

“Decisiones que cambian vidas”

Las Cuentas Cuentan

Les voy a contar una historia muy particular, mi nombre es Martha, soy madre de dos hijos: uno de 25 y otro de 27 años. Ya van a cumplirse 9 años desde que tomé la decisión de dejar mi Perú natal y venir a España a trabajar para que mis hijos pudieran hacer una carrera universitaria en Europa y les pudiera apoyar en sus objetivos.

Desde muy pequeña, desde los 14 años, la costura y el ser modista era algo que me gustaba y, por eso, siempre he trabajado en este sector, haciendo lo que más me gusta. Al principio, y por aprender, trabajaba para otras personas, llevando encargos de empresas a mi casa para coserlos allí. Cuando sentí que había adquirido la suficiente experiencia, vi la posibilidad de poder hacer lo mismo que aquellas empresas pero, esta vez, con mis propios diseños para venderlos por mi cuenta. Entonces, en ese momento, monte mi primera empresa. Siempre me he considerado una mujer emprendedora y, aunque tarde, comprendí su importancia. Siempre tuve un escaso conocimiento de administración, marketing y contabilidad, lo mío fue más vocación por la moda, la costura y la idea de empresa propia. En Perú, trabajé por muchos años por cuenta propia, tuve una empresa en la cual llegué a dar empleo a más de 25 trabajadores, una empresa manufacturera dedicada a confeccionar vestidos de mujer, para empresas, escuelas, novias, etc.

A día de hoy, me puedo considerar una persona experta en este campo, pero nunca tuve interés ni esmero en aprender o al menos saber interpretar esas ramas mencionadas anteriormente, sobre todo la contabilidad y la información que ésta proporciona. No supe darle la importancia que merecía, de haberlo sabido, pude haberme anticipado y haber tomado las decisiones correctas antes de que tuviera que declarar en quiebra mi empresa.

Volviendo a mis inicios empresariales, todo era felicidad en la empresa. Contábamos con un alto volumen de facturación y, desde sus inicios, la empresa daba beneficios. Veíamos como los ingresos superaban con creces a los costes, era lo que yo veía y para mí era lo más notorio e importante. Durante ese tiempo de prosperidad, conseguí construir mi casa, comprarme un coche y mantener un nivel de vida aceptable, entendiendo por aceptable que mis hijos estuvieran en un buen colegio, podía permitirme pagar una empleada del hogar para que cuidara de ellos y se hiciera cargo de las cosas en la casa mientras me dedicaba a trabajar en mi empresa. Pasado unos años, todo eso maravilloso cambió y, aunque contábamos con un contable para que llevara los libros de contabilidad, éste no

nos elaboraba ningún tipo de informe más que unas simples recomendaciones, que en la mayoría de ocasiones eran verbales, a las que casi no prestábamos atención por estar centrados en la producción, que en ese momento era lo que creía más importante (“producir más, vender más, igual mayores beneficios”) y nos iba a llevar por un buen rumbo. De un momento a otro, nos encontramos con más deudas de las que podíamos soportar, no lo entendía, si habíamos producido mucho y vendido mucho, nos encontrábamos sin liquidez, por primera vez, vi como la cuenta bancaria estaba en números rojos y como los cheques que emitía a mis proveedores eran devueltos. Me preguntaba ¿Qué podía estar pasando?, ¿Cómo habíamos llegado a esa situación?, ¿Por qué si vendíamos mucho no teníamos para pagar a nuestros proveedores? Entonces pedí ayuda, busqué consejos en personas con experiencia en empresas para poder, de esa manera, tomar las decisiones correctas y analizar como habíamos llegado a esta situación.

Empezaron las respuestas, en un primer lugar y lo más importante, era que no teníamos un sistema adecuado para realizar los cobros a los clientes antes de que tuviéramos que hacer frente a los pagos a nuestros proveedores. Nosotros dejábamos que nuestros clientes nos pagaran como pudieran, siempre habíamos trabajado así. Nos pagaban en un tiempo razonable y, por ese motivo, conseguimos muchos clientes, les habíamos demostrado confianza y ellos siempre habían cumplido con nosotros. No nos dimos cuenta en el momento apropiado de cómo iba disminuyendo la liquidez en la empresa y que, en breve, íbamos a dejar de ser capaces de hacer frente a nuestras deudas tanto las de corto plazo como las de largo plazo. Para entonces, recuerdo haber escuchado en las noticias cosas como que el consumo interno se estaba resintiendo y que la confianza en los sistemas financieros había disminuido, esto así tal cual, tal vez recuerdo haber entendido algo del consumo, pero siempre vivía ajena a estos factores externos porque creía que no nos iban a afectar.

La coyuntura del país había conseguido contraer el consumo por una pérdida de confianza en los mercados, esto hizo que varios comercios echaran el cierre. Muchos de ellos eran nuestros clientes habituales y fue entonces cuando nos encontramos con saldos de clientes incobrables. Nosotros también teníamos deudas que pagar a las cuales no pudimos hacer frente, buscamos financiación en bancos pero no nos pudieron prestar dinero al tener unas deudas que ya habían conseguido superar el valor de nuestro activo, ya era tarde para acudir a ellos y, como consecuencia de ello, tuvimos que liquidar la empresa. Nunca supe qué era un fondo de maniobra, qué era la rentabilidad económica, qué era un margen de seguridad, qué es una cuenta de pérdidas y ganancias funcional o qué son los ratios de solvencia. Saber esto me hubiera ayudado a darme cuenta de lo que pasaba y la tendencia que llevábamos. Una simple división de dos números y ver su evolución, hubiera impedido

que me cambiara la vida y que hoy esté contando esto así, tal vez lo estaría haciendo desde otro punto de vista y en otro contexto. Pero bueno, tampoco es que hoy entienda mucho ni sepa calcular esos ratios pero si sé que pude haber evitado ese fracaso, de haberle dado la importancia necesaria a toda esa información que proporciona la contabilidad dentro de una empresa y así no haber dejado que mi empresa quebrara y que mi nivel de vida y, sobre todo el de mi familia, dejará de ser el mismo.

Pasado un tiempo, tomamos la decisión de venir a España, en julio del 2005 para ser exactos. Llevaba mucho tiempo trabajando por cuenta propia y sabía que por el momento me iba a tocar trabajar por cuenta ajena porque no conocía este país, sus formas de trabajar, las jornadas laborales, etc. En conclusión, todo me parecía distinto en mi campo, por ejemplo, a los bajos en Perú los llamamos bastas, a las cremalleras las llamamos cierres, entonces, debido a éstas y otras diferencias, me tocó hacer un reciclaje de lo que ya sabía hacer. A los meses de llegar conseguí un trabajo en una tienda de arreglos de ropa en la cual trabajé unos años y, como ya había hecho años atrás, hice todo lo posible por aprender porque sabía que ese sería el camino que me conduciría a tener mi propio negocio, ser mi propia jefa, emplear gente, hacer más dinero y ahorrar, ese era mi objetivo, con eso conseguiría ayudar a mis hijos. Sabía que tarde o temprano lo iba a conseguir, pero aún teniendo claro mi objetivo, sabía que mis ganas de trabajar, mis ganas de emprender, el ser una persona ahorradora y, a pesar de todo lo que aprendí en ese trabajo, no iba a ser suficiente para poder lanzarme a emprender mi segunda empresa, por el miedo de volver a fracasar, porque aún no había aprendido a manejar aquellas áreas de la empresa que años atrás me llevó a liquidar mi empresa en Perú. Después de aquel fracaso aprendí que era de vital importancia la información financiera en un negocio por más pequeño que sea éste, aprendí que siempre es bueno saber ¿Cómo estuvimos?, ¿Cómo estamos? y ¿Cómo estaremos?

Hace unos 7 meses, después de muchos años de duro trabajo y, junto con el apoyo de mis hijos, por fin emprendí mi negocio deseado, en un país que no era el mío, en un país sumergido aún en una profunda crisis económica donde las noticias no hacían más que hablar de paro, expedientes de regulación de empleo, concursos de acreedores y en contraste a esas noticias también se hablaba de que los ricos se habían hecho más ricos, que los bancos aumentaban sus beneficios de un año a otro o que los bancos compraban bonos del estado con el propio dinero que el Estado les dio para poder rescatarlos y, así, evitar una quiebra que podía tener consecuencias muy graves en la economía del país.

Aún a pesar de todas esas noticias desalentadoras para unos y alentadoras para otros, mis hijos y yo emprendimos el negocio, mi segunda empresa, “mi sueño hecho realidad” pero,

esta vez, sí sabía que iba a funcionar. Mi hijo estudiante de ADE poco a poco fue aprendiendo y adquiriendo conocimientos a nivel contable y sabía que iba tener la capacidad de poder orientarme y ayudarme a no cometer aquellos errores del pasado mientras yo me centraba en la producción y si a eso le sumo que mi otro hijo es diseñador gráfico y estudiante de Comunicación Audiovisual, pues tenía claro que íbamos a formar un gran equipo y, aún en momentos de crisis, íbamos a salir adelante. Hay una frase de Albert Einstein que el año pasado, las leyó mi hijo y dice lo siguiente: *“No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos. La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias.”*

Mi hijo, en parte del tiempo que estuve trabajando por cuenta ajena y ahora que lo hago por cuenta propia, siempre me ha hablado de la importancia de la contabilidad y de saber interpretar los estados contables de una empresa. Siempre conversamos de estos temas cada vez que podemos, hicimos un análisis de lo que en su momento pasó con la empresa en Perú y me demostró que debe existir un plazo máximo para cobrar, que no lo podemos dejar al libre albedrío de nuestros clientes por más confianza que se pueda ganar con ese método y que los plazos que tengamos para pagar a nuestros proveedores siempre deben ser iguales o superiores a los que les ponemos a nuestros clientes. De esa forma, se garantizaría una adecuada liquidez en la empresa, además de que parte de la actividad de la empresa se financiaría por sí sola, sin contar apenas con endeudamiento externo. Por otro lado, si nuestro activo corriente es mayor que nuestro pasivo corriente, quiere decir que nuestras fuentes permanentes de financiación están financiando todos nuestros activos no corrientes y parte del activo corriente, generando un fondo de maniobra positivo. Hoy en día, gracias a mi hijo, con los informes mensuales, trimestrales y anuales (ahora que cumpliremos el año) que él me elabora y con sus gráficas para entenderlo mejor, puedo ver la evolución de las ventas, los porcentajes de las masas patrimoniales, lo que supone pagar el alquiler con respecto a los ingresos netos o lo que supone los porcentajes de los servicios de agua, luz o teléfono. Con esos datos puedo tomar decisiones a corto plazo y a largo y seguir creciendo y, para ello, sería bueno no repartir todos los beneficios y dejar parte de ellos en forma de reservas voluntarias, a parte de las legales, para poder más adelante seguir ampliando nuestro negocio con más tiendas y, como esto, muchas cosas más...

Ahora dirán que es muy bonita mi historia, me felicitarán por volver a tener mi propio negocio o quizás me darán la enhorabuena por tener unos hijos que me han apoyado y me han dado la confianza necesaria para emprender, pero no, esa no es mi finalidad, ni mucho

menos que sepan mi vida, ni haberles aburrido contándosela. Si me interesaba compartir mi experiencia, comentar que no todo son ganas de tener un negocio propio, que no todo es saber determinada profesión y ser un experto en ello, que no todo es tener el dinero para invertir, darse por satisfecho cuando los ingresos superan a los costes. El mundo empresarial es mucho más que eso. La contabilidad y la información que ésta puede suministrar, tanto en su rama de contabilidad financiera, de costes o analítica, son las que junto con todo lo anterior te pueden ayudar a tener éxito, a seguir un camino o rumbo correcto, que te ayudará a crecer y tomar decisiones tanto de inversión como de desinversión si es necesario.

Ahora, claro está, esta información depende del nivel de facturación y complejidad de las actividades y no es fácil de elaborar ni tampoco es de acceso gratuito y la mayoría de emprendedores que no controlen la información financiera en niveles básicos o complejos, como lo fui yo un día y lo sigo siendo en parte, creerán que es un gasto que no se pueden permitir, que ya es suficiente con pagar un gestor para que nos lleven las cuentas anuales y todo lo relativo a los impuestos y documentación legalmente exigida y que con ver que sólo sigan vendiendo y que, por el momento, puedan cubrir sus costes es más que suficiente. Si esa es la premisa desde la que partimos, desde luego, que no será un buen indicador para conseguir el éxito empresarial. Como se habla en algunos libros, hoy en día, nos encontramos sumergidos en una nueva revolución, que es la de la información, el obtenerla, saber manejarla y procesarla de forma adecuada, ayudará a obtener ventajas competitivas y a ser más eficientes, consiguiendo reducir costes innecesarios o poco productivos. A finales del año pasado leí una historia, que por el título y los nombres de los personajes parecía un cuento infantil, que lo es, pero después de su lectura quedé convencida que esa historia sirve más a los adultos que a los propios niños, la historia se titula: *¿Quién se ha llevado mi queso?* De la cual rescate la siguiente frase: *“El cambio ocurre. Anticípate al cambio. Controla el cambio. Adáptate al cambio con rapidez. Cambia. Y disfruta del cambio”*.

A todos aquellos que siguen pensando aún que conseguir la información financiera es un gasto, me voy a tomar la libertad de decir con el mayor respeto posible, que están equivocados, porque aunque signifique una salida de dinero de la empresa, la información que reciben a cambio no tiene precio, porque ésta puede marcar su propio futuro... Anímense a triunfar, es con ese propósito con el que me levanto cada día, partiendo de la premisa que las cosas están cambiando en todo momento y es mejor estar preparados para ello.

Gerardo Víctor Vera Salinas

Estudiante de tercero de ADE de la Universidad Rey Juan Carlos