



Crisis a corto

2010-05-17

Generalmente manejamos tres escenarios posibles – optimista, realista y pesimista – pero últimamente encontramos muchas empresas que están valorando también el catastrófico.

Su empresa puede encontrarse en alguna de las siguientes situaciones:

o **VENDO MENOS PERO GANO Y TENGO DINERO**

He tenido un buen mercado que ahora está a la baja pero he mantenido un buen nivel de reservas financieras.

Tiene la suerte de poder jugar varias cartas. La crisis le puede permitir ganar cuota de mercado y una mayor rentabilidad sobre ventas. Según que producto o servicio tenga, puede ser un buen momento para intentar internacionalizar su oferta.

o **GANO PERO NO TENGO DINERO**

Mis ventas han caído pero mi cuenta de explotación sigue siendo positiva, sin embargo no tengo tesorería.

Es el momento de revisar a sus clientes, sus productos, sus márgenes. No sólo hay que vender, hay que cobrar. Es imperativo generar caja y para ello hay toda una suerte de resortes que tocar como el aumento del crédito de proveedores, la venta de activos que no añaden valor y financiación por vías alternativas al crédito bancario entre otras.

o **PIERDO PERO TENGO DINERO**

El margen se ha visto negativamente afectado pero aun tengo tesorería suficiente.

Está en una buena posición para reestructurar su empresa y hacerla rentable si es que considera que tiene fortalezas suficientes. Empiece por pensar donde está su suelo de facturación y redimensione según ese nivel de actividad y, a partir de ahí, comience a construir sobre bases muy sólidas. Estamos en un momento que exige ser conservador.

o **PIERDO Y NO TENGO DINERO**

La fuerte competencia desatada en estos meses, unido a la caída de ventas me ha desbaratado la explotación donde pierdo dinero y me falta liquidez.

Es necesario actuar frontalmente contra esta situación cuanto antes. El tiempo juega en su contra porque cuanto más se agrave su situación económica, más difícil será habilitar soluciones. Si no lo ha hecho ya, es momento de ordenar su patrimonio personal y su patrimonio empresarial, desligar su situación personal de las circunstancias de la empresa.

En Bridgedworld disponemos de un equipo especializado en situaciones de crisis con más de 20 años de experiencia. Consúltenos sin compromiso.