

¿Cómo obtener liquidez cuando casi no hay ventas?

Diario Financiero
25 de junio de 2020

Las recientes cifras publicadas ya dan cuenta de una crisis que se manifiesta en toda su magnitud. Caídas récord del Imacec y la confianza empresarial, cientos de miles de trabajadores acogidos al plan de protección del empleo, caída constante de proyecciones de crecimiento, incremento del desempleo y así podríamos seguir enumerando indicadores, todos con trayectorias negativas. Ello es señal también de una realidad inequívoca: el número de empresas que serán liquidadas por deudas seguirá en aumento, confirmando la tendencia de los últimos trimestres. Ante esta situación ¿qué recomendar a las empresas que ya han efectuado importantes recortes de gastos y acudido a las líneas de crédito bancarias para hacer frente a la sostenida caída de sus ventas, y aun así siguen con problemas de liquidez?

En tiempos de “vacas gordas” se suele gestionar el Estado de Resultados, es decir, seguimiento de las ventas y los gastos, y ver cuánto gana la empresa. En tiempos de “vacas flacas” en cambio, lo importante es la liquidez.

Disponer de suficientes recursos líquidos es clave para hacer frente al pago de sueldos y las facturas de los proveedores, para no arriesgar pérdidas de capital humano o aprovisionamiento que pudieran agravar aun más la caída de ventas. Lo primero es afinar una proyección de caja para las próximas semanas y meses y así tener claro el nivel de financiamiento que vamos a necesitar. Si bien no es fácil hacer estimaciones en tiempos de incertidumbre, es posible elaborar escenarios – diferenciando entre esperable, optimista y pesimista – y así proyectar un rango del déficit esperado de caja. Una vez estimada la magnitud del déficit, el siguiente paso es obtener los recursos necesarios. Como seguramente la empresa ya habrá tomado las medidas posibles de ahorro de costos y teniendo en cuenta que en los momentos de crisis las líneas de financiamiento “se suelen secar”, la recomendación es analizar la posibilidad de conseguir “financiamiento interno”. Esto significa analizar:

-Las cuentas por cobrar. Si somos capaces de reducir el plazo, ofreciendo incluso un descuento por pago contado, sería posible obtener mayores recursos.

-El inventario. Una empresa con una inversión sustancial en existencias, inmoviliza recursos que en tiempos de crisis son críticos y podrían ofrecernos una salida. Si somos capaces de reducir las existencias sin afectar la operativa del negocio, conseguiríamos recursos adicionales.

-Proveedores. Ellos son una fuente de financiamiento importante para la empresa y, en la medida que logremos ampliar el plazo de pago, sería factible adicionar liquidez a nuestra caja recurriendo a esta opción.

Así las cosas, si la empresa fuera capaz de lograr una mejora simultánea de todos los indicadores de gestión de capital de trabajo mencionados, obtendría recursos adicionales nada despreciables. Naturalmente, existen otras fuentes de financiamiento, pero son más difíciles de conseguir, como la venta de activos fijos prescindibles o no estratégicos, o realizar aumentos de capital. Si bien el escenario para un gran número de empresas se mantiene muy cuesta arriba, en tiempos de crisis se

hace necesario recurrir a todos los recursos disponibles. Por supuesto, habrá que partir por el ahorro de costos y el financiamiento bancario, ya sea intentando conseguir liquidez fresca o mediante reestructuraciones en condiciones más favorables. Pero también es posible obtener importantes recursos a través de una mejor gestión del capital de trabajo.