

Financiamiento con los proveedores

Jorge Melo Vega Castro

Cuando un ejecutivo pasa por una buena escuela de negocios le enseñan el ABC sobre cómo conseguir fuentes de financiamiento para la empresa. Es así que aprenden que el banco es un buen socio para conseguir capital de trabajo; también se puede recurrir al aporte de los accionistas, allí cuando la empresa se encuentra en su período inicial y no ha generado el número de operaciones necesarias para ser bien considerada en el sistema financiero; y finalmente, existe el crédito de los proveedores, que no es otro que el postergar el pago de las facturas a 60, 90 o más días y con ello hacer la caja suficiente para cumplir con otros compromisos.

En nuestro medio, cuando las empresas grandes utilizan una gestión financiera basada en el crédito de los proveedores, no sólo transmiten una inadecuada relación de responsabilidad social con un grupo de interés muy importante, sino que dan señales de incapacidad para entender el entorno en el que desarrollan sus operaciones. En este caso la teoría académica dista mucho de la realidad, del entendimiento del mercado, afectándose seriamente la reputación de la empresa.

Por su número, la gran mayoría de proveedores de cualquier empresa grande lo constituyen las PYMES, que son empresas con muy pequeño capital de trabajo y con niveles de facturación inferiores al millón de dólares. Estas empresas, para atender los pedidos de las empresas grandes requieren acceder a créditos del sistema bancario o de las microfinanzas, a tasas de interés que van del 30% al 60%, de acuerdo a la Superintendencia de Banca y Seguros. Ese crédito, con ese nivel de tasas, será incorporado al precio del producto o servicio que la PYME le ofrezca a su comprador, sumándole también un mayor plazo para la devolución, ya que su cliente va a pagarle la factura 90 días después de haber realizado la transacción.

Sin embargo, las tasas de interés a las que acceden las empresas grandes suelen estar entre 6% y el 8% anual, créditos que mayoritariamente no constituyen una carga pesada para estas empresas; mientras que para la PYMES estas obligaciones, debido al pequeño tamaño de su negocio, se convierte en el principal motivo de desvelo respecto a la continuidad del negocio.

El crédito de proveedores entre grandes empresas es una buena práctica de gestión que permite desarrollar alianzas sólidas; pero ese modelo replicado con una PYME, no sólo es una política injusta de relaciones comerciales, sino lo que es peor, significa un absurdo sobre costo para la propia empresa compradora, que no se condice con cualquier modelo de negocio exitoso que prima la eficiencia en el gasto.

De allí que en esta oportunidad hemos querido destacar las buenas y no tan buenas prácticas empresariales que se pueden desarrollar con las PYMES, sector fundamental en nuestra economía y principal generador de empleo. El pago oportuno, no sólo es un tema de RSE sino de competitividad de nuestras empresas, ya que permite que la cadena de pagos sea más eficiente y que no se desarrollen inequidades.