Alfabetización financiera y gestión inteligente de la deuda

Thanairí de Fátima Mezo Uc

El conocimiento financiero es clave para mejorar el desempeño de un emprendedor y el progreso de su organización. Conocer las bases de su lenguaje, así como los procesos indispensables, le redundará en acciones positivas como el manejo de las deudas.

Para los emprendedores y microempresarios, el acceso al crédito es una herramienta clave para iniciar, expandir o fortalecer un negocio. Sin embargo, un manejo inadecuado de la deuda puede llevar a problemas financieros y, en casos extremos, al cierre de la empresa. La alfabetización financiera —definida como la combinación de conocimiento, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras acertadas (OECD, 2022)— es fundamental para evaluar opciones de crédito, negociar términos favorables y gestionar deudas de manera eficiente.

De acuerdo con el Banco Mundial (Bolaji-Adio y otros, 2013), la alfabetización financiera comprende cuatro dimensiones para el manejo de la deuda: 1) Conocimiento: permite comprender conceptos básicos como tasas de interés, plazos de pago y costos asociados al financiamiento; 2) Habilidad: facilita aplicar ese conocimiento a través de cálculos y análisis para comparar diferentes opciones de crédito; 3) Actitud: genera una predisposición positiva hacia el uso estratégico de la deuda, viendo el crédito como una herramienta de crecimiento en lugar de una carga, y 4) Comportamiento: fundamenta la adopción de prácticas financieras responsables que permitan mantener el control sobre las deudas y garantizar la sostenibilidad del negocio.

En la Figura 1, se muestra las cuatro dimensiones del alfabetismo financiero, sus definiciones y las preguntas básicas que permiten comprender la relación del alfabetismo financiero y su aplicación en materia de crédito y manejo de la deuda.

Figura 1. Dimensiones del alfabetismo financiero, definiciones e implicaciones prácticas



Fuente: Elaboración propia con datos de OECD (2022) y Bolaji-Adio y otros (2013).

Las cuatro dimensiones se complementan para empoderar a los emprendedores, es decir, les permiten tomar decisiones informadas y reducir los riesgos asociados al endeudamiento. A continuación, se profundiza en el beneficio de las dimensiones del alfabetismo financiero.

Conocimiento: conceptos para discernir y evaluar las opciones de financiamiento

Para tomar decisiones acertadas, los emprendedores deben comprender conceptos que les permitirán comunicarse en un lenguaje común con instituciones de crédito formal, algunos de estos conceptos son:

- *El Costo Anual Total (CAT)*: es el porcentaje que engloba todos los intereses, costos y comisiones que pagará una persona al utilizar un crédito financiero. Es un indicador común proporcionado por las instituciones crediticias que permite comparar opciones de crédito de una manera transparente. Por ejemplo, si se solicita un crédito de 500 mil pesos a una tasa de interés anual de 15%, con una comisión por apertura de 2% y un seguro anual de 1.5%, el CAT es de 18.5%, equivalente a 92 mil 500 pesos en un año.
- Hay que señalar que en el ejemplo el cálculo del CAT es únicamente una estimación para fines ilustrativos. En la práctica, el Costo Anual Total puede variar según múltiples factores, como el plazo del crédito, el esquema de pagos, la frecuencia de amortización, comisiones adicionales, seguros asociados, y el comportamiento de pago del acreditado, entre otros.
- *Tipos de financiamiento*: existen diversos tipos de deuda, por lo que es necesario elegir aquella que más se adapte a las necesidades del negocio. Las deudas a corto plazo se utilizan para financiar necesidades inmediatas, como inventarios, pago a proveedores o flujo de caja, y pueden tener una tasa de interés más alta que las deudas a largo plazo. Estas últimas se utilizan para inversiones significativas, como la compra de maquinaria, ampliación de instalaciones o desarrollo de nuevos productos. Los plazos son mayores y las tasas suelen ser más bajas, pero el compromiso financiero es prolongado. El crédito comercial que permite obtener bienes o servicios a crédito directamente de los proveedores puede ser más flexible, pero es importante negociar plazos claros y evitar acumulaciones de deuda.
- *Condiciones contractuales*: antes de contratar un crédito, es necesario revisar detalladamente las cláusulas establecidas en el contrato. Es importante conocer si existe la posibilidad de realizar pagos anticipados y, en su caso, si se aplica penalidades o comisiones por liquidar el crédito antes del plazo acordado. También es necesario identificar los términos de refinanciamiento, es decir, en qué condiciones se puede renegociar la deuda, modificar la tasa de interés o extender el plazo de pago.

Un emprendedor con buen conocimiento financiero puede evaluar diferentes opciones de crédito y elegir el que mejor contribuya a las necesidades de su negocio. Esto le permite optimizar el uso del financiamiento, minimizar costos y mantener las operaciones de su empresa sin el agobio de una deuda interminable.



Imagen de olia danilevich en Pexels.

El papel de las habilidades financieras: calcular indicadores para el control de deudas

Las habilidades para realizar cálculos aritméticos que conectan conceptos financieros con su aplicación son fundamentales para proyectar escenarios sobre la pertinencia y los beneficios de adquirir deuda para el negocio. Estas capacidades también son útiles para calcular indicadores que permitan evaluar el estado actual de la deuda y facilitan una toma de decisiones estratégicas basadas en información. Indicadores esenciales que todo emprendedor debe conocer:

- *Razón de endeudamiento*: mide la proporción de los activos de la empresa que está financiada con deuda. Un nivel alto puede ser riesgoso, especialmente si no se cuenta con ingresos suficientes para cubrir las obligaciones. Por ejemplo:

Razón de endeudamiento:

$$\frac{\textit{Total de pasivos}}{\textit{Total de activos}} = \frac{400{,}000}{1{,}000{,}000} = 0.4 \text{ o } 40\%$$

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), un nivel moderado de razón de endeudamiento generalmente se encuentra entre 30% y 50%, según el tipo de empresa y la industria. Menos de 30%, indica que la empresa depende principalmente del capital propio, lo que puede ser positivo en términos de estabilidad, pero podría limitar su crecimiento por falta de financiamiento. Entre 30% y 50%, se considera un nivel saludable, pues la empresa utiliza deuda de manera estratégica sin comprometer excesivamente su estabilidad financiera.

Más de 50% de razón de endeudamiento puede representar un riesgo alto, pues la empresa depende en gran medida de financiamiento externo y podría tener dificultades para cumplir con sus obligaciones si sus ingresos disminuyen. El nivel adecuado dependerá de la capacidad de la empresa para generar flujo de efectivo y cubrir sus deudas sin comprometer su operatividad.

Tasa de interés efectiva anual (TEA): muestra el costo real del crédito, considerando los intereses y otros costos asociados. Al igual que el CAT, esta tasa es esencial para comparar opciones de financiamiento.



Imagen de Freepik en Freepik.

El endeudamiento debe obedecer a una causa justificada y planeada para garantizar la estabilidad y buscar el crecimiento de las organizaciones

Supongamos que una empresa solicita un crédito de 100 mil pesos con una tasa de interés mensual de 2% y un plazo de 12 meses. La TEA refleja el costo real del crédito y toma en cuenta los intereses mensuales y el efecto compuesto que éstos generan a lo largo del año. En este caso, la TEA resultante es de 26.82%, lo que significa que, a pesar de que la tasa de interés mensual es de 2%, el costo total del crédito para la empresa al final del año será de 26.82%. Este valor es útil para comparar diferentes opciones de financiamiento y entender el costo real de los créditos.

Actitudes responsables hacia el crédito: uso estratégico de la deuda

La actitud financiera refleja el enfoque del emprendedor hacia el uso del crédito. Una mentalidad estratégica incluye ver la deuda como una herramienta para crecer, no como un recurso ilimitado, así como para priorizar inversiones que generen un retorno tangible, como la compra de maquinaria o nueva tecnología.

Una actitud positiva y estratégica hacia la deuda ayuda a los emprendedores a mantener el control financiero y alcanzar sus objetivos. Cuando se gestiona correctamente, la deuda puede ser un catalizador para el éxito empresarial que permite:

- Expandir operaciones: abrir una nueva sucursal o adquirir inventario con financiamiento adecuado puede incrementar los ingresos.
- Modernizar la empresa: contratar créditos productivos para invertir en tecnología que puede mejorar la eficiencia.
- Consolidar deudas: refinanciar créditos con intereses altos a tasas más bajas libera recursos para reinversión.

No hay que temerle a la deuda; sin embargo, es imprescindible administrarla de forma inteligente. Una gestión adecuada implica tener un plan claro de pago, mantener un flujo de efectivo saludable y asegurarse de que la deuda no comprometa la estabilidad financiera a largo plazo.

Manos a la obra: implementar comportamientos financieros sólidos

Los comportamientos financieros correctos son esenciales para mantener la estabilidad. Esto incluye mantener un registro financiero detallado, establecer un presupuesto para el servicio de deuda asignando un porcentaje fijo de los ingresos para el pago de créditos, evitar el sobreendeudamiento al limitar la cantidad de créditos adquiridos para mantener un flujo de caja saludable. Al implementar estos comportamientos, los emprendedores fortalecen la resiliencia de sus negocios frente a desafíos financieros.

Algunos consejos para la gestión de la deuda son:

- **a.** Evalúe su capacidad de pago antes de adquirir deuda. Realice un análisis detallado de los flujos de ingresos y egresos para asegurarse de que puede cubrir las cuotas sin afectar las operaciones del negocio.
- **b.** Priorice los créditos productivos. Utilice la deuda para financiar inversiones que generen un retorno claro y medible, como aumentar la capacidad de producción o acceder a nuevos mercados.
- **c.** Negocie términos favorables. No acepte la primera oferta de financiamiento; compare tasas, plazos y condiciones. Si es posible, negocie periodos de gracia o amortizaciones flexibles.
- **d.** Automatice pagos: no pague comisiones extra por atrasos en sus pagos, utilice estrategias como la automatización de pagos para evitar incumplimientos y comisiones excesivas.
- **e.** Establezca un fondo de emergencia. Destine un porcentaje de las ganancias a un fondo que pueda cubrir pagos en caso de emergencias o caídas inesperadas en los ingresos.
- **f.** Monitoree sus indicadores financieros regularmente. Haga revisiones periódicas de los indicadores mencionados para detectar a tiempo posibles problemas de endeudamiento y ajustar su estrategia financiera.

Cuando se gestiona de manera estratégica, la deuda puede convertirse en un motor para el crecimiento empresarial. La clave está en combinar el conocimiento financiero con habilidades prácticas, mantener una actitud positiva hacia el crédito y adoptar comportamientos responsables.

En última instancia, la alfabetización financiera permite a los emprendedores evitar riesgos innecesarios y aprovechar las oportunidades de financiamiento para fortalecer sus negocios y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Referencias

Bolaji-Adio, A., Iarossi, G., Perotti, V., y Zottel, S. (2013, febrero 1). Making sense of financial capability surveys around the World: A review of existing financial capability and literacy measurement instruments. World Bank. Documents and Reports. <https://n9.cl/mvh5kb>

Gitman, L.J y Zutter, C.J. (2012). *Principios de administración financiera.* Pearson Educación. Decimosegunda edición.

Organization for Economic Cooperation and Development [OECD]. (2022, 28 de marzo). OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022. OECD. <https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_cbc4114f-en.html>

Mtra. Thanairí de Fátima Mezo Uc
Doctorado en Ciencias de la Administración
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, UNAM
tany_mezo@hotmail.com