

El impacto de los indicadores de gestión en la obtención de un financiamiento bancario para las PYMES

O impacto dos indicadores de gestão na obtenção de financiamento bancário para as PME

DOI:10.34117/bjdv8n12-250

Recebimento dos originais: 23/11/2022

Aceitação para publicação: 26/12/2022

José Ramón Peralta Jiménez

Doctor en Administración

Institución: Universidad Politécnica del Golfo de México

Dirección: Carretera Federal Malpaso, El Bellote Km. 171, Monte Adentro, CP 8660,
Paraíso Tabasco, Méx.

Correo electrónico: jose.peralta@updelgolfo.mx

Santiago Olán Suárez

Doctor en Administración Estratégica Empresarial

Institución: Universidad Politécnica del Golfo de México

Dirección: Carretera Federal Malpaso-El Bellote Km 171, Monte Adentro, CP 8660,
Paraíso Tabasco, Méx.

Correo electrónico: santiago.olan@updelgolfo.mx

María Enriqueta Velázquez Barredo

Doctora en Educación

Institución: Instituto Universitario de Yucatán

Dirección: Carretera Villahermosa Teapa km 1 Centro Tabasco

Correo electrónico: maria.velazquez.barredo@iudysureste.com

RESUMEN

Existe literatura acerca de planes de negocios encaminados a la creación de las pequeñas y medianas empresas; sin embargo tiene muy poca difusión aquello que indique como deben actuar las PYMES ante determinados problemas que impone el mismo entorno y que inhiben la consolidación de las mismas; bajo esa tesitura, uno de los problemas más recurrentes en el contexto que se aborda en el presente, es el difícil acceso a los financiamientos bancarios, esto, derivado de que las PYMES, al operar bajo el paradigma de una empresa de corte artesanal, y como medio de subsistencia, se descuidan los procedimientos e indicadores de gestión por lo que no garantizan la capacidad administrativa que requieren los acreedores para el otorgamiento del financiamiento; por tanto se propone una estrategia que permita a PYMES, por una parte mejorar su capacidad administrativa y por otra, obtener el financiamiento bancario necesario para su consolidación.

Palabras clave: indicadores de gestión, financiamiento, pequeñas y medianas empresas, estrategia de gestión.

RESUMO

Há literatura sobre planos de negócios destinados à criação de pequenas e médias empresas; entretanto, há muito pouca divulgação de informações sobre como as PMEs devem agir diante de certos problemas impostos pelo próprio ambiente e que inibem sua consolidação; Neste contexto, um dos problemas mais recorrentes é o difícil acesso ao financiamento bancário, devido ao fato de que as PMEs, operando sob o paradigma de uma empresa artesanal, e como meio de subsistência, negligenciam os procedimentos e indicadores de gestão, de modo que não garantem a capacidade administrativa exigida pelos credores para a concessão de financiamento; Portanto, é proposta uma estratégia que permite às PMEs, por um lado, melhorar sua capacidade administrativa e, por outro lado, obter o financiamento bancário necessário para sua consolidação.

Palavras-chave: indicadores de gestão, financiamento, pequenas e médias empresas, estratégia de gestão.

1 INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), surgen en Europa después de la Segunda Guerra Mundial como una alternativa a la creciente demanda de bienes y servicios, y cuya adquisición denotaba complejidad dada las condiciones en las que se encontraba en ese momento el continente europeo, posteriormente, el concepto llega a América donde tiene un gran impacto al convertirse no sólo en un detonador que permite en primera instancia el crecimiento de las familias, al convertirse en una fuente de subsistencia, así como el consecuente impacto en los niveles macroeconómicos del país, por lo tanto, el concepto PYMES reviste una particular importancia en las economías emergentes ya que es la principal captadora de población económicamente activa por un lado y por el otro representan altos niveles de producción en el PIB nacional (Cervantes, 2010), tomado de <https://pymesdemexico.wordpress.com/> el día 4 de mayo de 2015.

Derivado precisamente de la importancia de las PYMES no solo como medio de subsistencia familiar sino como impulsor del desarrollo de la economía, existe mucha literatura acerca de la creación de las PYMES, pero muy poca describe porque estas caen en la inoperancia y terminan en el fracaso en un mediano plazo. Se han identificado algunos de los principales problemas que existen alrededor de las PYMES, y cuál es su impacto en estas, sin embargo, en lo que se refiere al financiamiento, su significancia estriba en el sentido mismo de que “es la opción primaria para poder hacer frente a los demás problemas que se pueden presentar en las pequeñas y medianas empresas y que la falta de este es un factor importante que inhibe su crecimiento”. (Cleri, 2013, pág. 16)

2 DESCRIPCIÓN DEL MÉTODO

2.1 DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

Son muy variados los problemas que aquejan a las PYMES, entre los que destaca: la falta de financiamiento, ya que su impacto incide directamente en su crecimiento y consolidación. Para comprender el origen de uno de los principales problemas de las pequeñas y medianas empresas, comenzaremos con definir de manera general el concepto de financiamiento, así como las características y los tipos de financiamiento. Una definición más formal es la que señala Ortega, (2008, pág. 82) “como la captación de fondos a través de préstamos o aportaciones de capital, así mismo, indica que el financiamiento que requiere una empresa puede ser de dos tipos: de mercado de dinero o de mercado de capitales”.

Ortega, (2008, pág. 83) señala que “el financiamiento del sistema bancario y de seguros está relacionado con las operaciones activas de la banca”, es decir, representa los préstamos que conceden las instituciones de crédito. Para otorgar financiamiento, estas instituciones deben evaluar la viabilidad de los proyectos con base en los cuales se solicita el crédito, sus periodos de recuperación, la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y de solvencia moral, más allá de las garantías que ofrece. Señala además el mismo Ortega, que los solicitantes deben:

- Demostrar solvencia moral y económica.
- Demostrar la compatibilidad con el crédito y la posibilidad de cubrirlo.

Como se puede observar en la tabla 1, los tipos de financiamiento más usuales, están en función de las características de las entidades solicitantes de dichos instrumentos para la captación de recursos, (Ortega, 2008, pág. 85).

Tabla 1: Tipos de Financiamiento

Tipo de financiamiento	Características
Préstamo personal	Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de tres, seis, nueve u once meses, a una tasa de interés global y una comisión de apertura.
Préstamo quirografario	Este apoyo financiero también se conoce como préstamo directo o préstamo en blanco, pues la garantía es la solvencia moral del solicitante.
Descuento	Esta operación consiste en transferir títulos de crédito a una institución financiera que paga en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses.
Préstamo prendario	Mantiene estrecha relación con los almacenes generales de depósito.
Crédito en cuenta corriente	Estos préstamos se otorgan para que los clientes de los bancos puedan disponer en el momento que

	lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques.
Crédito de habilitación o avío	Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para adquirir elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera.
Crédito refaccionario	Es un préstamo a mediano o largo plazo que se utiliza para estimular la fabricación o transformación de productos industriales, agrícolas o ganaderos.
Préstamos hipotecarios	Está destinado a la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles.

Fuente: Ortega, (2008). Introducción a las finanzas, modificado por el investigador.

Como se observa en la tabla que antecede las fuentes de financiamiento disponibles para las PYMES, están en función de las características y las necesidades propias de cada de ellas, por lo tanto, la obtención del mismo está íntimamente ligado a las variables particulares del demandante las cuales derivan en gran medida de su gestión administrativa, por lo que para que las pequeñas y medianas empresas estén en condiciones de solicitar un financiamiento se tiene que realizar un diagnóstico que permita visualizar, entre otras cosas todos aquellos elementos que le permitan garantizar un compromiso financiero adicional a los que posee derivados de su propia actividad, los cuales están en función de su gestión administrativa.

2.2 EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU RELACIÓN CON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

El financiamiento es de vital importancia para el desarrollo de cualquier organización, en las pequeñas y medianas empresas no es la excepción y la proliferación de estas, ha dado lugar que se den los primeros pasos para que estas puedan acceder de manera formal a las fuentes de financiamiento, haciendo participes a las PYMES, el sector financiero y el Estado.

El papel de las PYMES en el entorno ha propiciado desde hace algunos años que el Estado, implemente mecanismos que permitan flexibilizar y simplificar las acciones encaminados al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, esto, como un primer paso para lograr su consolidación. Martínez García (2009), citado por Lecuona, señala que la problemática de las pequeñas y medianas empresas para acceder al crédito fue expuesta por la Canacintra, en la 70 Convención Bancaria en el 2007 de la siguiente manera:

- a). No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
- b). No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
- c). Tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas.
- d). Existen escasas fuentes de financiamiento para pequeñas y medianas empresas.
- e). Renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto.
- f). Abrumadoras exigencias de trámites.
- g). Los trámites insumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
- h). Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el buró de crédito.
- i). Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la pequeñas y medianas empresas. (Lecuona, 2009, págs. 24-25).

El primer paso para la asignación de los fondos a las pequeñas y medianas empresas por parte de la banca es evaluar la capacidad empresarial o riesgo del beneficiario, las perspectivas del sector y de reembolso del crédito, sobre la base de estas evaluaciones se hacen las exigencias en materia de garantías reales y personales. La práctica operativa ha reducido la documentación exigida al sector calificándolas en virtud de su capital y ventas anuales. (Fernández & Borgucci, 2001, pág. 95).

Bajo esa perspectiva, principalmente los bancos, se encuentran en la dinámica de evaluación del desempeño a través de los indicadores de gestión para otorgar el financiamiento que requieren las pequeñas y medianas empresas para su desarrollo, para lo cual, en primera instancia, y de forma genérica, establecen una serie de ítems para medir las variables que permiten formar un juicio acerca de la gestión para el otorgamiento o no de los recursos monetarios que requieren las pequeñas y medianas empresas. En la tabla 2, podemos apreciar cuáles son los indicadores y los aspectos a evaluar durante el proceso de gestión de financiamiento y donde interactúan de manera cercana el banco y la PYME.

Tabla 2: Principales indicadores para el otorgamiento de créditos a las pequeñas y medianas empresas

Indicadores	Aspectos a evaluar
1. Historial crediticio	Solidez financiera del propietario de la PYME, cuando esta es de reciente creación.
2. Antigüedad de los créditos.	El tiempo promedio en que la PYME hace frente a sus compromisos más urgentes, (sueldos, salarios, proveedores, acreedores y accionistas).

3. Evaluación de la empresa	Si los ingresos son suficientes para cubrir sus costos y los gastos.
4. Ventas	El volumen de ingresos como elemento principal para medir los flujos de efectivo que sirven de base para medir el tiempo de la recuperación de la inversión.
5. Administración de la empresa	La gestión de la PYME, en lo que concierne al uso adecuado de los recursos materiales, técnicos y el factor humano.
6. Cartera de clientes y/o proveedor de empresas más grandes.	El crédito mercantil, como una garantía adicional para el banco, ya que le permite evaluar el nivel de aceptación de los bienes y servicios que ofrece y como consecuencia el impacto que estos tienen en el mercado en el que se desenvuelven.

Fuente: Diseñado por los investigadores. (2015).

2.3 PROPUESTA DE ESTRATEGIA PARA LA OBTENCION DE UN FINANCIAMIENTO BANCARIO

La estrategia que se propone en atención al impacto de los indicadores de gestión para la obtención de un financiamiento bancario, en una serie de aspectos, que permita a la entidad acotar los indicadores de gestión, los cuales son evaluados por parte de las instituciones financieras.

1. Realizar un diagnóstico preliminar que permita identificar los aspectos que evalúan las instituciones de crédito con respecto al desempeño de las PYMES.
2. Con base en los resultados anteriores, se procede a instrumentar las siguientes estrategias:
 - a). En lo que respecta al historial crediticio, la PYME debe considerar su capacidad de pago, la cual está en relación directa con los flujos de efectivo y el margen de maniobra de su capital de trabajo. La estrategia consiste en incrementar los flujos de efectivos derivados de la fuente de financiamiento primaria de la organización, es decir de las ventas, procurando que las ventas sean al contado o en su caso a crédito en un plazo no mayor a 15 días, lo anterior para estar en condiciones de hacer frente a las obligaciones más urgentes. Ese incremento debe reflejarse en alguna de las cuentas controladoras de efectivo, de preferencia en la partida que se relaciona con el efectivo en instituciones integrantes del sistema financiero, ya que, al momento de una evaluación para créditos, la institución otorgante verificará el comportamiento de la PYME con la acreedora.
 - b). Por otra parte la estrategia que se propone para lo que respecta a la antigüedad de los créditos, estriba en el sentido de que estos se deben clasificar de acuerdo a su grado de exigibilidad, como primer paso llevar a cabo el control de efectivo a través de un libro de bancos, que puede llevarse de manera mecánica o electrónica, lo cual permitirá visualizar la disponibilidad de efectivo en una fecha determinada

y así estar en condiciones de realizar una programación de las aplicaciones de los recursos en función de su exigibilidad.

c). La evaluación de la empresa es uno de los indicadores a considerar más importantes al momento de otorgar créditos, ya que permite visualizar la estabilidad financiera de la empresa, la estrategia en este caso, consiste en: implementar una adecuada contabilidad que permita obtener de manera razonable la información financiera para la toma de decisiones, esa toma de decisiones se llevará a efecto sobre la base de que los ingresos (en este caso derivado de las ventas) deben ser lo suficientemente adecuados para hacer frente a los costos y gastos, lo cual deberá redundar de manera directa en su capital de trabajo, otra estrategia que se deriva de la evaluación de la empresa, consiste en interpretar las razones financieras ya que estos indicadores señalan cuales son las áreas de oportunidad de mejora en la PYME.

Por otra parte, dentro de esta estrategia, es viable considerar que la capacidad de pago debe estar por encima del promedio de la industria, por lo que sí está por debajo del mismo se debe disminuir la inversión en aquellos activos cuya recuperación sea lenta, ya que estos en su conjunto proporcionan un buen capital de trabajo y por consecuencia solvencia económica pero no dan margen de maniobra para hablar de liquidez, ya que, por ejemplo, los inventarios para convertirse en dinero en efectivo, requieren de tiempo y en el caso de las pequeñas y medianas empresas una inversión adicional.

d). Dentro del rubro de las ventas, se propone como estrategia, que la PYME diversifique sus alternativas los bienes que comercializa a través de subproductos, es decir de que de la materia prima obtenga más bienes para comercializar lo que impactaría de manera directa en el manejo de los inventarios por una parte y por la otra en el incremento de los ingresos provenientes de las ventas.

e). La estrategia a seguir en la administración de la empresa consiste en dos aspectos, en el primero de los casos es una reestructuración interna en lo que respecta a su organización, definición de funciones, cadenas de mando y tramos de control, así como el establecimiento de organigramas flexibles (relaciones horizontales y verticales) que permitan mejorar los recursos de la organización, es decir, establecer de manera formal los organigramas, los manuales de funciones y los manuales de organización, lo que permitirá un mejor manejo de los recursos de la organización los cuales incidirán en sus flujos de efectivo, por otro lado, en lo que respecta a al seguimiento de solicitud de créditos, integrar un portafolio

actualizado con toda la documentación que sirva de evidencia para cada uno de los acontecimientos de la empresa, partiendo desde su constitución y hasta el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, los cuales, para las financieras, es información de suma importancia al momento de liberar el financiamiento.

f). A través de la diversificación de los productos, se puede ampliar considerablemente la cartera de clientes y/o proveedor de empresas más grandes, lo que permitirá a las PYMES alcanzar la consolidación financiera y administrativa que requieren para su colocación en el mercado.

En la tabla 3, se observa el indicador y la propuesta de estrategia que corresponde a cada uno de ellos, esto para que las PYMES sean sujetas a un financiamiento bancario.

Tabla 3: Indicadores de gestión y su respectiva propuesta de estrategia

Indicador	Estrategia a seguir
Historial crediticio	Identificar y medir la capacidad de pago Incrementar el flujo de efectivo El flujo de efectivo deberá impactar en cuentas contratadas con el Sistema Financiero
Antigüedad de los créditos	Clasificar los créditos de acuerdo a su grado de exigibilidad Control de efectivo a través de un libro de bancos Programación de aplicación de los recursos
Evaluación de la empresa	Implementar una adecuada contabilidad Aplicar e interpretar las razones financieras Analizar la capacidad de pago de la PYME con respecto a la industria
Ventas	Disminuir la inversión en los inventarios Diversificación de los productos a través de subproductos, cuyos ingresos impactaran de manera directa en los flujos de efectivo de la PYME
Administración de la empresa	Reestructuración interna en lo que respecta a su organización Integrar un portafolio de evidencias con cada uno de los acontecimientos en la vida de la PYME
Cartera de clientes y/o proveedor de empresas más grandes	Diversificación de los productos, que permitirán a la PYME alcanzar un crédito mercantil y un sólido posicionamiento en el mercado.

Fuente: Elaborado por los investigadores. (2015).

3 CONCLUSIONES

El estudio de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) entraña una serie de aristas de importancia, ya que estas son el motor de la economía no sólo en México, sino en la mayoría de las economías de América Latina, así como en la Unión Europea, por lo que el análisis detallado de esta premisa nos permite verificar aspectos relevantes en cuanto a su gestión administrativa.

La falta de financiamiento es uno de los principales problemas de las PYMES no solo en nuestro país sino en todo el contexto de América Latina, pero el problema tiene dos orígenes fundamentales, por una parte, el temor que siente el pequeño empresario de que si obtiene un financiamiento, dejará ser el propietario de la organización y por lo consiguiente estará trabajando para un acreedor, lo que ocasiona que recurra a fuentes de financiamiento informal como las tandas y aquellas fuentes que ofrecen dinero rápido pero que a la larga redundan en una descapitalización mayor, colocando a la PYME en una situación económica mucho más precaria que cuando accedió a esa fuente de financiamiento informal.

La otra causa, y es que resultado del proceso de la presente investigación, es que las PYMES no valoran el impacto que tienen sus prácticas administrativas en todo el contexto empresarial, como se mencionó en párrafos anteriores, existe mucha literatura que nos indica cómo podemos iniciar una pequeña y mediana empresa pero no como consolidarla, y es ahí donde se presenta el origen del problema, si por un lado consideramos que el pequeño empresario no posee los conocimientos científicos de la administración sino solo actúa con base a elementos subjetivos como la experiencia y la intuición, los cuales son herramientas poco validas en el mundo empresarial.

Con base al juicio que antecede, se observa que la falta de financiamiento formal deriva de las inadecuadas prácticas administrativas de las PYMES, y si a esto le agregamos los requisitos que actualmente las instituciones de financiamiento en lo que respecta a la evaluación del desempeño de las estas, las posibilidades de alcanzar un financiamiento son cada vez más complejas, por lo tanto, la pequeña y mediana empresa, al cabo de un par de años termina en parte de las estadísticas de empresas no exitosas.

La evaluación del desempeño, como se menciona en el párrafo que antecede, es parte fundamental en el proceso de evaluación de las PYMES por parte de las instituciones del Sistema Financiero para el otorgamiento de un financiamiento, por tal motivo, el empresario, debe instrumentar estrategias que le permitan alcanzar ese financiamiento y por lo tanto lograr esa consolidación administrativa. Dicha estrategia debe apegarse a la normatividad vigente y generar la evidencia documental de que se están realizando cuando menos las acciones que se evalúan para medir el desempeño.

Un punto esencial para el proceso de diseño e implementación de estrategias es el que se relaciona de manera directa con el entorno, todo trabajo administrativo, debe partir siempre de un análisis del entorno tanto externo como interno, esto como un primer paso para diseñar las estrategias, pero de acuerdo a la realidad en la que se encuentra inmersa

la PYME, para que estas sean lo más factibles y la empresa logre, en este caso el objetivo de obtener un financiamiento bancario.

REFERENCIAS

Cervantes, J. (10 de noviembre de 2010). PYMES de México. Recuperado el 04 de mayo de 2015, de Historia de las PYMES:

<https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historiade%20las%20pymes/> Cleri, C. (2013). El libro de las PYMES (1a ed.). Buenos Aires: Granica, 16,24, 51.

Fernández, P., & Borgucci, E. (2001). El crédito bancario y la pequeña y mediana industria metalmecánica del municipio de Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 95.

Lecuona, R. (2009). Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México, 2000-2007. CEPAL, Serie: Financiamiento para el desarrollo, 24-25.

Ortega, A. (2008). *Introducción a las Finanzas* (2da ed.). México, D.F.: McGraw-Hill, 82-85