**Introducción**

Dentro del proceso para otorgar créditos lo que se pretende es ser rentable y competitivo por lo tanto hay puntos que son indispensables de tomar en cuenta durante el análisis de riesgo que tienen las cuentas de nuestra cartera de clientes. Un método utilizado con frecuencia para el fin de evaluación de riesgo de crédito es el llamado de las "5 C", este método nos ayuda a identificar los posibles riesgos que podemos tener en cuanto a Carácter, Capacidad, Condiciones, Capital y Colateral.

El crédito es el motor de la economía, por lo que las organizaciones lo promueven y otorgan,

la solución para reducir el número de cuentas incobrables o incrementar la recuperación de las mismas no está en limitar o reducir las ventas a crédito, sino en romper este paradigma y vender

a crédito con bases sólidas, informadas, completas y bien planificadas.

El análisis previo al otorgamiento de un crédito, es una actividad trascendental para la sana marcha del negocio y se ha vuelto todo un método de la administración y planeación financiera, que en algunos casos llega a requerir un alto grado de especialización.

**Evaluaciones de crédito método de las cinco C**

Los banqueros deben usar en su actividad herramientas para escoger a los mejores pagadores o deudores. Entre ellas, analizan las cinco “c” del crédito.

**CARÁCTER (Solvencia Moral)**

Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el acreditado para responder a nuestro crédito.

Se dice que una persona tiene carácter cuando está gobernada por un alto sentido de lo moralmente correcto en los negocios; así definido, el carácter se convierte en crediticio cuando

estas cualidades se combinan y hacen a la persona consciente de sus compromisos de crédito y deudas.

Cuando se hace un análisis de crédito, lo que se busca es de alguna manera ser capaces de predecir el futuro comportamiento de pago de un cliente, por lo que debemos echar mano

de información sobre sus hábitos de pago y comportamiento, dicha información tendrá que hacer referencia al pasado (cómo se ha comportado en operaciones crediticias pasadas) y al presente (cómo se está comportando actualmente en relación a sus pagos) esto nos marcará una tendencia y por ende una probabilidad de mantener un similar comportamiento para futuros eventos.

La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente debe hacerse a partir de elementos contunden- tes, medibles y verificables tales como:

• Pedir Referencias Comerciales a otros proveedores con quienes tenga crédito.

• Obtener un Reporte de Sociedades de Información Crediticia (quienes cuentan con múltiples herramientas y alternativas).

• Verificar demandas judiciales (en México existen empresas que por un pago mínimo te dan ese tipo de información).

* Obtener Referencias Bancarias (por medio de una carta o pedirlas directamente al banco).

**CAPACIDAD (Manejo y experiencia en el negocio)**

Es la habilidad y experiencia en la administración y entrega de resultados prácticos que tiene la persona o empresa.

Cuando se trata de crédito a empresas su evaluación toma en cuenta la antigüedad, el crecimiento de la empresa, sus canales de distribución, actividades, operaciones, zona de influencia, número de empleados, sucursales, etc.

Los nuevos negocios ofrecen un difícil problema para el departamento de Crédito, pues miles de establecimientos cada año, fallan en un gran porcentaje, debido a la falta de habilidad de llevar un negocio con éxito (cifras compartidas por la empresa de consultoría financiera PWC nos dicen que cerca del 50% de las empresas no llegan a cumplir 1 año de operación).

En general de lo que se trata aquí es de saber qué tanta experiencia y estructura tiene nuestro cliente para manejar y desarrollar de la mejor forma su negocio, recordemos que la mejor venta es la que se repite ya que no solo buscamos una compra esporádica sino que el cliente tenga la capacidad de seguir comprando constantemente y pagándonos oportunamente.

**CONDICIONES (Del mercado y externos)**

Son los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo.

Los negocios en general y las condiciones económicas, sobre los que los individuos no tienen control, pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

Algunos elementos a considerar son:

• Modificaciones políticas y económicas

• Entorno natural

• Ubicación y condiciones del inmueble (seguro contra robo, incendio, temblores, etc.)

Si bien estos factores no pueden evitarse, una correcta evaluación permite al menos prever sus posibles efectos e incluirlos en el análisis como riesgos contingentes.

**CAPITAL**

Se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas, para su evaluación se requiere del análisis a su situación financiera.

El análisis financiero detallado nos permitirá conocer completamente sus posibilidades de pago, su flujo de ingresos y egresos, así como la capacidad de endeudamiento, para llevar a cabo un análisis de esta índole, es necesario conocer algunos elementos básicos de aplicación práctica para que a través de un balance, puedas medir el flujo de liquidez, la rotación del inventario, el tiempo promedio que tarda en pagar, etc.

**COLATERAL**

Son todos aquellos elementos de que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir las garantías o apoyos colaterales; mismos que se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos.

Uno de los fundamentos del análisis de crédito establece que no debe otorgarse un crédito que no tenga prevista una segunda fuente de pago, a menos que el margen de la utilidad sea muy alto, lo que permitiría correr un mayor riesgo.

La segunda fuente hace las veces de un plan alterno de cobro, en caso de que el cliente no pague, algunas opciones de respaldo colateral o segunda fuente podrían ser:

• Aval

• Pagaré en garantía

• Contrato prendario

• Fianza

• Seguro de crédito

• Depósito en garantía

* Garantía inmobiliaria, etc.

Una recomendación que hacen los expertos sobre este tema es que no se debe determinar el monto del crédito basado en el valor que tiene la garantía, pues es una práctica poco sana ya que lo que se pretende es que el monto del financiamiento se calcule con la base de la capacidad de pago del cliente y no con el valor de lo que le podemos embargar si no paga.

El análisis de crédito implica el conocimiento detallado de una amplia gama de elementos, todos ellos pueden tener un mayor o menor valor dependiendo del tipo de crédito a otorgar, el mercado en el que se desarrolla el cliente, el monto del crédito y otros elementos.

**Conclusión**

El método de las 5 C sigue siendo tan efectivo como lo era en el pasado, sin embargo la globalización, la competencia y los esquemas cada vez más agresivos de comercialización de productos y servicios han detonado poco a poco un cambio en las políticas a veces tan rígidas que permeaban en el otorgamiento y evaluación de crédito de las organizaciones.

La certidumbre en los créditos es ahora mucho mejor que antes, afortunadamente las políticas financieras han moldeado un camino mucho más confiable para participar en cualquier transacción, los riesgos siempre están presentes sin embargo ahora hay un mayor índice de confianza para prestar y para pedir, por lo cual se recomendaría aprovechar este momento de crecimiento económico que se está dando en el país.

**Referencias**

* Edgar Huérfano. (2010). Las cinco "C" para conseguir un crédito. El Empresario, 5.
* Gerardo Corrales. (2017). Las cinco ‘c’ del crédito. La Nación, 18.
* Wells Fargo. (2018). Sepa qué buscan los prestamistas. 10-10-2018, de Wells Fargo Sitio web: <https://www.wellsfargo.com/es/financial-education/credit-management/five-c/>
* Corral, L; Gamboa, M; Pérez, R; Almonte, J. (Mayo 2014). Cambio. La 6ta C del crédito. Ciclo de riesgo, México, 4, 22-25.