



[ABOGADO,
SOCIO
RESPONSABLE
DPTO. JURÍDICO
DE IVB ABOGADOS
Y ECONOMISTAS SL]

La contabilidad: un GPS para la empresa

EN TRIBUNA: JAVIER RELINQUE

Cada vez que me encuentro con mi amigo Álvaro me suele bombardear a preguntas sobre curiosidades de la asesoría de empresas. Me interpela desde posibles intervenciones del Banco de España hasta qué saldo medio en caja debe tener una PYME. Me halaga la extraordinaria sapiencia que me imputa, pero casi siempre termino sugiriendo que busque en la prensa especializada. Esa de color salmón.

Hace pocos días me abordó con dos cuestiones; ¿qué fecha preveía yo para el final de la crisis? —él sigue en su línea— y ¿por qué esa cascada de empresas en quiebra? A la primera cuestión enmudecí perplejo, pues si lo supiera no se lo diría, sino que patentaría la forma de obtener la respuesta y la vendería. Respecto a la quiebra de empresas, en mi opinión, hay claras razones del entorno: crisis del sector financiero mundial, pinchazo de la burbuja inmobiliaria, carencias de productividad, avaricia, inutilidad gubernamental, etc.

Pero, ¿cuáles son las causas internas?, ¿qué defectos evitables y más corrientes han causado quiebras insalvables en el seno de una PYME? La casuística es extensísima, pero merece la pena destacar algunas prácticas que suponen la crónica de una insolvencia anunciada.

La primera y más común es la de contemplar la contabilidad como unos papeles que llevan las gestorías. ¿Quién llevaría la contabilidad si no fuera obligatorio? Muy pocos. El desprecio a esta valiosísima herramienta ha sido, y es, más corriente de lo habitual. Por un lado ha ido el empresario —con sus números en la cabeza y concentrado en los ingresos— y por otro lado andaba el contable de la gestoría a la que se le ha exprimido el precio. Para una gran mayoría de PYMES, la contabilidad sólo sirve para sacar esos datos que hay que presentar en Hacienda.

El empresario debe tener clara una idea si quiere evitar un grave problema de insolvencia: una correcta contabilidad es toda una enciclopedia del negocio, es un GPS que orienta la empresa e indica el rumbo, un espejo que muestra la cara real de nuestra actividad comercial. Debe ser frecuentemente analizada, y por ello el técnico no debe ceñirse a recoger en el programa contable las facturas que el cliente le trae, sino que ha de analizar, estudiar, adelantarse y transmitir los correspondientes avisos, mejoras y correcciones.

El patrimonio personal del empresario está en juego. Y si no, que se lo pregunten a aquellos a los que las pér-

didias contables han dejado el patrimonio social a menos de la mitad del capital y ahora el administrador debe responder de las deudas sociales con sus bienes personales presentes y futuros por no haber hecho esos deberes legales que desconocía.

Esa desidia en la llevanza y análisis de la contabilidad nos lleva, además, a una consecuencia fatal que se observa con frecuencia: el desconocimiento del empresario de cuáles son sus costes reales, los fijos, los variables, su margen real, cuál es su auténtico beneficio —cuya inexistencia se camufla a veces con entradas de dinero procedentes de financiación externa— o el valor de su negocio. Otras veces es peor: el pleno convencimiento de que el beneficio es uno muy superior al real. Realidad ésta de la que se entera tristemente en sede concursal o en la ejecución voraz del banco; y muchas veces es ahí cuando deja de confundir conceptos tan básicos como ingreso y beneficio, inmovilizado y existencias, gasto e inversión, o fondos propios y tesorería.

En las empresas sanitarias suele ocurrir, además, que el mundo jurídico y mercantil se ve como un lugar extraño donde reside una burocracia tan tediosa como innecesaria para la vida corriente. Un mundo que marcha en paralelo al sanitario y con el que nunca se toca.

Es extremadamente raro que una clínica tenga interés o analice con su especialista la marcha de su negocio, sus márgenes, su optimización fiscal, qué fórmula mercantil es la que mejor se adecua a sus necesidades. Se utiliza mucho un “corta y pega” endogámico de lo que ha hecho otra clínica.

Y es por ello que una práctica corriente y errónea es usar a los abogados cuando aparecen pleitos, cuando en realidad debe ser mucho antes el momento de la llamada a éstos —además es más barato—. Existe una ausencia de interés por estudiar los procesos de la empresa en los que interviene un elemento jurídico —contratos, encargos, consentimiento informado, entregas, ofertas, pedidos, cobros, finiquitos, etc.—, de manera que se cree un sistema preventivo frente a agresiones o contingencias externas.

Los profesionales que nos dedicamos a la empresa, y con atención especial a la dental, lo tenemos claro: hay que enseñar a analizar, a prevenir, a formar y a razonar como empresarios a los dentistas. Su patrimonio lo merece. Y para ello, la contabilidad juega un papel tan necesario como elemental •