

DETERMINANTES DEL RIESGO DE LA CARTERA PYME.
CASO DE ESTUDIO EN LA BANCA COMERCIAL.

Yenny Lucelly Castillo Yama¹

Institución Financiera Privada

ye_pknia12@hotmail.com

Laura Guillermina Duarte Cáceres²

Universidad Autónoma de Yucatán

guillermina.duarte@correo.uady.mx

Yolanda Leonor Rosado Muñoz³

Universidad Autónoma de Yucatán

leonor.rosado@correo.uady.mx

¹ Maestra en Finanzas. Ejecutivo Banca Pyme

² Doctora en Administración. Coordinadora del Cuerpo Académico de Economía y Finanzas y Coordinadora de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración

³ Doctora en Administración. Coordinadora de la Maestría en Finanzas de la Facultad de Contaduría y Administración

Resumen

El tipo de crédito que adquiere una empresa, no solo depende de las necesidades de la organización, en realidad es una combinación de lo que la empresa solicita y lo que el banco ofrezca, ya que la institución financiera evalúa a la empresa en cuestión y los riesgos que representa. Los riesgos son diversos e intervienen varios factores para detonar cada uno de ellos. El estudio cuantitativo que se presenta identifica determinantes de riesgos de una cartera comercial de 280 créditos PyME de una institución financiera ubicada en el Estado de Yucatán; se identifica que la variable que indica un mayor riesgo de que un crédito empresarial se clasifique como en mora es la tasa de interés.

Palabras Clave: Cartera de Crédito-Banco Comercial- PyME-Riesgo-Crédito Empresarial.

Abstract

The type of credit that a company acquires, not only depends on the needs of the organization, in reality it is a combination of what the company requests and what the bank offers, as the financial institution evaluates the company in issue and the risks that it represents. The risks are diverse and several factors intervene to detonate each of them. The quantitative study presented identifies the risk determinants of a commercial portfolio of 280 SME loans from a financial institution located in the State of Yucatan; it is identified that the variable that indicates a higher risk of a business credit being classified as in default is the interest rate.

Keywords: Credit Portfolio-Commercial Bank- SME-Risk-Business Credit.

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en México hay 46 instituciones de Banca Múltiple; estos bancos comerciales como normalmente se les conoce, tienen como principal negocio captar recursos a través de una serie de productos que ofrecen tanto a personas físicas, personas físicas con actividad empresarial, personas morales, extranjeros, gobierno entre otros actores. Los excedentes de esta captación, son utilizados por los bancos comerciales en la colocación de productos de crédito (consumo, hipotecas, empresariales). De tal manera que actúan como intermediarios entre los depositantes (quienes le prestan el dinero) y los prestatarios (a quienes se les presta el dinero) (CNBV, 2016).

Los depósitos que realizan las personas pueden ser a la vista o plazo, fondos u otros productos financieros en las que se les paga una tasa de interés que el banco comercial la denomina tasa de interés pasiva. Mientras que los préstamos cobran una denominada tasa de interés activa; la diferencia entre estas dos tasas genera la mayoría de los ingresos de la banca comercial (CNBV, 2016).

Debido a lo anterior, la concentración de la cartera crediticia ha sido identificada como una fuente importante de ingresos pero también de riesgo para los bancos desde hace mucho tiempo, esta concentración puede ser un crédito a un solo deudor o millones de créditos a millones de deudores, obteniendo una cartera bien diversificada.

Los bancos se preocupan por aumentar cada día su cartera de colocación en el segmento PyME, y en la actualidad hay múltiples productos diseñados a las necesidades del cliente sin embargo, como toda operación, esta conlleva un riesgo y un rendimiento.

Las instituciones financieras se enfocan al riesgo específico de crédito y este no se relaciona con los ciclos económicos, sino con los eventos particulares en la actividad comercial o industrial de las empresas que pudieran afectar su capacidad de pago de sus compromisos (Modelo Cyrce) (Saavedra y Saavedra, 2010).

Sin embargo al igual que los clientes, los créditos no son iguales, debido a que estos dependen de las necesidades, se encuentran desde líneas con saldos amortizables a un tiempo fijo, hasta líneas revolventes, estas últimas se otorgan sin monto definido, fecha fija contractual y se desconoce muchas veces el plazo de liquidez de la misma (Saavedra y Saavedra 2010).

Ante tal riesgo de incumplimiento, las instituciones financieras tienen como principal objetivo medir el riesgo de un cliente determinado, y de esa manera asegurar la rentabilidad del mismo al final de la vida del crédito por lo que el cuestionamiento de este trabajo se centra en conocer ¿cuáles son los determinantes del riesgo de la cartera PYME en la banca comercial de un caso del Estado de Yucatán?

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

A nivel mundial las instituciones financieras están preocupadas por medir cada vez más el riesgo de las carteras crediticias, además del nivel de transacción. Este cambio de perspectiva se debe a múltiples razones; primero, no es suficiente calificar a un crédito como “bueno” o “malo”; una condición previa para la gestión de riesgos es que todo crédito puede ser potencialmente malo, en un escenario económico en particular; segunda condición es la rentabilidad que un crédito tradicional implica, de acuerdo al riesgo se fija un precio de la transacción o para las decisiones de cartera, en donde la diversificación incrementa significativamente las diferencias entre pérdidas y ganancias. Finalmente la gestión de riesgo permite tener mayor oportunidad para manejar la exposición de manera proactiva, después de que haya sido originado el crédito (Wilson, 1998).

De acuerdo a Vazquez (2012) para la banca comercial básicamente existen dos tipos de créditos empresariales: Revolvente y No Revolvente comúnmente llamado simple:

- El crédito revolvente: es aquel en el que la empresa mantiene una línea con la institución financiera, la empresa decide cuanto usar de acuerdo a sus necesidades, el acreditado puede pagar parcial o totalmente la deuda y volver a disponer de la línea de crédito cuantas veces le sean necesarias para la operación de sus empresa. Como toda tarjeta tienen un límite establecido por la institución financiera y fijada de acuerdo a la capacidad de pago de la empresa y del riesgo que representa. Para la empresa representa un costo mayor, debido a la exigencia que hace la institución financiera es mayor, para esta última un crédito revolvente representa un riesgo mayor que uno no revolvente, esto es debido a la incertidumbre del uso de la misma por parte del acreditado. El plazo es menor, normalmente usado para subsanar necesidades de liquidez inmediatas. Es un producto más estándar.
- El crédito simple: las disposiciones de un monto están establecidas previamente, de acuerdo al análisis de crédito, normalmente es en una sola emisión, las tasas de interés de estos créditos son más accesibles, y los acreditados saben cuánto deben pagar mes con mes, debido a que trae una mensualidad preestablecida, por lo tanto la exigencia del pago es menor y más accesible. Los plazos pueden variar desde 12 meses hasta 60 meses, esto depende de la capacidad de pago de la empresa y el destino común es para capital de trabajo, compra de maquinaria, flota vehicular, financiamiento de proyectos de inversión entre otras. El crédito simple normalmente es un “traje a la medida” para la empresa.

2.1 Determinantes para otorgar créditos bancarios a PyME

De acuerdo a (Saavedra y Saavedra, 2010), dentro de los modelos tradicionales para analizar el perfil de una empresa PyME se encuentran dos corrientes, una basada en conceptos de tipo fundamental y otra en ponderación de factores que se identifican como determinantes de incumplimiento de las obligaciones. En estos sistemas toman la intuición de los expertos y sistematizarla aprovechando la tecnología. Los principales factores que se toman en cuenta en estos sistemas para decidir si se otorga o no un crédito son nombrados como las cinco C del crédito:

- **Capacidad:** el factor más importante del acreditado es la capacidad de pago, para saber esto se tiene que evaluar la habilidad y experiencia que tenga tanto el empresario como la empresa en el ámbito, la administración y los resultados. Se toma en consideración antigüedad del negocio, número de empleados, sucursales, giro en que se encuentra, zona de influencia, la estrategia de expansión, el nivel de ventas que tiene tanto mensuales como anuales, esto último es importante para determinar el flujo de efectivo, hay que tomar en cuenta las obligaciones que tiene la empresa tanto pasivos con costo como sin costo. En algunos casos se toman en consideración las deudas del principal accionista o dueño.
- **Capital:** se debe realizar un estudio detallado de la situación financiera de la empresa, esto es por medio de estados financieros o información financiera, contemplando el capital total invertido en el negocio, así como las obligaciones, se analiza el nivel de apalancamiento y la palanca financiera del negocio, con esto se determina el nivel de endeudamiento de la empresa, el nivel de egresos vs ingresos definiendo la capacidad de pago, el inventario que mantiene la empresa y su nivel de rotación.
- **Colateral:** son todos aquellos elementos de los que dispone la empresa, principal accionista o dueño de la empresa que pueden ser utilizados para garantizar el cumplimiento del pago, generalmente son activos fijos, bienes inmuebles, en sentido estricto no se debería otorgar un crédito sin tener prevista una segunda fuente de pago. Muchos créditos son otorgados sin una garantía hipotecaria, sin embargo hay riesgos elevados en los que la institución solicita una garantía hipotecaria.
- **Carácter:** se analiza las características morales de la empresa y del principal accionista o dueño. Se determina por medio del historial en sus hábitos de pagos tanto pasados como presentes. Así como también se solicita referencias comerciales con sus proveedores y clientes. Es un panorama general de la honorabilidad de la empresa.
- **Condiciones:** el último pero no menos importante no está bajo el control de acreditado, pero es necesario analizar las condiciones económicas del país, de la región, del sector económico y del giro en el que se encuentra el solicitante.

Cuando un sistema usa esta información le permite tener ciertas ventajas como son la permanencia, quedando registrada la información, reproductibilidad, eficiencia, consistencia para evitar subjetividades, amplitud e integridad (Saavedra y Saavedra, 2010).

2.2. Tasas de Interés de los créditos PyME

Todos los préstamos tienen un interés, este es el principal costo de cualquier operación financiera, la cual es pactada en el momento del contrato del préstamo, existen dos tipos:

- **Determinado** como un porcentaje fijo y constante aplicable a toda la vida de la operación, interés fijo.
- **Definido** como un porcentaje variable, conformado por la suma o resta de cierto margen a un índice de referencia, el cual toma su valor en determinadas fechas recogidas en el momento del contrato.

Este índice cambia a lo largo del tiempo, entonces es interés variable. En México la tasa referencia es la TIIE a 28 días más un determinado porcentaje.

Todas las tasas de interés son expresadas en términos porcentuales anuales (Sebastián y López, 2001).

De acuerdo a Padilla y Fenton (2013) las tasas promedios de los préstamos de créditos PyME en 2013 son:

- Microempresas: 16,3% a 26,8%.
- Pequeñas empresas: 11,1% a 17,3%.
- Medianas empresas: 8,8% a 13,2%.

2.3. Baja participación de las PyME en la cartera comercial bancaria.

A pesar del aumento de cartera tradicional en las instituciones financiera en los últimos años, aun se estima que la baja participación de las PyME en el crédito de los bancos comerciales obedece a una serie de elementos que es de suma importancia, factores de naturaleza estructural bien identificadas en todas las PyME y que estas representan un riesgo para las instituciones financieras (BBVA, Research, 2014):

- Alta mortalidad: aproximadamente son 200 mil empresas que abren cada año de las cuales son 35 mil sobreviven más de dos años, este tiempo es un requisito para acceder a cualquier financiamiento bancario. Este factor representa un riesgo naturalmente alto comparado con el de las grandes empresas. Al representar un riesgo mayor se otorga cantidades menores a tasas activas mayores; en la práctica es realmente difícil identificar un proyecto con una alta probabilidad de éxito y descartar los malos.
- Insuficiencia en la información confiable de las empresas: muchas de estas empresas tienen una estructura profesional deficiente y poco organizada, cuenta con una contabilidad rudimentaria, son empresas familiares en las que el control total está en manos del dueño, hay una mezcla de las finanzas personas de los dueños y de la empresa, todo esto se refleja en la contabilidad, tienen poco control en la parte de ventas y compras en las facturas y peor aún muchos de estos empresarios no saben cuánto tiene en el inventario, todo esto conlleva a prácticas contables que son usados para evadir esquemas regulatorios y fiscales, y pagar la menor cantidad de impuestos.
- Información asimétrica y selección adversa: la insuficiente calidad y confiabilidad de información agrava el problema, esto es la concurrencia de las empresas más riesgosas a los bancos y el alejamiento de las más sanas, estas últimas buscan otras fuentes de financiamiento menos costosas y/o utilizan recursos de los propios empresarios. Mientras más riesgoso sea el crédito, las tasas de interés son mayores.
- Daño Moral: como ya habíamos mencionado la mezcla entre las finanzas personas y empresariales, falta de estructura y la falta de monitoreo por parte de los bancos en la aplicación

de los recursos generados con el crédito, trae como consecuencia la utilización de estos en fines distintos a los declarados en la solicitud. Esta reasignación aumenta el riesgo, el crédito utilizado para sufragar gastos personales del dueño en lugar de capitalizar la empresa, genera una pérdida de competitividad, la firma pagara una deuda con intereses de la cual no hubo beneficio alguno, todo esto deteriora la posición relativa y aumenta el riesgo de fracaso.

- Dependencias de esquemas crediticios basados en garantías: todos los puntos anteriormente analizados traen como consecuencia que a la hora de solicitar un financiamiento, la institución le solicite una garantía para el otorgamiento del crédito, en muchas ocasiones esta es solo una exposición de la misma, pero cuando el riesgo es muy grande se puede solicitar la garantía hipotecaria. Por su puesto no todos los empresarios están dispuestos a esto, debido a que esas garantías son su patrimonio básico familiar, y otros aun no cuentan con esto; definitivamente esto hace que las PyME no tengan acceso a financiamientos.
- Perdida relación banco- empresas: la calidad de la relación entre un funcionario bancario y un empresario es de vital importancia, pues genera flujos de información cualitativa que complementa a la parte cuantitativa; principalmente a la situación personal y de carácter de los dueños de las empresas.
- Elevado costo del crédito PyME: todos los factores anteriores significan riesgo para las instituciones bancarias, estas han determinado una estructura de altos diferenciales entre las tasas activas y pasivas para las PyME. Muchas pequeñas y medianas empresas no podrían pagar estos costos.
- Informalidad extendida y creciente en la economía: mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal, este segmento no tiene acceso al financiamiento bancario.

De acuerdo a Jhonson y Melicher (2007) cuando se solicita un préstamo, el prestamista por lo general buscara información en tres áreas principales: información personal con los principales funcionarios de la compañía, información concerniente al negocio, e información concerniente al préstamo.

Cuando una empresa logra acceder al financiamiento cumpliendo los requisitos de las instituciones financieras, ya sea a través de sus diferentes modalidades: crédito simple o revolvente, al banco le interesa saber la probabilidad de incumplimiento del acreditado, por lo tanto siempre estará midiendo el riesgo de la operación, para que de acuerdo a este fije las tasas de interés activas al acreditado (Lecuona, 2010).

2.4. Riesgo bancario en la cartera comercial PyME

La concentración de créditos ha sido identificada como una fuente de riesgo importante para la banca múltiple desde hace tiempo. En la literatura actual relativa al riesgo crediticio, en el tema de concentración, no se ha materializado nada en concreto, a pesar de la importancia del tema. Los estudios que más se han acercado se han enfocado principalmente en la concentración de instrumentos de renta fija, los cuales tratan de resolver problemas asociados con los datos y sus análisis. Cuando se habla de la concentración de la cartera muchas veces es tratado de manera subjetiva y es calificado por un grupo de expertos, mismo que el banco designa (Banxico, 2015).

Analizar el riesgo de un crédito bancario de consumo y PyME, difieren totalmente, debido al uso de herramientas completamente diferentes; en el crédito de consumo se infieren riesgos inherentes a la estabilidad de trabajo, ingreso familiar; mientras que en una PyME se analizan razones financieras, flujos de efectivo descontados, garantías, entre otros puntos (Banxico, 2015).

En sentido estricto el riesgo crediticio se puede definir como el riesgo de pérdidas por el incumplimiento de un cliente o contraparte de sus obligaciones financieras o contractuales con el Banco. Surge de las operaciones de préstamo directo del Banco y el de sus actividades de financiamiento, inversión y negociación en virtud de las cuales las contrapartes se comprometen a cumplir con reembolsos al banco u otras obligaciones con este (Scotiabank, 2011). El riesgo de crédito también puede conducir a pérdidas cuando se da una reclasificación de calificación de las empresas (Jorion, 2009).

Según Saavedra y Saavedra (2010) en el riesgo de crédito es importante analizar tres dimensiones básicas:

- Riesgo de incumplimiento: es la probabilidad de que se presente el no cumplimiento de una obligación de pago, el rompimiento de un acuerdo en el contrato de crédito o incumplimiento económico.
- Exposición: incertidumbre respecto a los montos futuros en riesgos, el crédito debe amortizarse de acuerdo con fechas establecidas de pago y de esta manera será posible conocer anticipadamente el saldo a una fecha determinada. Sin embargo en las líneas de crédito revolvente es un poco más complicado debido a que el saldo varía de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Recuperación: se origina por un incumplimiento. No se puede predecir depende de la garantía y de la situación al momento del incumplimiento.

La administración y medición de riesgos ha tomado mayor fuerza en medida que se han ido globalizando todas las operaciones financieras, lo cual conlleva un aumento en la complejidad de la supervisión de todas las instituciones financieras y la correcta aplicación de medidas; esto ha repercutido en forma directa en la búsqueda de una adecuada administración de riesgo. Ha tomado tal fuerza que en los últimos años, de acuerdo a un estudio realizado por Deloitte y Touche (Roisenvit y Zarate, 2006), revela que todas las instituciones globales de servicios financieros han creado el puesto de director de riesgos.

3. METODO

La problemática empresarial que se presenta se resuelve a través de un enfoque cuantitativo recolectando información de los clientes que han sido sujetos de crédito; es un trabajo no experimental que estudia la situación de la cartera crediticia de 280 créditos de clientes PyME de los años 2013 y 2014; la población estudiada cumple las siguientes características: 1) créditos mayores de 500 mil pesos, 2) PyME del estado de Yucatán y 3) durante 2013 y 2014 hayan caído en mora por lo menos dos meses seguidos.

Con la información recolectada se construye una base de datos con los siguientes datos: tiempo de operación, tasa de interés del crédito, sector al que pertenece, tipo de crédito otorgado, nivel de ventas, monto otorgado y mora.

Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS, por la facilidad para capturar los datos, obtención y análisis de los mismos. Se codificaron cada una de las variables que se analizaron.

3.1. Identificación de variables.

En la administración de riesgos se puede encontrar tanto aspectos cualitativos como cuantitativos, en el caso de la credibilidad de la contraparte es el componente cualitativo; las mediciones estandarizadas son la parte cuantitativa (Jorion, 2009).

Sin embargo para contrarrestar las pérdidas potenciales en los créditos a las empresas es necesario tener un completo conocimiento del cliente y crear relaciones duraderas y mutuamente ventajosas con los clientes valiosos, durante toda la vida de la relación comercial (Barrutia y Echebarria, 2002).

Con base a lo anterior se seleccionaron las siguientes variables como determinante del riesgo cartera:

- Antigüedad en el negocio: de todas las empresas que abren solo una pequeña parte sobreviven más de dos años, este tiempo es un requisito para acceder a cualquier financiamiento bancario. Este factor representa un riesgo naturalmente alto comparado con el de las grandes empresas.
- Tasas de Interés. Tasa de referencia (TIIE) Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio a 28 días se utiliza en las operaciones que celebren las instituciones de crédito, normalmente utilizada como tasa activa más un porcentaje de puntos adicionales cuando es variable. Su valor es publicada por el Banco de México.
- Sector económico al que pertenece. Las empresas pueden pertenecer a diferente sector y de acuerdo al sector es el riesgo: industria, servicios, comercio etc. La actividad económica del negocio es muy importante para medir el nivel de riesgo.
- Tipo de crédito otorgado: Simple vs Revolvente. Qué tipo de crédito tiene una mayor probabilidad de caer en impagos.
- Nivel de Ventas: Se clasifican básicamente en dos tipos, empresas con ventas menores y mayores a 60 mdp. De acuerdo al nivel de ventas ambas empresas tienen un tratamiento diferente, en las menores se permite realizar un análisis por flujo de efectivo y las de mayor se realiza un estudio detallado de estados financieros.
- Nivel de endeudamiento. Se debe realizar un estudio detallado de la situación financiera de la empresa, esto es por medio de información financiera, contemplando el capital total invertido en el negocio, así como las obligaciones, se analiza el nivel de apalancamiento y la palanca financiera del negocio, por medio de razones financieras, con esto se determina el nivel de endeudamiento de la empresa.
- Capacidad de pago: este es el factor más importante del acreditado. Se evalúa el nivel de ventas y flujo de efectivos, así como utilidad de operación, utilidad neta, nivel de endeudamiento actual de la empresa.

- Monto otorgado: Se clasifican las empresas de acuerdo a montos, para determinar la probabilidad de mora en los montos de los créditos otorgados.
- Mora: Cuando una empresa por diversas razones incurre en la falta de pago a sus compromisos financieros, se clasifica como moratorio, estos se miden en meses en falta de pago; para la cartera PyME se considera cartera morosa desde el primer mes, y después del tercer mes, se incurre en un proceso de cartera vencida.

4. RESULTADOS

Durante el 2015 México vivió situaciones económicas importantes, que afectaron a las actividades económicas del país en general; de acuerdo a BBVA Research (2015) el crecimiento anual del PIB en 2014 fue de 2.1% y en 2015 creció marginalmente en 2.2%, estimado por la reducción en el precio internacional del petróleo, el menor crecimiento esperado de EEUU y el limitado gasto en infraestructura, lo cual ocasionaron en México un menor ritmo de crecimiento al esperado. Ante todos los factores antes descritos, en el 2015 el sector beneficiado y con un mayor crecimiento fue el de servicios, especialmente el de turismo, dándole paso al segundo sector con mayor crecimiento, el comercio, a pesar de que tuvo un gran crecimiento fue el más afectado en la muestra estudiada, al haber más competencia, hay mas oferta en el mercado, y los compradores tiene más opciones, las empresas menos margen de ganancia por tal situación y al final tal y como se muestra muchas empresas de comercio necesitan dinero para inyectar a su capital de trabajo para seguir operando y en ocasiones con el paso del tiempo no pueden hacer frente a sus obligaciones financiera y dejan de pagar estas.

Adicionalmente, durante estos años, la demanda externa se rezagó debido al bajo desempeño manufacturero de EEUU, aunque el sector automotriz aumentó su peso en las exportaciones mexicanas, representando un 30% del total en 2015; sin embargo el sector petrolero perdió peso en las exportaciones y ya solo representaba para el 2015 el 6.6%. Adicionalmente al gasto público empezó a desacelerarse impactando a las empresas constructoras, esta disminución fue con el objeto de cumplir con el déficit aprobado (BBVA Research, 2015).

El sector económico más afectado fue el de comercio con un porcentaje de 80% y el menos afectado fue el de la construcción, este último podría deberse a una evaluación de otorgamiento de crédito más estricta por el tipo de sector. En el caso de comercio siempre va representar el sector con mayor acreditación y al tener un volumen tan alto representa un foco muy alto, sin embargo el destino de estos créditos siempre van a ser un poco complicados de controlar, ya que todos manifiestan necesitar recursos para capital de trabajo (mercancías), un destino tan abierto, a diferencia de la industria y la construcción los cuales manejan destinos más específicos. Pasa exactamente lo mismo con el sector de servicios, fue uno de los de mayor crecimiento en el 2015, representando un 9% de la cartera, estas empresas con poca infraestructura y activos, se debe tener un especial cuidado, ya que esto muchas veces puede llevar a empresas de papel o fácil de desmotar, corriendo con un riesgo mayor.

Cabe señalar, que las instituciones financieras generan ciertas alertas y vetos para determinadas actividades económicas cuando el sector va en picada, y solo se puede atender por excepciones, sin embargo es difícil determinar cuando una empresa dejara de pagar en general. Es muy importante contar y cumplir con cada uno de los puntos de análisis a una empresa, porque puede parecer muy sana al momento del análisis y por una situación en especial estas pueden tomar la decisión de dejar de pagar o peor aún no poder cumplir con las obligaciones financieras. Se concluye que el sector financiero no es determinante.

Estos antecedentes económicos son muy importantes tomando en cuenta de que se analizan empresas que incurrieron en la falta de pago de sus obligaciones financieras durante 2014 y 2015, y de acuerdo a la experiencia otorgada en el análisis de créditos de empresas de diversos sectores, lo anterior puede determinar el futuro de un crédito.

4.1. Tipo de crédito y tasa de interés

De acuerdo a los resultados la modalidad de crédito simple tiene un mayor porcentaje de cartera vencida, esto es debido a que se contrae la deuda a largo plazo, de 36 a 60 meses, por lo que hace más vulnerable a las empresas que a lo largo de la vida del préstamo tengan alguna situación especial económica. Por su parte los crédito revolventes son un “arma de doble filo”, es importante otorgarles créditos a las empresas de acuerdo a sus necesidades, sin exceder su capacidad de pago, ya que estos créditos pueden pagar y volver a tomar el dinero inmediatamente, sin realmente pagar la deuda. En el segmento PyME estas líneas son abiertas sin un periodo de vencimiento o fecha de liquidación total de la línea por lo tanto la empresa puede manejar la línea a su libre albedrío, y parecer una empresa sana, cuando lo único que realiza es el pago mínimo. Este tipo de líneas tiene que ser manejado de manera correcta a la hora de otorgarlo, ya que el pago exigible es mayor al de un crédito simple, debido a que son líneas a corto plazo, 12 meses. En ambos casos las instituciones financieras tienen que tener bien claro el destino que tendrán los recursos en las empresas, para evitar dinero ocioso e improductivo; la cartera vencida genera un costo muy alto para las instituciones financieras, así como crear una mayor reserva de acuerdo a Basilea II, sin embargo el tipo de crédito otorgado no es determinante siempre y cuando se cumpla con la característica de que este bien definido el destino y uso de los recursos.

De acuerdo al tipo de crédito y monto otorgado, es la tasa que se les proporciona a las empresas; se observa que al 61.19% de las empresas morosas se les asignó una tasa variable de 11% a 13% anual, esta tasa está conformada por TIIE + un margen fijo; al 31 de diciembre de 2015 la TIIE tenía un valor de 3.42 puntos porcentuales, la cual al día de hoy abril 2017 se encuentra 7.08, el doble del valor del 2015, en este estudio se concluye que es determinante, ya que el costo financiero es muy alto, lo cual genera que los flujos de efectivo de las empresas no sea suficientes para pagar la deuda contraída a un año o más de tres años. Al ser una tasa variable pueden contratar un crédito a determinada tasa y aumentar al doble al siguiente año, las empresas PyME no tienen suficiente administración para absorber tal costo financiero, lo cual genera impagos (Banxico, 2017).

4.2. Nivel de Ventas, Tiempo de operación y Sector

Las empresas que venden por arriba de cierta cantidad se les da un tratamiento especial y un análisis más profundo, por lo cual no es de extrañar que las pequeñas que venden por debajo de 60 mdp tengan un mayor porcentaje de cartera vencida, además de que son más vulnerables a todos los cambios económicos, recordemos que todas se encuentran interconectadas entre sí, y estas muchas veces depende de pocos proveedores o clientes, si uno de estos grandes se ve afectado, indudablemente estas resultaran golpeadas por lo mismo, adicionalmente su flujo de efectivo está al día, muchas de ellas no han generado suficientes reservas para hacer frente a imprevistos. Esto debido a la juventud de la empresa, de 2 a 5 años el 6.45% caen en impagos; el 29.3% son jóvenes con un tiempo de vida de 6 a 10 años; 22% con 11 a 15 años; seguidos de un 25% de 16 a 20 años; y las antiguas pero también experimentadas representan un 16% con más de 21 años de experiencia. Tomando en cuenta de que cumpliendo dos años dados de alta cualquier empresa puede acceder a un financiamiento bancario, muchas veces no se tiene bien definido el destino de los recursos, y estos en lugar de volverse productivos son ociosos y no generadores de flujo de efectivo para las empresas, engrosando nada más sus pasivos, volviéndose empresas apalancadas tanto por proveedores, acreedores diversos e instituciones financieras; y a la hora de hacer frente a todo esto, el capital es raquítico, la cuenta en bancos poca y los activos insuficientes, se concluye que la antigüedad no es determinante.

Sin duda alguna los sistemas de medición de riesgos de las instituciones financieras cada día se encuentran más sofisticados, haciendo un análisis cada día más parametrizando para detectar sectores o empresas con tendencia a declive económico, sin embargo es importante mencionar que se tiene que tomar en cuenta varias variables entre las que sobresalen las económicas y las financieras, estas últimas, en el caso de las PyME, son un poco complicado de obtener por la poca veracidad de las mismas o las contabilidades paralelas que llevan: interna, fiscal entre otras, lo que dificulta un análisis contundente. Es importante analizar también de manera integral su diversidad en proveedores y clientes, los productos y mercados que maneja, flujo de efectivo, la necesidad de financiamiento y destino, las variables económicas en los sectores, la antigüedad de la empresa, instalaciones, organización de la misma, solvencia moral y patrimonial; y una vez haciendo un mix de estas, usar la herramienta de riesgos y ajustarse a las necesidades reales de los clientes contrastando con su capacidad de pago, para otorgar crédito de calidad, porque en si determinar cuántas empresas estarán en la situación de falta de pago es complicado, pero a la hora de otorgar el crédito si se puede analizar el pasado y presente, y ajustar un traje a la medida del cliente.

5. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede concluir las características principales de los créditos que cayeron en morosidad en el estado de Yucatán en los 2014 y 2015:

- Tipo de crédito con mayor índice de cartera vencida el crédito simple para capital de trabajo permanente, debido a que no se tiene definido un destino en específico, los clientes pueden hacer uso de estos de acuerdo a su conveniencia, y a pesar de que es a pagos amortizables

durante un tiempo en específico, este riesgo se mantiene durante toda la vida del mismo, y las condiciones económicas externas a las empresas pueden cambiar de un día a otro, haciéndolas más vulnerables.

- Las de mayor volatilidad son empresas con ventas por debajo de 60 mdp, estas son PyME, a las cuales se les solicita la comprobación de flujos de efectivo por medio de depósitos, lo que hace poco real la comparación con las ventas reales de las empresas, sumándole que las PyME de este tamaño cuentan con una contabilidad deficiente y en muchas ocasiones manejada para el beneficio de las mismas; por lo tanto el riesgo de este segmento es mucho mayor que una empresa que se mide con estados financieros.
- Al ser empresas PyME el monto otorgado es máximo de 1 mdp, siendo este el segmento de mayor morosidad, de acuerdo al flujo de efectivo depositados en las cuentas de cheques en diversas instituciones financieras, se les puede otorgar de 2 meses de depósitos a 3 meses de depósitos, como parte de la medición para evitar sobre endeudar a la misma, sin embargo todas tienen la misma medición, lo cual hace que pueda ser sobre endeudada por más de una institución. La única manera de medir a las empresas en este método es por medio del buro de crédito, sin embargo la información tarda aproximadamente de 1 mes a 2 meses en reflejarse.
- El sector de comercio, efectivamente es de mayor riesgos, pero es el de mayor cantidad de empresas en el medio, el detalle es analizar que tanta rotación tiene el producto que la empresa comercializa, indispensablemente es necesario conocer bien la operación de la empresa a la cual se le presta.
- Antigüedad, el mayor volumen se encuentra de 6 a 20 años de operación.
- Pero el factor determinante es la tasa de interés a la cual fue otorgado los créditos, al ser de menor cantidad el riesgo es mayor y a mayor riesgo mayor tasa de interés cuando es una tasa activa, por lo tanto las empresas morosas se les otorga con una tasa de 11 a 13 anual, e inclusive hay empresas que obtuvieron el financiamiento con una tasa anual superior a 17% anual, haciendo el costo mayor a la de empresas con mejor estructura.

Definitivamente son empresas relativamente pequeñas, con ingresos menores a los 60 mdp, con financiamiento a 3 años, que al final termina siendo un costo muy alto para su operación, si bien al inicio fue inyección de capital, al final es un costo que en ocasiones terminan no pagando, lo cual hace que sean empresas morosas y/o en cartera vencida, siendo la variable determinante el costo de financiamiento al cual lo adquieren, es decir la tasa, lo que hace como ya se mencionó al final más costoso e insostenible.

6. RECOMENDACIONES

La mayor parte de las instituciones financieras cuentan con normativas para el otorgamiento de créditos PyME, en donde todos y cada uno de los ejecutivos deben seguir las indicaciones con el objetivo de cuidar el riesgo de la cartera crediticia de la institución y evitar generar reservas innecesarias, adicionalmente siempre invierten en sistemas de riesgo para determinar probabilidades de morosidad, si bien estas herramientas son muy importantes y se encuentran estipulando muchas veces el

actuar o parámetros, no es suficiente para determinar si una empresa a la cual se le otorga el crédito en un futuro se convertirá en empresa morosa, por lo tanto a continuación se enumeran recomendaciones a las instituciones y ejecutivos a la hora de analizar a una empresa:

- Tipo de crédito, es importante determinar el destino de los recursos con exactitud, para canalizarlos adecuadamente y hacer un traje lo más justo posible para el cliente, en cuanto tiempo estima pagar y como impactara este crédito tanto en sus costos como en sus ventas. Cada cliente es completamente diferente y aunque la gama de productos ofrecidos a la PyME es reducido si se puede ajustar a sus necesidades tanto de financiamiento, como de pago, es mejor realizar prestamos pequeños e ir midiendo el impacto positivo que se tiene a realizar un préstamo que al final no pueda pagar. Muchas empresas crecen gradualmente, esto es más sano para ellas y evitan un sobre endeudamiento a su administración.
- El nivel de ventas, si bien es un indicador importante no es el único que se debe tomar en cuenta, hay que analizar el nivel de apalancamiento con el que cuenta la empresa incluyendo el financiero como el no financiero. La rotación de inventarios, cuentas por cobrar y pagar son importante para determinar el ciclo del flujo de la empresa. La utilidad de operación es muy importante, ya que determinar la diferencia entre ventas y lo que le cuesta esto, así como hay que analizar el flujo de efectivo de la empresa en sus diferentes bancos, para determinar que tan líquida es la empresa a corto plazo. No importa si deben o no solicitar estados financieros, es recomendable analizar el último para tener una radiografía completa de su último año y evitar lo más posible morosidad en la vida del crédito.
- Como se mencionó anteriormente el monto debe ser acorde a las necesidades del cliente, y ajustarse a la capacidad de pago real del cliente tanto a corto como a largo plazo.
- La mayor parte de los giros empresariales se dedican al comercio, por lo cual en este punto es muy importante el conocimiento del cliente, la operativa del mismo, cuantas líneas de producto maneja, cuál es su principal producto, si cuenta con temporadas altas, es de fácil colocación, tiene bodegas, puntos de venta, cuantos hay, proceso de venta, cuantos proveedores tiene, quienes son, vende al mayoreo o al menudeo. Cuando un cliente depende de un producto, proveedor o cliente es más volátil porque es muy especializado, pero cuando cuenta con una amplia gama, significa que tiene más opciones y eso genera una empresa más sana comercialmente hablando.
- Aunque las empresas jóvenes siempre representan un mayor riesgo por su poca experiencia, no siempre es así, las empresas más antiguas también pueden enfermar financieramente y dejar de cumplir con las obligaciones. Las empresas jóvenes pueden carecer de experiencia y aventurarse a compromisos que al final no cumplen y las antiguas pueden caer en la miopía y dejar de innovar, utilizando el capital para salir de un compromiso que contrajeron anticipadamente, sin ser una solución real a los problemas de la empresa.
- Algunas de estas empresas tienen la premura por conseguir el dinero, ya sea porque el capital inicial se les acabo o porque desean respirar de los créditos contraídos con anticipación, por lo que terminan aceptando un costo de financiamiento elevado, es importante informarle al cliente del costo total del financiamiento, posibles planes de salida del cliente del esquema de

financiamiento, el costo total anual del crédito y de todas las comisiones en caso de existir del mismo, fomentando la cultura financiera.

- Y por último y no menos importante los factores cualitativos del cliente como el respaldo moral, a través de las referencias de clientes, el buró de crédito es un excelente indicador no solo de su historial crediticia, sino también de su solvencia económica, carga de pasivos con costo y su moral con respecto a sus pagos. En muchos estudios de riesgos de crédito influye de manera importante la edad de los principales accionistas, su estado civil, el respaldo patrimonial con el que cuentan, todo esto es debido a que la empresa está conformado por personas y estas tienen que tener el mismo respaldo moral de la empresa, ya que al final las decisiones son tomadas y ejecutadas por personas.
- Como factor externo hay que analizar el entorno económico del sector o giro de la empresa en la que se encuentra, para tener idea clara de la tendencia que seguirá la empresa, ya que muchas de ellas no marcan esta tendencia, pues son PyME.

Todo lo anterior da una idea general y si bien no posible predecir con cien por ciento de certeza de cuanto una empresa dejará de pagar seguramente permitirá aproximarse a resultado objetivo y completo de la empresa y su entorno, lo cual reduce en gran medida la morosidad de las empresas con respecto a sus deudas financieras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de México (Banxico, 2014). Disponible en:

<http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/indicadores-financieros/%7BB22F2DA4-55B2-F16E-FA06-CC3273F07379%7D.pdf>. Consultado el 30/11/2016 a las 10:55

Barrutia, J. y Echevarría, C. (2002) Banca de Relaciones: de la declaración de intenciones a la implantación real en Boletín Económico de ICE #2737. Disponible en: <http://www.revistasice.com/es-ES/BICE/Paginas/Sumario.aspx?numero=2737>. Consultado el 27/11/2016 a las 11:25

BBVA Research (2015) *Situación Banca México, Análisis Económico*. Disponible en: <https://www.bbvarsearch.com/public-compuesta/situacion-banca-mexico-enero-2015/>. Consultado el 28/11/2016 a las 11:30

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2015), Disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx> Consultado el 30/11/2016 a las 11:30

Jhonson, R. y Melicher, R. (2007), *Administración Financiera*, México: Grupo Editorial Patria.

Jorion, P. (2009) *El nuevo paradigma para el control de riesgos con derivados: Valor en Riesgo*. México: Grupo Noriegas Editores.

Lecuona, R. (2010) El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente en *Revista Economía (UNAM)*, 6(17).

Padilla, R. y Fenton, R. (2013) *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México*. CEPAL Serie Estudios y Perspectivas, No. 135. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4919/1/S1200095_es.pdf Consultado el 10/01/2017 a las 15:30

- Roisenvit, A. y Zárate, M. (2006). Hacia una cultura del risk management. Superintendencia de entidades financieras y cambiarias. *Revista del Banco Central de la República de Argentina*. Disponible en: http://www.riesgooperacional.com/docs/paper_alfredo.pdf Consultado el 20/12/2016 a las 23:45
- Saavedra, M. y Saavedra, J. (2010) Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca. *Cuadernos de administración*, 23(40). Disponible en: http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/search/search Consultado el 20/12/2016 a las 23:45
- Sebastián, A. y López, J. (2001) *Gestión Bancaria: Los Nuevos retos en un entorno Global*. España: McGraw Hill Interamericana.
- Scotiabank, 2011, Gestión de Riesgos, Memoria Anual 2011. Disponible en: http://media.scotiabank.com/AR/2011_ARWeb/Spanish/2212_mda_risk.php Consultado el 28/12/2016 a las 23:11
- Vázquez, S. (2012) Crédito Empresarial Simple Vs Revolvente ¿Cuándo y para qué?, *Estudios Económicos CNBV*. Vol. 1. Disponible en: https://www.google.com/url?q=https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71398/20_2012_Cr_dito_empresarial_simple_y_revolvente.pdf&sa=U&ved=0ahUKEwiahN643OrTAhWE4yYKHx8EBOAQFggEMAA&client=internal-uds-cse&usq=AFQjCNE_GEXu314mIXQ2wZEfbcRhNI4ww Consultado el 20/12/2016 a las 20:45
- Wilson, T. (1998) Portfolio, Credit Risk, en *Economic Policy Review*, 4(3). Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1028756 Consultado el 20/12/2016 a las 22:42