

# Morosidad de créditos comerciales se mantiene en niveles bajos

La morosidad de la cartera comercial se ha mantenido acotada en los últimos meses, aunque registra un leve aumento en las empresas de mayor tamaño.

La banca ha gestionado en forma prudente el riesgo, aumentando sucesivamente el nivel de provisiones y adoptando estándares de aprobación más exigentes.

La morosidad de 90 días y más de los créditos comerciales se ha mantenido relativamente acotada los últimos meses, alcanzando a 1,52% de la cartera de colocaciones en junio de 2015. Esta cifra, sin embargo, es algo mayor a la observada en los años recientes, exhibiendo una leve tendencia al alza. No obstante, la morosidad aún se encuentra muy por debajo de los

niveles registrados frente al deterioro del escenario macroeconómico en el período 2009-10 (crisis subprime) **(Gráfico N° 1A)**.

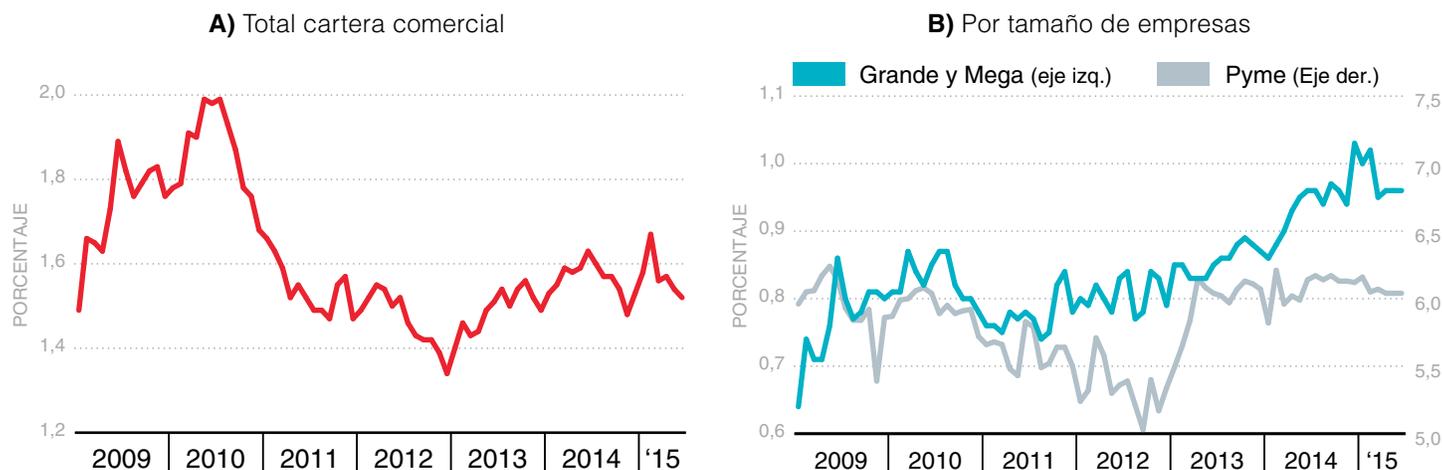
El aumento de la morosidad antes mencionado ha estado concentrado en las empresas de mayor tamaño, mientras que el indicador se ha mantenido constante en las empresas pequeñas y medianas **(Gráfico N° 1B)**. No obstante, la eventual

prolongación del ciclo vigente podría inducir a un deterioro más marcado de los indicadores de pago. En esta línea, el Banco Central plantea que el mayor no-pago, si bien se ha incrementado sólo marginalmente en el último tiempo, ha comenzado a materializarse en los sectores más sensibles al ciclo económico –comercio, construcción (especialmente obras civiles) y manufacturas <sup>(1)</sup>.

## GRÁFICO N° 1

### Morosidad de 90 días y más

(% de colocaciones comerciales)



**Fuente:** Asociación de Bancos en base a cifras de SBIF (mora) y Banco Central (colocaciones).

**Nota:** La mora considera el total del saldo insoluto de un deudor moroso que se encuentre atrasado en más de 90 días con el pago de una o varias cuotas.

(1) Banco Central de Chile, Informe de Estabilidad Financiera del primer semestre 2015.

En este contexto de menor actividad económica, la banca ha manejado con cautela el riesgo de crédito de la cartera comercial. En primer lugar, la industria ha aumentado considerablemente el nivel de cobertura de las provisiones a lo largo del período 2009-15 (**Gráfico N° 2**). En segundo lugar, en materia de gestión de riesgos, la banca ha ajustado los estándares de aprobación de créditos comerciales en función del ciclo económico (**Gráfico N° 3**).

**GRÁFICO N° 2**

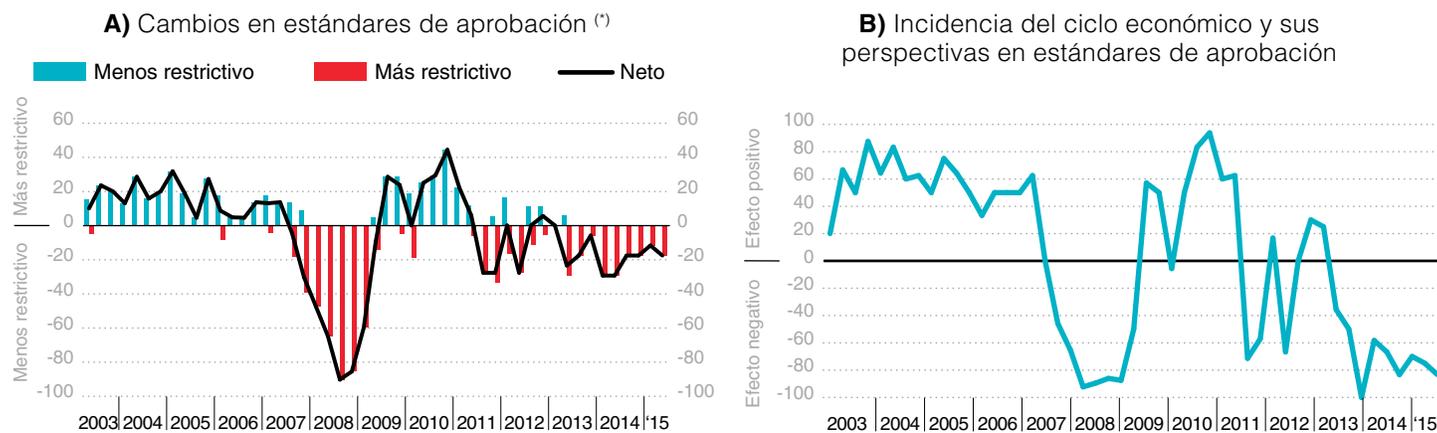
**Provisiones constituidas / mora mayor 90 días**  
Veces



Fuente: Asociación de Bancos en base a SBIF.

**GRÁFICO N° 3**

**Estándares de aprobación de créditos**



Fuente: Banco Central, Encuesta de Crédito Bancario.

(\*) El gráfico muestra los cambios en estándares de aprobación de créditos a grandes empresas. Sin embargo, la situación es prácticamente idéntica para las pymes.

Síntesis

1

La morosidad de 90 días y más de la cartera comercial se ha mantenido relativamente acotada en los últimos meses, aunque en los últimos dos años se observa un aumento en las empresas de mayor tamaño.

2

La banca ha sido prudente, aumentando sucesivamente el nivel de provisiones y adoptando estándares de aprobación más exigentes.

3

El principal factor tras los ajustes de los estándares de aprobación es el entorno económico actual y sus perspectivas, así como el nivel de riesgo de la cartera comercial.

## Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (2013)

La banca es la principal fuente de financiamiento para las empresas. En efecto, las empresas obtienen de la banca en promedio alrededor del 60% de la deuda utilizada para financiar capital de trabajo e inversiones, cifra que varía poco con el tamaño de la empresa, de acuerdo a información de la Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas <sup>(2)</sup>. La segunda fuente más importante son los créditos de proveedores, que aportan entre un 18% y

un 35% de la deuda (**Gráfico N° 4**). De este modo, la banca es por lejos la fuente de financiamiento más relevante para el sector comercial.

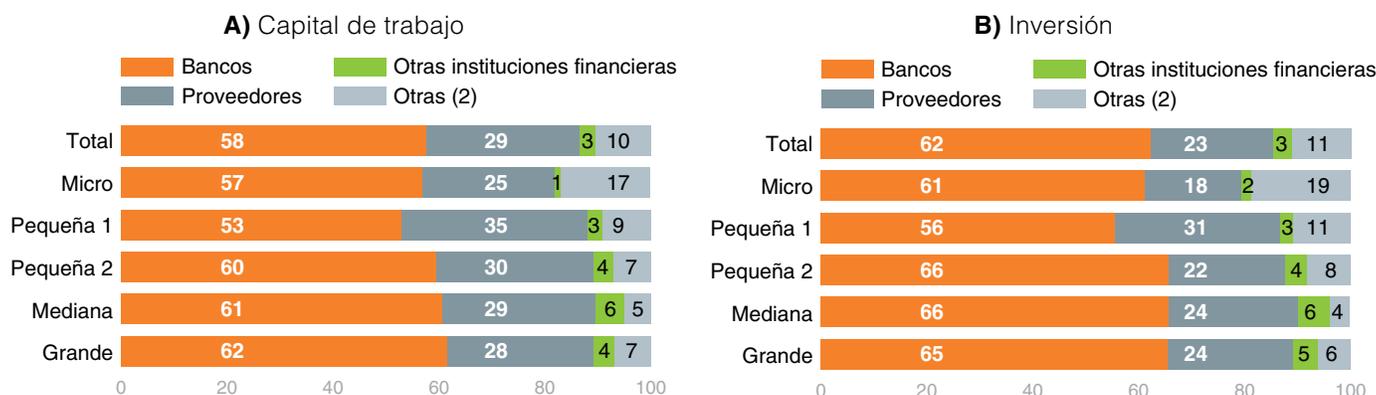
El financiamiento bancario es esencial para el buen funcionamiento de la economía. En este contexto resulta ilustrativo notar que para el 63% de las empresas que durante 2013 tomaron un crédito nuevo, la razón

principal de endeudarse fue el financiamiento de capital de trabajo, seguido por el financiamiento de inversiones en activos fijos (25%), tales como la compra de maquinaria, equipos, herramientas, muebles y vehículos, y la compra de terrenos, edificios y construcciones. Además, para el 8% de las empresas el motivo principal de pedir un préstamo nuevo fue el refinanciamiento de obligaciones existentes (**Gráfico N° 5**).

### GRÁFICO N° 4

#### Fuentes de financiamiento de empresas, año 2013

(% del monto financiado con deuda) <sup>(1)</sup>



Fuente: Asociación de Bancos en base a Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-3).

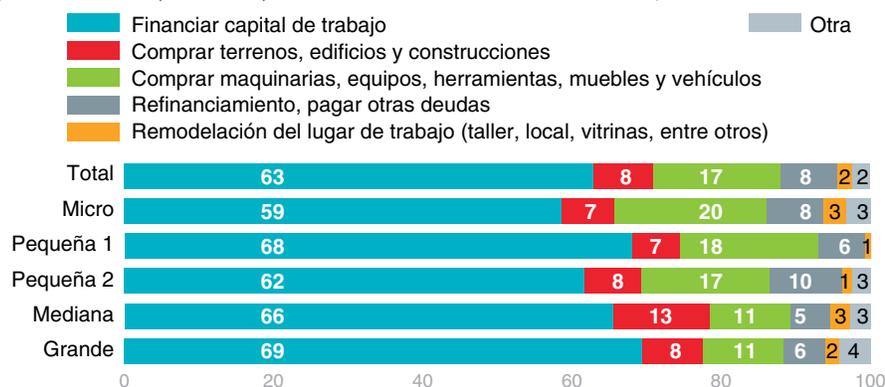
[1] Promedio simple para cada tramo de empresas (no se pondera por montos).

[2] Otras fuentes incluyen casas comerciales, capital de riesgo, corredoras de bolsa, inversionistas ángeles, recursos de programas públicos, emisión de bonos, fuentes no formales (parientes y amigos) y otros.

### GRÁFICO N° 5

#### Razón principal por tomar un crédito, año 2013

(% de las empresas que obtuvieron un crédito nuevo)



Fuente: Asociación de Bancos en base a Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-3).

(2) Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-3). Las preguntas de la ELE-3 se refieren al año 2013. Se distinguen cinco tamaños de empresas, definidos en función del volumen de ventas: microempresa (800 - 2.400 UF), pequeña empresa - tramo 1 (2.400 - 5.000 UF), pequeña empresa - tramo 2 (5.000 - 25.000 UF), mediana empresa (25.000 - 100.000 UF), gran empresas (más de 100.000 UF).

En materia de garantías empleadas en las operaciones crediticias, las empresas que durante el año 2013 obtuvieron un nuevo crédito y que reportan la exigencia de alguna garantía real (terrenos, edificios, vehículos, equipos, etc.) ascienden a 40%, mientras

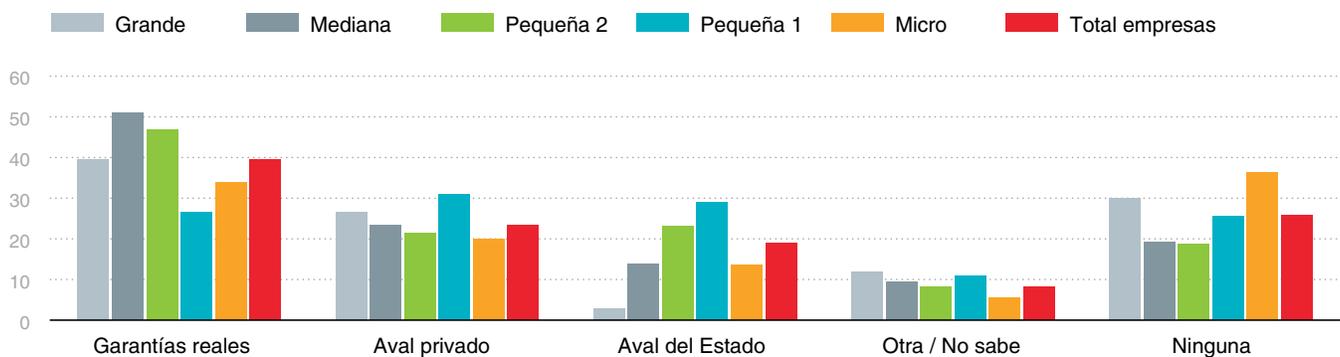
que el 23% responde haber tenido que presentar un aval privado para el obtener el crédito. Además, el 19% de las empresas indica que su crédito ha sido respaldado mediante una garantía estatal o con aval del Estado. Estos últimos instrumentos son

especialmente relevantes para las pymes. A modo de ejemplo, en el tramo de las pequeñas empresas con ventas anuales de entre 2.400 y 5.000 UF, incluso el 29% indica haber obtenido el crédito mediante garantía estatal o aval del Estado (**Gráfico N° 6**).

**GRÁFICO N° 6**

**Uso de garantías y avals para créditos comerciales, año 2013**

(% de las empresas que obtuvieron un crédito nuevo)



**Fuente:** Asociación de Bancos en base a Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-3).

La importancia de la banca para las empresas no reside únicamente en el acceso al crédito. La banca ofrece una gran variedad de productos financieros, tales como instrumentos para el manejo de liquidez y para la gestión de riesgos, que permiten a las empresas mejorar la eficiencia de su negocio. El producto más

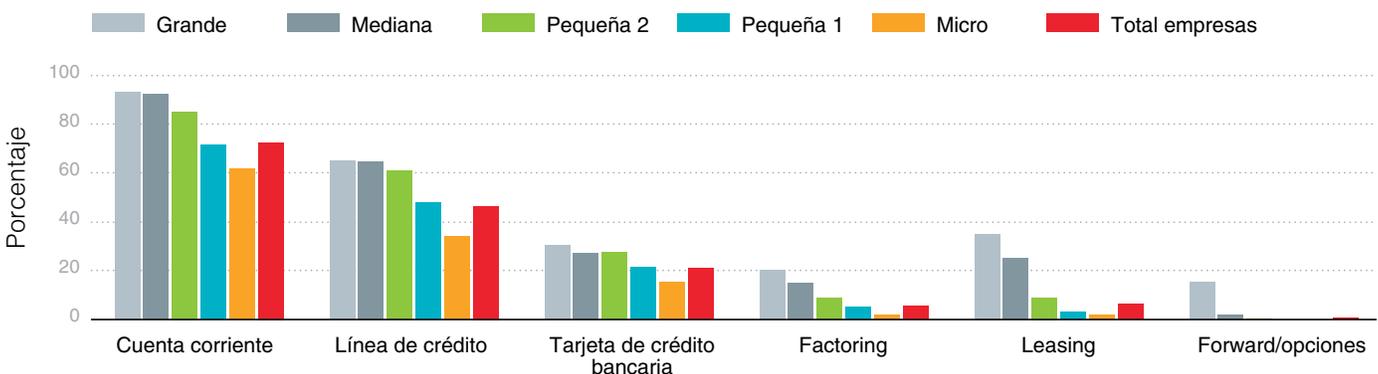
extensamente difundido entre las pymes es la cuenta corriente, que a menudo se complementa con una línea de crédito. A modo de ejemplo, en 2013 el 85% de las pequeñas empresas con ventas anuales de entre 5.000 y 25.000 UF usó una cuenta corriente para su negocio y el 61% disponía de una línea de crédito,

de acuerdo a cifras de la Encuesta Longitudinal de Empresas. A esto se añaden productos como las tarjetas de crédito, los depósitos y cuentas de ahorro, el leasing y el factoring, entre otros, así como instrumentos más sofisticados como las opciones y forwards, cuyo uso es aún muy reducido entre las pymes (**Gráfico N° 7**).

**GRÁFICO N° 7**

**Uso de productos financieros por tamaño de empresa**

(% de empresas)



**Fuente:** Asociación de Bancos en base a Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-3).