

Nunca te pares

7 de junio de 2021



Autor: José Antonio Díaz Campos

Economista y miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 03/05/2021.

Phil Knight, fundador de Nike, cuenta en sus memorias (“Nunca te pares”) la historia de los inicios de un proyecto personal como vendedor de zapatillas deportivas para atletas. Con el tiempo, este proyecto se convertiría en la multinacional que todos conocemos. De estas memorias se extraen numerosos aprendizajes, de los cuales nos vamos a centrar en uno en concreto, por ser trascendental en la historia de Nike y por sus implicaciones a la hora de abordar la cuestión de cómo financiar el crecimiento empresarial y cómo hacerlo de forma prudente.

Blue Ribbon, que es como se denominaba originalmente la empresa, estuvo a punto de quebrar en una ocasión y se salvó debido a una intervención crucial de última hora de un conglomerado japonés que le avaló

ante los bancos y sus acreedores.

Lo paradójico es que Knight, contable de formación y profesión, y que en su etapa inicial en Blue Ribbon también fue profesor de contabilidad en la Universidad de Oregón, se centraba primordialmente en el crecimiento como vía para salvaguardar la supervivencia de la empresa a largo plazo. Y fue la búsqueda incansable de este crecimiento, el exprimir hasta la última gota la liquidez de la empresa para reinvertirla, lo que estuvo a punto de dar al traste con la misma.

A la hora de tomar decisiones en el ámbito empresarial, el nivel de educación financiera es muy importante, pero también lo es el comportamiento financiero. Tener un alto nivel de educación financiera no siempre garantiza tomar las mejores decisiones financieras. El entorno, las circunstancias de cada situación, la psicología financiera, el estado de ánimo, etc., son factores que pueden tener una gran influencia sobre la persona que toma la decisión y, por tanto, sobre el resultado de la misma. Esto pone de relieve la importancia de la educación financiera como mecanismo para garantizarse unos conocimientos financieros adecuados así como para minimizar errores en la toma de decisiones financieras.

Además, en este caso también existen otra serie de condicionantes como son la estructura de capital de la empresa y sus fuentes de financiación. En el caso de Blue Ribbon, en sus inicios, la mayor parte de la financiación procedía de recursos ajenos que, en alguna ocasión, llegaron a depender de una única entidad. Aquí entra en juego el concepto de diversificación de las fuentes de financiación de la empresa y de su estructura de capital. Cuantas más fuentes de financiación tenga una empresa, menor será su dependencia de las mismas. Además, lo ideal es que los recursos propios representen una parte considerable, ya sea por medio de las aportaciones iniciales del fundador o fundadores de la empresa, o reteniendo parte del beneficio que se vaya generando.

Por último, en el momento en que Blue Ribbon estuvo a punto de quebrar, los activos de la empresa superaban a sus pasivos, pero el problema no estaba ahí. El problema residía en que no había dinero en la caja para hacer frente a pagos ineludibles que estaban reclamándole sus acreedores -algunos incluso llegaron a volar desde distintos puntos de Estados Unidos para verse en persona con Knight, que tuvo que hacer todo lo posible para que estos acreedores no se cruzaran unos con otros y vieran, por tanto, que no eran los únicos en esa situación...-.

Por consiguiente, no hay que confundir solvencia con liquidez. Una empresa puede ser solvente pero entrar en una crisis de liquidez que acabe desembocando en el peor de los resultados: la quiebra y la posterior disolución de la empresa.

(* Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.