

ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN DE UNA DEUDA EMPRESARIAL

Adrián Martínez Hernández

Cuando una organización contrae obligaciones financieras, se ve en la necesidad de determinar las estrategias que debe seguir, para garantizar la posibilidad de pago y al mismo tiempo minimizar los riesgos que puedan presentarse en esta actividad, con el objetivo de liberarse de esta obligación en tiempo y forma.

Generalmente, la manera más común de hacerle frente a una deuda, es determinar un presupuesto previo a la obtención de la obligación, pues proyectado de esta manera, es posible tener una visión de cómo se manejarán los gastos de la organización y, si podrá sobrellevarlos de manera conjunta.

Es necesario que se tenga total conocimiento de la situación actual de la empresa, financieramente hablando, sobre todo con el flujo de efectivo que se va generando día con día, así como también las obligaciones con las que se tiene que cumplir (pago de impuestos, pago de servicios, nómina, insumos, etc.) y de esta manera determinar los ingresos reales que se tiene, la idea es tener claridad en la relación de la deuda y el ingreso.

Antes de adquirir obligaciones financieras por medio de un préstamo, es necesario analizar la tasa de interés que nos pueda manejar la institución que nos proporcione el producto, como también es de suma importancia saber el plazo que tendremos para cubrir la cantidad pactada; en algunos casos suele ser una buena opción apostar por el refinanciamiento, esto representa cambios en las condiciones del crédito obtenido.

Es una buena práctica, realizar una supervisión continua del comportamiento de nuestros gastos, es decir, se busca evitar el atraso en los respectivos pagos que puedan generar cobros adicionales. La planeación es clave para garantizar pertinentemente la ejecución de las tareas, en este punto tiene total relevancia el apego al presupuesto que se tenga.

Recomiendo no dar por hecho las decisiones que se tomaron en meses atrás, pues es importante revisar la deuda que se tiene de manera constante, con la finalidad de observar que la estrategia implementada, es viable, o en su defecto, es necesario realizar reajustes.

No realizar una gestión adecuada de la deuda empresarial, puede impactar gravemente el bienestar financiero de la organización, pues una inadecuada practica puede producir gastos innecesarios.

Valorar cada decisión tomada alrededor de las deudas, significa que se debe contemplar los pros y contras de ello, con esto se puede determinar qué tan eficientes y efectivos pueden ser para la empresa.

Si hablamos de optimizar nuestros recursos, también deberíamos considerar mejorar las condiciones de la deuda, ya que es posible que exista una manera de poder reducirla, lo que obviamente se convierte en un beneficio financiero y al mismo tiempo existiría una disminución de riesgos en la operación.

Las implementaciones, siempre suelen tener un efecto de resistencia con el resto de los colaboradores, debido a los cambios que éstas puedan tener en los procesos, es por ello que el cambio de cultura debe ser paulatino y supervisado.

En mi opinión, una buena estrategia es generar un plan, el cual estará diseñado a mejorar las condiciones de la deuda, este plan se diseña entre la empresa prestadora y la deudora; evidentemente, se busca tener ventajas ante esta situación, sin embargo, no siempre será conveniente esta planeación.

Dentro de las ventajas de llevar a cabo este plan, es que se puede tener una mejor vista de las finanzas de la empresa, a mantener un orden y control adecuado, otra ventaja es la simplificación de las deudas y sus obligaciones. Por otro lado, puedo puntualizar que las desventajas son, que este tipo de plan no puede ser ajustado a cualquier empresa y tampoco a cualquier deuda, también puedo puntualizar que, en ocasiones, estos planes, pueden aumentar los costos de la deuda, por lo tanto, no sería conveniente su implementación.

En ocasiones, la solución se encuentra en un pequeño ajuste al pago pactado de la deuda, lo que nos lleva a no generar grandes cambios, ni a cubrir costos extras; la idea es, aumentar un porcentaje al pago de capital, lo que, a larga, en muchas ocasiones puede disminuir el tiempo de pago o incluso los intereses que se van sumando, todo esto dependerá del tipo de producto que adquirimos y sobre todo las cláusulas que aceptamos al inicio.

Se debe valorar la capacidad de pago que se tiene, y si nuestra operación es capaz de mantenerse bajo ciertos ajustes, con la finalidad de liquidar la o las deudas más significativas; el pago total de la deuda, puede ser negociada con la institución financiera, la cual podría dejar manejar un interés menor por el pago pronto.

En última instancia, es posible aplicar la reducción de algunos gastos, por muy pequeño que sea el cambio, a la larga, el impacto si es significativo para la solvencia de una organización.

Adrián Martínez Hernández