

RIESGO FINANCIERO EN EL COMERCIO DE VEHÍCULOS NUEVOS EN COLOMBIA: CASO BUCARAMANGA

Luz Helena Mendoza Castro ¹Jorge Armando Carreño Bernal ²Edwin Andrés Hernández Álvarez ³

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Luz Helena Mendoza Castro, Jorge Armando Carreño Bernal, Edwin Andrés Hernández Álvarez (2022): "Riesgo financiero en el comercio de vehículos nuevos en Colombia: caso Bucaramanga", Revista de Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación RILCO DS, n. 28 (p.p. 49-57, febrero 2022). En línea: <https://www.eumed.net/es/revistas/rilcoDS/28-febrero2022/vehiculos>

RESUMEN

Los modelos de riesgo financiero son herramientas que pronostican insolvencia y probabilidades de quiebra empresarial. Esta investigación refleja la vulnerabilidad del sector comercial de automotores, se usó una metodología mixta, aplicando el modelo Z2 de Edward Altman en 5 de 27 sociedades registradas en Bucaramanga (Colombia), analizando los estados financieros entre los años 2017-2019. Los resultados indican que, solo 5 sociedades registran estados financieros públicamente, de estas 2 tienen buena salud financiera en cuanto solvencia, 2 están en zona gris con riesgo de insolvencia y 1 está enferma con posibilidad de quiebra. Se concluye que, las empresas estudiadas han superado altibajos relacionados con la generación de efectivo en el corte plazo y la capacidad cubrir sus deudas a largo plazo, así mismo se demostró que la microempresa es más fuerte en términos financieros que la mediana y gran empresa.

¹ Magíster en Finanzas. Unidades Tecnológicas de Santander. lmendoza@correo.uts.edu.co

² Magíster en Dirección y Administración de Empresas. Unidades Tecnológicas de Santander. jarmandocarreno@correo.uts.edu.co

³ Magíster en Administración. Unidades Tecnológicas de Santander. ehernandez@correo.uts.edu.co

Palabras clave: riesgo financiero, insolvencia, quiebra, comercio automotriz, estados financieros.

FINANCIAL RISK IN THE TRADING OF NEW VEHICLES IN COLOMBIA: THE BUCARAMANGA CASE

ABSTRACT

Financial risk models are tools that predict insolvency and probabilities of business bankruptcy. This research reflects the vulnerability of the automotive commercial sector, a mixed methodology was used, applying Edward Altman's Z2 model in 5 of 27 companies registered in Bucaramanga (Colombia), analysing the financial statements between the years 2017-2019. The results indicate that only five companies record financial statements publicly, of these two have good financial health in terms of solvency, two are in the grey area with risk of insolvency and one is ill with the possibility of bankruptcy. It is concluded that the studied companies have overcome difficulties related to the generation of cash in the short term and the ability to cover their long-term debts, likewise it was shown that the microenterprise is stronger in financial terms than the medium and large company.

Keywords: financial risk, insolvency, bankruptcy, automotive trade, financial statements

INTRODUCCIÓN

Las primeras investigaciones para la predicción de la situación financiera empresarial datan de la crisis de los años 1929-1939. Las empresas empezaron a tener consecuencias devastadoras con la mayor recesión económica del famoso jueves negro por la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929 ; los empresarios vieron el cierre de sus industrias y el desempleo fue inevitable. Desde entonces la incertidumbre sobre la posibilidad de perder y la magnitud de esa pérdida en términos monetarios, suelen ser frecuentes al interior de las organizaciones.

A finales del siglo XIX y hasta principios del XXI, crisis como el lunes negro, el efecto tequila, la crisis financiera asiática, la burbuja puntocom y la caída de Lehman Brothers han suscitado en los mercados mundiales la caída en bolsa, la devaluación de la moneda y la quiebra de empresas (Álvarez y Álvarez, 2018). Esto se sintetiza en que, al interior de las organizaciones, su entorno de operación está expuesto a riesgos que derivan de las fuerzas del mercado y de otros factores externos.

Para contrarrestar lo anterior, las empresas utilizan las evaluaciones de riesgo financiero con modelos cuantitativos y los estados financieros para la obtención de información que facilita la toma de decisiones que disminuyan el impacto de hechos desfavorables en su organización

Este documento, proporciona los resultados de la aplicación de un modelo de riesgo financiero existente en las empresas comercializadoras de vehículos nuevos en Bucaramanga (Colombia), deduciendo el nivel de riesgo en que se encuentran. Se muestra la capacidad de solvencia y liquidez con que trabajan y la proximidad con que pueden caer en quiebra.

METODOLOGÍA

El estudio realizado fue exploratorio y correlacional con un enfoque mixto, con método de análisis de riesgo basado en los estados financieros realizado entre 2017 y 2019. La muestra la conforman 5 empresas cuyos depósitos de estados financieros al público se encuentran al día en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Para el análisis se aplicó el modelo Z2 de Edward Altman para empresas comerciales y de servicios bajo los indicadores de liquidez, solvencia, rentabilidad y apalancamiento.

RESULTADOS

Es pertinente dentro de este estudio tener en cuenta aspectos teóricos que sustentan los resultados como:

Comercio de vehículos en Colombia

Para el desarrollo del país el mercado automotor genera innovación y empleo, a nivel mundial se caracteriza por la reestructuración constante, catalogándose como una industria dinámica y generadora de productividad, desarrollo tecnológico y competitividad (Argote et al., 2019).

Torres y Mendoza afirman que la industria automotriz ha atravesado golpes económicos debido a los tratados de libre comercio como: primero por la marca y la tecnología internacional que cumple la expectativa de los clientes frente a lo ofertado por la industria nacional. Segundo, por los altos costos frente a la competencia, debiendo optimizar los sistemas de costeo para competir con los productos extranjeros. Y tercero, por las tasas impositivas en donde las medidas adoptadas frente a los impuestos para la industria nacional no han sido las más adecuadas.

Esos costos e impuestos los asumen algunas marcas para tomar ventaja y competir, implementando ensambladoras en el territorio nacional (Mercado et al., 2017) con esto reducen los costos de importación y logran mantenerse en el mercado. Aun así, las ensambladoras también pasan por graves dificultades debido a las nuevas marcas que toman fuerza en el país (Coronell y López, 2018). Como se ha mencionado, esto obedece a la reducción de aranceles y precios bajos demostrado en que el 70% de los vehículos vendidos son importados (Padilla y Rivera, 2017) y además ofertan diseño, tecnología y otros factores atractivos para el consumidor.

En contraste, Castillo afirma que, en el mercado nacional el posicionamiento de las empresas coreanas se debe a que estratégicamente mejoran los servicios posventa, así mismo sostiene que un mediano plazo (2024-2036) se eliminarán los aranceles y se equilibrará los precios del mercado.

Riesgo financiero

El riesgo tiene un significado negativo, relacionado con el peligro, el daño, o la pérdida, desde el punto de vista financiero se alude a las fluctuaciones y eventos no esperados por el empresario quedando expuesto a amenazas que de suceder dañan la entidad (Baca y Marcelino, 2016).

Se relaciona además con factores internos o externos de la empresa que afectan de manera desfavorable la organización. En la antigüedad el riesgo se asociaba a la fortuna, el azar y la suerte (Soler et al., 2018), en la actualidad es innato en los negocios en donde la incertidumbre y vulnerabilidad expone posibles pérdidas.

Cuando el riesgo se materializa las empresas ven afectadas sus utilidades, caen las ventas y se aumenta el desempleo entre otras consecuencias. Ahora, si las empresas anticipadamente conocen y manejan su riesgo, son capaces de administrarlo de manera adecuada y salir adelante, de lo contrario tienden a desaparecer (Albarracín et al., 2017).

Lo anterior, refleja que los entes económicos además del riesgo financiero trabajan por prevenir otros riesgos inherentes al funcionamiento y el ser de la empresa, la figura 1 resalta los riesgos financieros existentes en las organizaciones. El riesgo cuantificable se basa herramientas cuantitativas permitiendo identificarlo a fin de identificar las posibles consecuencias; el riesgo no cuantificable se caracteriza porque difícilmente se puede medir y cuantificar bajo modelos cuantitativos.

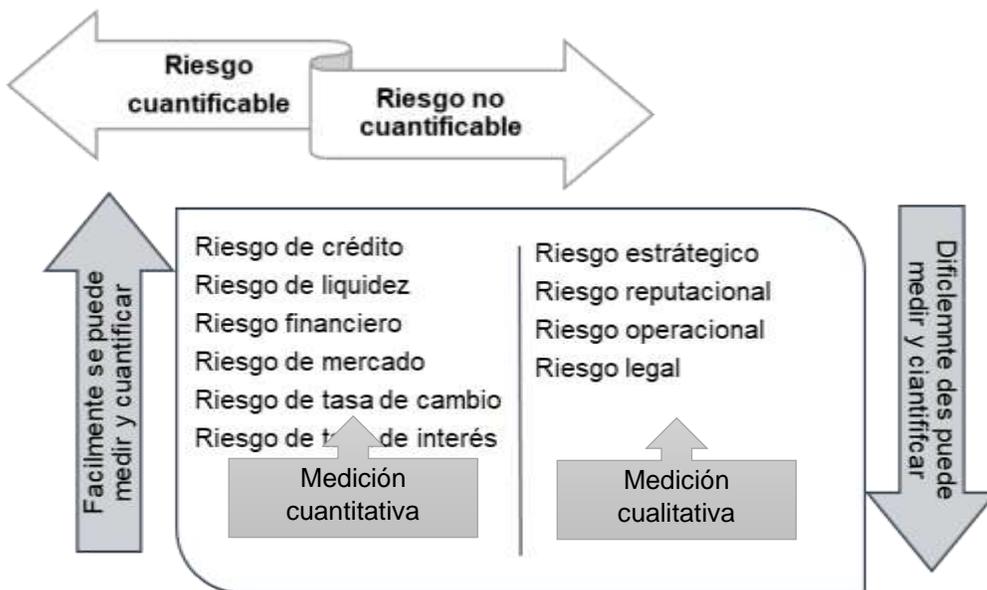


Figura 1 Clasificación del riesgo empresarial. Elaboración propia a partir de Estupiñan (2017, pág. 31)

Para el caso de este estudio, el riesgo es cuantificable basado en un modelo estadístico existente y funcional durante varios años para la medición y predicción de insolvencia y quiebra.

Modelos para predecir riesgo financiero

Los estudios sobre el riesgo financiero y las predicciones de quiebra han pasado por las etapas descriptiva y predictiva. La etapa uno empieza con la depresión de 1929 más conocida como la crisis del 29 en Estados Unidos, el principal exponente fue Paul Fitzpatrick quien en 1932 estudió una serie de empresas sanas y en quiebra producto de la crisis. Para ello analizó 13 ratios en un horizonte de 9 años y comprobó que la rentabilidad del patrimonio y el factor de endeudamiento eran los más indicados para predecir quiebra.

La segunda etapa inició en la década del 60 con William Beaver en 1966 con un modelo univariable y Edward Altman en 1968 con un modelo multivariable, los dos trabajaron sobre información contable tradicional. Beaver investigó la capacidad predictiva de los ratios financieros bajo métodos estadísticos para determinar fracaso en las empresas para ello utilizó los factores de rentabilidad, cash flow, solvencia y liquidez.

Por su parte, Altman con el modelo de análisis discriminante múltiple al que inicialmente llamó Z-Score cuyos factores se agruparon en rentabilidad, eficiencia, liquidez y solvencia. Como gran característica este modelo clasifica las empresas en sanas, enfermas y en zona gris o de alerta haciéndolo más fuerte que el modelo de Beaver que solo clasifica entre empresas sanas y enfermas. Con el paso del tiempo, este autor crea dos nuevos modelos, el Z1 para empresas de países emergentes y no cotizantes en bolsa y el Z2 para empresas comerciales y de servicios.

Aplicación del modelo Z2

Del total de 5 empresas analizadas, el 60% lleva entre 3 y 15 años en el mercado y el 40% lleva entre 16 y 30 años contribuyendo al producto interno bruto nacional y pertenecen al sector comercio de vehículos automotores nuevos.

Se determinó utilizar el modelo Z2 porque desde su inicio en 1968 con el original Z Score, ha demostrado que es una herramienta de ayuda para medir el desempeño empresarial frente al futuro y la incertidumbre de los mercados. Está compuesto por 4 indicadores que derivan del capital de trabajo, los activos totales, la utilidad, los pasivos y el patrimonio, y predicen problemas de insolvencia que pueden terminar en quiebra.

Luego de aplicar este modelo se determinó que, el 67% de las empresas que oscilan entre 3 y 15 años en funcionamiento no corren riesgo financiero y el 33% presenta zona gris; el 50% de las empresas entre 16 y 30 años, están financieramente estables y sin nivel de riesgo de quiebra y el 50% restante está enferma.

La figura 2 presentan presenta los resultados por año, estos reflejan que, para el año 2017 existió un indicio de insolvencia, solo una empresa era saludable, en tanto que 3 estaban en una zona gris y otra más estaba con posibilidad de quiebra. Para el año 2018, la empresa que se encontraba enferma siguió en ese estado, dos de las que veían en zona gris pasaron a un estado saludable acompañando a la que ya venía estable y otra más se mantuvo en zona gris.

Finalmente, en el año 2019 dos empresas mantuvieron un estado saludable y 3 quedaron en una zona gris. Lo anterior indica que, al cierre del último año, 2 empresas se encuentran financieramente estables y 3 están en una zona de alerta incluyendo 1 que logró superar la crisis.

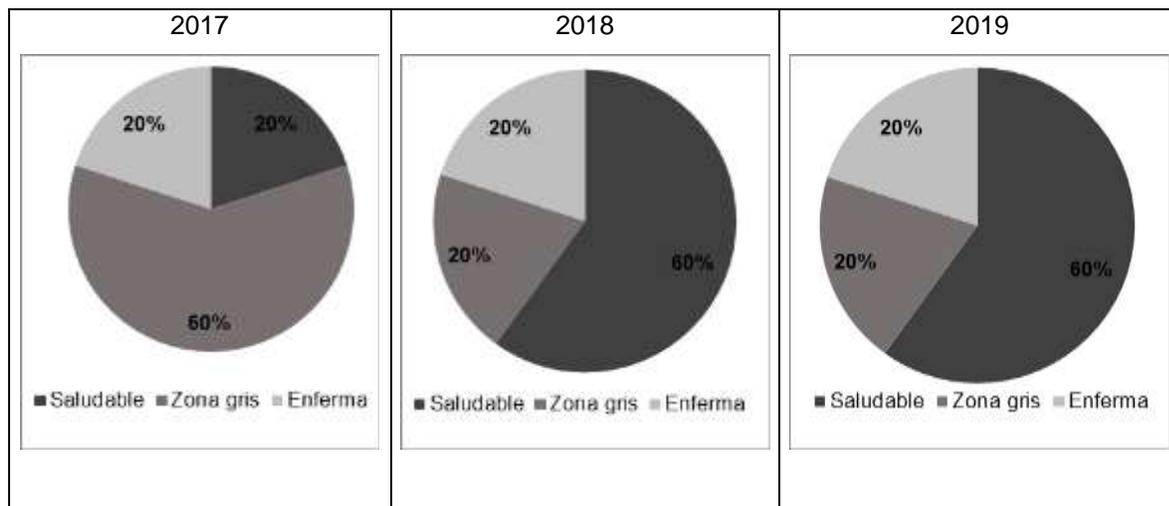


Figura 2 Nivel de riesgo financiero empresarial

La distribución según el tamaño empresarial de las 5 empresas estudiadas comprende: 1 microempresa, 2 pequeñas, 1 mediana y 1 grande y el nivel de riesgo se muestra en la figura 2. De esta figura es pertinente mencionar que la microempresa siempre mostró estar saludable; las 2 pequeñas empresas iniciaron en zona gris, pasaron a estar saludables en el año 2 y finalmente 1 volvió a zona gris en el tercer año; la mediana empresa estuvo enferma durante los 3 años de estudio; la gran empresa siempre mantuvo una zona gris.

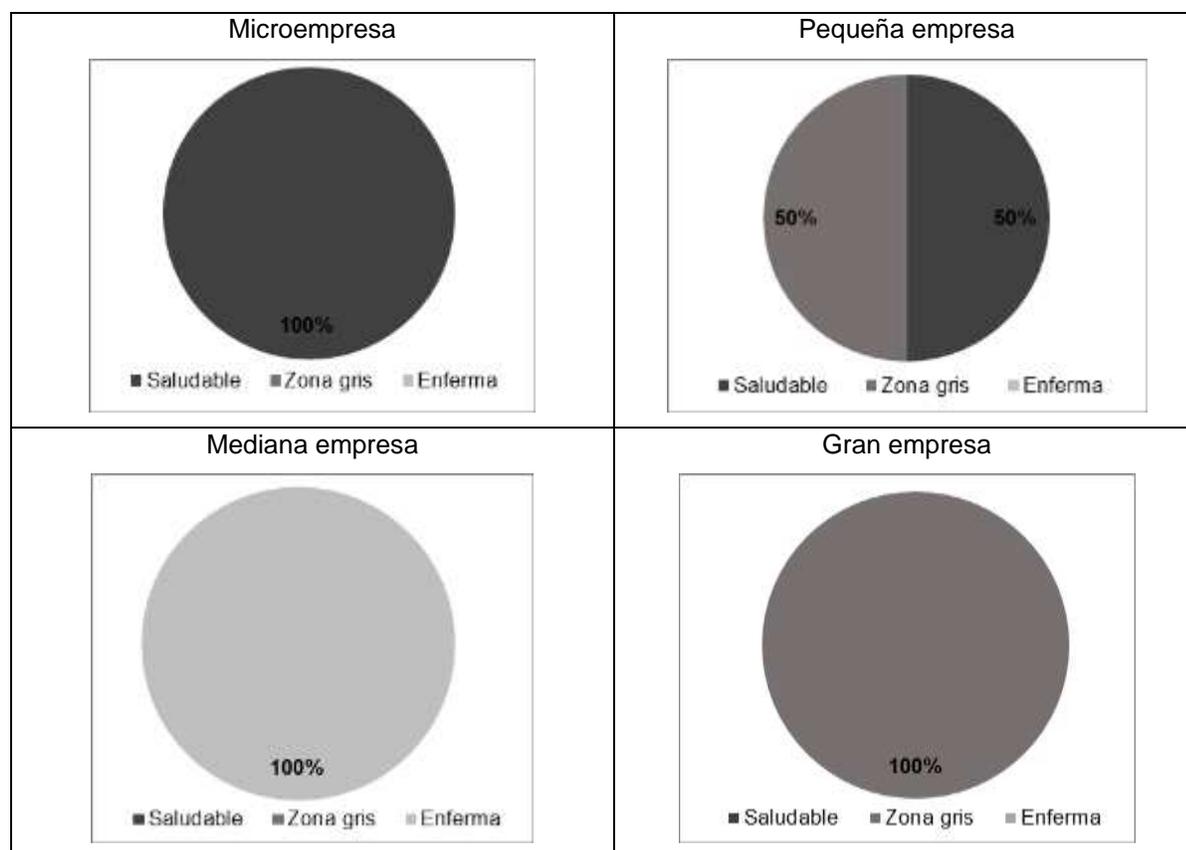


Figura 3 Nivel de riesgo financiero según el tamaño empresarial

A continuación, a tabla 1 refleja el comportamiento conglomerado de las empresas por los 3 años analizados y el promedio del nivel de riesgo final de insolvencia.

Tabla 1

Comportamiento anual del nivel de riesgo financiero

Detalle	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Tamaño de empresa	Pequeña	Mediana	Pequeña	Grande	Micro
2017	1,7140	-1,0572	1,7344	2,2280	5,2169
Z	Zona gris	Enferma	Zona gris	Zona gris	Saludable
2018	2,6185	-1,0327	3,8275	1,2805	4,1978
Z	Saludable	Enferma	Saludable	Zona gris	Saludable
2019	2,4405	1,9423	8,0641	1,5136	4,3713
Z	Zona gris	Zona gris	Saludable	Zona gris	Saludable

Promedio final	2,2577	-0,0492	4,5420	1,6740	4,5953
	Zona gris	Enferma	Saludable	Zona gris	Saludable

Nota: esta tabla muestra el riesgo por cada empresa y sintetiza su estado final

DISCUSIÓN

Los resultados reflejan que la comercialización de vehículos automotores nuevos se mantiene en un nivel de riesgo entre adecuado y con tendencia de alerta, donde el empresario enfrenta percances financieros a fin de conservar su mercado objetivo y sus finanzas corporativas. Prueba de esto es que la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible registra la venta de 263.684 automotores al cierre del año 2019 en Colombia, con variación frente al año anterior de crecimiento del 2,7% .

En contraste para el mes de enero del año 2021, la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia y la Federación Nacional de Comerciantes, manifestaron que existió decrecimiento en la venta de vehículos nuevos en un 22,2% frente al mismo mes del año 2020 , lo que por un lado refleja un fuerte desplome de este sector en los últimos años y por otro confirma que los empresarios mantienen ese nivel adecuado de riesgo financiero pero que a su vez deben estar prestos a una eventual caída.

CONCLUSIONES

En el contexto de los resultados, se puede concluir que la crisis financiera afecta directamente las economías desde las desarrolladas hasta las emergentes, aun cuando la revolución industrial y la globalización con su apogeo proponían mejoras en los mercados.

La incertidumbre sobre el rumbo de los negocios seguirá existiendo en los empresarios, pues no existe quién afirme lo que sucederá en el corto, mediano o largo plazo del ciclo de vida de las empresas.

Por todo lo anterior, es pertinente manifestar que desde las finanzas sí es posible conocer el estado actual de solvencia y vislumbrar el futuro, de modo que logren tomar medidas a tiempo para prevenir o corregir lo que sucede alrededor de las organizaciones.

Ahora, en la comercialización vehículos en las empresas estudiadas, quedó demostrado que es una economía sustentable y con potencial para mantenerse en el mercado como se observó en la tabla 1 y la figura 2, pero que tienen probabilidades de caer en quiebra si un descuido o un llamado de alerta no es atendido en el momento que se requiera.

Finalmente es de resaltar que, la microempresa cuenta con finanzas más fuertes que la mediana y gran empresa, entre otros porque ha mejorado sus prácticas empresariales, es gran generadora de empleo y

contribuye al PIB del país, sin estar necesariamente cotizando en bolsa o corriendo grandes riesgos como inversora.

REFERENCIAS

- Albarracín, M., García, L. F., y García, C. J. (2017). Riesgo financiero: una aproximación cualitativa al interior de las Mipymes en Colombia . *Revista virtual Aglala* 8(1), 139-160.
- Álvarez, Y., y Álvarez, A. (2018). *Cronología de las crisis y burbujas financieras*. ELSALTO DIARIO <https://www.elsaltodiario.com/crisis-financiera/cronologia-de-crisis-y-burbujas-financieras-del-capitalismo>
- ANDEMOS. (2020). *Informe general de cifras vehículos a diciembre Colombia, 2019*. Bogotá.
- Argote, M. L., Parra, L. D., y Prada, R. (2019). Caracterización del emprendimiento corporativo en el sector de autopartes de Colombia. En L. D. doce], *Academia, emprendimiento e investigación empresarial: homenaje a la universidad ean en sus 50 años* (pp. 179-206). Ediciones EAN.
- Baca, G., y Marcelino, M. (2016). *Ingeniería financiera*. Grupo Editorial Patria.
- BBC News Mundo. (15 de octubre de 2020). *Las 14 recesiones de los últimos 150 años (y por qué la del coronavirus sería la cuarta peor)*. BBC. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53303499>
- Caro, N. P. (2016). El modelo logístico mixto para predecir crisis financiera en empresas Argenticas y Chilenas. *Revista de matemática: teoría y aplicaciones*. 259-260.
- Castillo, S. (2018). The prospective effects of the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea on the colombian automotive sector . *Revista Digital Mundo Asia Pacífico* 7(12), 21-40.
- Coronell, J. A., y López, C. A. (2018). Una nueva estrategia de integración de proveedores para la industria automotriz colombiana. *Revista Redes de Ingeniería*, 8(2), 59-68.
- Estupiñán Gaitán, R. (2017). *Estados financieros básicos bajo NIC-NIIF*. Ecoe Ediciones.
- Mercado, C. A., Calderón, R. A., y Cervera, J. E. (2017). Competitividad en el sector automotriz en el departamento del Atlántico. *Revista Dimensión Empresarial* 15(1), 263-278.
- Padilla, A. M., y Rivera, J. A. (2017). Industria automotriz de Colombia: ¿un motor generador de valor económico agregado? *Cuadernos De Contabilidad*, 17(44), 318-348.
- Soler, R., Varela, P., Oñate, A., y Naranjo, E. (2018). La gestión de riesgo: el ausente recurrente de la administración de empresas. *Revista Ciencia UNEMI* 11(26) , 51-62.
- Torres Castellar, R. C., y Mendoza, Á. J. (2017). La industria automotriz colombiana y sus retos competitivos frente al entorno económico. *Revista Libre Empresa*, 133-146.