

La necesidad del equilibrio financiero, de nuevo



Gonzalo Boronat
Director general
GB Consultores
www.gb-consultores.es

La supervivencia de la empresa pasa por el mantenimiento de forma estable del equilibrio financiero, tanto en el corto como en el largo plazo; para ello, hay que cumplir ciertas reglas que aseguren su estabilidad. En primer lugar, calcular las necesidades operativas de fondos en base al presupuesto económico y las políticas de gestión del circulante asociadas ¿Qué vamos a hacer? (ventas, consumos, márgenes, gastos y resultados), y ¿Cómo lo vamos a hacer? (plazos de cobro, plazos de pago, financiación espontánea, periodo de maduración...). Una vez calculadas, analizar si coinciden o se aproximan al fondo de maniobra real; eso sí, un fondo de maniobra depurado con todos los ajustes necesarios que aproximen los saldos a la realidad financiera (provisiones, amortizaciones, depreciaciones, clientes, stocks...), ya que, en caso contrario, estaremos gestionando una empresa “virtual” vs una empresa “real” lo que cada cierto tiempo creará importantes tensiones de liquidez en el corto plazo.

El posible desfase será nuestra demanda financiera que habrá que negociar con los distintos actores (bancos, acreedores, proveedores...), de modo que dispongamos de un ajuste al menos en términos medios anuales que garanticen nuestro equilibrio en el corto plazo y, por ende, también en el largo plazo. No permitiremos desviaciones entre ambas variables salvo en aquellos casos en los que consigamos una reducción de esas necesidades, lo que nos permitirá ganar en rentabilidad por vía indirecta.

Otra de las condiciones son las derivadas de la aparición de activos circulantes transitorios, bien en plazos cortos o en plazos más largos que deberemos financiar con pasivos circulantes transitorios por el mismo importe y plazo. Hablamos en este caso de la aparición de ventas a un plazo de cobro por encima del habitual, stocks de seguridad incrementados como, por ejemplo, a causa de una subida de precios de los aprovisionamientos o la aparición de pérdidas puntuales derivadas de múltiples factores (caída de ventas, vacaciones) que impliquen caídas en los ingresos, cambios en la composición de la estructura de ventas (concentración de clientes) o de productos (cambios en la demanda).

Este es un factor fundamental para evitar lo que sucede en muchas ocasiones, que la financiación negociada para cubrir ese incremento de activos temporales, en lugar de coyuntural se convierte en estructural; de modo que afecta a lo más

Gonzalo Boronat. Economista y diplomado superior de Estudios Financieros. Tiene experiencia como analista de riesgos, jefe de Formación, director de Banca de Empresas y director Territorial en BBVA, ICO y Argentina.

importante: a la estructura de activos y pasivos, es decir a la estrategia de inversión y de financiación. Este es un tema de vital importancia dado que vamos consolidando como fija una financiación que, en principio, debería estar destinada a cubrir una necesidad puntual pero que, lamentablemente, se convierte en estructural alterando la estrategia financiera de la compañía.

La actual crisis sanitaria ha afectado de un modo distinto a las empresas en función de los efectos sobre las ventas: neutras, diferidas (financiación temporal), pérdidas (financiación estructural) o incrementales (financiación coyuntural y/o estructural). En muchos casos, ha implicado una ruptura del modelo de financiación de la empresa; es decir, de su estrategia de financiación, que queda reflejada en los coeficientes de endeudamiento y solvencia que han visto alterados sus valores de forma estructural. Nos referimos a las operaciones ICO-COVID que, si bien han ayudado de un modo vital a poder afrontar los efectos inmediatos de la crisis sanitaria, también ha modificado la estructura financiera de nuestras empresas que deberán volver a resituarse en los niveles deseados que se derivan de su cultura financiera y de la aversión al riesgo de sus propietarios. Se hace pues necesaria una proyección de los calendarios de amortización y de la composición del pool bancario para los próximos ejercicios para analizar todos los efectos.

Tenemos los efectos económicos: calcular de nuevo el beneficio necesario. Las empresas valencianas -en principio- deben de destinar más de 3.000 MM anuales del cash flow generado al nuevo servicio de la deuda que se ha formado y, con ello, a recuperar la estructura financiera dañada. También habrá que analizar los efectos sobre el pool bancario dado que la inyección de fondos derivada de las operaciones ICO-COVID se ha realizado por distintas entidades que van a modificar la estructura de dicho pool, donde podemos encontrarnos con concentraciones de riesgo no deseadas que puedan afectar a la renovación de líneas de corto plazo o a la obtención de nueva financiación bancaria. •