustar o modificar los valores pactados inicialmente.

8. LÍMITES DE EXPOSICIÓN CRÉDITICIA

Si un cliente tiene dos negocios diferentes en la misma dirección, no podrá acceder a créditos por cada negocio.



En la misma unidad familiar con negocios de fuentes de ingreso independientes se podrá otorgar hasta **cuatro** créditos a dos integrantes y sustentado con garantías independientes y con capacidad de pago.

Solo puede tener una (de las cuatro) relación crediticia respaldada entre ellos (Codeudas). Siempre y cuando hayan demostrado buen comportamiento de pago y los créditos vigentes se encuentren al día.

Un cliente podrá ser deudor máximo en tres créditos y como codeudor en máximo un crédito, siempre y cuando tenga la solvencia económica para atender estas obligaciones y las mismas no superen los 100 SMMLV como saldo adeudado. La quinta vinculación como titular será únicamente para el producto ÚNETE.

- Se podrá financiar hasta 1 crédito en la misma unidad familiar por la línea Mi casa.
- Para solicitudes de crédito dirigidas a un mismo lugar de inversión, con titulares diferentes, debe demostrarse actividades y garantías distintas.
- Clientes o codeudores con cartera castigada o reestructurada según reporte de la central de información financiera, en los sectores financiero, solidario o cooperativo en calidad de principal no serán sujeto de crédito. Si el castigo es en calidad de codeudor debe presentar paz y salvo.
- Cliente con calificación B y C con el sector financiero no será sujeto de crédito. Solamente será sujeto de análisis, obligaciones financieras con el banco agrario, si su causal es por control de inversión.
- Clientes en mora o con cartera castigada en los sectores real y telcos, deben presentar recibo de pago o paz y salvo.
- Clientes y codeudores potenciales con reporte negativo en las centrales de información financiera en el sector financiero o solidario por más de 90 días consecutivos y con mora vigente no serán sujeto de crédito.
- Clientes nuevos, antiguos y codeudores con obligaciones y/o cuentas embargadas vigentes en el sector financiero, solidario o cooperativo reflejadas en el reporte de las centrales de información financiera, en calidad de principal o codeudor se realiza análisis por el comité especial de aprobación.
- Para aquellos créditos que se ejecuten a través de convenios, se tienen en cuenta los requisitos acordados en dicho convenio.
- Para clientes con saldo de endeudamiento consolidado en el sector financiero sin tener en cuenta los créditos hipotecarios, que excedan 120 SMMLV al momento de la aprobación se atenderán como credinegocio, clasificados en el sistema **tipo comercial**.
- Para el cálculo del comportamiento de pago, no se tendrán en cuenta los pequeños saldos (Hasta \$ 15.000).
- Se financia máximo el 70% de los activos totales demostrados del empresario.
- Pueden acceder a crédito familiares de funcionarios de la entidad y dicha solicitud no debe ser gestionado en ninguna etapa del proceso por el mismo funcionario, hasta el tercer grado consanguinidad y de segundo de afinidad civil.
 - a. Primer grado: Padres / Hijos (tanto naturales como adoptivos)
 - b. Segundo grado: Abuelos / Nietos / Hermanos
 - c. Tercer grado: Tíos / Sobrinos hijos de hermanos / Bisabuelos
 - d. Cuatro grados: Primos Hermanos

La afinidad es un tipo de parentesco que se produce por un vínculo legal a través del matrimonio u otro tipo de unión civil, entre aquellas personas que, sin tener lazo de consanguinidad entre sí, sí lo tienen en cambio con alguno de los que ha contraído matrimonio.

- a. Primer grado de afinidad: Cónyuge suegro/a (los padres del cónyuge), los cónyuges de los hijos/as, Cónyuge del padre, si no es la madre, Cónyuge de la madre, si no es el padre.



- b. Segundo grado de afinidad: Cónyuges de los hermanos/as, abuelos/as del cónyuge, cónyuges de los nietos/as, los hermanastros/as (hijos del cónyuge del padre o madre con el que no comparte ningún lazo de sangre).
- c. Tercer grado de afinidad: Cónyuges de los tíos/as (cónyuges de los hermanos/as de los padres), cónyuges de los sobrinos/as, Tíos del cónyuge y sus cónyuges, sobrinos del cónyuge y sus cónyuges.
- No se podrá otorgar un crédito para cancelar pasivos con personas naturales u obligaciones financieras, únicamente se puede otorgar por la línea de crédito únete para cancelar obligaciones clasificadas como microcrédito.
- La cartera en monto y número colocada por la modalidad CREDINEGOCIO (clientes nuevos) NO debe superar el 10% de monto total desembolsado en los productos de microcrédito.

9. CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS

En la **Tabla (Anexa) de Condiciones Propias de las Líneas o Modalidades** se establecen las condiciones en cuanto a:

- Tasa de interés
- Monto para financiar
- Garantía mínima
- Condición de la garantía
- Destino
- Comisión mi pyme
- Frecuencia de pago
- Plazo

9.1 DOCUMENTOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO

El Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial debe solicitar a los clientes los documentos soporte y radicarlos con la solicitud de crédito. Las solicitudes de crédito que presenten documentación incompleta, que no hayan sido debidamente actualizados y verificados en campo, no pueden ser presentadas a estudio. Los documentos básicos son:

- a. Fotocopia o foto de cédula del deudor, cónyuge y codeudor. (Si aplica).
- b. Autorización para consulta y reporte a las centrales de información financiera. Esta autorización puede ser mediante llamada que haya sido grabada, correo electrónico enviado desde el correo personal del cliente donde manifieste esta autorización o, diligenciando el formato establecido.
- c. Consulta central de riesgo, la cual tiene vigencia máxima de 30 días.
- d. Declaración de Asegurabilidad (Póliza Seguro de Vida Deudores).
- e. Registro Fotográfico (Ver condiciones para registro fotográfico en este Manual).
- f. Formato de información socioeconómico/solicitud de crédito empresarial (RG SG MC 055) o agropecuario (RG SG MC 002).
- g. Para los créditos del sector rural se debe presentar Mapa de localización RG SG MC 051 y hoja de trabajo (RG SG MC 067).
- h. Documentos soporte de la actividad/negocio de acuerdo con el monto de la solicitud. (Ver tabla de documentos para constatar la actividad de Titular y Codeudor)



9.2 CONDICIONES GENERALES

A continuación, se presentan las condiciones generales para tener en cuenta, para las distintas líneas o modalidades de crédito:

1. Teniendo en cuenta que en todas las solicitudes de crédito se analizan los ingresos, los costos y gastos de las actividades de la unidad familiar; cuando el cónyuge haga parte del proceso de crédito es importante su firma y conocimiento de la deuda; también debe consultarse en centrales de información financiera. En el evento en que no firme, se debe justificar y registrar el motivo por el cual no lo hace.
2. Para todo cliente nuevo y de notas 2 y 3, se debe realizar la visita al negocio y domicilio por parte del Ejecutivo de crédito o Asesor comercial, sustentando la capacidad de pago en el formulario correspondiente. Para créditos antiguos, se debe realizar visita solamente al negocio clientes calificados nota 4 y 5, si no es el mismo asesor comercial que evaluó la operación anterior, debe realizar la visita de negocio y domicilio.
3. Todo Codeudor debe demostrar una fuente de Ingresos diferente a la actividad a financiar, demostrando capacidad de pago, capacidad de endeudamiento y respaldar las condiciones de la Obligación en Monto, Plazo y Valor Cuota. El Cónyuge puede ser codeudor cumpliendo las condiciones definidas para respaldar la obligación como codeudor.

Los siguientes corresponden a los tipos de codeudores que pueden presentarse como garantía dentro de las obligaciones solicitadas a Fundación Amanecer:

- a. Codeudor Comerciante: Experiencia en la actividad 1 año, 6 meses de antigüedad con actividad/negocio.
 - b. Codeudor Asalariado: Debe demostrar vinculación laboral mínimo 1 año con empresa legalmente constituida soportado mediante los desprendibles de pago de los 2 últimos meses y/o certificación laboral (expedición no mayor a 30 días).
 - c. Codeudor contratista: Contratos que demuestren estabilidad por un periodo consecutivo mínimo de 1 año antigüedad y 6 meses adicionales de vigencia.
 - d. Codeudor Independiente: (Actividades de Transporte, Rentista de Capital, Ganadería, Agricultura) debe demostrar con documentos soporte la actividad fuente generadora de ingresos.
4. Para efectos de garantías hipotecarias, los inmuebles pueden encontrarse en cualquier zona de cobertura de operación de la fundación.
 5. Máximo endeudamiento con cinco entidades financieras más la nuestra, independientemente del número de obligaciones con cada una de ellas.
 6. El cónyuge puede aportar el bien raíz a su nombre como requisito del crédito (ver cuadro de requisitos, tipo de garantía personal solvencia propia), en estos casos es obligatoria su firma, pero no se realizará estudio de crédito a menos que se considere necesario para minimizar riesgos.

9.3 VERIFICACIÓN DOMICILIARIA

Para todo cliente nuevo y de notas 2 y 3, se debe realizar la visita al negocio y domicilio por parte del Ejecutivo de crédito o Asesor comercial. Para créditos antiguos, se debe realizar visita solamente al negocio clientes calificados nota 4 y 5, si no es el mismo asesor comercial que evaluó la operación anterior, debe realizar la visita de negocio y domicilio.



9.4 EVALUACIÓN CREDITICIA

Para realizar la evaluación crediticia las instancias de aprobación deberán tener en cuenta las siguientes variables:

- a) Edad del Cliente.
- b) Estado Civil del Cliente.
- c) Tipo de solicitud (nuevo, retanqueo, renovación, paralelo).
- d) Tipo de vivienda propia – arrendada.
- e) Capacidad de pago: Es el disponible para cancelar la cuota del crédito. El valor de la cuota del crédito para el cliente no debe superar el **65% del disponible**. El disponible del codeudor debe ser como mínimo una vez el valor de la cuota mensual del cliente.
- f) Nivel de endeudamiento actual: Pasivo Total / Activo Total; es el respaldo que se tiene de los bienes para las obligaciones financieras.
- g) Endeudamiento Futuro: (Pasivo Total + Valor de la solicitud de crédito) / Activo Total. Este indicador no puede superar el **70%**.
- h) Cambios en el entorno comercial que incida en las ventas y la rotación de inventarios.
- i) Antigüedad del negocio y antigüedad en el sector.
- j) Historia crediticia con la Entidad: N° de créditos y monto otorgado.
- k) Análisis detallado de las Huellas de Consultas registrado en el concepto del Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial.
- l) Necesidad y destino de la inversión: se debe verificar el destino de la inversión, buscando que cumpla las condiciones de la línea o modalidad de crédito con el cual se va a financiar.
- m) Verificar referencias aleatoriamente e indagar sobre la información otorgada al Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial.
- n) Control de solicitudes y tiempos de respuesta, (fecha de consulta en centrales de información financiera).
- o) Se emplea la siguiente fórmula para calcular el promedio de días de mora del crédito y determinar la nota o calificación del cliente:

$$\frac{\text{Sumatoria de número de días de mora, de las cuotas pagas}}{\text{Número de cuotas pagas}}$$

9.5 REGISTRO DE INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA Y FINANCIERA

Es responsabilidad del Ejecutivo de Crédito y/o Asesor Comercial y/o funcionario autorizado:

- a) Crear el tercero y negocio en el sistema.
- b) Ingresar y actualizar correctamente la información socioeconómica e información financiera del cliente y codeudor en el sistema.
- c) Analizar la información del cliente y del codeudor en las bases internas.
- d) Realizar el referenciación zonal del cliente mediante entrevistas cortas en negocios y vecinos de su entorno. Se confirma siempre que sea posible, si es propietario del negocio, el tipo de negocio, tiempo de funcionamiento en el local, tiempo de residencia en la zona, composición familiar y comportamiento social, entre otras posibilidades, esta actividad se deja consignada en el Concepto técnico.
- e) Solicitar los documentos soporte del crédito, los cuales se deben escanear y adjuntar a la solicitud de crédito radicada en el sistema de información de acuerdo con la lista de chequeo.

Nota: La información de los clientes es únicamente para estudio y toma de decisiones de la solicitud y no puede ser divulgada bajo ningún concepto.



9.6 ACTUALIZACIÓN DE DATOS

En cada visita o contacto con el cliente y sus codeudores, el Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial, debe averiguar cambios en la Información Socio – Económica y de contacto y en caso de existir variaciones, debe actualizar dicha información en las bases de datos de la Fundación Amanecer.

9.7 CONDICIONES PARA REGISTRO FOTOGRÁFICO

El registro fotográfico se debe actualizar para cada solicitud de crédito y debe cumplir las siguientes condiciones:

- Foto del exterior del domicilio donde aparezca el cliente y la dirección.
- Foto exterior del negocio o entrada de la finca (cuando no sea establecimiento abierto al público, de igual forma se debe tomar foto del lugar donde se desarrolla la actividad), para identificar cuál es el negocio que se está financiando y sirva de información para la gestión de cartera.
- Foto amplia y panorámica del negocio donde se pueda observar el interior del negocio completo y en caso de no poder abarcar en una sola foto, tomar varias.
- Fotos de los activos representativos del negocio.
- Foto del proceso de producción o actividad a financiar en donde aparezca el cliente realizando la labor.
- Foto selfi del Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial con el cliente en el sitio donde desarrolla la labor a financiar.
- Fotos adicionales que el Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial considere necesarias para soportar el crédito, como por ejemplo actividades o ingresos adicionales.
- Para los créditos de mejora de vivienda y mejoras locativas se requiere registro fotográfico del lugar a realizar la inversión (Vivienda a mejorar o local a mejorar).

9.8 DEFINICIÓN DE GARANTÍAS

Las obligaciones pueden ser respaldadas con las siguientes garantías:

9.8.1 Personal

Garantía Personal Solvencia Propia: Una garantía personal es aquella donde el solicitante del crédito presenta como respaldo su patrimonio.

Garantía Personal Codeudor: Es un tercero que se compromete a cumplir con las obligaciones del deudor en caso de no pago.

9.8.2 Garantía Financiera

Es un respaldo a una deuda otorgado por cualquier entidad. La institución cuenta con cupo disponible en las siguientes:

Fondo Nacional de Garantías FNG: El Fondo Nacional de Garantías S.A. es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas.

DCA – USAID: La Autoridad de Crédito para el Desarrollo (DCA) de USAID apoya el acceso a servicios financieros en sectores desatendidos, tales como el comercio, el turismo, la agroindustria y la eficiencia energética a fin de generar mayores oportunidades económicas y empleos y así disuadir la migración irregular.



9.8.3 Garantía Real

Garantía Inmobiliaria/Hipoteca:

Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un bien inmueble de su propiedad, el cual puede ser una vivienda, local comercial o cualquier otro inmueble que cumpla con los requisitos para constituirse en garantía. El bien ofrecido en garantía puede ser exigible para el pago de la obligación, siendo ejecutada jurídicamente en caso de que esta no se cumpla.

Según la línea, modalidad y monto del crédito se solicitará la garantía necesaria, conforme a lo dispuesto en el presente Manual.

Garantía Real Prendaria:

Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un vehículo particular, público o el cupo de los vehículos en las empresas de transporte se constituye reserva de dominio a través de la constitución de la prenda a los vehículos o cupo.

Garantía Mobiliaria:

Es aquella que se constituye para garantizar el pago de la obligación, donde el solicitante coloca como garantía de pago de la obligación un bien catalogado como maquinaria.

Para constitución de garantía consultar Instructivo de Constitución de Garantía Real (IN SG MC 019).

10. CONCEPTO, ESTUDIO Y EVALUACIÓN DE CRÉDITOS

10.1 CONCEPTO TÉCNICO DEL EJECUTIVO DE CRÉDITO Y/O ASESOR COMERCIAL

El concepto técnico que emite el Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial en la solicitud de crédito debe reunir las variables de análisis de la evaluación crediticia realizada al cliente esta argumentación debe contener: Información referente al análisis del riesgo, referenciación zonal, recomendación o sugerencia de monto, justificación de ser el caso de reportes o huellas de consulta, habilidad empresarial y demás variables que se consideran mitigan los riesgos de la operación.

10.2 INSTANCIAS DE DECISIÓN

Para el análisis, evaluación y decisión de las solicitudes de crédito, se cuenta con cuatro instancias las cuales tienen la potestad de aprobar, aplazar o rechazar las solicitudes de crédito hasta los montos aquí expuestos. Las Instancias son:

INSTANCIA	RESPONSABLE	MONTO
1	Director Comercial de Sucursal / Coordinador comercial	Hasta \$4.500.000
2	Analista de Crédito	Hasta \$20.000.000
3	Líder de Originación	Hasta \$40.000.000
4	*Comité Especial	> \$40.000.000 Hasta 100 SMMLV



***Comité Especial de estudio y Aprobación:** Integrado por el Líder de Originación quien preside el comité y dirige las decisiones, el Líder de Sostenibilidad Financiera y el Director de Crédito con participación de carácter consultivo. El Director comercial de sucursal y Coordinador Comercial sustenta la solicitud de financiación ante el comité y se realiza evaluación de las solicitudes de crédito de monto mayor a \$40.000.000.

Es competencia de las instancias analizar las propuestas de financiamiento, tienen un carácter deliberativo y resolutivo conforme al presente Manual de políticas y condiciones de crédito, con la facultad de solicitar más información, y/o condicionar la decisión según el análisis de riesgo en cada propuesta de financiamiento. Para los ejercicios de estudio y decisión pueden participar en calidad de observadores los integrantes de las áreas de Administración de Control Interno y Gerencia de Riesgos, Ética y Cumplimiento.

Una vez deliberada, la solicitud debe ser aprobada y contabilizada con las condiciones correspondientes (monto, número cuotas, fecha de la 1ra cuota y periodicidad de pago) y registrar la fecha de liquidación. En esta etapa del proceso se debe registrar el porcentaje de Extra-prima de la Póliza de Seguro de Vida (si aplica).

El Líder de Originación podrá realizar recomendaciones de reducción del monto, ampliación o disminución de plazo de acuerdo con el análisis de riesgo.

Dentro del proceso de validación, estudio y decisión de las solicitudes de crédito, cada funcionario tendrá que cumplir los siguientes aspectos:

- a) La Instancia puede hacer devolución de la solicitud de crédito cuando no cumple con la gestión documental, por vencimiento de documentos, por soportes incompletos, por errores en la información o puede rechazar la solicitud cuando no cumple con el presente Manual.
- b) Las instancias deben registrar en el repositorio: Planilla única de reprocesos, el 100% de las operaciones analizadas con reprocesos. Para realimentar y plantear mejoras, en reunión en Líder de Originación y Director de Crédito.
- c) Tratándose de solicitudes emanadas de un convenio u otros documentos generados de acuerdos interinstitucionales, se tiene en cuenta las condiciones de estos, siempre y cuando el cliente sea sujeto de crédito. De no pactarse condiciones específicas en los convenios o acuerdos, toda solicitud se tramita por la metodología de la Fundación Amanecer.

Nota: Para analizar en comité especial la decisión de solicitudes de Clientes Nota 2, no es obligatoria la participación de Líder de Sostenibilidad Financiera.

10.3 DECISIONES DE LAS INSTANCIAS

Las Instancias de Decisión como resultado del estudio y evaluación de la solicitud, podrán: aprobar, aplazar o rechazar las solicitudes de crédito, teniendo en cuenta como mínimo los siguientes aspectos:

10.3.1 Aprobación

Las Instancias de Decisión pueden aprobar la solicitud de crédito por el monto propuesto por el Ejecutivo de crédito o Asesor comercial o aprobar en **condiciones diferentes** (monto y/o plazo) conforme a las necesidades y capacidades del cliente evaluadas en el estudio de crédito.

10.3.2 Aplazamiento

Las siguientes son las principales causales que pueden generar el aplazamiento de solicitudes de crédito:



- Falta de documentos soporte
- Garantía insuficiente
- Formatos incompletos o mal diligenciados
- Inconsistencia en la información financiera reportada
- Inconsistencia entre la información del formato físico y el sistema
- Documentos vencidos

10.3.3 Rechazo

Las siguientes constituyen las principales causales que pueden generar rechazo de las solicitudes de crédito:

- a) Incumplimiento del Manual de Política y Condiciones de Crédito
- b) Información o documentos alterados o manipulados
- c) Información negativa en referenciación realizada por las instancias de aprobación
- d) Calificación hasta 49 puntos en scoring interno
- e) Por errores de digitación en los flujos del sistema de información

Cuando se rechace una solicitud de crédito por cualquier causa excepto el numeral e, se podrá presentar nuevamente la solicitud de crédito hasta después de dos meses de la fecha de rechazo.

El Ejecutivo de crédito y Asesor comercial debe informar al cliente respecto a la respuesta de su solicitud.

11. DESEMBOLSO

El desembolso está compuesto por la formalización de este lo que constituye la firma del pagaré y carta de instrucciones que respalda la obligación, la entrega de la liquidación de la obligación y la entrega de los recursos correspondientes al crédito aprobado. Previo al desembolso se debe realizar la evaluación del tipo de giro en el sistema de información por parte del responsable de tesorería de acuerdo a las condiciones en que fue inicialmente expresado por el cliente al momento de la solicitud y de acuerdo a las condiciones de la Fundación Amanecer ya que puede realizar el desembolso a través de la consignación en cuenta, transferencia electrónica o cheque o por intermedio de una empresa que administre pagos, para éste último mecanismo un desembolso no puede superar los 25 SMMLV por transacción.

Para aquellos clientes que soliciten desembolso mediante transferencia a cuenta, deberán adjuntar una certificación bancaria (esta debe indicar el tipo y número de cuenta). Dado el caso que el cliente no posee, ni quiere abrir cuenta bancaria se le indican las otras dos opciones para el desembolso: giro o cheque.

Para la formalización del desembolso las Asistentes o Auxiliares de Servicio al cliente deben atender el instructivo protocolos ciclo del servicio-desembolso (IN SG SC 003) realizar las siguientes actividades:

- 1) En el proceso de desembolso presencial o por vía telefónica (Para pagaré desmaterializado) se debe entregar la información pertinente dando cumplimiento al protocolo establecido en el PR SG GRFL 017, Documentos adicionales: EXT-35 EXT-41 EXT-42
- 2) Para el pagaré desmaterializado, la Auxiliar y/o Asistente de servicio al cliente debe en cumplimiento a lo descrito en el procedimiento para pagares desmaterializados PR SG GRFL 017 incluir los códigos correspondientes y llevar a cabo el proceso.
- 3) En caso de que sea necesario el documento físico según procedimiento (PR SG MC 002)

- a) Generar, imprimir y verificar el pagaré y la liquidación de las obligaciones aprobadas correspondientes a la sucursal
 - b) Contactar a los clientes y confirmar la fecha y hora del desembolso dentro del calendario establecido en los procesos de la Entidad.
 - c) Realizar la formalización del desembolso del crédito, validando la identidad, registrando firmas y huellas de los responsables que intervienen en el crédito como deudor y codeudor (es). Todos los responsables del crédito deben estar presentes durante la formalización del desembolso.
 - d) Certificar al respaldo del pagaré como evidencia de que quienes firman corresponden a las personas que estuvieron frente a él con su documento de identificación. Una vez formalizados los documentos se escanean y adjuntan al sistema de información para que Tesorería proceda a realizar el giro.
 - e) Los pagarés en original firmados deben ser custodiados y remitidos a las sucursales de archivo documental bajo la supervisión de cada director comercial de sucursal. Siendo responsabilidad su custodia por parte de la Dirección de Crecimiento y Sostenibilidad Corporativa, cumpliendo las estrictas normas de seguridad y control para este tipo de documentos.
- 4) Una vez firmado el pagaré (físico o desmaterializado) la Asistente o Auxiliar de Servicio al Cliente debe subir la documentación al Sistema de Información para que la Auxiliar de Tesorería verifique en el sistema de información la obligación, el pagaré formalizado o el documento de confirmación, fecha y monto a desembolsar, para generar la orden de pago y ejecutar la tarea en el sistema de información (ingresa el N.º de Giro (transferencia electrónica), realiza planilla en Excel, en donde registra N.º transferencia, nombres y apellidos del tercero, valor, Departamento y Municipio).
 - 5) La Auxiliar de Tesorería debe generar un archivo plano del banco correspondiente, el cual debe enviar a la tesorera junto con planilla con órdenes de pago para revisión y aplicación del pago en los portales de los bancos correspondientes.
 - 6) Si el cliente ha solicitado su desembolso en cheque, la Auxiliar de Tesorería lo elabora con su respectivo comprobante de egreso, lo hace firmar y entrega o envía a la Auxiliar o Asistente de Servicio al Cliente para que formalice el desembolso con el cliente.

11.1 SEGUIMIENTO AL DESEMBOLSO

Desde Tesorería se realizará seguimiento al retiro de los giros realizados como desembolsos de crédito e informará al Líder de Originación, a los Coordinadores comerciales y Directores Comerciales de sucursal, a las Asistentes o Auxiliares de servicio al cliente. Aquellos créditos que no hayan sido retirados luego de 5 días de realizado el giro serán reversados.

12. REVERSIÓN DE CRÉDITOS

Las auxiliares y asistentes de servicio al cliente deberán velar por el seguimiento al proceso de desembolsos. Si el cliente no se acerca a la entidad a formalizar el desembolso, deberá comunicar al Ejecutivo de Crédito o Asesor comercial. En todos los casos el crédito deberá ser anulado luego de 5 días hábiles de que se encuentre disponible el desembolso y ***Solo por solicitud del cliente puede extenderse este plazo para su entrega hasta máximo 10 días hábiles.***

De igual forma, si el crédito se ha formalizado y se ha realizado el giro de los recursos y los mismos no son retirados por el titular de la obligación, luego de 5 días hábiles de realizado dicho giro, tesorería informará a los directores de sucursal con copia al líder de Originación para proceder con la anulación de dicho crédito.

El Ejecutivo de crédito y/o Asesor comercial, deben solicitar mediante formato al Área de Contabilidad; justificando el motivo de la reversión con Visto Bueno del Director comercial de Sucursal, En ausencia del Ejecutivo de Crédito o



Asesor Comercial debe ser solicitado por el Director comercial de sucursal. Remite al asistente filtro, El asistente filtro, solicita al área de tesorería los documentos correspondientes a órdenes de pago no giradas y/o anulaciones de giro y/o cheque y consolida junto con el plan de pagos. Remitiendo estos documentos a:

- Gestor de información de cartera para reversión mediante nota contable.
- El responsable de la gestión de pagarés desmaterializados para su anulación
- Gestor de inteligencia de negocios para que estos sean excluidos de la liquidación del sistema de compensación variable.
- Responsable de la liquidación del sistema de compensación variables.
- Profesional de operaciones de crédito para que sean excluidos de las datas histórica de operaciones.
- El responsable de la administración de flujos para realizar el cierre de este.

El crédito no desembolsado queda totalmente anulado y solo se procede a gestionar una nueva solicitud cuando el cliente así lo solicite.

13. ACOMPAÑAMIENTO POSTVENTA

Amanecer realiza acompañamiento post venta mediante la formación y capacitación ofertada por la Fundación de acuerdo a la demanda de los clientes y desarrollados por Dirección de Desarrollo Territorial.

14. SEGUIMIENTO Y CONTROL

El seguimiento y control de los créditos está a cargo de los Directores Comercial de sucursal; se basa en seguimientos aleatorios ejecutados telefónicamente y mediante visitas de campo, en casos especiales podrá a criterio propio también realizar visita al codeudor. En cumplimiento a los Procesos integrales de Cargos: PIC SG GH 019 y PIC SG GH 108

15. SANCIONES

Es responsabilidad de todos los funcionarios involucrados en el proceso de crédito, el cumplimiento del presente manual de políticas y condiciones de crédito y reportar de manera inmediata cualquier desviación o incumplimiento al mismo al área de Control Interno, quien sancionará de conformidad a lo definido en el Reglamento Interno de Trabajo.



ORIGINACIÓN

MANUAL DE POLÍTICAS Y CONDICIONES DE CRÉDITO

ANEXO 1. TABLA DE CONDICIONES, PERIFÉRICOS Y CARACTERÍSTICAS POR MODALIDAD DE CRÉDITO SEGÚN LINIX

ANEXO 1. TABLA DE CONDICIONES, PERIFÉRICOS Y CARACTERÍSTICAS POR MODALIDAD DE CRÉDITO SEGÚN LINIX					
LÍNEA	MONTO A FINANCIAR	MODALIDAD	TASA DE INTERÉS	AMORTIZACIÓN	COMISIÓN MIPYME
CRECER	Desde 0,5 SMMLV Hasta - hasta 25 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER (PYME) NUEVO	NUEVO: 45,93% E.A. 3,2% N.M.	MENSUAL	7.5% anual + IVA para montos de 1SMMLV hasta 4 SMMLV y 4.5% anual + IVA para montos de >4 SMMLV hasta 25 SMMLV
	Desde 0,5 SMMLV - hasta 25 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER (PYME) RENOVACION	RENOVACIÓN: 41,58% E.A. 2,94% N.M.		
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 25 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER (FNG EMP023)	38,4% N.A.M.V		
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 25 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER NUEVO DCA	47,64% E.A. 3,3% N.M.		
	25 SMMLV Hasta 46 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER NUEVO DCA	47,64% E.A. 3,3% N.M.		
MICASA	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV	MICROVIVIENDA	NUEVOS: 41,58% E.A. 2,94% N.M.	MENSUAL	Sin Comisión Mipyme
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV		RENOVACIÓN: 41,58% E.A. 2,94% N.M.	MENSUAL	
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 46 SMMLV	MICROVIVIENDA NUEVO DCA	43,24% E.A. 3,04% N.M.	MENSUAL	
GERMINA	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV	CREDITO RURAL INDIVIDUAL - GERMINA NUEVO	NUEVO 39,29% E.A. 2,8% N.M.	MENSUAL /TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV	CREDITO RURAL INDIVIDUAL GERMINA	RENOVACIÓN 36,70% E.A. 2,64% N.M.	MENSUAL /TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
	Desde 0,5 SMMLV Hasta 46 SMMLV	CREDITO RURAL INDIVIDUAL - GERMINA NUEVO DCA	40,92% E.A. 2,9% N.M.	MENSUAL /TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
CREDINEGOCIO	>25 SMMLV Hasta \$40.000.000	CREDINEGOCIO 25- 100 SMMLV	35,28% E.A. 2,55% N.M.	MENSUAL	Sin Comisión Mipyme
	>\$40.000.000 Hasta \$60.000.000		33,70% E.A. 2,45% N.M.	MENSUAL	
	>\$60.000.000 Hasta 100 SMMLV		32,15% E.A. 2,35% N.M.	MENSUAL	
	>25 SMMLV Hasta 46 SMMLV		47,64% E.A. 3,3% N.M.	MENSUAL	
DESVARE EMERGENCIA	Desde 300.000 Hasta \$1'000.000	AMANECER DE TU LADO CREDI-DESVARE EMERGENCIA TRIMESTRAL	41,58% E.A. 2,94% N.M.	MENSUAL / TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
DESVARE CREDINEGOCIO	Desde 300.000 Hasta \$4'000.000	AMANECER DE TU LADO CREDI-DESVARE NEGOCIO SEMESTRAL	41,58% E.A. 2,94% N.M.	MENSUAL / TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
CRÉDITO DIGITAL	Desde 0,5 SMMLV Hasta \$20'000.000	MICROCREDITO DIGITAL	36,71% E. A. 2,64 %.	MENSUAL	Sin Comisión Mipyme
ÚNETE (Línea de compra de cartera microcrédito)	Desde 0,5 SMMLV Hasta 100 SMMLV	UNETE COMPRA DE CARTERA	36,26% E.A. 2,61% N.M.	MENSUAL / TRIMESTRAL	Sin Comisión Mipyme
Condiciones Líneas de Convenio:					
CRECER	Desde 0,5 SMMLV hasta 25 SMMLV	DESARROLLO EMPRESARIAL CRECER (PYME) TAURAMENA	UNICA 36,70% E.A. 2,64% N.M.	MENSUAL	7.5% anual + IVA para montos de 1SMMLV hasta 4 SMMLV y 4.5% anual + IVA para montos de >4 SMMLV hasta 25 SMMLV
GERMINA	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV	CREDITO RURAL INDIVIDUAL GERMINA TAURAMENA	UNICA 36,70% E.A. 2,64% N.M.	MENSUAL	Sin Comisión Mipyme
MI CASA	Desde 0,5 SMMLV Hasta 50 SMMLV	MICROVIVIENDA TAURAMENA	UNICA 36,70% E.A. 2,64% N.M.	MENSUAL	Sin Comisión Mipyme

ANEXO 2. TABLA DE REQUISITOS NOTAS 2, 3 Y 4 CLIENTE NUEVOS y ANTIGUOS CON BIEN RAÍZ

TABLA DE REQUISITOS				
Condición: Solicitante con bien raíz				
CLIENTES NUEVOS y ANTIGUOS CON NOTA 2-3-4				
NOTA: Todos los clientes nuevos que no tengan experiencia crediticia, de acuerdo al reporte de la central de información financiera, ingresará con garantía financiera de acuerdo a la condiciones vigentes de la misma. Para los demás casos se aplicaran las siguientes condiciones.				
No. RANGO	RANGO	TIPO DE GARANTÍA MÍNIMA	SOPORTES PARA CONSTATAR BIEN RAÍZ: Se solicitará teniendo en cuenta el orden de precedencia de cada documento.	PLAZO (meses)
1	0.5 SMMLV - \$4.500.000	GARANTÍA PERSONAL SOLVENCIA PROPIA	1. Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del cliente o cónyuge, Se acepta cualquier tipo de limitación con excepción de embargo. 2. Escritura Pública. (que contenga descripción, Tamaño, Numero de Catastro y Firmas del documento) 3. Paz salvo de impuesto predial. 4. Recibo de impuesto predial (con pagos al día) 5. Acta de entrega de bien inmueble por ente gubernamental y/o administrativo 6. Resolución de Adjudicación de un ente gubernamental y/o administrativo 7. Documento de compraventa 8. Certificación de Sana Posesión expedida por Entidad Pública (Expedición no mayor a 30 días) 9. Índice de propiedad emitido por la superintendencia de notariado y registro. 10. Nota: Si llegado el caso no es posible incluir ninguna de los anteriores documentos de soporte, el Asesor comercial o Ejecutivo de crédito, debe justificar la no obtención de los mismos y anexar certificación expedida por presidente de Junta de Acción Comunal (solo aplica para el sector rural).	'1-24
2	\$4.500.001 - \$8.000.000			
3	>\$8.000.001 - \$16.000.000	GARANTÍA PERSONAL SOLVENCIA PROPIA	Certificado de Libertad y tradición vigente a nombre del cliente o cónyuge (expedición no mayor a 30 días) Libre de toda limitación y gravamen.	'1 - 42
		GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	El documento soporte de propiedad del codeudor debe ser Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a su nombre, Libre de toda limitación y gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 42
		GARANTÍA FINANCIERA/COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
4	>\$16.000.001 - 60 SMMLV	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	El documento soporte de propiedad del codeudor debe ser Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a su nombre, Libre de toda limitación y gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 60
		GARANTÍA FINANCIERA/COMPLEMENTARIA HASTA 25 SMMLV	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
		GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	'1 - 60
5	> 60 SMMLV	GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	'1 - 60
<p>Para todos los casos: Si el conyugue participa o colabora en la actividad a financiar o es el propietario de la casa, se realiza consulta a la central de información financiera y firma el pagare. Si la unidad productiva corresponde a una sociedad (máximo dos personas), se incluirá la firma del socio con consulta a la central de riesgo y firma el pagare; si el socio tiene otras fuentes de ingresos y capacidad de endeudamiento y pago este podrá ser a su vez codeudor.</p> <p>DOCUMENTOS PARA SOPORTAR LA ACTIVIDAD</p> <p>RANGO UNO: No requiere presentar soportes de la actividad a financiar, es responsabilidad del Ejecutivo de crédito o Asesor Comercial Asegurar la existencia de la Actividad/Negocio/Ingresos del titular y/o Codeudor y su antigüedad, realizando la verificación y validación en el negocio. Evidenciado con registro fotográfico, revisar condiciones para registro fotográfico.</p> <p>RANGO 2 A 5: De acuerdo a la actividad, en conformidad con lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> Transporte: Foto o fotocopia de la Tarjeta de propiedad del Vehículo y foto o fotocopia de la validación en RUNT, para transporte informal referencias y Certificación de afiliación para vehículos de servicio público. Rentistas de capital (servicio de arriendo): Datos de los arrendadores, nombre, teléfono, dirección y canon de arrendamiento, en casos donde exista contrato de arrendamiento se debe anexar. Agropecuario: foto o fotocopia de facturas de Compra o Certificación de compras o referencia comercial. Con la finalidad de constatar la tenencia del terreno donde se desarrolla la actividad, validación por el Ejecutivo de Crédito o Asesor Comercial con el propietario del terreno, dejando consignado en el Formato de Información Socioeconómico. Ganadería bovina: foto o fotocopia de Certificados de Vacunación (último ciclo), papeletas o guías de movilización (recientes, se debe adjuntar las dos páginas), si el cliente posee carné de Ganadero se debe adjuntar. Ventas por Catálogo: Se requieren la última factura de compra de cada catálogo. Obras Civiles: (construcción, adecuación de obra civil), referencias de la actividad del último año, foto o fotocopia del contrato donde se indique tiempo de la obra, valor del contrato y las demás que aplique como soporte. Comercial o Servicio o Producción: Foto o fotocopia de facturas de compra más representativas de los 3 últimos meses o certificación comercial, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). Profesionales liberales: Evidencia de la profesión ya sea con diploma o tarjeta profesional o cualquier soporte que certifique dicho conocimiento, facturas venta o documentos equivalentes, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). 				
<p>ACLARATORIA: 1. Para todos los rangos el titular o el cónyuge debe aportar el documento que evidencia la propiedad del bien raíz de acuerdo al rango 1. 2. En caso de que no se disponga o no aplique el servicio de garantía financiera se accederá con los demás requisitos de acuerdo al rango correspondiente. 3. Para todos los rangos si el titular tiene mas de una fuente de ingresos debe adjuntar soportes de acuerdo a la actividad.</p>				

ANEXO 3. TABLA DE REQUISITOS NOTAS 2, 3 Y 4 CLIENTE NUEVOS y ANTIGUOS SIN BIEN RAÍZ

TABLA DE REQUISITOS				
Condición: Solicitante sin bien raíz NUEVOS y ANTIGUOS CON NOTA 2-3-4				
NOTA: Todos los clientes nuevos que no tengan experiencia crediticia, de acuerdo al reporte de la central de información financiera, ingresará con garantía financiera de acuerdo a la condiciones vigentes de la misma. Para los demás casos se aplicaran las siguientes condiciones.				
No. RANGO	RANGO	TIPO GARANTÍA	SOPORTES PARA CONSTATAR BIEN RAÍZ CODEUDOR: Se aplicara teniendo en cuenta el orden de precedencia de cada documento.	PLAZO
1	0.5 SMMLV - \$4.500.000	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	El codeudor tiene que tener capacidad de pago y capacidad de endeudamiento, pero no es indispensable que tenga bien raíz.	'1 - 24
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1 - 24
2	\$4.500.000 - \$8.000.000	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	1. Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del codeudor, Se acepta cualquier tipo de limitación a excepción de embargo. 2. Escritura Pública. (que contenga descripción, Tamaño, Numero de Catastro y Firmas del documento) 3. Paz salvo de impuesto predial último 4. Foto o Fotocopia de los siguientes documentos: recibo de impuesto predial (con pagos al día) 5. Acta de entrega de bien inmueble por ente gubernamental. 6. Resolución de Adjudicación de un ente administrativo 7. Documento de Compraventa. 8. Certificación de Sana Posesión expedida por Entidad Pública (Expedición no mayor a 30 días). 9. Índice de propiedad emitido por la superintendencia de notariado y registro. 10. Nota: Si llegado el caso no es posible incluir ninguna de los anteriores documentos de soporte, el Asesor comercial o Ejecutivo de crédito, debe justificar la no obtención de los mismos y anexar certificación expedida por presidente de Junta de Acción Comunal (solo aplica para el sector rural).	'1-36
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
3	>8.000.000 - \$16.000.000	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del codeudor, el certificado de libertad y tradición libre de todo gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 42
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
4	>\$16.000.000 - \$60 SMMLV	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del codeudor, el certificado de libertad y tradición libre de todo gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 60
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA HASTA 25 SMMLV	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
		GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	'1 - 60
5	>\$60 SMLV	GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	'1 - 60
<p>Para todos los casos: Si el conyugue participa o colabora en la actividad a financiar o es el propietario de la casa, se realiza consulta a la central de información financiera y firma el pagare. Si la unidad productiva corresponde a una sociedad (máximo dos personas), se incluirá la firma del socio con consulta a la central de riesgo y firma el pagare; si el socio tiene otras fuentes de ingresos y capacidad de endeudamiento y pago este podrá ser a su vez codeudor.</p>				
<p>DOCUMENTOS PARA SOPORTAR LA ACTIVIDAD</p> <p>RANGO UNO: No requiere presentar soportes de la actividad a financiar, es responsabilidad del Ejecutivo de crédito o Asesor Comercial Asegurar la existencia de la Actividad/Negocio/Ingresos del titular y/o Codeudor y su antigüedad, realizando la verificación y validación en el negocio. Evidenciado con registro fotográfico, revisar condiciones para registro fotográfico.</p> <p>RANGO 2 A 5: De acuerdo a la actividad, en conformidad con lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Transporte: Foto o fotocopia de la Tarjeta de propiedad del Vehículo y foto o fotocopia de la validación en RUNT, para trasporte informal referencias y Certificación de afiliación para vehículos de servicio público. 2. Rentistas de capital (servicio de arriendo): Datos de los arrendadores, nombre, teléfono, dirección y canon de arrendamiento, en casos donde exista contrato de arrendamiento se debe anexar. 3. Agropecuario: foto o fotocopia de facturas de Compra o Certificación de compras o referencia comercial. Con la finalidad de constatar la tenencia del terreno donde se desarrolla la actividad, validación por el Ejecutivo de Crédito o Asesor Comercial con el propietario del terreno, dejando consignado en el Formato de Información Socioeconómico. 4. Ganadería bovina: foto o fotocopia de Certificados de Vacunación (último ciclo), papeletas o guías de movilización (recientes, se debe adjuntar las dos páginas), si el cliente posee carné de Ganadero se debe adjuntar. 5. Ventas por Catálogo: Se requieren la última factura de compra de cada catálogo. 6. Obras Civiles: (construcción, adecuación de obra civil), referencias de la actividad del último año, foto o fotocopia del contrato donde se indique tiempo de la obra, valor del contrato y las demás que aplique como soporte. 7. Comercial o Servicio o Producción: Foto o fotocopia de facturas de compra más representativas de los 3 últimos meses o certificación comercial, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). 8. Profesionales liberales: Evidencia de la profesión ya sea con diploma o tarjeta profesional o cualquier soporte que certifique dicho conocimiento, facturas venta o documentos equivalentes, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). 				
<p>NOTA ACLARATORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para todos los rangos el titular o el cónyuge debe aportar el documento que evidencia la propiedad del bien raíz de acuerdo al rango 1. 2. En caso de que no se disponga o no aplique el servicio de garantía financiera se accederá con los demás requisitos de acuerdo al rango correspondiente. 3. Para todos los rangos si el titular tiene mas de una fuente de ingresos debe adjuntar soportes de acuerdo a la actividad. 				

ANEXO 4. TABLA DE REQUISITOS NOTA 5 – CLIENTE CON BIEN RAÍZ

TABLA DE REQUISITOS				
Condición: Solicitante con bien raíz				
ANTIGUOS CON NOTA 5				
No. RANGO	RANGO	TIPO GARANTÍA MÍNIMA	SOPORTES PARA CONSTATAR BIEN RAÍZ: Se aplicara teniendo en cuenta el orden de precedencia de cada documento.	PLAZO
1	0.5 SMMLV - \$10.000.000	GARANTÍA PERSONAL SOLVENCIA PROPIA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del cliente o cónyuge. Se acepta cualquier tipo de limitación a excepción de embargo. 2. Escritura Pública. (que contenga descripción, Tamaño, Numero de Catastro y Firmas del documento) 3. Paz salvo de impuesto predial último 4. Foto o Fotocopia de los siguientes documentos: recibo de impuesto predial (con pagos al día) 5. Acta de entrega de bien inmueble por ente gubernamental. 6. Resolución de Adjudicación de un ente administrativo 7. Documento de Compraventa. 8. Certificación de Sana Posesión expedida por Entidad Pública (Expedición no mayor a 30 días). 9. Índice de propiedad emitido por la superintendencia de notariado y registro. 10. Nota: Si llegado el caso no es posible incluir ninguna de los anteriores documentos de soporte, el Asesor comercial o Ejecutivo de crédito, debe justificar la no obtención de los mismos y anexar certificación expedida por presidente de Junta de Acción Comunal (solo aplica para el sector rural). 	1 - 36
2	>\$10.000.001 - \$20.000.000	GARANTÍA PERSONAL SOLVENCIA PROPIA	Certificado de Libertad y tradición vigente a nombre del cliente o cónyuge (expedición no mayor a 30 días) Libre de toda limitación y gravamen.	'1 - 48
		GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	El soporte de propiedad del codeudor puede demostrarse con cualquiera de los documentos relacionados en el rango 1.	
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
3	>\$20.000.001 - \$60 SMMLV	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del cliente, cónyuge o codeudor, el certificado de libertad y tradición libre de todo gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición. El otro documento que se aporta a la solicitud del crédito se demuestra de acuerdo al rango 1.	1 - 60
		GARANTÍA FINANCIERA/COMPLEMENTARIA HASTA 25 SMMLV	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1-36
		GARANTÍA REAL	Constitución de la Garantía Real	1 - 60
4	> 60 SMMLV	GARANTÍA REAL	Constitución de la Garantía Real	1 - 60
<p>Para todos los casos: Si el conyugue participa o colabora en la actividad a financiar o es el propietario de la casa, se realiza consulta a la central de información financiera y firma el pagare. Si la unidad productiva corresponde a una sociedad (máximo dos personas), se incluirá la firma del socio con consulta a la central de riesgo y firma el pagare; si el socio tiene otras fuentes de ingresos y capacidad de endeudamiento y pago este podrá ser a su vez codeudor.</p>				
<p>DOCUMENTOS PARA SOPORTAR LA ACTIVIDAD</p> <p>RANGO UNO: No requiere presentar soportes de la actividad a financiar, es responsabilidad del Ejecutivo de crédito o Asesor Comercial Asegurar la existencia de la Actividad/Negocio/Ingresos del titular y/o Codeudor y su antigüedad, realizando la verificación y validación en el negocio. Evidenciado con registro fotográfico, revisar condiciones para registro fotográfico.</p> <p>RANGO 2 A 5: De acuerdo a la actividad, en conformidad con lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Transporte: Foto o fotocopia de la Tarjeta de propiedad del Vehículo y foto o fotocopia de la validación en RUNT, para transporte informal referencias y Certificación de afiliación para vehículos de servicio público. 2. Rentistas de capital (servicio de arriendo): Datos de los arrendadores, nombre, teléfono, dirección y canon de arrendamiento, en casos donde exista contrato de arrendamiento se debe anexar. 3. Agropecuario: foto o fotocopia de facturas de Compra o Certificación de compras o referencia comercial. Con la finalidad de constatar la tenencia del terreno donde se desarrolla la actividad, validación por el Ejecutivo de Crédito o Asesor Comercial con el propietario del terreno, dejando consignado en el Formato de Información Socioeconómico. 4. Ganadería bovina: foto o fotocopia de Certificados de Vacunación (último ciclo), papeletas o guías de movilización (recientes, se debe adjuntar las dos páginas), si el cliente posee carne de Ganadero se debe adjuntar. 5. Ventas por Catálogo: Se requieren la última factura de compra de cada catálogo. 6. Obras Civiles: (construcción, adecuación de obra civil), referencias de la actividad del último año, foto o fotocopia del contrato donde se indique tiempo de la obra, valor del contrato y las demás que aplique como soporte. 7. Comercial o Servicio o Producción: Foto o fotocopia de facturas de compra más representativas de los 3 últimos meses o certificación comercial, si se encuentra registrado en la Camará de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). 8. Profesionales liberales: Evidencia de la profesión ya sea con diploma o tarjeta profesional o cualquier soporte que certifique dicho conocimiento, facturas venta o documentos equivalentes, si se encuentra registrado en la Camará de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES). 				
<p>ACLARATORIA: 1. Para todos los rangos el titular o el cónyuge debe aportar el documento que evidencia la propiedad del bien raíz de acuerdo al rango 1. 2. En caso de que no se disponga o no aplique el servicio de garantía financiera se accederá con los demás requisitos de acuerdo al rango correspondiente. 3. Para todos los rangos si el titular tiene mas de una fuente de ingresos debe adjuntar soportes de acuerdo a la actividad.</p>				

ANEXO 5. TABLA DE REQUISITOS NOTA 5 – CLIENTE SIN BIEN RAÍZ

TABLA DE REQUISITOS				
Condición: Solicitante Sin bien raíz				
ANTIGUOS CON NOTA 5				
No. RANGO	RANGO	TIPO GARANTÍA	SOportes PARA CONSTATAR BIEN RAÍZ CODEUDOR: Se aplicara teniendo en cuenta el orden de precedencia de cada documento.	PLAZO
1	0.5 SMMLV - - \$10.000.000	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	El codeudor tiene que tener capacidad de pago y capacidad de endeudamiento, pero no es indispensable que tenga bien raíz.	'1 - 36
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	
2	>\$10.000.000 - \$20.000.000	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del codeudor , el certificado de libertad y tradición libre de toda limitación o gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 48
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	'1 - 36
3	>20 SMMLV - 60 SMMLV	GARANTÍA PERSONAL CODEUDOR	Certificado de Libertad y tradición vigente (expedición no mayor a 30 días) a nombre del codeudor , el certificado de libertad y tradición libre de todo gravamen. No se aceptan certificados con falsa tradición.	'1 - 60
		GARANTÍA FINANCIERA/ COMPLEMENTARIA	Constitución de garantía financiera acorde con el producto vigente.	
		GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	
4	>\$60 SMLV	GARANTÍA REAL	Constituir garantía de acuerdo al instructivo IN SG MC 019 Constitución Garantía Real	'1 - 60

Para todos los casos: Si el conyuge participa o colabora en la actividad a financiar o es el propietario de la casa, se realiza consulta a la central de información financiera y firma el pagare. Si la unidad productiva corresponde a una sociedad (máximo dos personas), se incluirá la firma del socio con consulta a la central de riesgo y firma el pagare; si el socio tiene otras fuentes de ingresos y capacidad de endeudamiento y pago este podrá ser a su vez codeudor.

DOCUMENTOS PARA SOPORTAR LA ACTIVIDAD

RANGO UNO: No requiere presentar soportes de la actividad a financiar, es responsabilidad del Ejecutivo de crédito o Asesor Comercial Asegurar la existencia de la Actividad/Negocio/Ingresos del titular y/o Codeudor y su antigüedad, realizando la verificación y validación en el negocio. Evidenciado con registro fotográfico, revisar condiciones para registro fotográfico.

RANGO 2 A 5: De acuerdo a la actividad, en conformidad con lo siguiente:

- Transporte: Foto o fotocopia de la Tarjeta de propiedad del Vehículo y foto o fotocopia de la validación en RUNT, para transporte informal referencias y Certificación de afiliación para vehículos de servicio público.
- Rentistas de capital (servicio de arriendo): Datos de los arrendadores, nombre, teléfono, dirección y canon de arrendamiento, en casos donde exista contrato de arrendamiento se debe anexar.
- Agropecuario: foto o fotocopia de facturas de Compra o Certificación de compras o referencia comercial. Con la finalidad de constatar la tenencia del terreno donde se desarrolla la actividad, validación por el Ejecutivo de Crédito o Asesor Comercial con el propietario del terreno, dejando consignado en el Formato de Información Socioeconómico.
- Ganadería bovina: foto o fotocopia de Certificados de Vacunación (último ciclo), papeletas o guías de movilización (recientes, se debe adjuntar las dos páginas), si el cliente posee carne de Ganadero se debe adjuntar.
- Ventas por Catálogo: Se requieren la última factura de compra de cada catálogo.
- Obras Civiles: (construcción, adecuación de obra civil), referencias de la actividad del último año, foto o fotocopia del contrato donde se indique tiempo de la obra, valor del contrato y las demás que aplique como soporte.
- Comercial o Servicio o Producción: Foto o fotocopia de facturas de compra más representativas de los 3 últimos meses o certificación comercial, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES).
- Profesionales liberales: Evidencia de la profesión ya sea con diploma o tarjeta profesional o cualquier soporte que certifique dicho conocimiento, facturas venta o documentos equivalentes, si se encuentra registrado en la Cámara de Comercio, captura de consulta del Registro Único Empresarial (RUES).

ACLARATORIA: 1. Para todos los rangos el titular o el cónyuge debe aportar el documento que evidencia la propiedad del bien raíz de acuerdo al rango 1.
2. En caso de que no se disponga o no aplique el servicio de garantía financiera se accederá con los demás requisitos de acuerdo al rango correspondiente.
3. Para todos los rangos si el titular tiene mas de una fuente de ingresos debe adjuntar soportes de acuerdo a la actividad.