Boletin de Noticias NS

NSDAP/AO : PO Box 6414
Lincoln NE 68506 USA
www.nsdapao.org

#1147 09.03.2025 (136)

La educación de un genio del mal

por Gerhard Lauck

Parte 13

Gestión monetaria y banca

Una de mis primeras tareas cuando llegué a la empresa fue averiguar si el Consejero Delegado, que estaba en el tramo superior del impuesto sobre la renta, debía comprar un *bono municipal de bajo rendimiento pero exento de impuestos* o un *bono con un rendimiento más alto pero sin exención fiscal*.

Este fue uno de mis primeros encuentros con la "gestión del dinero" en la empresa.

* * * * *

Cuando el consumidor medio elige un banco, los factores decisivos suelen ser la *comodidad*, la *gratuidad de las* cuentas corrientes y la *tostadora que* le *regalan* por abrir una cuenta. Si tiene suerte, puede que incluso una cajera guapísima.

El empresario astuto también tiene en cuenta estos factores: la situación financiera del banco, si tiene estatuto estatal o federal, su política de préstamos, otros servicios, comisiones, etc.

Uno de mis encargos posteriores fue analizar nuestras comisiones bancarias "ocultas".

Un banco no puede dar "cheques gratis" a una empresa. Hay demasiadas transacciones. Al banco le cuesta demasiado dinero procesarlo todo. Por lo tanto, el banco dice algo así: *De acuerdo, señor empresario, no le cobraremos por eso, SI man-*

tiene un saldo mínimo de tal o cual cantidad.

Un examen detallado de a) las comisiones estándar de estas operaciones, b) el número de operaciones de su empresa y c) el saldo mínimo exigido por el banco para eximirle de esas comisiones revela cuánto está pagando *realmente* por ellas en forma de "intereses no percibidos".

Además, cualquier cantidad *que supere* el saldo mínimo se convierte, de hecho, en *un préstamo sin intereses al banco.*

Cuando terminé el análisis e hice mi presentación al Director General, le expliqué:

Este factor de ßréstamo gratuito al banco"reduce obviamente el rendimiento efectivo del saldo mínimo, porque nos es imposible predecirlo con exactitud. El rendimiento llega a ser tan bajo que, en realidad, resulta más barato simplemente ignorarlo y aceptar las comisiones.

En nuestro caso, el ahorro no era tan grande. Preferimos mantener el margen de seguridad inherente al saldo mínimo. Pero al menos habíamos explorado la posibilidad y sabíamos aproximadamente lo que nos costaba ese margen de seguridad.

*** * * * ***

El ciclo financiero anual de nuestra empresa se asemejaba a una ola.

Piense en ello como si fuera la factura de la luz:

En invierno, la factura del gas de calefacción (para el horno) es alta, pero la de la electricidad es baja.

En primavera, ambos son bajos.

En verano, la factura del gas es baja, pero la de la electricidad (por el aire acondicionado) es alta.

En otoño, ambos son bajos.

Una parte del año tuvimos excedente de tesorería, que invertimos en Letras del Tesoro. Parte del año, necesitábamos más capital circulante, que pedíamos prestado *gradualmente*. *En primer lugar* del CEO en el primer más X%. *Después, del banco a un interés preferente más* el Y%.

Por supuesto, había una diferencia considerable entre el tipo de interés de las letras del Tesoro y el tipo de interés de los dos préstamos.

El objetivo es controlar el flujo de tesorería y mantener disponibles los fondos justos para cubrir las necesidades a corto plazo, y aparcar el resto donde produzca el mayor rendimiento.

En términos de consumo, piénsalo así. No pagues las facturas con demasiada *antelación*. Si te sobra efectivo, paga tus tarjetas de crédito en lugar de ponerlo en tu cuenta de ahorros. (Naturalmente, paga *primero las que* tengan el tipo de interés

más alto).

En esto consiste la gestión del dinero. Incluso una pequeña empresa puede beneficiarse de ello.

Por ejemplo: Con un aumento de la rentabilidad de, digamos, sólo el 1%, esto sigue suponiendo 10.000 $ por cada 1.000.000 $ de flujo de caja anual.

El director general ya era un buen hombre de negocios. Era licenciado en empresariales. Sin embargo, *había aprendido mucho sobre gestión del dinero de mi predecesor, ¡el MBA!* Luego me enseñó a mí. La gestión del dinero se convirtió en una de mis *tareas diarias*. Después de hacerlo unos cuantos años, afiné aún más nuestros métodos.

Ajusté la variable del coste del dinero por el factor estacional en lugar de utilizar la constante de prima + X% durante todo el año, como me habían enseñado. El director general se percató del cambio, me preguntó y se mostró de acuerdo con mi razonamiento.

Fantasía frente a lotería

Francamente, estaría absolutamente extasiado si un director general de una pequeña o mediana empresa que leyera esto me llamara por teléfono.

Fantaseo con que la conversación sea algo así:

DIRECTOR GENERAL:
Hola, ¡me ha gustado tu libro! Sobre lo de la gestión del dinero. Nunca hemos hecho mucho ese tipo de cosas. ¿Puedo contratarte como consultor? Si es así, ¿cuál es tu tarifa?

A mí:
Gracias, me alegro de que le haya gustado mi libro. Sí, estaría encantado de asesorarle. Mis honorarios son el 10% de los beneficios resultantes de aumentar los ingresos o reducir los costes. ¡TÚ decides cuánto es! ...Pero le pido una copia de sus cálculos para mi propia información. Al fin y al cabo, puede que a alguno de los dos se nos haya pasado algo por alto.

Imaginemos una empresa con un flujo de caja anual de 100.000.000 de dólares. Si puedo aumentar el rendimiento del efecto incluso en *una centésima parte del uno por ciento* (0,0001%), la ganancia asciende a 10.000 dólares anuales. Mi propia tajada del 10% sería de 1.000 $... Si puedo aumentarlo a un uno por ciento entero (1%), la ganancia asciende a 1.000.000 $ y mi tajada sería de 100.000 $.

DIRECTOR GENERAL:
¿Cuál es el truco?

ME:
No hay trampa. Leí acerca de otro consultor, en otro sector, que hacía la misma oferta de forma rutinaria. Le iba muy bien. Sus clientes también estaban muy contentos. ¡Estoy dispuesto a hacer lo mismo!

¡No es broma! ¡Hablo muy en serio!

Algunas personas juegan a la lotería. Esta es simplemente mi alternativa.

Por supuesto, las grandes empresas de Fortune 500 tienen un *Director Financiero (*CFO) que hace todo esto mucho mejor de lo que yo podría hacerlo nunca. Después de todo, él es un *especialista* en este campo. Mientras que yo soy un *generalista.*

Selección de bancos

Un día, el Director General nos convocó al Director General y a mí. Nos mostró un artículo sobre nuestro banco actual. Señalaba indicios problemáticos de que algo no iba bien.

Estoy preocupada. He notado otras dos malas señales. En primer lugar, cada vez que nuestro agente de préstamos viene a visitarnos, es una persona diferente. Y sus ofertas de préstamos son demasiado buenas. Algo está mal allí. Creo que es hora de empezar a buscar un nuevo banco.

Un consejo sobre la selección de bancos: Fíjese en la "deuda recuperada". Si es llamativamente baja, es una señal de alarma. Un banco sano se inclina antes por dar por perdida una deuda -y por tanto recupera una mayor parte de la deuda ya dada por perdida- que un banco enfermo.

Procedimos de la siguiente manera:

En primer lugar, busque consejos sobre la selección de bancos.

En segundo lugar, examinó los *estados financieros* de varios bancos de la zona.

Tercero, se reunió con los banqueros.

Al final, abrimos cuentas en *tres* bancos: una para las operaciones bancarias cotidianas, otra para las transacciones de mayor envergadura y otra para las cartas de crédito de nuestras operaciones de importación y exportación.

Puede haber una diferencia ENORME entre bancos. (Lo recordé la siguiente vez que compré una casa).

Por cierto, lo mismo ocurre con las imprentas. Utilizamos *tres imprentas distintas* para la *misma octavilla en función de* la cantidad necesaria.

Herencia

Cuando llevaba varios años en la empresa, le hice la siguiente sugerencia al Director General:

Un día tus hijos heredarán la empresa. Ya nos has dicho que no tienen ningún interés en dirigirla ellos mismos. Si contratan a alguien para que la dirija por ellos, corren el riesgo de perderlo todo. Así que probablemente querrán venderla.

Sin embargo, hay un problema. Los posibles compradores probablemente sólo estarán interesados en una u otra de las divisiones. No todo el paquete. Pero nuestra empresa es tan complicada y está tan entrelazada que eso no sería posible. Y si la empresa se canibaliza, el valor es mucho menor que si se vende como una empresa en marcha y rentable.

Sin embargo, este paquete sería mucho más atractivo para un posible comprador si la empresa dispusiera de una línea de crédito establecida SIN que usted tuviera que avalar personalmente los préstamos bancarios.

Se lo pensó y aceptó.

Así que empezamos la búsqueda del banco *adecuado* para ello.

Entonces nos visitó un Vicepresidente de uno de los grandes bancos. El Consejero Delegado, el Director General y yo estábamos en esa reunión.

Finalmente, sólo quedaba *un obstáculo*:

El contrato del banco le daba derecho a cancelar el préstamo en cualquier momento, por cualquier motivo y a su entera discreción (¡!), con un preaviso de sólo *24 horas*.

Mi director general insistió en que le avisara *con 48 horas de* antelación. Dijo que necesitaría un día más para hacer los preparativos.

El banquero prometió consultar a su departamento jurídico y volver a llamar.

Cuando sonó el teléfono, el banquero nos dijo dos cosas:

En primer lugar, los abogados del banco *no* cambiarían el contrato estándar.

En segundo lugar, habíamos preparado la negociación mejor que muchas empresas *diez veces mayores que la nuestra.*

No era el fin del mundo. No necesitábamos esa línea de crédito para seguir ade-

lante.

Pero me sentí decepcionado. Había imaginado que los altos ejecutivos se unirían un día para comprar la empresa. Los otros dos habían trabajado allí toda su vida adulta. *Nunca* conseguirían un puesto comparable en otro sitio. Uno de ellos me lo dijo abiertamente. El otro también lo sabía. Todos confiábamos en que los tres juntos podríamos dirigir la empresa. Porque *ya lo estábamos* haciendo.

Dar crédito a quien lo merece

Por aquel entonces, los informes de crédito que pasaban por mi mesa mostraban un historial crediticio detallado. No sólo una "puntuación".

Cuando yo era becario, el Director General rechazaba el crédito si veía un solo impago en un informe. Más tarde le convencí para que modificara esta política: Si había numerosos listados satisfactorios y un solo impago -y se trataba de una *factura médica* importante-, recomendaba la aprobación del crédito.

El director general también nos enseñó a tener en cuenta las "normas del sector". Varían.

Además, si la morosidad es *demasiado baja*, puede indicar que la política crediticia es *demasiado estricta,* lo que puede provocar pérdidas de ventas.

* * * * *

Poco antes de la Gran Recesión, planeaba comprar una casa, así que investigué mis opciones hipotecarias. Sabía que tenía un historial de pagos excelente y grandes líneas de crédito personales no garantizadas. Pero también tenía muchas deudas y mis ingresos personales ya no eran tan altos como antes.

Sin embargo, cuando un banco me ofreció *el doble* de la cantidad que necesitaba *sin ningún* pago *inicial, me quedé* de piedra.

Un banquero me dijo: *Sí, usted califica. Su crédito es excelente. Tiene dos opciones: Para la Opción A, tienes que proporcionar copias de tus declaraciones de la renta para demostrar tus ingresos. En la opción B, sólo tiene que DECIRNOS sus ingresos. No tiene que DEMOSTRARLOS. Puede decirnos la cantidad que quiera para poder optar a la hipoteca que desee. Naturalmente, el tipo de interés es más alto en la Opción B.*

¡No podía creer esta locura! ¡No me extraña que la economía del país se haya ido por el retrete!

El extraño dilema del director general

Un día, el Director General convocó a todos los altos cargos. Tenía una expresión sombría. Ninguno de nosotros sabía de qué se trataba. Nos planteó su dilema más o menos así:

Mira, es así. Mi mujer me da la lata para que contrate a nuestro hijo como consultor. Él está tratando de establecer su propia práctica de consultoría y necesita el dinero. No quiero contratarlo. Pero quiero sacarme a mi esposa de encima, así que estoy de acuerdo. Sígueme la corriente. No digas nada.

Me acordé de la entrevista con el universitario recién licenciado que no quería compartir gratuitamente su infinita sabiduría con nosotros. Pero esto era peor. El padre había metido a su hijo en la Harvard Business School. Ahora tenía un MBA. Estaba destinado a heredar una gran parte del negocio algún día. En lugar de aprender sobre el negocio de su familia, incluso *en su propio interés*, ¡esperaba que su padre le *pagara* por ello en forma de unos elevados honorarios de consultor!

Me di cuenta de que los demás ejecutivos pensaban lo mismo. Uno de ellos incluso me lo dijo después de la reunión, utilizando casi exactamente las mismas palabras que yo he utilizado aquí. Todos nos compadecimos del Director General y prometimos seguirle el juego.

Mientras el hijo "consultaba" en la empresa durante los días siguientes, intentamos darle al menos una idea muy básica del negocio.

El Director General convocó una gran reunión de personal. El día anterior me había dicho que preparara una presentación y que fuera sencilla. El hijo era el único allí que no se daba cuenta de que todo aquello no era más que un gran espectáculo en su beneficio. Todo lo que expuse era de dominio público para el resto de nosotros. Algo así como una conferencia para astrónomos, donde el orador principal explica lentamente: "El sol está en el centro de nuestro sistema solar. El planeta más cercano al sol es Mercurio. El segundo planeta es Venus...".

Hice un esfuerzo adicional para hablar despacio y mantener todo lo más sencillo posible. Después de explicar una ecuación sencilla, me interrumpió cortésmente con un ligero, pero perceptible, aire de superioridad:

"Perdone, pero ha dicho DOS DECIMAS del uno por ciento. Seguro que en realidad quiere decir DOS por ciento. Dos por CIEN, no dos por MIL."

Todos tuvimos que mordernos la lengua para no reírnos. El director general se

esforzó por disimular su propia vergüenza ante la metedura de pata de su despistado hijo. (El director general murmuró algo y me hizo un gesto para que continuara.

Esto me recordó la vez que humillé al experto de IBM. Pero al revés. E incluso peor: Al menos el experto en IBM se dio cuenta de que había cometido un error y le habían pillado. El hijo, un MBA (¡!), no.

Reputación e influencia

La reputación es algo que se *construye* a través de los logros *pasados*. *La influencia* es algo que *utilizas* para conseguir logros futuros. En mi caso, tenían tres fuentes principales:

En primer lugar, análisis demográficos que se traducen en una reducción sustancial de los gastos de venta.

En segundo lugar, el desarrollo de nuevos productos que se traduce en un enorme aumento de las ventas. Ejemplos de ello son mi primer producto más vendido, que descubrí muy pronto mientras asistía a una feria en mi tiempo libre, y mi último producto, que se lanzó justo después de mi marcha.

En tercer lugar, la resolución de problemas mediante el análisis.

He aquí algunos ejemplos esclarecedores.

Primer incidente: persuasión

Fue una reunión agotadora para los cuatro altos ejecutivos. El problema era complicado. La discusión no avanzaba mucho.

Luego presenté mi análisis de la situación. Despacio. Después de cada paso, comprobé la comprensión y el acuerdo de cada cara.

El Director General comentó: "¡Se *ha librado de las tonterías y ha llegado al fondo del asunto!*

A continuación, intenté explicar la solución que proponía. Pero era difícil de entender.

Entonces recordé una reunión muy anterior, en la que el Director General había cogido dramáticamente un trozo de papel, escupido sobre él, desmenuzado y despreciado: *¡No vale la pena escupir!*

Me metí la mano en el bolsillo, saqué unas monedas sueltas y las golpeé contra la mesa del director general. Luego utilicé esas monedas para ilustrar mi explica-

ción.

Pronto el Director General estuvo de acuerdo con mi propuesta de solución.

Un rato después, vino a mi mesa, me miró a los ojos y me dijo: *¡Me convenciste, cuando me lo mostraste con esas monedas!*

Incidente Dos: *¡Chico, lo vas a conseguir!*

El Director General no estaba en la planta ese día. Surgió una situación inusual. No encajaba perfectamente con ningún procedimiento operativo estándar (POE) existente. Así que el Director General me preguntó, pero no se quedó del todo tranquilo con mi respuesta.

No leo la mente, pero podría leer esta cara: *Vale, lo haré. Cuando vuelva el director general, le diré que TÚ me dijiste que lo hiciera. CHICO, ¡VAS A CONSEGUIRLO!*

Cuando el Director General regresó, el Director General se lo explicó todo. El Director General reflexionó un momento y luego dijo: *¡Has hecho lo correcto!*

El Director General se sorprendió. Yo no lo estaba. Sabía por qué tenía razón. Y sabía que el Director General era lo bastante listo como para entender las razones de los procedimientos normalizados de trabajo y no limitarse a memorizarlos y seguirlos ciegamente.

Incidente tres: Top Dog

Poco después, los cuatro altos ejecutivos estaban reunidos. El Director General dio instrucciones a los otros dos: *Si alguna vez surge algo cuando yo no esté y no sabéis qué hacer, preguntadle a ÉL y haced lo que diga. Me* señalaba a *mí.*

Incidente cuatro: Un gran cumplido

*¡Tienes una mente yiddish**!***

Obviamente, el Director General estaba muy impresionado por mi logro. Era un gran cumplido. Lo sabía muy bien. Era totalmente sincero, muy apreciado y muy irónico.

Mi partida

Finalmente dejé la empresa después de aproximadamente una década, por inicia-

tiva propia y en buenos términos, ¡NO despedido! Seguía teniendo aproximadamente el mismo tamaño en términos de ventas brutas anuales. Las divisiones y los mercados habían sufrido altibajos, pero en general estaban equilibrados. Los productos más vendidos se habían convertido en productos del pasado y los productos más novedosos se habían convertido en superestrellas.

Cuando llamé meses después y pregunté cómo iban las cosas, el Director General me dijo: *¡"Genial, gracias a ti!"*

Al principio, no sabía qué pensar. ¿Iban las cosas bien *porque me había ido*?

Pero no...

El último producto que había concebido y defendido antes de marcharme -se había lanzado poco después de mi marcha- había producido un *cuarto de millón de dólares en ventas en esos pocos meses*.

Me alegré de haber dado a la empresa una especie de "regalo de despedida a la inversa".

Si me hubiera quedado un año más, otra bonificación de cinco cifras habría sido bastante segura. Pero aun así no me arrepentí de haber vuelto a casa.

Sin embargo, el Telón de Acero había caído. El deber me llamaba

¡El NSDAP/AO es el mayor suministrador mundial de propaganda Nacional Socialista!

Revistas impresas y online en muchas lenguas
Cientos de libros en casi una docena de lenguas
Sobre 100 webs en docenas de lenguas

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com