



La definición de EBITDA: ¿cuál es la opción más adecuada?

El EBITDA se ha convertido en uno de los indicadores dominantes en el análisis económico-financiero de las empresas. En la Guía Financiera de Edufinet y en los contenidos del portal de Internet de este proyecto de educación financiera (www.edufinet.com) se recoge una definición de dicho indicador, así como una justificación de su significado. En esencia, su pretensión básica es ofrecer una cifra del beneficio obtenido en un ejercicio, haciendo abstracción de determinadas partidas que provienen de decisiones adoptadas en el pasado, o bien dependen de factores exógenos a la gestión empresarial, como pueden ser la carga impositiva sobre los resultados o el nivel de los tipos de interés, o de otros endógenos, para los que los gestores de la empresa disponen de una cierta capacidad de modulación en el tiempo.

Así, en su definición estándar, el EBITDA (acrónimo de “Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations”) es igual a la cifra del beneficio antes de descontar los intereses de préstamos, los impuestos directos sobre el beneficio, así como las cantidades destinadas a cubrir la depreciación de los activos materiales e inmateriales.

Pese a la relevancia adquirida y a su extendida utilización, lo cierto es que, según otra acepción utilizada en la práctica, además de las anteriores partidas, tampoco se detrae la cifra de provisiones. Desde nuestro punto de vista, el criterio expresado en primer lugar es el más adecuado. Así, las provisiones por deterioro de los activos (por motivos distintos a los de su depreciación ordinaria) corresponden a una situación distinta de las que se pretende excluir con el cálculo del EBITDA, es decir, una cifra de beneficio aislada de determinados componentes potencialmente distorsionadores de la trayectoria de los resultados y, sobre todo, de cara a efectuar comparaciones homogéneas con otras empresas. Teniendo en cuenta que la contabilización de provisiones debe responder a la existencia de riesgos constatados, con la consiguiente posible reducción del valor de los activos por razones distintas a las antes apuntadas, su importe debe detraerse a la hora de vislumbrar el beneficio obtenido, ya sea el final o el intermedio proporcionado por el concepto de EBITDA.

Por último, a efectos de la consideración de la definición de EBITDA, no puede pasar desapercibida una relevante cuestión de carácter semántico. Tal y como se recoge en el “Diccionario de Economía y Finanzas (Inglés-Español)” de Gonzalo Gómez Hoyo (Aranzadi-Thomson Reuters, 2009), tanto el concepto de “depreciation” como el de “amortization” corresponden a “amortizaciones”, en el primer caso a activos materiales, y en el segundo, a activos intangibles.

Imagen: Designed by pressfoto / Freepik