

Programa de asesoría de negocio

Módulo IV:
Endeudamiento
Responsable



Programa de asesorías de negocio

Primer ciclo de capacitación para clientes PYME

Comprometidos con la sustentabilidad

Con la visión de ser el banco líder en performance sustentable y en satisfacción de clientes, declaramos nuestro compromiso con el desarrollo sostenible y asumimos el desafío de estimular el desarrollo social, ambiental y económico, de forma equilibrada, responsable y sin comprometer a las futuras generaciones.

Educación financiera

Trabajamos para generar acciones que tienen por objetivo que nuestros clientes tengan salud financiera, a través de la entrega de información y de la búsqueda de servicios que se adecuen a sus necesidades.

Objetivos del programa

Ofrecer conocimiento financiero a un segmento clave como son las pequeñas y medianas empresas, contribuyendo para que individuos y empresas tengan una relación saludable con el dinero.

Complementar nuestra oferta financiera con un programa que agregue valor a nuestros clientes, promoviendo que nuestras sucursales sean espacios cercanos y de acompañamiento al negocio.

Módulo IV: Endeudamiento responsable

Objetivo

Ofrecer herramientas metodológicas y análisis de la información económico-financiera de la empresa, de manera que permita al empresario generar conciencia sobre lo importante de planificar las finanzas y evaluar las claves del endeudamiento responsable y de manera objetiva.

Introducción

Una manera eficaz de conducir la empresa es mantener un adecuado control de la deuda. Si bien algunos propietarios se sienten tranquilos porque no han contraído deudas de mayor cuantía, este enfoque no siempre es realista. Una empresa en crecimiento suele exigir considerables aportes de capital de trabajo, y para obtenerlo, puede ser necesario recurrir a préstamos bancarios o personales, una línea de crédito, al financiamiento directo con los proveedores o a alguna otra clase de endeudamiento.

¿Cuándo se puede saber de manera objetiva que la deuda es necesaria y no excesiva?, la respuesta a esta pregunta proviene de un análisis cuidadoso de los resultados contables, flujo de caja y las mediciones que de ellos se realicen, junto con deficiones de estrategia comercial que la dirección de la empresa determine en razón a las necesidades de la propia empresa y de los desafíos de la actividad o rubro en medio del mercado.

Conocer de manera certera los indicadores de solvencia y de actividad permitirá al empresario evaluar de forma responsable el endeudamiento, tomando nota de aspectos relevantes para su definición y control.

Estados Financieros

Corresponde al conjunto de informes generados por un sistema contable que tienen como finalidad informar y orientar a los dueños sobre el desempeño, la posición financiera, la circulación del efectivo, entre otros. Todos ocurridos en la empresa entre períodos determinados.

Los Estados Financieros reflejan las consecuencias o resultados financieros de las decisiones tomadas por la administradores o dueños de la empresa.

a. Balance general clasificado

El balance general clasificado, como su nombre lo indica, clasifica cada una de las cuentas contables con saldos, primero en función de su naturaleza: Activo, Pasivo y Patrimonio; y segundo en función de su funcionalidad:

- Activos:

1. Corrientes /Circulantes: Recursos que posee la empresa los cuales se espera vender, cobrar, utilizar en un plazo no superior a un año.
2. No corrientes/Fijos: Recursos que posee la empresa que no están destinados a la venta, sino a apoyar y realizar el giro, es decir en apoyo de los procesos de negocio.
3. Otros Activos (Inmovilizado Inmaterial): Recursos intangibles, franquicias, marca, inversiones en otras empresas, etc.

- Pasivos:

1. Corrientes/Corto plazo: Deudas requeridas en dinero, productos o servicios con vencimiento máximo a un año plazo.
2. No corrientes/Largo plazo: Deudas requeridas en dinero, cuyo plazo de vencimiento es más de un año.

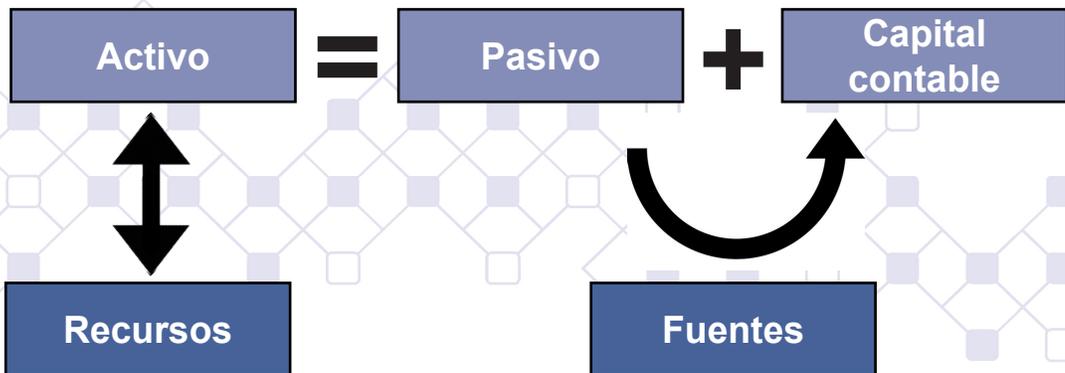
- Patrimonio:

Es el derecho de los propietarios sobre los activos de la empresa, es decir, la parte de los activos que fue financiada por los dueños. El capital contable nace por aportes de los propietarios así como por otras transacciones o circunstancias.

1. Capital Neto (Pagado)
2. Reservas
3. Resultados acumulados
4. Resultado del ejercicio

Activos	Pasivos y patrimonio
Activo circulante	Pasivo corto plazo
Activo fijo	Pasivo largo plazo
Otros activos	Patrimonio
Total activos	Total pasivos y patrimonio

En el siguiente gráfico se muestra el cuerpo de un balance clasificado



b. Estado de Resultados

Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, suministra información de las causas que generaron el resultado de una empresa durante un período sea bien este un resultado de ganancia o pérdida.

Ingresos operacionales
(-) Costo de ventas
Utilidad bruta operacional
(-) Gastos operacionales de ventas
(-) Gastos operacionales de administración
Utilidad operacional
(+) Ingresos no operacionales
(-) Gastos no operacionales
Utilidad neta antes de impuestos
(-) Impuesto a la renta
Resultado de ejercicio

Razones financieras

Representan una razón matemática que vincula diferentes rubros que integran un estado financiero con fines comparativos y que comprende la recopilación, interpretación y comparación de la información resultante de la operación de una empresa en un determinado momento o su comportamiento histórico durante un periodo de tiempo.

Se recomienda que todo empresario revise a lo menos las siguientes razones financieras.

a. Relación corriente de liquidez

Esta razón mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo en forma inmediata, es decir, debe cubrir sus deudas en base a su disponible (caja, bancos, valores negociables).

Mientras mayores sean los Índices de Liquidez, mayor será la solvencia de la empresa en el corto plazo.

$$\text{Relación corriente} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo corto plazo}}$$

Ejemplo:

	Año 1	Año 2
Activo circulante	M\$34.389	M\$46.220
Pasivo corto plazo	M\$24.839	M\$29.564
Liquidez	1,38	1,56

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada \$1 de pasivo de corto plazo, la empresa cuenta con \$1,38 y \$1,56 de respaldo en el Activo Circulante, para los años 1 y 2 respectivamente.

En esta relación se puede considerar adecuado el nivel de la liquidez. Sin embargo, en la práctica esta proporción podría representar efectivo ocioso, ya que es tan malo el exceso como el faltante de liquidez.

b. Indicadores de solvencia

La solvencia es la capacidad para hacer frente a los compromisos financieros, para lo cual se requiere incluir todos los compromisos, tanto de corto y de largo plazo, así como todos los recursos que tiene la empresa, ya sean circulantes y fijos.

Solvencia

=

Activo total
Pasivo Exigible
(Corto y Largo Plazo)

Ejemplo:

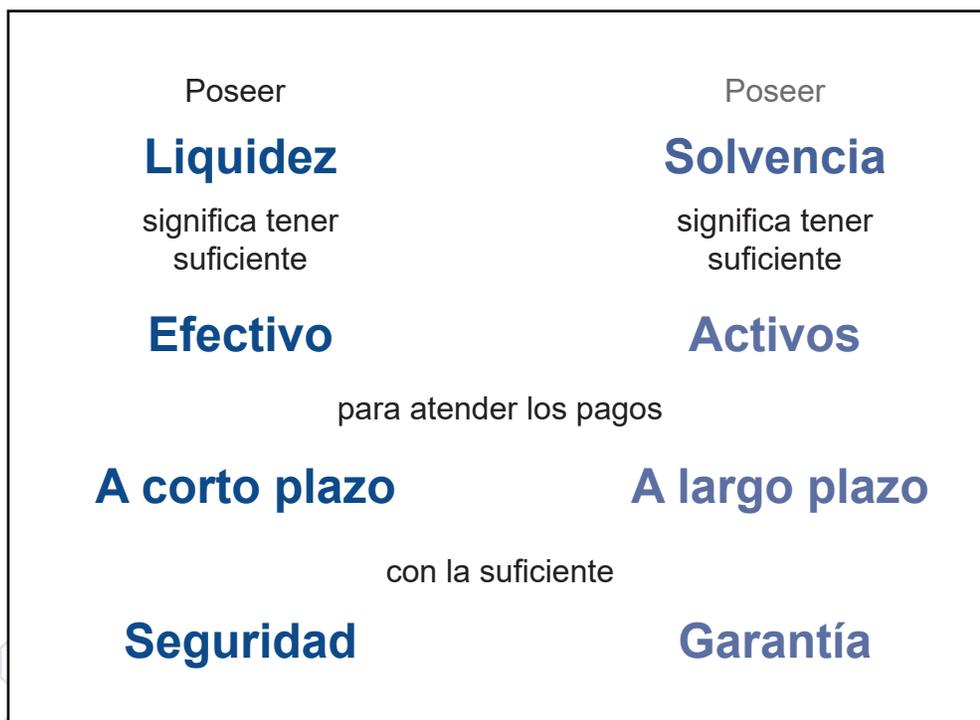
	Año 1	Año 2
Activo total	M\$54.210	M\$62.530
Pasivo corto y largo plazo	M\$41.520	M\$41.263
Solvencia	1,31	1,52

La interpretación de estos resultados dice que por cada \$1 de deuda total, la empresa cuenta con \$1,31 y \$1,52 de respaldo con la totalidad de sus Activos, para los años 1 y 2 respectivamente.

El mismo valor de este indicador puede ser muy adecuado para unos casos, pero no para otros, porque cada empresa tiene sus propias características. Aun así, los expertos señalan que el indicador de solvencia se establece un valor óptimo en torno al 1,50.

Esto permite concluir que si el resultado es inferior a 1,50, el nivel de solvencia de la entidad no es suficiente, y mientras más bajo sea más desconfianza puede generar en los acreedores o posibles acreedores. En cambio, si el resultado es superior a 1,50 la posición de los acreedores estará muy fortalecida. Sin embargo, puede denotar que existe un exceso de activos improductivos lo cual es recomendable revisar.

Comparación entre liquidez y solvencia



c. Capital de trabajo neto

Esta razón mide la capacidad crediticia ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Es decir, es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales.

**Capital de
trabajo neto**

=

Activo circulante
Pasivo corto plazo

Ejemplo:

Período	Activo circulante		Pasivo corto plazo		Capital de trabajo neto
Año 1	M\$34.389	-	M\$24.839	=	M\$9.510
Año 2	M\$46.220	-	M\$29.564	=	M\$16.656

La tabla muestra que en el año 2 la magnitud del capital de trabajo neto con que operó la empresa aumentó en relación a igual período del año 1 en M\$7.146. Esto representa un indicador favorable para la empresa, pues dispone de mayor capital de trabajo para el crecimiento de su operación o inversiones.

Razones de actividad

a. Índice de rotación de cuentas por cobrar

Esta razón financiera permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como la efectividad política en el otorgamiento de créditos. Para ello es necesario tomar solo las ventas a crédito deduciendo de ellas las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos para poder compararlas con el promedio de los saldos mensuales de los clientes y así conocer el número de veces que este promedio se desplaza. Es decir, ese índice nos indica la eficiencia de las cobranzas.

$$\text{Cuentas por cobrar a ventas} = \frac{\text{CxC}}{\text{Ventas crédito} \times 360}$$

Ejemplo:

	Año 1	Año 2
Saldo cuentas x cobrar	M\$7.210	M\$5.430
Total ventas crédito	M\$54.120	M\$61.263
Resultado	0,133	0,089
x 360	48 días	32 días

Esto grafica que la empresa en el año 1 se demoraba en promedio 48 días en la cobranza de sus facturas, lo cual mejoró significativamente en el año 2, pues denota una mejor gestión de cobranza, disminuyendo a 32 días. Esto es muy positivo si se considera que la empresa vende a 30 días.

b. Índice de rotación de cuentas por pagar

Es el plazo durante el cual las compras permanecen como cuentas por pagar o el plazo promedio de crédito obtenido por la empresa de sus proveedores.

Cuentas por pagar a compras

=

$\frac{\text{CxP}}{\text{Compras a crédito} \times 360}$

Ejemplo:

	Año 1	Año 2
Saldo cuentas x pagar	M\$3.500	M\$3.300
Total compras a crédito	M\$34.700	M\$42.500
Resultado	0,10	0,08
x 360	36 días	28 días

Esto gráfica que la empresa en el año 1 se demoraba en promedio 36 días en el pago de facturas a proveedores, disminuyendo de manera considerable el año 2 a 28 días en promedio.

c. Ciclo de cobro y pago

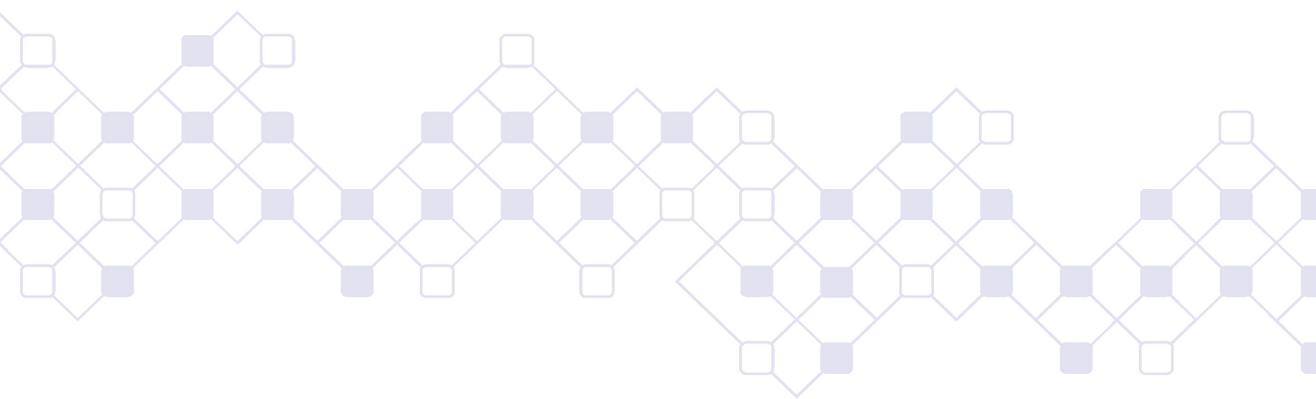
Al compararse linealmente el promedio de días que demoran las cobranzas de facturas versus lo que demora el pago a proveedores, es posible identificar un manejo desproporcionado de ambos indicadores de actividad, lo que podría estar ocasionando problemas de liquidez en la empresa.

Ejemplo:

	Año 1	Año 2
Días de cuentas por cobrar	48	32
Días de cuentas por pagar	36	28
Días de desfase	-12	-4

Los ciclos de cobros y pagos disminuyeron en el año 2, siendo más desfavorables desde el punto de vista del tiempo, la ejecución de los pagos, pero claramente más positivos en cuanto a la gestión del cobro.

Este ciclo se puede considerar adecuado siempre que la relación de las cobranzas sea inferior a la de los pagos, lo que se interpreta como que parte de su operación es financiada por sus proveedores, en la medida que el resultado de días de desfase sea mayor a 1.



Consideraciones al Endeudamiento

El empresario en esta etapa tiene información suficiente para determinar de manera razonada si se requiere financiamiento para su actividad comercial, es decir si requiere endeudarse de manera responsable, conociendo el estado de su empresa.

Adicional o de manera complementaria será valioso que consideré los siguientes análisis para endeudarse en el momento preciso.

- a. Analizar un Flujo de caja proyectado para determinar de manera precisa las fechas de posibles déficit de liquidez.
- b. Revisar las cuentas por cobrar para determinar gestiones de cobranza adicionales al proceso normal. Esto permitirá ofrecer descuentos por pronto pago u otros incentivos de pago.
- c. Revisar el inventario valorizado de materias primas o mercaderías para determinar posibles liquidaciones de inventario
- d. Evaluar los costos fijos del negocio para ajustar aquellos costos que no son imprescindibles.
- e. Considerar proyectos futuros de la empresa, pues las razones del endeudamiento puede estar asociado a compra de maquinaria, inventarios o ampliación de infraestructura, lo cual explicaría de manera objetiva el endeudamiento.

-
- ¿Hasta dónde se puede endeudar a la empresa?
 - ¿Para qué es el endeudamiento?
 - Reglas típicas para el endeudamiento
 - Tres veces lo que gana.
 - Cuota no superior al 40% de las utilidades
 - Que el objetivo sea para generar más ingresos, o generar una liquidez de corto plazo.

Recuerde, si desea solicitar financiamiento, algunos de los documentos que se solicitan son:

1) Últimos 24 Formularios 29 (IVA) de la empresa

2) Últimas 2 Declaraciones de Impuesto a la Renta, tanto de la empresa como de sus socios o dueños.

3) Últimos 2 Balances de la empresa

Esto facilitará el inicio de su respectiva evaluación de crédito. Cualquier información adicional que sea de utilidad para la respectiva operación, será solicitada por su banco y ejecutivo de cuentas.

Apuntes

