

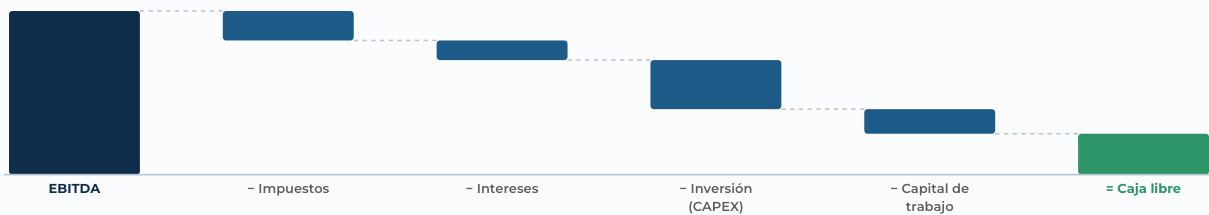
**FINANZAS CORPORATIVAS · EBITDA Y CAJA**

# El EBITDA no es caja (y confundirlos cuesta caro)

El EBITDA es el indicador más citado y el peor entendido. Mide la rentabilidad operativa, no el dinero que queda —y entre uno y otro hay un trecho que decide la salud de la empresa.

El EBITDA —utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización— es útil: aproxima la rentabilidad operativa y permite comparar empresas. El problema empieza cuando se lo trata como si fuera la caja que genera el negocio. **No lo es.** Antes de convertirse en dinero disponible, el EBITDA pasa por impuestos, intereses, inversión en activos y el capital de trabajo que el crecimiento se traga. Una empresa puede tener un EBITDA sólido y, aun así, vivir ajustada de caja:

## DEL EBITDA A LA CAJA: LO QUE EL EBITDA NO MUESTRA



Ilustrativo. El EBITDA ignora impuestos, intereses, inversión y capital de trabajo: por eso puede ser alto mientras la caja es baja.

### Por qué importa la diferencia

El EBITDA sirve para comparar y para valorizar por múltiplos, pero no paga sueldos ni deudas: eso lo hace la caja. Confundirlos lleva a sobrevalorar la empresa, a asumir más deuda de la que el flujo soporta —la deuda se paga con caja, no con EBITDA— y a celebrar resultados que no se traducen en liquidez. Mirar la conversión de EBITDA a caja es lo que revela la salud real.

### Qué significa para tu empresa

- ◆ La deuda se paga con caja, no con EBITDA: por eso un «EBITDA sólido» no garantiza capacidad de pago.
- ◆ Un EBITDA que no se convierte en caja suele esconder capital de trabajo creciente o inversión intensiva.
- ◆ Valorizar o endeudarse en «veces EBITDA» sin mirar la conversión a caja es un riesgo frecuente.
- ◆ La pregunta útil no es cuánto EBITDA genero, sino cuánto de ese EBITDA llega a caja.