

EL SINDROME DE LA “IGNORANCIA FELIZ”

<http://aaa-negocios.com/el-sindrome-de-la-ignorancia-feliz/>

El síndrome de la ignorancia feliz es una de las situaciones más peligrosas que pueden experimentar algunas empresas. Es un espejismo que se genera por motivos que explicaremos más adelante; en donde, por un análisis inadecuado, las organizaciones suponen que sus negocios marchan por el camino correcto, “ignorando” la real situación de las mismas, generando una sensación de “felicidad” entre sus miembros. La ignorancia feliz la pueden experimentar tanto los empresarios, como los equipos gerenciales y se presenta principalmente por una lectura errada de los estados financieros y de la situación de la empresa, así como de las proyecciones y presupuestos de la misma. El sufrir de ignorancia feliz puede llegar a ser devastador, pues es una situación que no presenta síntomas aparentes y cuando los presenta de manera clara, puede ser ya muy tarde para la empresa.

La ignorancia feliz puede surgir por varios motivos, el principal es debido a la **ilusión de liquidez**. El contar con saldos positivos de caja, generan la “ilusión” de que el negocio está generando suficiente efectivo y por lo tanto todo marcha sin problemas aparentes. Evidentemente, el contar con saldos positivos es lo ideal para cualquier empresa, sin embargo, si esos saldos no son producto de la generación propia del negocio, o producto de un endeudamiento sano, pueden estar ocultando una realidad muy peligrosa para la empresa.

La ilusión de liquidez que conduce a la ignorancia feliz se presente principalmente debido a:

1) Sobreendeudamiento: Algunas empresas poseen la “habilidad” de obtener recursos con relativa facilidad especialmente por parte de inversionistas privados y en ocasiones por parte del sector financiero especialmente cuando la empresa se encuentra en industrias que el sector financiero desea invertir. El hecho de obtener recursos de terceros con cierta facilidad, oculta la incapacidad de la empresa de generar recursos propios principalmente debido a la escasa evaluación realizada por sus administradores y/o accionistas. El poseer siempre las cuentas bancarias con dinero crea la ilusión de que el negocio está generando suficiente efectivo siempre por gestión propia.

2) Liquidación de inventarios sin reposición: En este caso, el dinero proveniente de la venta de inventarios debería estar al menos en parte destinado a la reposición de los mismos. Cuando el producto de la realización de los inventarios es destinado para cubrir gastos corrientes, la única forma de renovar los mismos es vía deuda, lo que inicia un círculo vicioso gasto-deuda.

3) Venta de activos que no provienen del giro del negocio: Por ejemplo, la venta de un bien inmueble externo a la operación de la empresa que son utilizados para cubrir gastos corrientes de la empresa y mantener los saldos de caja positivos.

La ignorancia feliz, normalmente se origina en momentos de auge, ya que en esos casos las empresas por la euforia del momento creen que la época de bonanza perdurará por siempre y provocan que se empiecen a tomar decisiones de manera emocional y sin mayor análisis. Es así que, muchos empresarios por exaltación, incorporan nuevas líneas de negocio con baja contribución marginal, incrementan el personal de manera desmesurada, realizan fuertes inversiones sin conocer con certeza los retornos de las mismas, entregan bonos exagerados a su equipo gerencial, contratan gerencias con salarios por encima del promedio del mercado, dejando como resultado empresas vulnerables a cualquier deterioro o contracción de las ventas.

La falta de seguimiento de los directivos a sus equipos de trabajo debido a buenos resultados históricos, pueden generar una falsa realidad y los tomadores de decisiones suponen que el rumbo de la empresa es el correcto y se relajan, dándole poca importancia al análisis objetivo de los resultados de la compañía. Esto se lo puede representar como un bote donde todos sus tripulantes han dejado de remar al sentir que el bote se mueve por cuenta propia, cuando en realidad éste está siendo arrastrado hacia una cascada.

También es común observar síntomas de ignorancia feliz por falta de análisis técnicos adecuados acerca de las decisiones que haya tomado la organización en el pasado. En muchas ocasiones los empresarios o gerentes suponen que sus decisiones siempre son acertadas y que siempre generaran buenos resultados. Un ejemplo de ignorancia feliz por desconocimiento es cuando se incluye una nueva línea de negocio, la cual en teoría genera buenos ingresos a la empresa bajo un análisis histórico, pero resulta que luego de un análisis profundo su contribución marginal es mínima y con grandes necesidades de gastos administrativos; entonces, la inclusión de la nueva línea de negocio solo genera pérdidas a la empresa, y pueden agravar la situación de la compañía si se potencia el crecimiento de esta línea de negocio, financiándola con más deuda o vía venta de inventarios y/o activos fijos.

De todos los tipos de ignorancia feliz, la que se da por la ilusión de liquidez puede resultar la más perjudicial, porque si bien los otros tipos de ignorancia feliz pueden terminar al momento en que los recursos se han agotado, la ilusión de liquidez puede seguir alimentando las malas decisiones de los empresarios y/o los gerentes al contar siempre con **caja positiva** y así estirar más el plazo para tomar una decisión, hasta llegar a situaciones en los que la empresa ya no tiene salvación.

Una asesoría gerencial permite tanto al dueño de las empresas como al equipo gerencial obtener diagnósticos objetivos, donde no se vean involucrados intereses personales ni falsas percepciones de la realidad; además, el contar con un modelo financiero que proyecte no solo el estado de resultados sino también el balance general **en especial la caja**, permite visualizar cual será el resultado en 5 años del actual rumbo de la firma. En AAA hemos observado diferentes tipos de ignorancia feliz, y hemos sido capaces de corregir el rumbo de las empresas para evitar resultados negativos; cada empresa es única, por lo que un diagnóstico inicial siempre es necesario para determinar cuáles son las necesidades de mejora o correcciones que se deben realizar antes de que sea tarde.

