

¿PUEDE MI EMPRESA ASUMIR MÁS DEUDA?

Es una pregunta que, tarde o temprano, terminan haciéndose todos los gerentes, directivos y empresarios. Saber si hemos alcanzado el nivel máximo de endeudamiento, o si por el contrario, las cuentas de nuestra empresa pueden encajar una nueva cuota financiera a final de mes, es una cuestión clave a tener en cuenta.

En el presente trabajo, vamos a trabajar las claves a tener en cuenta para tomar la mejor decisión posible. Y la mejor decisión no es conseguir ese préstamo u operación financiera, a toda costa, para poder llevar a cabo la operación de compra, inversión o refinanciación que estamos persiguiendo. Muchas veces, la mejor decisión es no asumir más desembolsos, porque nuestra empresa no se los puede permitir, y por tanto, generarían un desequilibrio financiero importante, que podría terminar lastrando demasiado la supervivencia de la empresa.

Para analizar esta capacidad de endeudamiento adicional de nuestra empresa, vamos a necesitar dos conceptos previos, que ya tratamos con anterioridad, en otros trabajos previos:

- Recursos generados por nuestra empresa. Nos indica cuantos recursos genera nuestra empresa, para poder acometer compromisos de pago.
- Pool bancario. Nos indica las cuotas mensuales que tenemos que pagar, derivadas principalmente de deudas y préstamos con proveedores financieros y otros proveedores (de inmovilizado y activos fijos, principalmente).

La capacidad de generación de recursos de una empresa expresa, como su propio nombre indica, los recursos que es capaz de generar nuestra empresa, en cada ciclo económico. Son los recursos que quedan libres, al final de cada ciclo, para poder acometer los compromisos de pago que tengamos asumidos. Técnicamente se conoce como el CASH FLOW LIBRE.

Esta información se puede obtener y calcular de diferentes maneras y con varios procedimientos. No obstante, el procedimiento más sencillo, rápido y operativo, es el que exponemos a continuación.

El cash flow libre, para poder devolver los compromisos de pago asumidos, se calcula a partir de la cuenta de resultados.

Partimos del resultado de explotación, que viene definido por la diferencia entre los ingresos de la explotación (ingresos directamente derivados de la actividad principal de nuestra empresa) y los gastos de explotación (por analogía, todos los gastos que nuestra empresa necesita, para poder llevar a cabo su actividad principal): consumo de mercancías, materias primas, gastos de personal, seguros sociales, gastos y servicios exteriores, amortizaciones, etc...

$$\text{Resultado explotación} = \text{Ingresos explotación} - \text{Gastos explotación}$$

De entre todos los gastos de explotación anteriores, hay un capítulo que se caracteriza por ser un gasto, que no supone un desembolso efectivo para la sociedad. Nos referimos a las amortizaciones de los activos fijos afectos a la actividad empresarial, de las cuales también hemos hablado y comentado en trabajos anteriores. Las amortizaciones vienen a reflejar el desgaste que ha sufrido cada activo fijo afecto a la actividad, en un periodo determinado. Pero ese gasto, no supone un desembolso, pago o salida de tesorería, en ese periodo concreto.

El pago, desembolso o salida de tesorería, lo supondrá cuando tengamos que pagar al proveedor que nos ha vendido ese activo fijo, pero su proceso de amortización no supone ningún desembolso efectivo. Vendría a ser como una corrección contable (periodificación contable, es el nombre técnico más acertado).

Como lo que queremos medir es la tesorería que nos queda libre, al final de cada periodo analizado, y dado que esas amortizaciones contables (que son gasto de explotación), no suponen un pago o desembolso, tendremos que descontarlas de esos gastos de explotación, o lo que es lo mismo, sumarlas al resultado de explotación.

$$\text{Recursos generados} = \text{Resultado explotación} + \text{Amortizaciones}$$

Esta forma de cálculo de los recursos generados (o cash flow libre) es la más sencilla, y a la vez más operativa y con mayor aplicación en la práctica totalidad de pymes. No obstante, matizar que existen otros procedimientos y metodologías, más precisas y a la vez más complicadas, dado que ponen en juego otras partidas contables y hechos económicos, que no tienen por qué darse en todas las empresas. El método aquí descrito tiene presencia en la práctica totalidad de empresas, por su sencillez y operatividad.

Esta metodología asume que, en cada ciclo económico, todos los ingresos de explotación se han cobrado, y también que se han pagado todos los gastos de explotación. De ahí que se descuenta, de entre estos gastos de explotación, las amortizaciones, al no suponer un pago, desembolso o salida de tesorería de nuestra empresa.

De esta manera, tendríamos determinada la primera variable que necesitamos para poder tomar la decisión, lo más acertadamente posible, de si podemos o no asumir mayor endeudamiento.

La segunda variable que debemos tener presente es el pool bancario de nuestra empresa. A este documento, también le dedicamos un estudio detallado, en un trabajo anterior. A modo de resumen, el pool bancario recoge la siguiente información:

- Detallada para cada entidad financiera o proveedor no financiero, con el que tengamos asumidas deudas (principalmente, son proveedores de inmovilizados y activos fijos afectos).
- Tipo de operación financiera que tenemos con cada proveedor: préstamo, línea de descuento, factoring, confirming, póliza de crédito, operaciones de leasing, etc...
- Fecha de inicio y finalización (vencimiento) de cada operación financiera, y por diferencia, número de años de vigencia de cada operación.
- Cuota mensual que supone a pagar, durante todos los años de vigencia, de cada operación financiera. Matizar que no todas las operaciones financieras suponen una cuota mensual a pagar. Una póliza de crédito, o una línea de descuento comercial, o una línea de factoring para cobrar a nuestros clientes, o un confirming para pagar a nuestros proveedores, son ejemplos de productos financieros, de los que no se deriva una cuota a pagar al final de cada mes. Nos referimos, por tanto al pago de cuotas mensuales derivadas principalmente de préstamos y operaciones de leasing, ya sean realizados con entidades financieras, ya sean realizados con proveedores de inmovilizado.

Una vez que tenemos el pool bancario perfectamente claro y detallado, el siguiente paso es comparar la primera variable con la segunda y ver el saldo que arroja.

Si la primera variable nos indica cuantos recursos nos quedan libres, después de cobrar todos los ingresos de explotación y pagar todos los gastos de explotación; y la segunda variable nos indica la cuota mensual total que tengo que pagar, la comparativa nos dirá la mejor decisión a tomar. Los posibles escenarios son los siguientes:

Recursos generados > Cuota total a pagar. En este caso, la información económico y financiera de nuestra empresa, nos muestra que tenemos capacidad de endeudamiento. Es decir, que con los recursos que generamos, somos capaces de atender los compromisos de pago que ya tenemos asumidos, y nos queda un excedente determinado (E). Por su parte, la nueva deuda que nos estamos planteando, nos genera una cuota mensual (C).

La decisión será:

- $E > C$: podremos asumir la nueva deuda, y nos seguirá quedando un excedente positivo al final de cada ciclo económico.
- $E < C$: no podremos asumir la nueva deuda, dado que el importe de la cuota que nos genera, supera al excedente de tesorería que tenemos en la actualidad. Asumir la nueva deuda provocaría tensiones financieras y desequilibrios importantes en nuestra empresa.
- $E = C$: desde nuestro punto de vista, y aunque solo sea por prudencia, estaríamos como en el caso anterior. No sería prudente aconsejar la nueva deuda, dado que iríamos demasiado ajustados en tesorería, y cualquier desfase nos podría afectar negativamente.
- Recursos generados < Cuota total a pagar. En este caso, no hace falta plantearse mucho más. Con los recursos que generamos en la actualidad, no podemos cumplir los compromisos de pago que ya tenemos asumidos. Es decir, sin más deuda, ya tenemos problemas y desequilibrios financieros. Por tanto, asumir más deuda solo vendría a empeorar esta situación, ya mala antes de asumir la nueva deuda.
- Recursos generados = Cuota total a pagar. En este caso, estaríamos exactamente igual que en el caso anterior. Con la situación actual, sin la nueva deuda, ya vamos muy ajustados. Cualquier desfase nos haría no poder cumplir con los compromisos de pago asumidos. Si asumimos más endeudamiento, el fracaso financiero está asegurado.