

## COORDENADAS

# Cuidado con las finanzas

ENRIQUE QUINTANA



Tras presentarle en esta semana un negro panorama, los lectores nos han preguntado: ¿y entonces no queda más que llorar?

Desde luego que no. Más allá de las perspectivas pesimistas que dieron a conocer la OCDE y el Banco Mundial, hay muchas cosas que las empresas y las personas pueden hacer.

Pero lo primero es **dimensionar correctamente el tamaño del problema** y su probable duración.

Es muy diferente atacar un simple resfriado que una pulmonía.

Ya le hemos comentado en diversas ocasiones que el problema con los programas anticíclicos del Gobierno es que estuvieron diseñados para una recesión "normal" y no para la peor crisis en más de 70 años.

Ojalá que todavía haya oportunidad para que la reacción gubernamental sea consistente con el tamaño de la crisis.

Pero las empresas de todos los tamaños no pueden quedarse esperando a que el Gobierno lance el salvavidas. Si lo hace, qué bueno. Pero si no, además de reclamarle, algo hay que hacer para **navegar exitosamente en las aguas de la crisis**.

Sobre la base de los últimos datos y apreciaciones debemos considerar claramente que vamos a vivir **un periodo recesivo o cuasi recesivo por un tiempo largo** y esto probablemente implica que ajustemos en serio nuestra estructura de costos o de gastos.

Si las decisiones que hemos tomado las pensamos para sortear un año difícil, más vale que revisemos e imaginemos que probablemente van a ser **tres años complicados**.

Déjeme ponerle un ejemplo sobre la base de los pronósticos de la OCDE.

Imagine una empresa que en 2008 vendió 10 millones de pesos.

Supongamos que sus costos fueran de 9 millones. Así, su margen bruto sería de un millón de pesos o de 10 por ciento.

Si las ventas de la empresa bajaran a la par que la caída del PIB (de acuerdo con las previsiones de la OCDE) sólo vendería 9.2 millones de pesos en 2009.

Para simplificar el análisis, pensemos que la empresa no hizo ningún recorte de costos. **Su margen habría bajado a 200 mil pesos**, es decir, habrá caído un **80 por ciento** respecto al año anterior.

Consideremos ahora que las ventas de la empresa en el 2010 se recuperan como la previsión del PIB de la OCDE, es decir, en 2.8 por ciento.

El resultado será que en 2010, la firma vendería 9 millones 457 mil pesos. Y, de nueva cuenta, si no hubiera cambios en los costos, se quedaría con **un margen de 457 mil pesos, 128 por ciento superior al de 2009**, pero todavía **54 por ciento inferior al de 2008**.

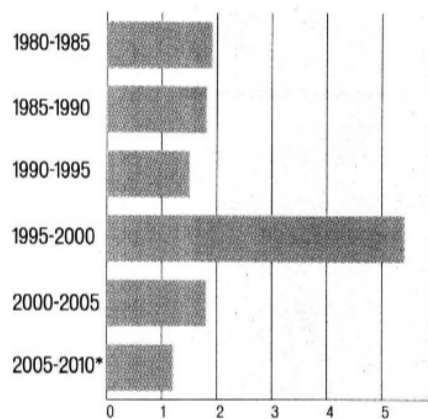
Aunque en 2010 y en 2011 las cosas mejoren, lo más probable es que en términos absolutos sigamos por debajo de 2008.

Si las empresas operan con **márgenes muy estrechos**, entonces no sólo se caerán las ganancias, sino que probablemente se incurra en pérdidas y en ese caso no habrá más remedio que operar recortes muy agresivos de los costos para dar viabilidad financiera al negocio.

Hay quienes no gustan de bajar sus costos de modo considerable y buscan financiamiento para tratar de sortear los malos tiempos.

## Una economía que no funciona

(tasa media anual % de crecimiento por lustro)



\*Con base en los pronósticos de la OCDE para 2009 y 2010  
Fuentes: INEGI y OCDE



Fecha <b>26.06.2009</b>	Sección <b>Negocios</b>	Página <b>4</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------

pos. Esta estrategia funciona cuando la época de vacas flacas podría durar varios años y las deudas crecientes podrían implicar una carga que no va a soportar la empresa.

En las finanzas personales la visión es semejante.

Es muy probable que todavía **en 2010 haya una pérdida neta de empleos**, por lo que las posibilidades de quedarse sin trabajo van a seguir altas.

Tampoco hay la perspectiva de un crecimiento de los salarios reales, por lo que no se puede contar con ingresos crecientes entre los que mantienen su trabajo.

Por lo mismo, es conveniente hacer una

revisión de la estructura de los gastos para evitar acumular deudas o -de ser el caso- poder mantener los márgenes de ahorro.

Un análisis cuidadoso le hará ver que puede recortar su gasto familiar en alguna proporción.

Lo dicho: va a ser una carrera de resistencia.

[enrique.quintana@reforma.com](mailto:enrique.quintana@reforma.com)