

## ¿TIENE NUESTRA EMPRESA LIQUIDEZ?<sup>(1)</sup>

Cuentan de un Consejo de Administración que, después de años de crecimiento, de buenos resultados y de crearse una justa fama de empresa cumplidora, decidió repartir un primer dividendo en su historia. Un dividendo sustancioso, algo inferior al beneficio del último año. Contentos y satisfechos con la decisión tomada, los consejeros la anunciaron a bombo y platillo y dieron instrucciones a sus empleados para que dicha cantidad se transfiriese a los socios antes de fin de mes. *“Pues va a ser que no”*, sonó atronadora, en todo este mar de entusiasmo, la objeción del tesorero. Hombre de toda la vida en la compañía y con la confianza absoluta de todos los accionistas.

*“Pero hombre es el primer dividendo de la compañía. El asesor nos ha dicho que se puede hacer porque hay reservas y este año hemos ganado mucho dinero”*, razonaba con él el gerente, en un intento amigable de que cumpliera la orden de pago. A lo que el tesorero sentenció: *“Sí. Todo eso es cierto, pero no hay dinero en caja suficiente. Sólo puedo pagar los dividendos ahora si ustedes me lo mandan y, en contra de nuestra política, no atender este mes la nómina ni una parte importante de los pagos comprometidos en firme con los proveedores”*.

Esta pequeña anécdota muestra que cuando los problemas de dinero son ineludibles y no hay fondos suficientes para afrontar con regularidad los compromisos de pago, el tesorero de la empresa es el pregonero de las dificultades financieras.

Por eso, para evitar, en lo posible situaciones como la del ejemplo, la alta dirección de la compañía, asistidos por su director económico-financiero, suele intentar prever el futuro de la empresa manejando sus estados financieros previsionales a partir de sus Cuentas Anuales recientes (Balance, Cuenta de Resultados, Patrimonio Neto y Flujo de Efectivo) y los planes estratégicos y tácticos que creen poder poner en marcha.

---

<sup>(1)</sup> Nota Técnica preparada por la Profesora Rocío López Pérez, Octubre de 2009.

Para que estas provisiones sean lo más reales posible, y por tanto útiles resulta estrictamente necesario que los propietarios y la alta dirección de las compañías manejen con soltura los pocos principios básicos que conforman la contabilidad para que ésta les sea inteligible y útil a la hora de tener criterio propio, evitando perderse en tecnicismos que, seguramente, emplearían los especialistas en la materia.

Expongamos, por tanto, de forma breve pero concisa, algunos conceptos básicos de la Contabilidad Financiera manejada por la alta Dirección, de forma que “rompamos” con algunos de los errores conceptuales más comunes en el manejo de la contabilidad.

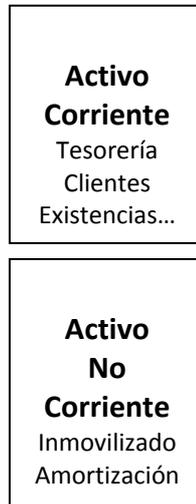
Empecemos por el Balance, estado financiero rey, que nos detalla todos los recursos que tiene la compañía. A través del Activo conocemos los bienes y derechos de los que dispone la empresa y, a través del Pasivo y Patrimonio Neto, las fuentes de recursos que tiene, procedentes de terceros (deudas contraídas) y procedentes de socios<sup>(2)</sup>.



---

<sup>(2)</sup> Para más detalle sobre el contenido de cada Estado Financiero ver Nota Técnica CIN-9: “Introducción a la Contabilidad Financiera y los Estados Contables”

## ¿DÓNDE ESTÁ EL DINERO QUE MANEJA LA EMPRESA? ¿HAY DINERO EN EL ACTIVO DE LA EMPRESA?



Si hablamos estrictamente del “dinero contante y sonante”, éste sólo se encuentra en caja y en las cuentas bancarias de la empresa (como bien que es, la Caja pertenece al Activo Corriente). Es el único recurso realmente disponible, quizás con alguna restricción de las entidades bancarias.

Pero, ¿la cuenta de clientes no es dinero? Estrictamente hablando, no es dinero disponible. Son derechos de cobro que se espera que sean dinero disponible a su vencimiento, cuando entre en caja. Dicho en términos coloquiales: “nuestro dinero” lo tiene el cliente y “esperamos” que nos lo pague cuando hemos acordado.

¿La cuenta de existencias no es dinero? Tampoco, son bienes en los que nos hemos gastado el dinero, ciertamente con la esperanza de “convertirlas de nuevo en dinero” mediante su venta y posterior cobro a clientes, pero que, por el momento, siguen siendo bienes.

¿Qué pasa con las provisiones de clientes y existencias? Éstas tampoco son dinero. Son un recordatorio de que una parte de nuestros clientes no cumplirá su promesa de pago y, por tanto, debemos contar con que algunos derechos de cobro antes tenidos en cuenta, a la hora de la verdad no se convertirán en dinero y no entrarán en la caja de la empresa. Y un reconocimiento de que parte de los bienes que tenemos para vender, las existencias, las venderemos más baratas de lo que nos han costado o, sencillamente, no seremos capaces de venderlas y, por lo tanto, no valen lo que habíamos dicho (lo que nos costaron). Está claro que, las provisiones son anotaciones para corregir, a la baja, el valor de clientes y de existencias que habíamos considerado.