



Guía de Buenas Prácticas en la Evaluación Crediticia de las PYME de la Alianza del Pacífico

**Consejo de Ministros
de Finanzas
Presidencia Pro Tempore
Perú 2018 - 2019**

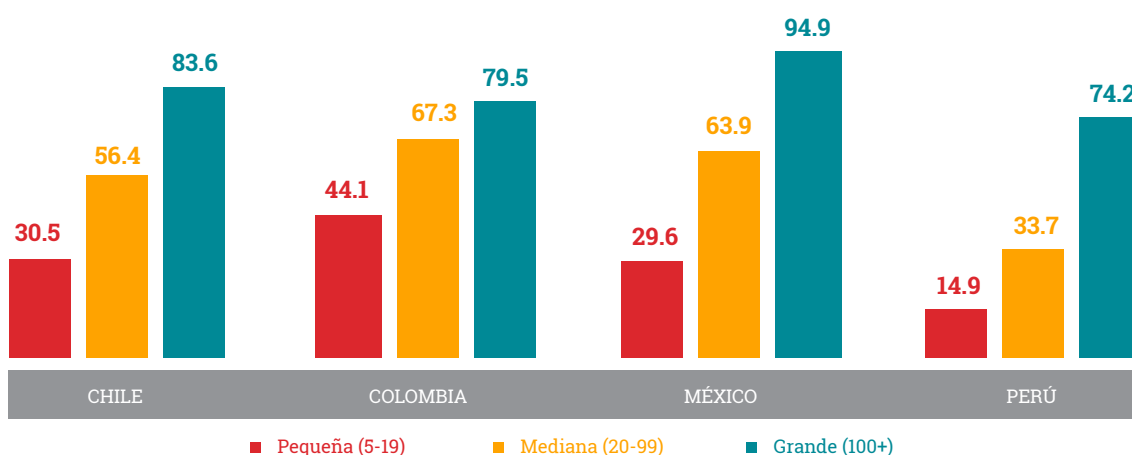
Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYME), por su tamaño, su experiencia y sus capacidades, en comparación con las grandes empresas, presentan dificultades para preparar estados financieros, realizar auditorías y contar con activos tradicionales.

Situación que genera que a las entidades financieras se les complique adquirir información suficiente para su evaluación y, por ende, redundando en que se les niegue el acceso al crédito a este sector (Ang, 1991). En línea con lo anterior, Baltensperger (1978) y Stiglitz & Weiss (1981), en sus estudios sobre las dificultades financieras de los solicitantes de crédito, señalan que el racionamiento de crédito proviene de la selección adversa y el riesgo moral causado por la asimetría de información entre las entidades financieras y los potenciales prestatarios. Igualmente, Yang (2012) sostiene que las principales razones por las que es difícil para las PYME obtener préstamos son la asimetría de la información, el alto costo y el racionamiento de crédito.

Respecto al diagnóstico de los países de la Alianza del Pacífico (AP), el siguiente gráfico presenta la situación de la calidad de información financiera que se obtiene de las PYME en los cuatro países miembros de acuerdo al *World Environment Survey Business* del Banco Mundial¹:

PORCENTAJE DE EMPRESAS CON UN ESTADO FINANCIERO ANUAL REVISADO POR AUDITORES EXTERNOS



Teniendo en cuenta que las PYME presentan características estructurales diferentes a las grandes empresas, se considera que las entidades financieras deberían utilizar criterios alternativos para su evaluación crediticia.

1 Última actualización: Chile - 2010, Colombia - 2017, México - 2010 y Perú - 2017

Objetivo

La presente guía de buenas prácticas tiene como objetivo contemplar métodos alternativos de obtención de datos financieros de las pequeñas y medianas empresas a ser utilizados por las entidades financieras, bajo un esquema voluntario y no vinculante, con miras a mejorar el proceso de evaluación crediticia de este tipo de empresas y facilitar su acceso a productos crediticios, evitando las asimetrías de información y así mejorar el cálculo de la pérdida esperada del crédito.

Consideraciones Generales

- Dentro de los países de la AP se manejan definiciones distintas para la PYME, incluso con la posibilidad de incluir a la microempresa. Cada país utilizará la definición que se utilice en su jurisdicción, no buscando establecer un criterio común en este punto. Asimismo, las medidas de apoyo serán aplicadas de acuerdo a la realidad de cada país y al segmento que se desea potenciar.
- La ponderación de riesgo y protección de datos de cada lineamiento se definirá, según la regulación política interna de las entidades del sistema financiero.
- Los lineamientos consideran que el sistema financiero atiende tanto a negocios formales como informales y no considera heterogeneidad respecto al sector económico.

Lineamientos

1. COMPROMISO DE PAGO

Se basa en la evaluación cualitativa de la empresa y busca determinar el nivel de voluntad de pago del empresario. Para su identificación, se toman referencias crediticias, personales y comerciales.

En cuanto al comportamiento crediticio, en primer lugar, es importante que el regulador en la medida de lo posible, a través de una Central de Riesgo Pública, consolide un Reporte de Deudas que contenga información sobre los créditos que registran las personas con todas las empresas del sistema financiero reguladas y que incluya la calificación que cada entidad otorga según los criterios determinados en la normativa, como el pago puntual de las deudas. Asimismo, la información respecto al comportamiento de pago, se puede complementar mediante un reporte emitido por centrales privadas de scoring de crédito, toda vez que la información histórica recopilada por centrales de riesgo posee un alto poder predictivo de default (Kallberg & Udell, 2003).

No obstante, en caso un cliente no cuente con historial crediticio, puede sustentar su comportamiento de pago con recibos de pago de celulares, servicios básicos (como luz y agua), compra de artículos al crédito por catálogo, entre otras obligaciones no financieras.

Igualmente, las referencias personales son criterios clave para el otorgamiento de crédito de las PYME, por lo que se tomará en cuenta la información proporcionada por negocios contiguos al local o vecinos del domicilio del cliente potencial a fin de validar lo mencionado por este. Además, se podrá contar con referencias de los familiares del empresario que tengan participación directa en el negocio y así reconocer y profundizar en los aspectos positivos y/o negativos que puedan afectar al mismo. Tener malas referencias puede ser criterio suficiente de rechazo del préstamo.

Adicionalmente, el análisis del entorno comercial comprende variables internas y externas a la PYME. Las variables internas analizadas incluyen la competencia, los proveedores, los clientes, entre otras. Por su parte, entre las variables externas observadas, se encuentran los factores económicos, políticos-legales, medio ambientales, climáticos y tecnológicos.

Cabe señalar que el cierre de negocio es un aspecto cualitativo importante en el cual se sella la voluntad de pago. Esta variable depende tanto de la entidad evaluadora de la PYME como del empresario; ya que comprende la entrega de información y argumentación de la decisión del financiamiento y el reforzamiento las condiciones del crédito al empresario.

2. CAPACIDAD DE PAGO

Se centra en la evaluación cuantitativa de la empresa y que busca que el cliente potencial cumpla con los requisitos mínimos de liquidez, solvencia y rentabilidad de su negocio, así como indicadores de gestión.

En caso el negocio no presente libros consolidados o estados financieros, se determina el nivel de ingresos mediante las boletas o facturas de venta o de compra. En negocios informales, sirve de referencia el cuaderno de ventas diarias o declaración jurada de ingresos para llegar a un cálculo prudente. Asimismo, los historiales transaccionales como proxy de capacidad de pago de las empresas, complementan las fuentes de información a través del uso de herramientas analíticas y de big data.

El respaldo patrimonial es una información que permite validar y cuantificar la evolución en el tiempo de una PYME. Este indicador se obtiene a través de una inspección visual en la que primero se cuantifica el patrimonio para luego realizar una comparación entre el capital inicial y el patrimonio del negocio. Dicho respaldo se favorece si el cliente potencial también presenta alguna constancia de propiedad: boletas de luz o de agua detalladas con su nombre, escrituras o certificados de dominio, recibo de regadío para zonas rurales, participación en asociaciones de mercados, entre otros.

La información anterior permite elaborar estados financieros básicos (con proyecciones de ser necesario) y determinar ratios financieros cuyos umbrales serán determinados por la entidad financiera, de acuerdo al monto y la percepción del riesgo. Cabe señalar que el monto destinado a la asignación familiar es comúnmente clasificado como gasto por las PYME, convirtiéndose en una cuenta financiera a considerar para determinar la utilidad neta final. Vale considerar que los entes responsables de publicar estadísticas sociodemográficas realizan encuestas de gastos, las que pueden ser insumo para confeccionar tablas de asignación familiar según nivel de ingreso.

Ahora bien, dada la naturaleza de estas empresas, la mayor cantidad de información se obtiene de las visitas de evaluación al negocio y a los sitios vinculados. Es importante realizar este cruce de información con respecto a la documentación adquirida, al desenvolvimiento actual del negocio y al destino del crédito, a fin de lograr que el financiamiento efectivamente se destine a cubrir la necesidad comercial de la PYME y así evitar el fraude, el sobreendeudamiento y la morosidad.

Cuando la entidad financiera ha acumulado un historial de registros suficiente, es posible, a través de un modelamiento econométrico u otra técnica estadística, generar proyecciones de ventas y márgenes de rentabilidad promedio por rubro y sector geográfico. Contar con estos parámetros permite al evaluador identificar casos “fuera de rango”.

GARANTÍAS:

Las siguientes garantías refuerzan la solicitud de crédito del cliente o complementan determinados requisitos que solicita el acreedor en el marco del análisis cualitativo y cuantitativo:

i. Garantías personales: Son aquellas que actualmente son empleadas por las entidades financieras

ii. Garantías reales: A través de un marco regulatorio, se establece un Registro de Garantías Mobiliarias así como las garantías admisibles para obligaciones en el sistema financiero, entre las cuales se puede contemplar: a) Contratos de hipoteca; b) Contratos de prenda; c) Garantías otorgadas por Fondos Públicos; d) Depósitos de dinero; e) Pignoración de rentas de la Nación; g) Aportes a cooperativas; entre otros tipos de garantías que cada país estime conveniente.

iii. Programas de Garantías del Estado: El mecanismo de garantía de crédito estatal es un instrumento de transferencia de riesgo utilizado para superar las limitaciones de acceso a crédito de las PYME. Este instrumento implica que, en caso de incumplimiento, la entidad garantizadora reembolsará un porcentaje predefinido del préstamo pendiente. En otras palabras, la entidad garantizadora reduce el riesgo de crédito de la entidad crediticia a través de la reducción de las pérdidas financieras sufridas en el caso de incumplimiento de estas empresas. Cabe mencionar que si bien este tipo de garantías son efectivas en incrementar el acceso a crédito de las PYME, parte de las mismas se distribuyen a préstamos que se habrían emitido de todos modos. En esta situación, el reto es que el destino de las garantías sea a créditos que no pueden ser emitidos sin este tipo de garantías (Cowan et al., 2015). Por otro lado, se debe evitar que el efecto de dicho programa, no eleve la morosidad a causa de la selección adversa.

Estrategias alternativas

Adicionalmente a los criterios generales que utilizan las entidades del sistema financiero para la obtención de datos financieros y mitigar el riesgo crediticio de las PYME, las siguientes estrategias pueden ser consideradas para la evaluación crediticia, especialmente en zonas que cuentan con una menor profundización financiera:

1. CRÉDITOS GRUPALES

Crédito a solicitud de un grupo de empresarios. El acreedor procede a evaluar a la totalidad de participantes y determina el monto en función de las necesidades de los mismos solicitantes. El período de préstamo y la frecuencia de pago se establecen a muy corto plazo. Si un empresario cae en *default*, la obligación de pago recae en todo el grupo.

2. CONVENIO TRIPARTITO

La entidad financiera agrupa a las PYME por sector económico. El grupo puede estar conformado por empresas o cooperativas. Para el caso de cooperativas, los criterios de selección del sector económico son los siguientes: i) gestión y gobernabilidad; ii) análisis cuantitativo; y iii) análisis de tendencia del mercado.

El Convenio tripartito consiste en realizar un acuerdo entre la entidad financiera, el grupo de PYME o Cooperativas y los clientes de estas últimas. Este mecanismo permite mitigar el riesgo de crédito por el pago directo del cliente de la PYME o Cooperativas a la entidad financiera. No obstante, es necesario que esta entidad realice un seguimiento constante y capacitación a los empresarios con el objetivo de que dicho modelo sea sostenible en el tiempo.

3. HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN

Mediante la utilización de herramientas de transformación digital, las entidades financieras pueden aplicar medidas de facilitación de crédito para el sector PYME, tales como las siguientes:

i. Software de veracidad: En el caso se utilice una declaración jurada para determinar los ingresos de las PYME, se puede utilizar un *software* para validar la veracidad otorgada por el empresario y que sea sujeto de crédito. Existen *softwares* no intrusivos que detectan el engaño del cliente por medio del análisis del comportamiento de los ojos y se basan en pruebas de verdadero o falso de enunciados. El reporte final de dichos dispositivos incluye un índice de credibilidad de la persona, el cual permite que la entidad obtenga información financiera confiable sin la necesidad de una evaluación exhaustiva de campo.

ii. Alianzas con las empresas FinTech: Las entidades financieras pueden optar por tercerizar la evaluación crediticia a través de empresas que ofrecen servicios financieros basados en tecnología (o comúnmente llamadas FinTech). Esta estrategia permite que la atención de la carga de documentos y otros procedimientos asociados al análisis crediticio sean asumidos por la Fintech, tal como el desarrollo de un *scoring* de riesgo crédito a partir del historial de pago del cliente en sus cuentas de servicios (celulares, luz, agua, entre otros.) Por su parte, la entidad financiera será responsable de otorgar el fondeo y la estructura, así como de asumir el riesgo reputacional de la operación.

iii. Laboratorio de innovación: El establecimiento de un laboratorio dirigido al segmento PYME, permite la recolección y el análisis de las experiencias de los clientes con miras al desarrollo de productos específicos y metodologías de recolección de datos.

Referencias

- Ang, James S. (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management. *Journal of Small Business Finance*. pp. 1-13
- Baltensperger, E. (1978). Credit rationing: Issues and questions. *J. Money Credit Bank*.
- Cowan et. al. (2015). The effect of credit guarantees on credit availability and delinquency rates. *Journal of banking and Finance*. Pp. 98-110.
- Kallberg, Jarl & Udell, Gregory (2003). The value of private sector business credit information sharing: The US case. *Journal of Banking & Finance*. Volume 27, Issue 3, March 2003, pp 449-469.
- Stiglitz, J.E & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *Am. Econ. Rev.* 71, 393–410.
- Yang, H. (2012). Research on the financing dilemma and countermeasures of small and micro enterprises in China. Ph.D. Thesis, Anhui University, Hefei, China.



**Guía de Buenas
Prácticas en la
Evaluación Crediticia
de las PYME de la
Alianza del Pacífico**