

Mejora la **experiencia de compra** de tus clientes con nuestras **herramientas de ventas BAC** y conviértelos en embajadores de tu marca.

miempresa
Propemi  **BAC**



Estructura de capital: ¿cómo evitar que el tamaño juegue en tu contra?

Los empresarios tienden a enfatizar la importancia de elegir los productos o servicios que ofrecerán al mercado. Si bien esto es fundamental, suele reducirse en extremo el valor de otro tipo de decisiones igualmente trascendentales, como elegir la forma de financiar las inversiones en los activos que permitirán ofrecer tales productos y servicios. La estructura de capital puede marcar la ruta que seguirá el negocio por mucho tiempo hacia adelante, por lo que requiere una atención especial.

La estructura de capital representa la combinación de deuda y patrimonio que le ha servido al negocio para financiar los activos con los que cuenta. Para conocer el estado de la estructura de capital, basta referirse al Balance General, donde podemos apreciar el detalle de los activos en poder de la empresa, lo que se debe a los acreedores y cuánto es el patrimonio que los socios han aportado a la empresa. El principio básico es que las cosas que la empresa tiene (los activos) se financiaron de dos fuentes: por medio de deuda (pasivos) o por medio de fondos propios (lo que han invertido los socios y las utilidades generadas por la empresa en períodos anteriores y que han sido reinvertidas). Tener claro esto es muy importante, porque refleja las consecuencias de las decisiones tomadas en su creación y crecimiento, así como las limitaciones que la empresa presenta en un momento dado.

Un par de ejemplos pueden reflejar esto. Imagine que queremos comprar una nueva máquina y debemos decidir cómo hacerlo; este nuevo activo podría salir de un financiamiento (pasivo), de un aporte de los socios o de las ganancias del período (patrimonio), o de una combinación de las anteriores. A la inversa, también podemos pensar en otra situación donde queremos repagar una deuda (disminuir los pasivos); este dinero deberá venir de efectivo en bancos o de vender un activo existente (disminución de activos), de un aporte de los socios (aumento de patrimonio), o una combinación de las anteriores.

La disponibilidad de liquidez no es razón suficiente para evitar usar un préstamo para financiar un activo. Muchas personas incurrir en el error de tratar de evitar la deuda (“para no pagar intereses”) y echan mano de liquidez para ejercer la transformación fundamental: pasar de una situación de mayor flexibilidad a otra más rígida. Ciertamente, la empresa se quita la obligación de pagar intereses, pero no puede escapar del costo de oportunidad: la decisión igual sacrifica un valor potencial en alternativas de inversión que pudieron haberse considerado en su lugar y que pudieron rendir un mejor flujo de caja. Máquinas, edificios y otros activos fijos se adquieren, muchas veces sin un plan claro de cómo hacerlos producir; el problema surge cuando el flujo de caja arrojado por el nuevo activo no alcanza a cubrir los costos de mantenimiento de este, provocando un serio problema para la empresa.

Mi Empresa Propemi BAC está listo para trabajar a tu lado, buscando estructurar el financiamiento más adecuado para la situación actual y perspectivas del negocio. Nos encanta verte crecer, déjanos mostrarte todas las posibilidades que tenemos para ti. Llama hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocio para explorar las alternativas más convenientes.

Mi empresa propemi BAC pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**