

## LIPOGRAMA DE CONTENIDO CONTABLE

Equipo Avatares Cotidianos<sup>1</sup>

Un lipograma (griego: **λείπειν γράμμα**, ‘abandonar una letra’) es un texto en que se omite voluntaria y sistemáticamente alguna letra –o varias– del alfabeto. Su grado de dificultad es directamente proporcional a la frecuencia de aparición en el idioma de la letra que se suprime; en español, cualquier lipograma que prescinda de una vocal es de una dificultad importante.

El primer autor de lipogramas de quien se tiene referencias es el poeta griego del siglo VI a. C. Laso de Herminone autor de la obra “*Oda a los centauros*” escrita sin utilizar la letra “Σ” (sigma). El primer ejemplo de texto lipogramático en castellano se debe a Francisco de Navarrete y Ribera, quien en 1640 publica en un curioso libro de rarezas titulado “*Flor de Sainetes. La novela de los tres hermanos*” en la que no utiliza la letra “A”.

En el presente texto lipogramático de contenido contable –el primero que sepan los autores que versa sobre esta materia en español– se prescinden y omiten, voluntaria y sistemáticamente, las letras “U”, “Q” y “Ñ”, con lo que, cumpliendo con la definición de lipograma, a lo largo del próximo texto no aparece ninguna palabra que contenga alguna de dichas letras. A modo de ejemplo, respecto a la dificultad de los lipogramas, en esta breve e ilustrativa explicación sobre lipogramas realizada sólo en estos escasos cuatro párrafos, que usted hasta aquí ha leído, contienen doscientas setenta y tres palabras y sesenta y cinco veces las letras “U”, “Q” y “Ñ”.

Por tanto, desde aquí invitamos a cualquiera que lo desee a entretenerse buscando una sola letra “U”, “Q” o “Ñ” en el siguiente texto de exactamente dos mil doscientas veinticinco palabras, titulado:

<sup>1</sup> Equipo Avatares Cotidianos nació en 2009, en Madrid, y está formado por Julio Bonmatí Martínez y Aurelia Anamaria Rus

## Posible idea para mejorar la apariencia del **Fondo de Maniobra** o del **capital corriente**

U  
Q  
Ñ

En estos momentos tan complicados para garantizar en las empresas el mantenimiento de la existencia de la tesorería en grado saneado bastante –y no digamos ya para obtener el incremento de esa dichosa y si escasea enojosa tesorería– los miembros de la AECE por ser asesores contables y fiscales de primera y, también creo podemos sin problema ni falsos complejos decirlo, por ser asesores de prestigio nacional reconocido, no debemos dejar de pensar, como por otro lado permanentemente los clientes y los acontecimientos todos los días y en toda ocasión ya se encargan de hacernos hacer, entre otras materias contables y financieras en las derivadas y emanadas de las posibles maneras y modos de ofrecer apoyo y consejo profesional para mejorar la capacidad económico-contable de las empresas y de los empresarios con la finalidad de facilitar y agilizar por parte de los bancos la obtención de la anhelada y pretendida concesión de los hoy tan necesarios préstamos y créditos dotadores por excelencia de la tan deseada e imperiosa tesorería.

Hay varios factores y condiciones determinantes para las entidades financieras a la hora de conceder financiación a los clientes, entre otras destacamos: las condiciones, el ambiente, el contexto y la realidad económica presente y la esperada; los distintos entornos y ámbitos financieros nacionales e internacionales; el riesgo general del mercado; el riesgo propio y específico del cliente; y otros no menos destacables pero en esta ocasión omitidos para no extendernos demasiado, y por no verse afectadas por la idea posteriormente explicada en este texto para mejorar el fondo de maniobra o capital corriente. Además, tampoco por obvio podemos ni debemos dejar de decir como no todos estos factores y condiciones admiten la realización de acciones con real y directo efecto modificativo sobre el proceso decisorio bancario por parte del cliente de la entidad financiera, o para ser más exactos en la mayoría de las ocasiones y dado el caso por parte del asesor del cliente del banco; cómo no, miembro activo de la AECE!

Los típicos posibles elementos –con admisión de efectos modificativos como todos sabemos– objeto de tales acciones exógenas sobre el procedimiento declaratorio financiero crediticio van a ser solo los tocantes y relativos al propio y específico riesgo del cliente; potencial candidato a formar parte de la reconocida categoría económico financiera de prestatario; por cierto, aprovechando la ocasión no podemos privarnos de, no sin cierto sarcasmo, decirlo: si eres admitido en ésta tan notable y cada vez más elitista congregación, la de los esforzados prestatarios, ciertamente debes dinero pero como contrapartida te conviertes en otro reconocido esnobista más y de golpe asciendes, sin apenas transpiración ni gasto de energía, otro escalón más en la moderna pirámide financiera económica social occidental donde para nada impera el trivial materialismo y lo accesorio en detrimento de lo trascendente y lo metafísico, no se nos olvide la innovadora versión del más famoso de los pensamientos de Descartes: “*Debo, por lo tanto existo*”.

Por tanto, zanjando barrocas prolijidades y probablemente también innecesarias desviaciones, y volviendo al tema principal, para solicitar financiación o préstamos a las entidades financieras es necesario y preciso previamente –con la finalidad de minorar el riesgo del cliente e incrementar las posibilidades de obtención del crédito– potenciar, desarrollar y ampliar al menos en oropel y apariencia, y esto lo haremos básica y principalmente a través de trabajar afanosamente el estado patrimonial contable por excelencia llamado balance, la capacidad y la dimensión de la empresa para poder contraer y absorber responsable y solventemente en el momento de la petición del crédito incrementos en las partidas del pasivo tanto a largo como a corto plazo generadoras de obligaciones totalmente ya concretadas y determinadas desde el nacimiento respecto al plazo, el importe y los vencimientos. Obviamente a estos efectos deben ser conscientemente preteridas y relegadas las partidas de pasivo llamadas provisiones por no ser como sobradamente conocemos los expertos contables de la AECE obligaciones totalmente ya precisadas y prefijadas respecto al plazo, el importe y los vencimientos desde el mismo momento de la dotación de las mismas.

En definitiva –y coligiendo para solicitar crédito de las entidades financieras obligatoriamente y sin excepción– se debe por lo menos parecer por parte del empresario y de la empresa totalmente capaz, si de verdad se es y no sólo se parece, mejor, de poder absorber en términos de solvencia, dis-

ponibilidad y capacidad monetaria sin problemas ni menoscabos, crecimientos y dilataciones de los pasivos; es decir, ampliaciones de las responsabilidades y obligaciones monetarias en el presente, y yendo todavía más lejos por ser osados pero sin perder la sensatez y el control como corresponde a los profesionales de la AECE, cierta ambición fiscalizada, dirigida y comedida no molesta por estos pagos más bien al contrario, podemos mejorar sensiblemente las probabilidades de lo pretendido si aparentamos no solo poseer ya y sólo para ahora mismo dicha capacidad de absorción de obligaciones en el presente sino también tener desde hoy esa capacidad de absorción de forma y manera mantenida y sostenible para aspirar y sorber sin trabas ni complicaciones más responsabilidades, sean estas previstas o imprevistas, a lo largo de momentos posteriores en el tiempo.

Para obtener y alcanzar satisfactoriamente tal objetivo y finalidad tenemos como opción posible –hay más, ya hablaremos probablemente de ellas en otra ocasión en esta misma sección de la revista, ya veremos si bajo la forma de lipo-grama o bajo otra forma también chocante y llamativa– la de implementar y realizar acciones efectivas y eficientes para mejorar la apariencia y el aspecto del capital de trabajo también conocido como fondo de maniobra o capital corriente de la empresa o empresario cliente respecto a nosotros y al banco; y entendido dicho fondo de maniobra o capital corriente, con el alcance y la extensión, tal y como se establece en la definición del mismo en términos de finanzas operativas, como la parte de los capitales permanentes, integrados éstos por el patrimonio neto y el pasivo no corriente, propiamente financiadora del activo corriente; simplificando considerablemente por parte de los agentes económicos interesados en dicha determinación la estimación del importe exacto en ese momento concreto del fondo de maniobra de la empresa mediante la sencilla operación de restar o minorar al importe exacto integrado por todos los valores, razonables o al coste dependiendo de la partida, de los activos corrientes debidamente saneados el importe exacto integrado por todos los valores, también razonables o al coste dependiendo de la partida, de los pasivos corrientes contraídos.

Por otro lado, a modo de apostilla, recordemos el fondo de maniobra debe financiar las necesidades operativas de fondos, necesidades dependientes de forma directamente proporcional entre otros factores de la cifra neta de negocios; es decir, de las ventas netas. Y, por lo tanto, otra

Σ  
Ω  
Ζ  
λείπει γραμμα

**“... hay mayor conflicto para obtener financiación si es menor la distancia respecto a la incapacidad monetaria y a la insolvencia”.**

opción, por otra parte la más inmediata y obvia, de ampliar dicho fondo de maniobra o capital corriente es mediante el incremento de las ventas, pero para alcanzar tal objetivo, por otro lado siempre difícil, mediante esta alternativa no basta la intención y el ánimo positivo del gerente responsable de tales decisiones o del director de la empresa, depende también del mercado y la tendencia del mismo, siendo materialmente casi imposible llevarla a término si éste —el mercado— está en fase recesiva, de contracción o en crisis.

Para este caso con los avatares y problemas propios y específicos a resolver y vencer debemos entender y contemplar en todo momento el fondo de maniobra o capital de trabajo desde la óptica neta del reflejo y la expresión contable del mismo, no perdamos de vista el principal y verdadero objetivo deseado de facilitar en todo momento en beneficio propio la concesión del crédito o préstamo, y para ello precisaremos lo primero antes de nada adecentar convenientemente el balance objeto, sin ápice de sospechosa imprecisión al expresarlo o manifestarlo, de pormenorizado y detallado análisis por parte del banco o de la entidad financiera para determinar el riesgo del cliente.

Es decir, para poder acceder con mayor facilidad a la obtención de financiación, podemos —y deberemos— intervenir deliberadamente y con propósito, sin otra opción posible o, mejor dicho, como alternativa más factible, las variaciones en las ventas ya hemos visto no dependen solo de la intención del empresario, y ello hacerlo en la mayoría de los casos, mediante el adecentamiento y el embellecimiento del balance con la finalidad de mejorar el aspecto y la apariencia del mismo; y además deberemos hacerlo con anterioridad a la inevitable presentación de tal balance en el banco objeto de la petición del préstamo.

Hay varias alternativas para obtener dicha finalidad; la comentada en esta ocasión, sin ser la mejor ni la peor es eficaz y efectiva, y pasa por mejorar, entendido en el sentido de incrementar o acrecentar contablemente, el fondo de maniobra de la empresa y por tanto ampliar la distancia de dicha empresa respecto de potenciales posiciones de irrealización de fondos, insolvencia y bancarota. No olvidemos: el problema de acceso al crédito es inversamente proporcional a la distancia respecto a los estados mencionados; es decir, hay mayor conflicto para obtener financiación si es menor la distancia respecto a la incapacidad monetaria y a la insolvencia.

Por tanto, para alcanzar incrementar el importe del fondo de maniobra podemos hacer dos cosas, ambas cabe hacerlas bien de forma sincronizada y coetánea o bien de forma específica y separada, estas son:

- Acrecentar o ampliar el importe del activo corriente total; y
- Contraer o limitar el importe del pasivo corriente o con vencimiento a corto plazo total.

Concretamente, en esta ocasión, simplemente nos proponemos hacer, en la medida de las posibilidades permitidas en ese momento por la disposición de las partidas del balance: el llevar a término solo la primera; es decir, acrecentar o ampliar el importe del activo corriente, ante la mayor complicación de aplicar directamente la mencionada posteriormente —la de contraer o limitar el importe del pasivo corriente o a corto plazo sin lesionar la tesorería— pero, ojo, con dicha dilatación del activo corriente no pretendemos modificar o variar las partidas de derechos de cobro, entre otras razones por precisarse previamente ese incremento de ventas ya comentado y el potencial riesgo de impago en la época económica donde nos toca hoy vivir, ni modificar tampoco al alza las partidas de existencias por implicar y presentar en ciertos casos como contrapartidas salidas de tesorería o ampliaciones de obligaciones de pago a corto plazo a proveedores.

Bien, llegados a este momento, para dar definitivamente realización a todo lo hasta ahora indicado y anotado intervendremos, realizando la original labor profesional asesora propia y esperada de los miembros de la AECE, obrando esencialmente de la revelada, semejante y próxima manera: operando directamente sobre el balance, mediante la sencilla y simple anotación contable, consistente en la reclasificación de ese activo no corriente como activo no corriente mantenido para la venta y valorado por el menor de el valor razonable menos los costes de venta o el valor neto contable.

Obviamente, nos estamos refiriendo a ese activo no corriente preferentemente todavía no amortizado totalmente y por tanto con todavía vida económica y valor contable positivo; es decir, registrado en libros por importe mayor a cero, existente prácticamente en casi todas las empresas y —en este momento de confección del balance— creado con ánimo de otorgar y generar a la empresa la satisfacción bancaria consistente en la obtención del préstamo, en estado proba-



blemente apartado y en considerables ocasiones también de la misma manera y por los mismos motivos retirado y olvidado; fácil y probablemente en tal estado por haber sido cambiado por otro más moderno, con no necesariamente más prestaciones, pero comprado más recientemente; y por lo tanto ese activo no corriente ya no está destinado con toda probabilidad a participar ni cooperar, ni en el ejercicio económico presente ni en los ejercicios de tiempos venideros en el proceso mercantil y monetario normal y reiterado de la corporación, y por tal motivo –como hemos mencionado– lo reclasificamos como activo no corriente mantenido para la venta, de los recogidos en la norma de registro y valoración 7ª del Plan General Contable (RD 1514/2007). Recordemos: la empresa clasificará los activos no corrientes como mantenidos para la venta si el valor contable de los mismos retornará esencialmente a través de la venta, en vez de la aplicación permanente en la actividad, y siempre dándose previamente las correspondientes precisiones determinadas en la propia norma.

Y así, de esta manera, en definitiva estaríamos simplemente, como ya hemos mencionado mediante la realización de esa simple y mera anotación contable, trasladando al activo corriente esa partida, formada por ese inmovilizado material desde la óptica del aprovechamiento en la obtención de beneficios empresariales arcaico y a la par rancio, recogida antes de realizar dicha anotación en el activo no corriente del balance; y así mecánicamente de esa manera habríamos incrementado el fondo de maniobra o capital corriente como pretendíamos.

Como idea para incrementar las posibilidades de obtener financiación de los bancos, y a modo de corolario te proponemos simplemente la previa realización del embellecimiento del balance, y para ello debes acrecentar o dilatar el fondo de maniobra; y obtendrás esta ampliación del capital corriente trasladando mediante reclasificación contable ese activo no corriente inoperativo al activo corriente bajo el epígrafe de activo no corriente mantenido para la venta.

**“...para incrementar las posibilidades de obtener financiación de los bancos, te proponemos simplemente la previa realización del embellecimiento del balance, y para ello debes acrecentar o dilatar el fondo de maniobra”.**



PASATIEMPO AECE



Nivel difícil

8	7	5						
						3		
	3			2			7	6
5		7		9	2			1
		2	5	7	1	9		
3			4	8		7		5
7	2			5			4	
		4						
						1	8	2

Clave:

Los tableros están formados por nueve recuadros que contienen, a su vez, otras tantas casillas cada uno. Para resolverlo, deberá completar el “Sudoku” colocando todos los números del 1 al 9 en cada recuadro, teniendo en cuenta que en la misma fila (línea horizontal) o en la misma columna (vertical) no se debe repetir ningún número.

Solución en la página 38

Nivel fácil

			5		7		6	1
	1				3	2	9	
	4							
		7	4					9
		2		5		3		
1					2	6		
							1	
	7	4	6				3	
2	5		7		8			

# Radiografía de la Pyme 2010



Probablemente, nos encontramos ante el estudio más completo que se ha realizado hasta la fecha sobre la situación de este importante sector.

**S**age ha presentado recientemente los resultados del estudio estadístico “*Radiografía de la Pyme 2010*”, que ha realizado entre los más de 300.000 autónomos y pequeñas y medianas empresas españoles que confían en las soluciones de esta empresa líder en el desarrollo de soluciones de gestión empresarial para empresas y administraciones públicas – desde el *software* y los servicios a la consultoría y la formación– con el objetivo de analizar tanto la situación actual como las previsiones futuras de las pymes, así como su entorno socioeconómico, sociopolítico, su relación con la Administración y –como no podía ser de otra forma– su apuesta real por las nuevas tecnologías.

Estructurado en seis áreas de conocimiento, el estudio es –probablemente– el conglomerado de información más completo que se haya realizado nunca en España sobre este sector.

Dentro de los principales resultados que se extraen de la “*radiografía*”, destacan los siguientes parámetros: la caída generalizada de ventas y beneficios, el aumento masivo del nivel de estrés de empresarios y trabajadores con incertidumbres sobre despidos y cobro de nóminas y un importante aumento de la morosidad en todos los sectores. Asimismo, más del 90% de las empresas entrevistadas dudan que se vaya a salir de la crisis antes de 2011. En esta línea, un 90% se muestra contrario a las medidas que se han puesto en marcha por el Gobierno para paliar los efectos de la actual coyuntura económica.

La crisis, sin embargo, no ha detenido al sector en la renovación de sus equipos informáticos; aunque los dispositivos móviles están comenzando a cobrar presencia, sus aplicaciones tecnológicas aún están lejos de aprovecharse a pleno rendimiento. La informatización de los procesos, también sigue creciendo, con el correo electrónico como principal aplicación y una presencia casi testimonial de las soluciones de gestión de clientes (CRM) que apenas representa un 1,7% del total.

El 71% de las empresas posee de 1 a 5 equipos; el 74% dispone de móvil convencional y

tan sólo un 24% hace uso de dispositivos más avanzados, como las PDA o los *Smart Phones*. Un 60% de los encuestados utiliza el teléfono móvil sólo para realizar llamadas, dejando a un lado el acceso a internet, las aplicaciones tecnológicas o la gestión del correo electrónico (un 3,5% tiene aplicaciones de gestión integradas en su dispositivo).

Los productos y servicios a través de la web se han impuesto a lo largo de 2009. Los clientes de Sage se asesoran mayoritariamente por las recomendaciones de sus propios conocidos frente a los que utilizan foros o cuadernos de bitácoras (*blogs*) que son la minoría: un 22%.

En el lado negativo, un 46% de las pymes ni tan siquiera tiene web frente a un 54% que sí que cuenta con ella (en su inmensa mayoría, eso sí, la web tiene carácter corporativo, no comercial). Con todo, suben el interés del sector por acceder a los datos de gestión vía web y el uso de redes sociales asociado al negocio –para obtener algún beneficio– sí que crece aunque sólo un 17% de los encuestados afirmaron que utilizan *Facebook* y, en menor medida, *Twitter*, *LinkedIn* o *Xing*. Asimismo, conviene mencionar que únicamente un 7% de las pymes tienen una web que permite transacciones comerciales mientras que el correo electrónico es usado por un 60% de las empresas de manera habitual.

En cuanto a sus relaciones con la Administración Pública, un 65% de las pymes considera difíciles los trámites impuestos por las AA.PP. a la hora de crear una nueva empresa; y, aunque el 52% emplea la presentación telemática, el 68,6% todavía no utiliza la factura electrónica. Por lo que se refiere al DNI electrónico, está presente en el 58% de las pymes pero sólo un 38% lo utiliza en los trámites administrativos que tiene que cumplir.

Finalmente, conviene mencionar un último dato de interés: al 22% de las pymes le han concedido alguna subvención para adquirir productos o servicios informáticos; la mitad de las cuales, procedían de las administraciones autonómicas.



Disponible en:  
[www.sageexperience.es](http://www.sageexperience.es)