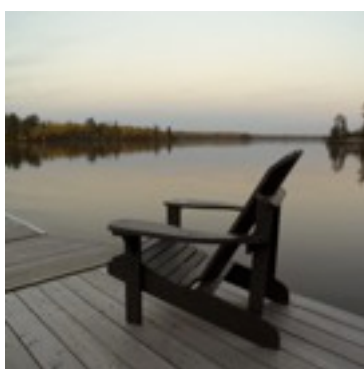


Barcelona, 30 de diciembre de 2008

VENDEMOS MAS, ENTONCES, ¿PORQUE NO PUEDO PAGAR A LOS PROVEEDORES?



Este es un caso que me llamó especialmente la atención a causa del **desasosiego del empresario que no entendía como había llegado a la situación de no tener liquidez para atender sus pagos corrientes**, cuando precisamente sus ventas se habían incrementado en los últimos meses.

El empresario estaba muy satisfecho con su equipo comercial: en una reunión un poco tensa les expuso que la empresa necesitaba vender mas para cubrir la bajada de precios que había sufrido el mercado en su sector, de lo contrario se vería obligado a reducir costes. **Les exigió resultados, y los**

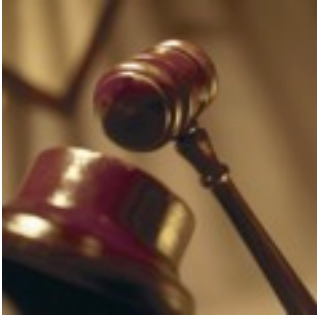
resultados llegaron, incluso antes de lo que esperaba.

Las buenas noticias pronto quedaron empañadas por el **empeoramiento de la situación financiera**: ya no tenían fondos disponibles para los pagos ordinarios, además la póliza de crédito estaba agotada, debía renegociarla con el banco para que se la ampliaran pero la situación económica actual hacía que esta opción fuera complicada. Tampoco la solicitud de un crédito le parecía muy atractiva, nunca lo había necesitado...

No tardamos mucho en descubrir el origen de la situación: haciendo una análisis de consultoría básico el estudio del ciclo de maduración de la empresa puso de relieve una **ampliación muy importante del crédito concedido a los clientes** reflejando plazos de cobro de hasta 120 y 150 días, cuando lo habitual en la empresa era de entre 30 y 60 días.



El alargamiento del plazo de pago a los clientes fue lo que permitió al departamento comercial obtener un gran éxito de ventas, pero como esta estrategia no se había consensuado con el departamento financiero, en este caso, llevó a la empresa al colapso de la tesorería.



Esta pequeña anécdota nos sirve para recordar que cualquier estrategia empresarial que vaya a implantarse debe acompañarse siempre de su correspondiente estudio financiero, un estudio que en muchos casos no va a ser demasiado complejo, en esta empresa un sencillo presupuesto de tesorería habría evidenciado la falta de liquidez que se produciría pudiendo anticiparse a ella tomando las medidas de financiación oportunas o reconsiderando la política comercial.

Eva Bruch (eva.bruch@bsa.es)

Departamento de Consultoría

BLASCO SELLARES & ASOCIADOS, S.L.