

LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ ADELANTADA I

El objetivo principal del presente trabajo es el de exponer una técnica muy habitual, en la gestión financiera de la pyme, y sobre la que argumentaremos si estamos ante una solución, o ante un riesgo oculto para la empresa. Nos referimos a la técnica conocida como “trampa de la liquidez adelantada”.

Estamos ante una técnica bien conocida, aunque no siempre con este nombre. Nos referimos a esa práctica tan común de anticipar ingresos futuros mediante operaciones como el descuento de efectos, el factoring, el confirming anticipado o los anticipos de clientes.

En definitiva, obtener caja inmediata hoy, a cambio de renunciar a una parte de nuestros derechos de cobro o asumir costes financieros adicionales.

La búsqueda de liquidez inmediata se ha convertido en una obsesión empresarial, especialmente en tiempos de incertidumbre. Sin embargo, no toda liquidez es garantía de salud financiera, y no toda anticipación en caja resuelve los verdaderos problemas de una compañía.

Pero aquí surge la gran pregunta: ¿es esta una herramienta sana para nuestra tesorería o un riesgo que, de no controlarse, puede hipotecar el futuro económico de la empresa? Sin duda, es necesario pararse a reflexionar con rigor y sin autoengaños, sobre esta cuestión.

Se conoce esta técnica como aquella situación en la que una empresa obtiene liquidez inmediata, vía anticipos de clientes, descuentos de efectos, factoring sin recurso o líneas de confirming/cobranza anticipada, pero lo hace a costa de comprometer márgenes futuros, estructura de costes o flexibilidad financiera, deteriorando así su posición competitiva a medio y largo plazo.

Además, podemos añadir a las técnicas anteriores, la de dilatar los pagos todo lo posible, a través de herramientas financieras específicas, como el pago por confirming a proveedores. En trabajos anteriores, analizamos las diferentes modalidades de gestión financiera para las pymes, tanto a la hora de cobrar, como a la hora de pagar.

En otras palabras, la “trampa de la liquidez adelantada”, es aquella situación en la que una empresa recurre de forma sistemática o desproporcionada a mecanismos que le permiten disponer de liquidez de forma anticipada, pero a costa de sacrificar márgenes comerciales, flexibilidad futura o incluso su propia capacidad de negociación en el mercado.

LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ ADELANTADA I

Particularmente, el pago a proveedores mediante factoring, puede llegar a dilatar los pagos más de lo recomendable, el agotar el periodo de pago que nos ofrece el proveedor, y añadir un plazo adicional, otorgado por el instrumento financiero. En algunos casos, estos plazos de pago pueden llegar a ser de hasta 180 días.

Lo preocupante de esta práctica no es el instrumento en sí, que puede ser útil en determinadas circunstancias, sino la dependencia que puede generar si no se utiliza con criterio.

Sin duda, esta técnica está llena de ventajas aparentes, lo cual justifica el que gran cantidad de empresas recurran a ella. Si se analiza con franqueza, la técnica de recurrir a la liquidez adelantada tiene beneficios claros e inmediatos. No se puede negar, qué duda cabe de que adelantar liquidez supone una mejora inmediata del cash flow operativo, permitiendo:

- Cumplir obligaciones de pago a corto plazo (proveedores, nóminas, impuestos).
- Evitar tensiones de tesorería en periodos críticos.
- Mejora el flujo de caja operativo de manera instantánea. Es una vía rápida para obtener efectivo que permita atender pagos urgentes: nóminas, proveedores, impuestos.
- Reduce el riesgo de impago. Al ceder créditos a una entidad financiera, mediante factoring o confirming sin recurso, trasladamos parte del riesgo comercial a un tercero, blindando nuestra posición.
- Permite aprovechar oportunidades puntuales. Por ejemplo, comprar stock en condiciones ventajosas o lanzar una campaña comercial aprovechando una ventana de mercado.
- En apariencia, mejora ciertos ratios financieros en el corto plazo. Liquidez corriente, tesorería inmediata o incluso la rotación de cuentas a cobrar se ven favorecidas, lo que puede resultar útil de cara a inversores o financiadores externos.
- El acceso rápido a recursos para inversión o expansión, sería otro punto a favor de esta técnica, dado que libera caja que puede destinarse a oportunidades de mercado que requieren agilidad (compra de stock oportuno, campañas comerciales, etc.).
- A nivel de análisis y diagnóstico económico y financiero, la técnica mejora de ratios financieros (en el corto plazo), dado que se produce una mejora temporal de ratios como liquidez corriente o tesorería inmediata, especialmente relevante para empresas que reportan a inversores o entidades de rating.

LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ ADELANTADA I

Pero, como todo en la vida, no está exento de riesgos ocultos, que hacen que pueda convertirse en una peligrosa trampa. Detrás de los anteriores beneficios inmediatos se oculta una realidad que no siempre queremos ver. Y es que esta práctica tiene costes, a veces muy altos, por lo que no está exenta de limitaciones, riesgos e inconvenientes, como pasamos a desarrollar a continuación.

Uno de los riesgos principales está relacionado con el deterioro de márgenes. El coste financiero de las operaciones de anticipo reduce el margen comercial real.

La generación de falsa sensación de liquidez es otro riesgo muy relevante. La caja obtenida no es fruto de una mejora operativa real (mayores ventas o reducción de costes), sino de una anticipación de cobros futuros. El peligro es claro: caja presente a cambio de menos caja futura.

Otro inconveniente significativo es la pérdida de capacidad de negociación con clientes y proveedores. Si se anticipan sistemáticamente facturas, la empresa pierde margen para negociar plazos favorables en futuras operaciones comerciales. Los proveedores, a su vez, pueden endurecer condiciones si detectan sistemática dependencia de confirming.

Todo esto se traduce en un riesgo de dependencia financiera estructural. Las empresas que abusan de estas prácticas acaban prisioneras del circuito de financiación bancaria o de instrumentos de anticipo. El resultado final es claro, y se traduce en un encarecimiento estructural y generalizado de la financiación a largo plazo.

Otra consecuencia negativa y general para la empresa está relacionada con el impacto negativo en el capital circulante neto. Aunque entra caja hoy, la reducción de cuentas a cobrar sin reducción equivalente de cuentas a pagar puede empeorar el fondo de maniobra, lo cual se traducirá en mayor vulnerabilidad frente a interrupciones del crédito bancario o reducción de líneas. En definitiva:

- Deteriora los márgenes de manera directa. Las entidades financieras no anticipan sin coste. Un factoring o un confirming sin recurso pueden suponer un 4-6% anual, mermando el margen de contribución del producto o servicio.
- Genera una falsa sensación de liquidez. Obtenemos caja hoy, pero a costa de haber cobrado anticipadamente parte de nuestros ingresos futuros. Es pan para hoy... y hambre para mañana, si no corregimos las causas estructurales de nuestra falta de liquidez.
- Debilita nuestra posición de negociación. Al depender del anticipo de facturas o de confirming, perdemos capacidad para pactar mejores plazos con proveedores o exigir condiciones con clientes. Ellos perciben nuestra necesidad de liquidez como debilidad financiera.

LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ ADELANTADA I

Si tuviéramos que tomar una posición sobre esta técnica, y concluir si estamos ante una buena opción financiera, o por el contrario, ante una trampa, deberemos tener en cuenta que:

Se puede considerar como buena práctica si:

- Se emplea de forma táctica y limitada en momentos puntuales.
- Responde a una estrategia bien planificada de gestión de tesorería.
- No afecta de manera significativa al margen de contribución ni a la rentabilidad neta.
- Va acompañada de medidas estructurales: optimización de cobros, reducción de costes, mejora del ciclo de conversión de efectivo.

Es una herramienta útil y legítima si se utiliza de forma puntual, táctica, vinculada a operaciones concretas que generarán rentabilidad suficiente para absorber su coste. Por ejemplo: anticipar cobros para financiar una gran operación exportadora inesperada.

Por ejemplo, una empresa exportadora que utiliza factoring puntual para responder a un pedido extraordinario de Asia, logrando incrementar ventas sin deteriorar sus márgenes ni su independencia financiera. Podremos considerar que estamos ante un buen uso de la técnica, y por tanto, ante una buena práctica financiera.

Ahora bien, se convertirá en una trampa peligrosa si:

- Se convierte en rutina o modelo habitual de financiación.
- La empresa vive en permanente necesidad de liquidez a corto plazo.
- Los costes financieros superan la rentabilidad operativa de la actividad.
- Se usa para tapar ineficiencias de negocio o para aparentar solvencia temporal ante socios o entidades financieras.

Pero se convierte en una trampa peligrosa si se integra en la operativa habitual de la empresa, sustituyendo a una correcta gestión del ciclo de caja, a una adecuada política de cobros y pagos o a un verdadero control de costes.

Las grandes compañías que han resistido décadas no han basado su solidez financiera en descontar sistemáticamente facturas. Lo han hecho ajustando su estructura de costes, negociando bien sus plazos de pago, fidelizando a clientes solventes y gestionando con inteligencia su fondo de maniobra.

En el caso de una compañía de distribución que convierte en hábito el anticipo de facturas y confirming con proveedores, quedando atrapada en un sobrecoste financiero estructural del 4-6%, erosionando el EBITDA sin capacidad real de corrección. En este caso, claramente, estaremos ante una mala práctica financiera, que pondrá encima de la mesa todas las limitaciones y riesgos anteriores.

LA TRAMPA DE LA LIQUIDEZ ADELANTADA I

En finanzas empresariales no existe el dinero gratis, ni la liquidez sin coste. La liquidez adelantada puede ser un remedio eficaz en momentos de tensión, o el inicio de una enfermedad crónica de dependencia financiera.

Todo anticipo tiene un coste, y toda relajación de las políticas de ciclo de caja termina siendo una hipoteca sobre el futuro. El desafío no es renunciar a estas herramientas, sería imprudente hacerlo, sino usarlas con medida, con visión estratégica, sabiendo que la verdadera liquidez nace de la rentabilidad operativa sostenida, no de mecanismos temporales de financiación.

Es fundamental, por tanto, a revisar con honestidad el modelo de financiación, las políticas de cobros y pagos, y el ciclo operativo real. Porque la diferencia entre el éxito financiero y la dependencia peligrosa puede estar, precisamente, en no caer en la trampa de la liquidez adelantada. Es altamente recomendable revisar periódicamente el ciclo de caja, el fondo de maniobra y los costes financieros totales para evitar caer en esta trampa.