

Gerencia- de Todo un poco No.3

RIESGO – ILIQUIDEZ

En mi experiencia en banca los clientes que más conocí fueron los calificados como buenos clientes o los clientes con empresas que presentaban problemas de liquidez, estos últimos invertían un número importante de horas en el banco buscando alternativas para lograr que se les permitiera comprar nuevos inventarios y en muchos casos pagar los salarios semanales o quincenales. La iliquidez es la fiebre de la empresa, es un indicador de que un área del negocio tiene una infección, indica que un área no está funcionando bien. Toca entonces identificar cuál es esa área.

Hicimos unas cuanta preguntas sencillas en nuestro cuestionario a empresarios: 1. ¿Dedica más del 30% de su tiempo a visitar bancos? El 3% contestó SI. 2. ¿Las cuentas de la empresa están permanentemente en sobregiro? (no autorizado) El 3% contesto SI y el 33% indicó que procuraban no estar en sobregiro. La tercera pregunta fue: ¿Qué tan importante es para usted la tasa de interés que le cobra el banco? El 7% respondió que NO le importaba la tasa de interés.

Este pequeño grupo que dedica una tercera parte de su tiempo a visitar bancos tiene sin lugar a dudas problemas de liquidez y por supuesto la tasa de interés no es importante para ellos, lo importante es obtener los fondos. No subestimemos a este pequeño grupo porque no por ser solo el 3% significa que no es importante. En mi experiencia con empresas con problemas de liquidez todas han tenido una planilla de más de cien personas.

La iliquidez aumenta el riesgo del negocio porque desestabiliza a quien dirige la empresa, esta genera intranquilidad, desconfianza y en muchos casos afecta la autoestima del director del negocio. Esta situación generalmente lo expone a cometer errores que en una situación normal no cometería. Dicho en forma muy clara, la iliquidez provoca una locura, no sabes qué hacer y cada día cometes errores que inclusive en algunos casos te pueden llevar a la cárcel;

varios casos de esos tuve la oportunidad de ayudar a resolver hace ya varios, varios años.

Conociendo muy a fondo este tipo de problemas fundé el Consultorio Empresarial, un lugar donde los empresarios pudieran encontrar un apoyo para solventar sus problemas. Lo cierto es que no existe cultura en el país para este tipo de servicio, sin embargo, allí esta y es una alternativa para apoyarse en la dirección de la empresa . La gente solo va al médico cuando le duele algo, no va cuando cree estar bien. Es igual en las empresas, sus dueños no buscan ayuda cuando creen que las va bien. La pregunta en este punto es ¿por qué creen que les va bien? Muchos creen que les va bien, solo porque tienen liquidez, tienen dinero en el banco y por eso creen que les va bien, pero en algunos casos la empresa está perdiendo dinero y por tener efectivo en el banco los directores no perciben el problema. Una empresa quiebra por falta de liquidez, no por perder dinero. Puedes estar perdiendo dinero un par de años pero si tienes liquidez y sabes la situación real de la empresa, puedes tener el tiempo para salvarla. Por el contrario, puedes estar ganando dinero y no tienes liquidez, eres un fuerte candidato a quebrar.

En una ocasión un banco me solicitó que visitara a un gran almacén que de acuerdo al banco podría tener problemas financieros; llegué a la empresa, hablé con el dueño y él estaba desentendido de su situación real, para él todo estaba bien. Tres meses más tarde me llamó y me solicitó una reunión. Como por arte de magia, el hombre se había transformado, era otro; más rápido de lo que pensaba el cáncer había avanzado en las finanzas del negocio, la iliquidez se había apoderado del negocio.

El hombre estaba desesperado, su familia también, además de los bancos y proveedores. (Continuará) artículo No.4.