

Que empiece el juego

Ahora que ya hemos superado el año 2010 y alcanzado el 2011, tranquilamente pensando en un momento de serena reflexión y buenos propósitos para el nuevo año, con una situación económica de partida que podemos sin riesgo de error calificar en términos macroeconómicos como un tanto complicada; que en términos individuales para algunos y no pocos realmente podemos catalogarla de difícil e incluso en ciertos casos no sería exagerado adjetivarla de desesperada, llego a las siguientes, sin mayor pretensión que la de hacer un pequeño ejercicio intelectual, conclusiones:

España, en mi opinión y continuando la reflexión siempre en términos económicos, es un país grande entre los pequeños y pequeño entre los grandes, lo que igualmente también en mi opinión no es lo mismo que ser mediano, y eso nos hace distintos –Spain is different, se dice– a la par que raros por la arista y el vértice de lo complejo de toda complejidad.

Si hablamos de nuestro tejido industrial destacaremos que actualmente está constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas; así según el último censo del Instituto Nacional de Estadística el 98,19% de las empresas existentes en España poseen plantillas de menos de 50 trabajadores y el 87,65% de las empresas cuenta con menos de 10 trabajadores.

Si aceptamos la mejora de la productividad como un factor básico desarrollador de la competitividad entendida esta como la capacidad de una organización de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico, -la competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado-, fácilmente entenderemos que las empresas de mayor tamaño al tener más accesible la mejora tecnológica generadora de externalidades, interdependencias no compensadas, positivas tienen mayores posibilidades de aumentar su productividad, y por ende su competitividad, por la mayor posibilidad en la aplicación de las economías de escala, proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas, es decir cuando la producción total crece más que proporcionalmente al aumentar la cantidad de cada factor productivo.

Por cierto, hablando de las pequeñas y medianas empresas, hay que destacar que el impuesto sobre sociedades es, sobre el papel, un tributo progresivo ya que las grandes empresas aplican un tipo impositivo nominal mayor que las empresas de reducida dimensión. Sin embargo,



los beneficios fiscales –deducciones y bonificaciones– contemplados en la propia legislación del impuesto hacen que de facto revierta esta situación.

Los últimos datos de Hacienda publicados, correspondientes al ejercicio de 2008 que se declaró en 2009, muestran que las grandes empresas tributaron a un tipo impositivo efectivo del 20,2% cuando el gravamen nominal se sitúa en el 30%. En cambio, las empresas de reducida dimensión pagaron un tipo efectivo del 22,9%, un nivel muy cercano a su tipo nominal, que es del 25%.

Y todo ello porque una compañía, y a las grandes empresas obviamente les es más accesible, que no invierta en I+D o no aplique la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios tributará a un tipo muy cercano al nominal, que por cierto el de nuestro país es el cuarto más alto de la Unión Europea, solo superado por Francia, Bélgica y Malta, pero eso sí la legislación española a cambio contempla muchas más deducciones –que como ya hemos apuntado de facto benefician más a las grandes empresas– que en la mayoría de los países de la UE.

Por otro lado, y siguiendo con los pensamientos, si nos remitimos a nuestro número de desempleados debemos decir que a comienzos de este año la cifra asciende a 4.100.073 personas y la Seguridad Social, por su parte, cerró el pasado 2010 con una media de 17.584.982 afiliados, lo que supone 218.857 trabajadores menos y un descenso del 1,23% con respecto al año anterior.

El Euríbor se estima que subirá de forma lenta pero segura a lo largo del año hasta situarse entre el 1,75% y el 2%, según los analistas. Todo dependerá de las posibles turbulencias financieras en Europa y de la evolución de la actividad económica. Si el Euríbor sube como todo apunta medio punto, el sobre coste de las

hipotecas estimado tras la subida será de 350 euros al año por término medio.

Si nos referimos a la deuda se debe decir que la deuda autonómica aumentó un 27,3% en el tercer trimestre del año acabado, hasta los 107.624 millones de euros. Se trata del nivel más alto de la serie histórica del Banco de España, iniciada en 1995, y es la primera vez en que supera el 10% del PIB. En el caso de las administraciones locales, el endeudamiento ha crecido un 4,6% y se ha situado en 36.226 millones. Y para el conjunto de las Administraciones Públicas, la deuda ha crecido un 16,2%, hasta 611.198 millones, lo que representa el 57,7% del PIB.

Al hablar de la deuda mi mente no puede evitar derivar, y de esta manera también deberemos mencionar el riesgo asociado que conlleva y, a este respecto, no podemos dejar de referirnos a la percepción del riesgo en el ámbito internacional de la deuda emitida por España. En este sentido la consultora CMA –obviamente tomaremos este dato con las debidas precauciones, cautelas y reservas– le otorga a nuestra deuda a final del 2010 una probabilidad de impago del 26,7%, lo que sitúa a los bonos españoles como los séptimos con mayor riesgo del mundo, lo que los hace descender en caída libre desde el puesto 21 que ocupaban en el tercer trimestre del año pasado y desde el 34 ocupado hace solo un año.

El déficit comercial de España aumentó en los once primeros meses de 2010 el 1,7%, hasta 46.917,3 millones de euros (63.340 millones de dólares), empujado sobre todo por el saldo negativo con el exterior de los productos energéticos, según los datos publicados por el Ministerio de Industria.

El consumo español de energía primaria se apoya, en un 70 por ciento, en dos combustibles: el petróleo y el gas natural, que son importados. En la energía final, la proporción de productos petrolíferos que España consume está 15 puntos por encima de la media de la UE-27, y en lo que se refiere a gas la proporción está siete puntos por debajo. En suma, las importaciones de energía significan en torno al 15 % de las importaciones totales registradas



en la balanza comercial española. Eso quiere decir que las perturbaciones en el mercado del petróleo le afectan con particular intensidad, y provocan efectos de segunda ronda, como consecuencia de la relación que existe entre los precios del petróleo, la inflación y la competitividad. Para entendernos, cada aumento del precio del petróleo en un 10% incide en el IPC en dos décimas. A su vez, y dado que el IPC es la referencia obligada en la negociación de los convenios colectivos, esa repercusión empuja al alza de los costes laborales. Si los costes laborales se incrementan y la productividad no crece, el resultado inevitable será una pérdida de competitividad.

Por último y para acabar con esta enumeración de conceptos y cifras macroeconómicas, se espera que durante el 2011 la inversión empresarial disminuirá un 3% y que el consumo aumentará solo un exiguo 0,8%, sin olvidar que el Consumo público (estado + administraciones regionales) debe bajar un 1,3% a petición de la Unión Europea.

Y con este panorama ¿qué hay que hacer? O mejor dicho ¿qué les decimos a nuestros clientes que hagan?

Respecto a la primera pregunta, responderemos de forma somera diciendo que obviamente España primero y urgentemente debe crear más empleo y de mejor calidad. Para ello, debe aumentar la flexibilidad de su mercado laboral. Una flexibilidad que no debe lograrse, sin embargo, en detrimento de la seguridad de los trabajadores y los empresarios. Ésta es la razón por la que, ahora más que nunca, se precisa un nuevo marco laboral que combine la flexibilidad de las modalidades contractuales con la seguridad en el empleo, entendida no solo como la garantía de permanecer en el puesto de trabajo si no también como, para desgraciadamente una vez perdido, la de encontrar otro rápidamente, y todo ello junto con una gestión adecuada durante los períodos de transición.

Simultáneamente deberemos disminuir racionalmente el gasto público, y en ningún caso me estoy refiriendo a la reducción cualitativa ni cuantitativa de las prestaciones públicas básicas y esenciales garantes del estado del bienestar

como entre otras lo son las de sanidad y educación; fundamental y urgentemente lo que se debe reducir son los excesivos e innecesarios gastos suntuarios de nuestras administraciones públicas y las subvenciones a entidades, organizaciones y grupos de interés a cambio del compromiso del voto y el apoyo político incondicional.

A la vez se debe revisar la normativa tributaria y de una vez por todas realizar los cambios y las reformas que verdaderamente hagan que los impuestos directos y personales sean de hecho, y no solo sobre el papel, ciertamente progresivos; para dotarnos de una normativa que verdaderamente cumpla junto con su función recaudatoria con su función distributiva de la renta dificultando el fraude fiscal y la evasión de capitales.

Se deberá igualmente articular desde la administración una solución mediante el consenso de todos los agentes económicos, después de tres años de crisis financiera, para zanjar el problema con el que empezó, si se me permite sin ánimo de frivolar llamarlo así, este lío, y que hoy sigue vigente: la tensión por la liquidez, mejor dicho la tensión por la falta de liquidez. Para que se reactive la actividad económica las familias, pero sobre todo las empresas precisan crédito o, lo que es lo mismo, fuentes de financiación externas y ajenas; las entidades financieras deben redireccionar, y la administración fomentar esa redirección, su actividad, reconvirtiendo su principal unidad de negocio, en lo que fue y es realmente su razón de ser: la canalización de fondos excedentarios desde los ahorradores/inversores hacia los demandantes deficitarios de fondos.

Energéticamente se deben aparcar los prejuicios ideológicos y, como otros países de nuestro entorno, potenciar la energía nuclear –actualmente la estamos importando de la vecina Francia– y mejorar así el mix energético y la garantía de suministro a unos precios razonables que no graven más el recibo



de la luz de las familias y que permita a las empresas producir de manera competitiva. Pero esta decisión es tan relevante que debe adoptarse por su fundamento económico y no como un improvisado remiendo.

En definitiva, en detrimento de la economía especuladora virtual creadora de tarifas, valores subjetivos y precios inflados sin otro soporte cierto que el de la existencia de un mercado creado a tal efecto y desarrollada en los últimos años hasta la esquizofrenia, a partir de ahora se debe apoyar la economía real, generadora de riqueza y auténtico valor, creadora de 'utilidad', la que es capaz de proporcionarnos alguna forma de bienestar por sí misma, o mediante el intercambio con alguna otra forma de riqueza que satisfaga dicho bienestar.

España debe cambiar su estructura productiva, fomentando la creación de empresas de bienes de equipo demandantes de trabajo y capital, en definitiva promocionando la constitución y el desarrollo de empresas que contribuyan a la configuración de un auténtico tejido industrial basado esencialmente en la economía real, en la economía de siempre, la de las industrias, las fábricas, el comercio, la agricultura, la explotación de materias primas, en definitiva la de trabajo duro, que por ser duro es sólido, cierto y perdurable.

Respecto a la contestación a la segunda pregunta, durante este año 2011 en el desarrollo de nuestra labor profesional de asesoramiento deberemos observar las cuentas de nuestros clientes prestando especial atención a su fondo de maniobra o capital circulante, procurando avisarles cuando el mismo amenace con dejar de ser en términos absolutos positivo, momento en que la empresa será incapaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo; controlaremos su ratio de endeudamiento que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo; analizaremos los periodos medios de cobro y pago reales; compararemos permanentemente la rentabilidad económica de la empresa con el coste medio de la deuda filtrado el efecto impositivo –apalancamiento

financiero-, a los efectos de reducir costes ocultos de ineficiencia financiera.

Será el momento de analizar la dimensión de la empresa, para la detección de la existencia de inmovilizados ociosos o ineficientes; estos probablemente, a los efectos de obtener disponible, interese liquidarlos y/o, en su caso, sustituirlos por otros más proporcionados y adecuados con la verdadera productividad media del resto de los factores de producción.

Procuraremos reestructurar la proporción de costes variables y costes fijos, intentando implementar un efecto apalancamiento operativo bajista a los efectos de aumentar o mantener el beneficio por la vía de la reducción de los costes totales y la disminución de la proporción de los costes fijos respecto al resto de costes. Será el momento de cambiar en las nuevas inversiones, y en la que se nos permita de las antiguas con valor contable positivo, el sistema de amortización, abandonando el cómodo sistema lineal, en beneficio del sistema de suma de dígitos creciente, lo que propiciará la mejora del beneficio y por ende de los fondos propios; también es el momento de reducir al máximo nuestros inventarios, intentando aplicar métodos como el "just in time", trasladando a nuestros proveedores los costes de mantenimientos de dichos inventarios.

Interesa al máximo sustituir la línea de descuento bancaria por la oferta a nuestros clientes de descuentos por pronto pago; podemos traducir con un fácil calculo financiero en un simple porcentaje de descuento comercial por pronto pago la totalidad de las condiciones financieras asociadas a nuestra línea de descuento en nuestra entidad financiera habitual, emitidas por el banco en términos de tasa equivalente anual, con el fin de proponérselo a nuestros clientes de forma y manera que, aceptado por ellos, eliminaríamos el riesgo de impago de tales deudas y tendríamos liquidez inmediata.

Tenemos que controlar en qué medida cada día de retraso en un cobro impacta negativamente en el margen de beneficio de las ventas, para tener así perfectamente previstos tales costes ocultos de gestión –midiendo la realidad de los costes de recobro-, estableciendo la fecha exacta de aplazamiento a partir del cual se exigen inexo-

rable-
mente
garantías; tén-
gase en cuenta que
dado que en la empre-
sa existe un coste medio de
financiación del activo total y en la
medida que no cobramos estamos finan-
ciando a nuestros clientes integrantes
como sabemos de dicho activo total, eso
significa por lo tanto que por cada día que
se pospone un cobro se incrementa la parte
de la cantidad total de dicho cobro destinada
a cubrir los costes de tal financiación, pudiendo
hacer la dilación que el beneficio real de
tales ventas sea negativo.

En épocas de recesión obviamente la cifra de
negocio cae, lo que produce en muchos casos
una reacción inmediata de búsqueda deses-
perada de clientes por parte de las empresas,
llegando algunas a obsesionarse con tal obje-
tivo y en aras a conseguirlo facilitan a sus
clientes el pago de sus ventas hasta extremos
de suicidio económico en términos de riesgo
por impago; para no llegar a tal punto debe-
mos tener establecido, medido y controlado el
máximo riesgo por impago definitivo que se
puede permitir la empresa en términos tempo-
rales de plazo necesario para la recuperación
del incobrable; dicho de otro modo, no puedo
conceder, sin garantías, tal importe de crédito
a un cliente de manera que si este es decla-
rado definitivamente insolvente recuperar un
importe equivalente a sus deudas mediante
nuevas ventas, me llevaría un plazo de dura-
ción, pongamos por caso, superior a la tercera
parte del ejercicio económico.

Igualmente estableceremos los plazos de cobro,
además de en la medida de lo posible con
garantías y con el recargo financiero correspon-
diente por la financiación concedida a un tipo
del coste medio de financiación de la empresa,
sobre la base del cálculo de los ingresos y cos-
tes marginales, en definitiva sobre la base del
beneficio marginal, aquel realmente producido



por la última unidad
vendida.

Controlaremos rigu-
rosamente la tesore-
ría, distinguiendo
ingreso de cobro y
coste de pago y gasto,
procuraremos especi-
ficar la rigurosa apli-

cación de las cuentas bancarias a los destinos
previamente determinados, aplicando para su
optimización cálculos de actualización ade-
cuados con su tipo remuneratorio; igualmente
controlaremos los saldos con periodicidad si
es necesario diaria; ahora más que nunca hay
que distinguir las cuentas de la sociedad de las
del socio.

En definitiva muchos de nosotros y la mayoría
de nuestros clientes deben ponerse como meta
para este 2011 la supervivencia, saber dónde
estamos y quiénes somos y por lo tanto, como
tampoco podemos dejar de hacer los costos,
hacerlos con estos mimbres y, como somos pro-
fesionales, hacerlos con serenidad y aparente
dominio de la situación sin aceptar por ade-
lantado la derrota. Por ello os animo a tomar
aire y empezar el año diciendo aquello que
cita Plutarco en su obra "Vidas Paralelas" que
gritó en griego el gran emperador romano Julio
César en el momento de cruzar el río Rubicón,
la frase del dramaturgo ateniense Meandro
uno de sus autores preferidos: «ἀνερρίφθω
κύβος / anerriphthô kubos» que significa
«¡Que empiece el juego!».