



LAS 5 C's DEL CRÉDITO: APLICACIONES EN LA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MyPES)

Por

Arturo Morales Castro, Licenciado en Economía y Maestro en Finanzas por la UNAM, con estudios en la AMIB, el Mex-Der y en la BMV, autor del libro "Economía y toma de decisiones financieras de inversión",

Introducción

¿Por qué quiebran las micro y pequeñas empresas?, Es una pregunta común y recurrente, a esta pregunta resulta claro que no hay una única respuesta, las causas de la quiebra de las microempresas, pueden clasificarse por grupos de causas (véase cuadro 1) . Algunas de ellas son mas frecuentes que las demás.

Cuadro 1. Causas de Quiebra de la Microempresa

Causa	Área	Consecuencia
Estructurales	Dirección y Administración	1. Ausencia de sistemas de control. 2. Crecimiento por encima de capacidades. 3. Control de Costos. 4. Mercadotecnia. 5. Falta de Mentalidad Empresarial. 6. Inversiones no productivas.
	Problemas de Escala	1. Falta de Especialización. 2. Abastecimiento Costoso. 3. Mercadotecnia Deficiente.
	Mercado	1. Cambios de las Cadenas Productivas. 2. Requerimientos Crecientes. 3. Plazos de Cobranza .
Del Entorno	Financiamiento	1. Escasez de Crédito. 2. Costo de Crédito. 3. Requisitos y Actitud de los Bancos.
	Otros	1. Impuestos. 2. Falta de Organización.

Aunque no hay total consenso acerca de las causas mas frecuentes de las quiebras de las empresas, si se pueden ubicar algunas razones mas frecuentes de falla de las mismas. Algunas tienen que ver con la estructura de la microempresa, sobre todo de la pequeña escala en que opera y otras depende de la "subadministración", esto es, una administración deficiente en alguno de los aspectos.



Por otro lado, se ubican causas en el entorno, que no dependen de la empresa; de estas algunas son ocasionadas por cambios coyunturales, y podrían cambiar en el futuro.

Otras tienen que ver con cambios del ciclo económicos del país, y por lo tanto no es de esperarse que haya cambios drásticos, estas últimas requerirán de las empresas un ajuste permanente.

Debe aclararse que los aspectos que se observan en el cuadro 1 no se presentan en todas las empresas en igual grado; hay microempresas prósperas que han logrado sortear estos problemas. Tampoco puede decirse que todas las empresas que desaparecen o quiebran presentan los mismos síntomas. Las causas de quiebra son específicas de cada empresa, y lo que lleva a fallar es una combinación de causas.

En este contexto en el presente artículo se evalúa la importancia de considerar las 5 C's del crédito para poder solicitar y otorgar crédito.

EL CREDITO Y LAS MYPES

El financiamiento conlleva a la obtención de recursos para una actividad específica, a la persona o institución que coloca los recursos se le conoce como financiador y al que los obtiene se le conoce como financiado, el financiamiento puede realizarse mediante diferentes formas como son: créditos, arrendamiento, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, etcétera.

El crédito tiene diferentes acepciones una de ellas es "Operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos o bien conceder un plazo para un pago exigible; por ello desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. La palabra crédito proviene del latín *creditum*, de *credere*, que significa tener confianza, sin embargo, no existe una definición única en cuanto a lo que significa crédito pero podemos generalizar que se entiende como "la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado", sin embargo, se puede apreciar que cuando se otorga un crédito es porque existe confianza de quien lo otorga con respecto al que lo recibe. Con la relación que se establece el deudor tiene la obligación de pagar y el acreedor el derecho de reclamar el pago.



También se puede decir que el crédito supone un capital existente por parte del que lo otorga (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del prestatario o deudor. Esta garantía puede ser: moral (cualidades personales, honradez, trabajo) ó real (bienes muebles o inmuebles).

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener beneficios entre los que se pueden señalar los siguientes:

- a) Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- b) Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.
- c) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que por sus ingresos no poseen recursos líquidos para pagar de contado.
- d) Efecto multiplicador en la economía ya que al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula la producción de éstos.
- e) De la posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes ó sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

Cuando se otorga un crédito a un deudor se realiza un análisis de la capacidad de pago del solicitante, el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito con sus respectivos intereses (costo del crédito) se va a restituir en el tiempo pactado. Ese análisis depende del crédito que se otorgue, en lo que definitivamente la mayor parte de la literatura sobre el crédito coincide es que el análisis debe ser cualitativo y cuantitativo que también se conoce como la garantía que puede ser: moral (cualidades personales, honradez, trabajo) ó real (bienes muebles o inmuebles).

En el caso de México la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula las actividades de crédito de las instituciones financieras, así por ejemplo “Se considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo a las políticas del banco y conforme a condiciones de mercado y en términos razonables de seguridad, cuando reúnan, entre otras, las siguientes características:

- a) Tasa de interés de mercado.
- b) Cobro de comisiones.
- c) Destino de los recursos acordes con el fin contratado.
- d) Viabilidad del proyecto.
- e) Capacidad de pago del deudor basándose en flujos de efectivo y a su situación financiera presente.
- f) Reciprocidad.
- g) Garantías suficientes.
- h) Expediente de crédito completo.
- i) Calificación administrativa y moral de los acreditados.



Existen diversos análisis que se formulan para evaluar al solicitante de crédito entre los que podemos mencionar (no necesariamente son los únicos):

- 1) Métodos de las ocho “Cs”.
- 2) Método de capacidad financiera.
- 3) Método de análisis discriminante.

El método de las “Cs”, es un procedimiento mediante el cual se evalúa y determina el grado de riesgo de crédito por conceder, aplicando los factores: **carácter, capacidad, capital, colaterales, condiciones, cobertura, consistencia y categoría** o clasificación de clientes. Algunos autores consideran solo 4Cs y que incluyen: carácter o confianza, capital, capacidad y condiciones, sin embargo, éstas son las que generalmente son aceptadas.

El método de capacidad financiera. En este método se estudia y evalúa la capacidad financiera o capital de trabajo mínimo que debe tener un cliente para otorgarle crédito.

En el análisis discriminante estima la relación entre una única variable dependiente no métrica y un conjunto de variables independientes métricas, con lo cual se puede establecer por ejemplo las características que determinan el perfil de los clientes de cartera vencida y los que pertenecen a cartera sana.

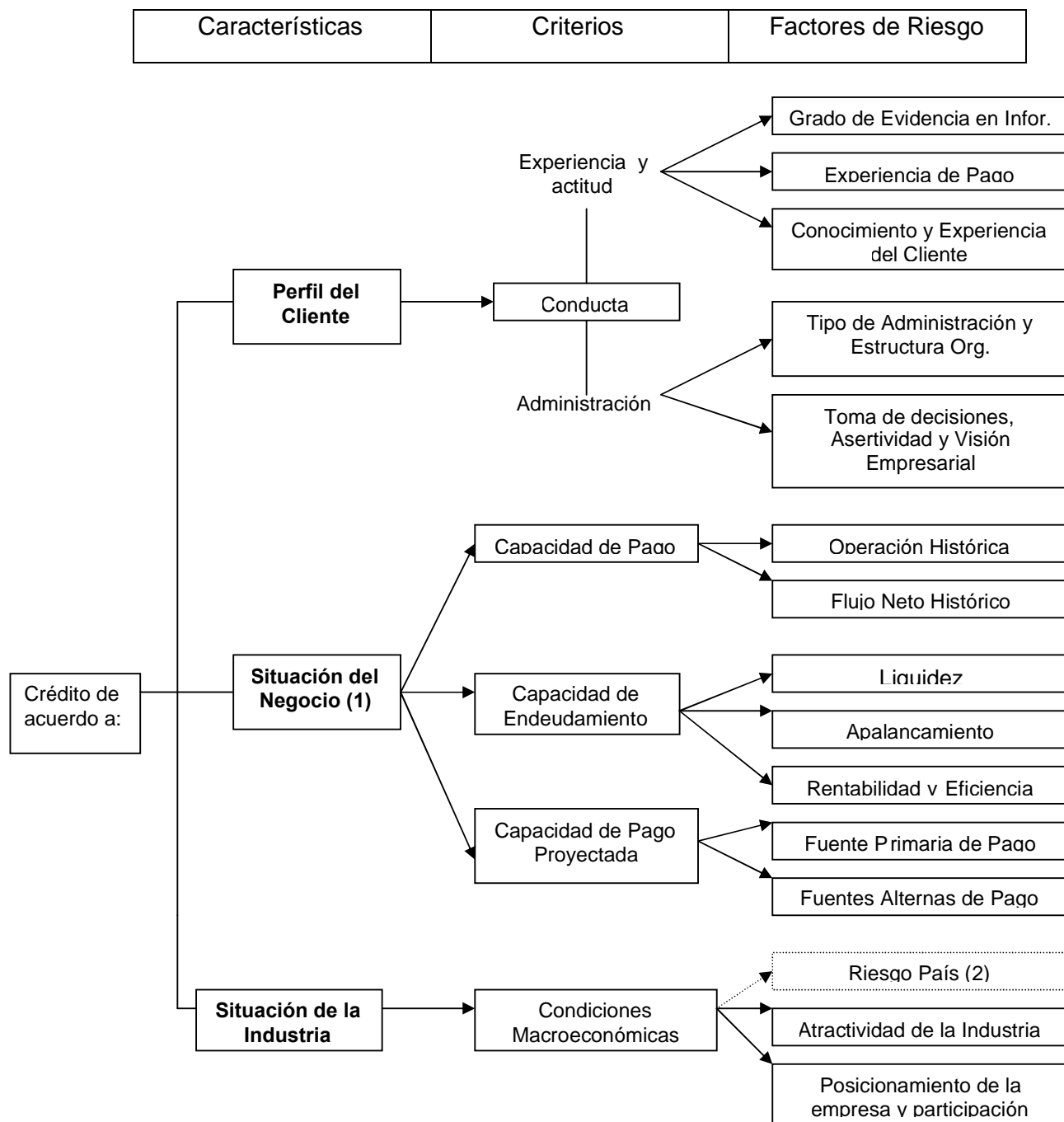
Algunos de éstos métodos contienen elementos financieros que permiten disminuir el riesgo de no pago de los deudores. Dentro de estos métodos se incluye las garantías y los flujos de efectivo que tiene el solicitante de crédito.



LAS 5 C's DEL CRÉDITO

Las 5 C's de crédito contemplan los factores de riesgo que se puede apreciar en el cuadro 2, mismo que deberán ser evaluados al realizar un análisis de crédito.

Cuadro 2. Las 5 C's del crédito



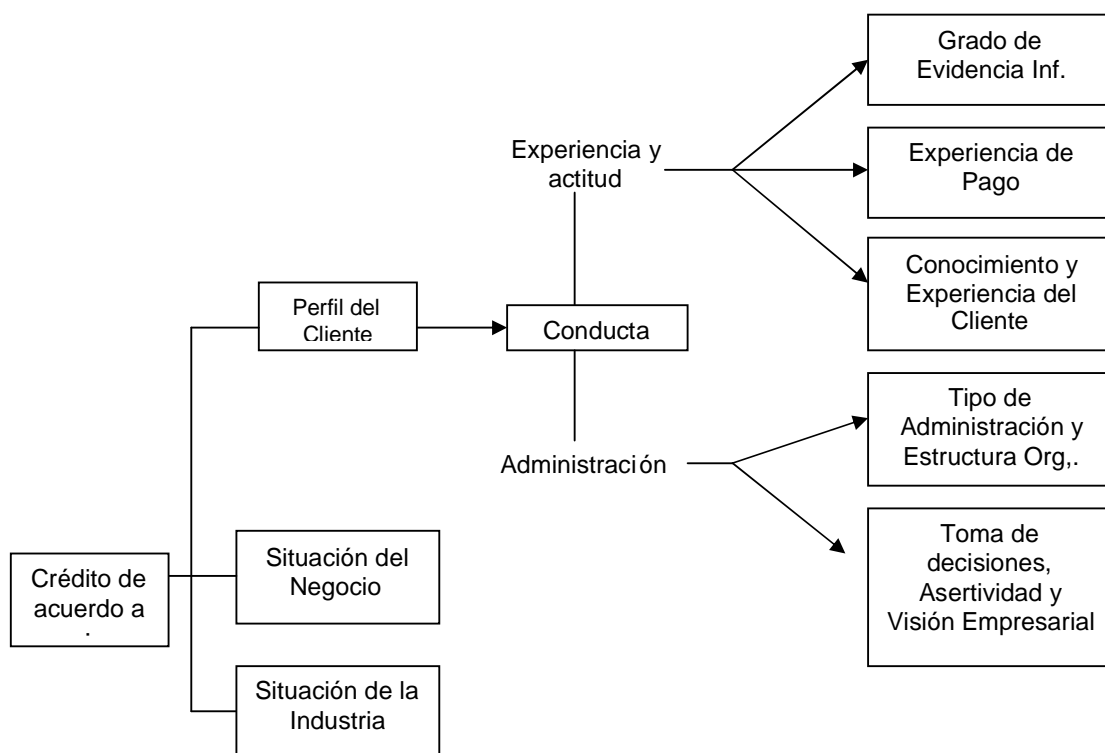


Primera C: Conducta

El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad, veracidad y oportunidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y/o con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación.

La evaluación de este aspecto se realiza a través de la calificación de la **Conducta** del deudor en donde se estudian los factores que se observan en el cuadro 3:

Cuadro 3. Factores de Conducta



1. Grado de Evidencia en la Información

Este factor evalúa la calidad de la información financiera³ del deudor presentada a los bancos donde solicita crédito debe satisfacer la calidad de la información proporcionada por el cliente se establecen por los bancos o por los acreedores.



2. Experiencia de Pago

Este factor evalúa el comportamiento del historial de pago del deudor con los bancos en los últimos 24 meses. Asimismo se analiza: la oportunidad de pago en sus obligaciones y el cumplimiento en sus líneas y contratos crediticios.

3. Conocimiento y Experiencia del Cliente

Este factor analiza el comportamiento de pago del deudor con terceros (otras instituciones financieras y proveedores). La consulta del historial de pago del deudor se realiza en el Buro de crédito⁴, pieza fundamental de este análisis. Además, dentro de este rubro se evalúa el impacto de las demandas administrativas y/o judiciales en la operación de la empresa.

4. Tipo de Administración y estructura organizacional

Este factor analiza la estructura organizacional de la empresa. Mediante este análisis se determina la capacidad que tiene el deudor para eficientar la operación de sus negocios.

5. Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial

Este factor evalúa la capacidad empresarial del cliente para construir un historial exitoso de rentabilidad y un manejo prudente de la operación de sus negocios:

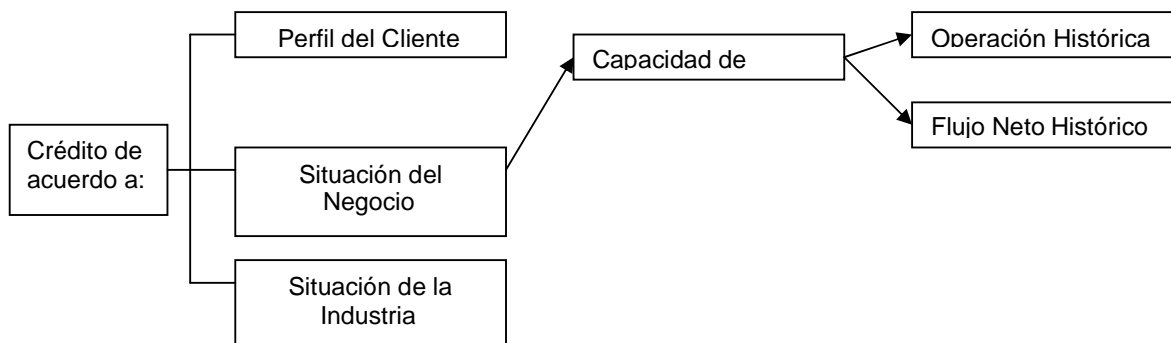
- a) La dependencia de la toma de decisiones: ¿Quién o quiénes las toman?
- b) Experiencia de negocios dentro de su ramo: conclusión exitosa de proyectos.
- c) Desempeño histórico: capacidad de reacción a enfrentar cambios en gustos y preferencias del mercado.

Segunda C: Capacidad de Pago Histórica

El objetivo de analizar la Capacidad de Pago Histórica es evaluar la habilidad del cliente de haber generado en el pasado los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones en el pasado, sus tendencias y comparación, como se puede observar en el cuadro 4.



Cuadro 4. Factores de Capacidad de Pago Histórica



- Operación Histórica

Este factor evalúa el comportamiento de las ventas y utilidades del cliente reflejadas en el Estado de Resultados. Este análisis tiene como objetivo describir tendencias significativas de las ventas y de las utilidades durante los dos últimos años.

- Flujo Neto Histórico

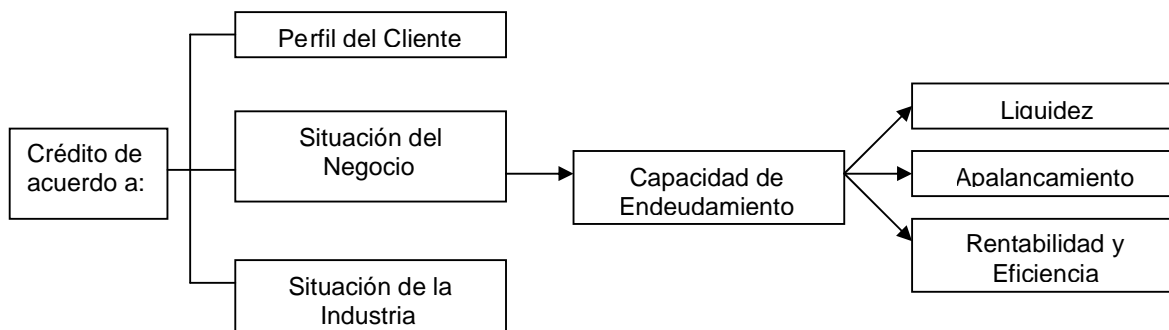
Este factor evalúa el Flujo Neto del deudor o la capacidad de generar recursos (efectivo) provenientes de la propia actividad del negocio. Este análisis se fundamenta en el estudio detallado del flujo de efectivo (total) del cliente.

Tercera C: Capacidad de Endeudamiento

El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados acordes a su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia. (véase cuadro 5)



Cuadro 5. Factores de Capacidad de endeudamiento



1. Liquidez

Este factor analiza la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos en el tiempo, midiéndose a través de las siguientes razones financieras:

- a) $\text{Liquidez Inmediata} = (\text{Caja, Bancos y Val. Realiz.} + \text{clientes}) / \text{Pasivo a Corto Plazo}$
- b) $\text{Liquidez} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo a Corto Plazo}$

Este análisis de las razones financieras de liquidez del deudor se complementa con un contraste con la posición de liquidez de la industria a la que pertenece el deudor.

Asimismo, el análisis en el uso de los activos a través de evaluar:

- a) Rotación de Inventarios
- b) Rotación de Cuentas por Cobrar y
- c) Rotación de Cuentas por Pagar (Ciclo Económico)

2. Apalancamiento

Este factor analiza la estructura financiera (recursos de capital y de deuda) que el deudor utiliza para llevar a cabo las operaciones de la empresa. La estructura financiera del deudor se mide a través del análisis del estado actual y de la tendencia de las siguientes razones financieras:

- a) $\text{Apalancamiento} = \text{Pasivo Total} / \text{Capital Contable}$
- b) $\text{Palanca Financiera} = \text{Pasivo con Costo} / \text{Capital Contable}$



Este análisis de las razones financiera de apalancamiento del deudor se complementa con un contraste con la posición de apalancamiento de la industria a la que pertenece el deudor.

3. Rentabilidad y Eficiencia

Este factor identifica el flujo de utilidades en los últimos dos años de operación del deudor. Para ello se construyen las siguientes razones financieras:

- a) ROA (Rendimiento sobre el Activo) = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
- b) ROE (Rendimiento sobre el Patrimonio) = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$

Con dichas razones se miden las tendencias y se realizan análisis comparativos con respecto al promedio de rentabilidad de la industria a la que el deudor pertenece.

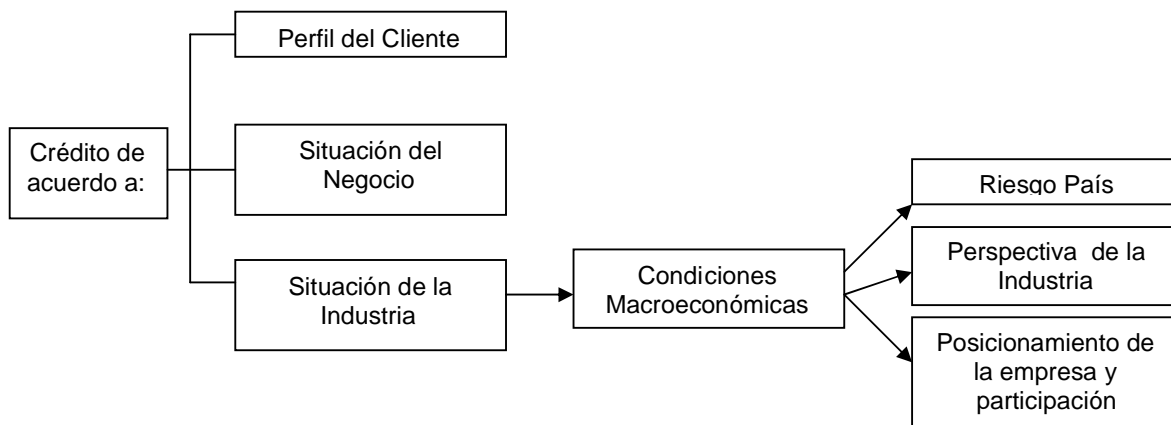
De manera paralela, se lleva a cabo un análisis del estado actual y de la tendencia de la eficiencia del deudor a través de la razón:

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$$

Cuarta C: Condiciones Macroeconómicas

El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto en la que participa el deudor para determinar la influencia que tienen en la capacidad y fortaleza financiera del deudor, como se puede apreciar en el cuadro 6.

Cuadro 6. Condiciones macroeconómicas





1. El riesgo país⁵ se refiere al **Riesgo que asumen las entidades financieras, las empresas o el Estado, por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan con el sector público o privado de otro país.**

El riesgo país refleja la percepción de los operadores sobre la posibilidad de que un país pueda afrontar sus compromisos financieros internacionales.

En esencia, el objetivo de un rating-país consiste en definir cual será la capacidad de los prestatarios, de un país determinado, para acceder a las divisas necesarias que le permitan atender el servicio de la deuda contraída en dichas divisas, o en caso externo, determinar la probabilidad de que acontezca una suspensión de pagos internacional.

El Riesgo país esta determinado por unos índices, que asignan una calificación de los países a través de la valuación de su situación política y económica, este índice es calculado por *Euromoney*, *Institutional Investor*, *Standard & Poor's*, *Fitch IBCA México*, y *Moody's*, que son las calificadoras más **importantes** en el ámbito internacional.

2. Perspectiva de la Industria

Se determina la situación y perspectiva de crecimiento de la industria a la que pertenece el deudor dentro del contexto del perfil macroeconómico del país. Para ello se evalúa el nivel de riesgo o atractividad de la industria mediante tres factores: el económico, el de portafolio y el financiero.

La calificación del riesgo sectorial o de la atractividad de la industria resulta de la ponderación de las calificaciones llevadas a cabo en los tres factores de riesgo anteriormente mencionado.

3. Posicionamiento de la Empresa y Participación

Este factor busca comparar a la empresa dentro de su industria para determinar sus ventajas competitivas sostenibles y las desventajas frente a sus competidores.

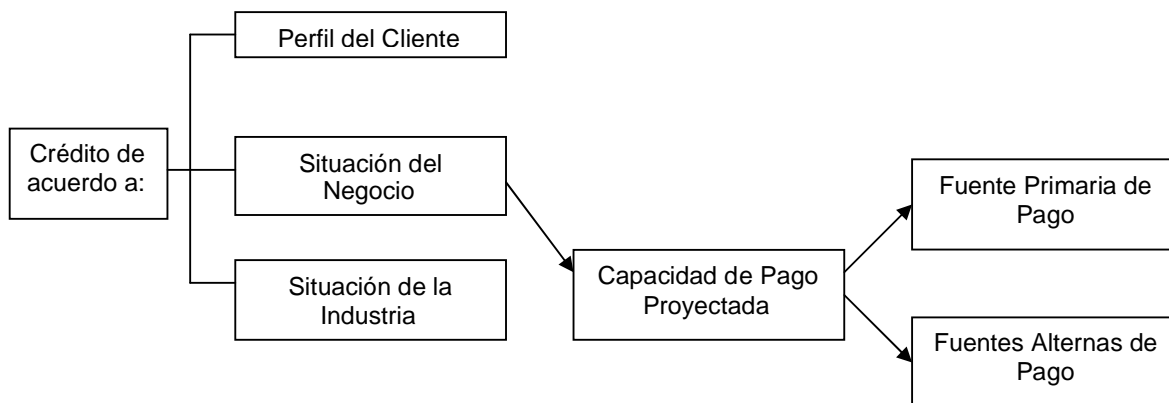
Además, busca conocer el comportamiento del mercado donde el cliente participa a través de los factores que definen la competencia en el mismo (mecanismos de asignación de precios, nivel tecnológico, grado de integración, requerimientos de inversión, grado de regulación, tipo de organización industrial, etc.) y el grado de influencia de la empresa sobre proveedores, clientes y otros agentes económicos que participen en la cadena productiva.

Quinta C: Capacidad de Pago Proyectada

El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro para cumplir con sus compromisos financieros, basada en la viabilidad el negocio del deudor dentro de la industria donde participa, como se puede apreciar en el cuadro 7.



Cuadro 7. Factores de Capacidad



1. Fuente Primaria de Pago

La fuente primaria de pago se define como los recursos esperados de pago expresados en el Balance del deudor. La fuente primaria de pago generalmente se encuentra ligada con el destino que el deudor dará al crédito solicitado. El indicador más común de fuente primaria de pago es el **Flujo de Efectivo Neto**.

Con este indicador se llevan a cabo proyecciones del comportamiento de la fuente primaria de pago con un plazo igual al establecido del crédito del deudor. Estas proyecciones incluyen escenarios negativos y promedio, los cuales ayudan a determinar el rango de variaciones negativas que puede presentar la fuente primaria de pago.

2. Fuente(s) Alterna(s) de Pago

Las fuentes alternas de pago son un recurso adicional del deudor para hacer frente a sus compromisos financieros cuando la fuente primaria de pago resulta insuficiente. Se reconocen principalmente como fuentes alternas de pago las siguientes:

- a) Fuentes de fondeo con otras instituciones financieras.
- b) Fuentes de fondeo con mercados de deuda.
- c) Aportaciones de capital.
- d) Operaciones de factoraje.



CONCLUSIONES

Cuando se otorga o se solicita un crédito no es suficiente presentar un excelente estudio de las 5 C's del crédito, también debe considerarse una reflexión cuidadosa de las señales de debilidad de un crédito que ha saber se agrupan en: 1) Factores gerenciales, 2) Factores financieros, 3) Factores industriales, 4) Factores de negocios y 5) Factores de seguimiento de la cuenta los cuales se detallan a continuación:

Factores gerenciales

1. Cambios significativos en la composición de los accionistas del Consejo.
2. Respuestas evasivas o falta de acceso por parte de la gerencia.
3. Rehusar dar información.
4. Arrogancia en vez de cooperación.
5. Gastos excesivos en sus vidas privadas.
6. Falta de experiencia adecuada para los proyectos emprendidos.
7. Elevada rotación de personal.
8. Gerencia o dirección débiles.
9. Incumplimiento de acuerdos o compromisos comerciales.
10. Incumplimiento de pagos con bancos, aunque justificados.
11. Estados Financieros atrasados.
12. Crecimiento inusualmente rápido.

Factores financieros

1. Deterioro de los índices y márgenes financieras.
2. Cambios de auditores o políticas de contabilidad.
3. Perfil financiero diferente de la competencia.
4. Incapacidad de pagar sus préstamos.
5. Deudas grandes a corto plazo que no se pueden pagar con generación de caja operativa.
6. Pérdida de proveedores de fondos o evidencia de que otros bancos o fuentes financieras le rehúsan crédito.
7. Inventario, cuentas por cobrar o cuentas por pagar en aumento.
8. Incumplimiento de las condiciones con los créditos contratados.
9. Reducción de liquidez.
10. Solicitudes de extensión de plazos de vencimiento
11. Reducción en el valor de los activos.
12. Resultados peores de lo esperado.

Factores industriales

1. Cambios en la capacidad productiva con resultante de ociosidad.
2. Reglamentaciones adversas o falta de reglamentaciones.
3. Cambios tecnológicos / productos obsoletos.
4. Cambios en la política de Gobierno o en su apoyo
5. Competencia extranjera.
6. Cambios en las preferencias del consumidor.
7. Cambios en la oferta de productos.



8. Sensibilidad a los ciclos económicos.
9. Posicionamiento débil en la industria.
10. Cambios en la reglamentación del Gobierno.
11. Consolidación / concentración en la industria

Factores de negocios

1. Falta de un plan de acción coherente.
2. Cambios en el negocio o en la estrategia.
3. Pérdida de posición en el mercado.
4. Efectos de problemas sindicales
5. Fracaso en mantener el nivel de inversión en: planta, investigación y desarrollo.
6. Crecimiento excesivo.
7. Venta de activos importantes.
8. Cambios tecnológicos / productos obsoletos.

Factores de seguimiento que otorga y solicita crédito.

1. Falta de conocimiento adecuado de la gerencia.
2. Conocimiento insuficiente de la compañía.
3. Conocimiento insuficiente de los riesgos de crédito.
4. Análisis financiero poco profundo.
5. Incapacidad de analizar todos los aspectos.
6. Aceptación de “hechos” sin base.
7. Ser tomado por sorpresa y no estar preparado.
8. No tener una buena estrategia.

Así podemos concluir y recomendar que para poder otorgar o solicitar un buen crédito se debe considerar que hay que realizar un estudio de las 5 C's y un estudio sectorial consciente, objetivo y práctico.



Referencias Bibliográficas

1. Morales Castro, Arturo y José Antonio Morales Castro *Proyectos de Inversión en la Práctica*, Ed. GASCA-SICCO, México, 2000
2. Scotiabank Inverlat, <[http:// www.inverlat.com](http://www.inverlat.com), (26 de Mayo de 2003).
3. Comisión Nacional Para La Protección Y Defensa De Los Usuarios De Servicios Financieros (CONDUSEF), “Preguntas más frecuentes”, <<http://www.condusef.gob.mx/>>, (26 de Mayo de 2003)
4. Mercado Mexicano De Derivados (MEXDER), “información General”, <<http://www.mexder.com>>, (26 de Mayo de 2003).
6. Standard and Poor's, <http://www.standardandpoors.com/LatinAmerica/Spanish/z_ratedef/ratedef_global_pr.htm >, (26 de Mayo de 2003, Hora: 17:57)
7. Fitch ,<<http://www.fitchmexico.com>>, (26 de Mayo de 2003).
8. Bolsa Mexicana de Valores, <<http://www.bmv.com.mx/calificadoras>, (26 de Mayo de 2003).
9. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, <<http://www.cnbv.gob.mx>>, (26 de Mayo de 2003).
10. Buró de Crédito, <http://www.burodecredito.com.mx>, (26 de Mayo de 2003)

-
- 1 Para su análisis al menos deben considerarse los dos últimos ejercicios completos del cliente.
 - 2 Únicamente aplica para los deudores domiciliados en el extranjero.

³ La información financiera se refiere a **los estados financieros**. Los estados financieros son un resumen ordenado de la información contable acumulada de una empresa mediante los procesos de identificación de los hechos contables, su valoración y registro. Estos estados están destinados a informar a acreedores, proveedores, clientes, socios... y, en definitiva, a todos aquellos que posean algún interés en la marcha de la empresa; los estados financieros son los documentos que muestran la situación económica de una empresa a una fecha determinada y que proporcionan informes periódicos sobre el desarrollo de la administración de una empresa.

⁴ El Buró de Crédito es una Sociedad de Información Crediticia orientada a integrar información sobre el comportamiento crediticio de Personas y Empresas. Proporciona a las empresas información que les permite una mayor apertura al otorgamiento de crédito a sus clientes, manteniendo una administración sana de su negocio. El Buró de Crédito es hoy en día un marco de referencia para el otorgamiento de crédito en México, ya que cuenta con expedientes crediticios de Personas Físicas, Empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial.



⁵ El riesgo país asume una importancia especial en las corporaciones multinacionales. El término “riesgo país” se usa frecuentemente de manera intercambiable con los términos de riesgo político (posibilidad adicional de pérdidas sobre derechos privados así como por sobre inversiones directas) y riesgo soberano (pérdidas en relación con las reclamaciones presentadas a gobiernos extranjeros o agencias del gobierno).