

Contabilidad: el manantial del éxito

Retrasos, tensión, enfados y preocupación se experimentaban en la estación de trenes de Pekín. Con la reapertura de la economía tras el paso del Covid-19, las familias intentaban restablecer su situación financiera y muchos negocios abrían sus puertas de nuevo. Dejo en estas líneas una historia muy particular que, desde la humildad, espero que sirva de ejemplo a futuros emprendedores.

Era un día cualquiera del año 2021, un señor procedente de Guangzhou, se bajaba del tren destino a Pekín. Se encontraba en un punto crucial en su vida, había ganado bastante dinero con la producción y venta de mascarillas de todo tipo durante la pandemia. Había conseguido triplicar sus ingresos, veía su cuenta bancaria cada vez con más ceros procedentes de la distribución de dividendos en el último ejercicio, a los que la 'Shuiwuju' 税务局 (la agencia tributaria china) le iba a dar un considerable mordisco en la próxima declaración de la renta.

El señor de Guangzhou se bajó del tren precipitadamente. Sus piernas se movían con agilidad: tenía que acudir lo antes posible a la reunión con los accionistas que se celebraba en la capital del país. Vio por el rabillo del ojo a un hombre que le despertaba cierta curiosidad. Estaba arrodillado, con unos cuantos lápices dispuestos en el suelo. Cualquiera que pasase a su lado pensaría que era un pobre mendigo. Como tenía por costumbre, le arrojó un billete rojo de 100 CNY, unos 13 € (la tasa de cambio actual es de 7,61 CNY/EUR). El pobre hombre no mostró gratitud alguna, es más, ni siquiera le dirigió la mirada. El empresario prosiguió su camino, pero al cabo de unos instantes dio la vuelta y recogió el billete que previamente había arrojado amablemente. Le dijo al hombre: *'Disculpa, no había reparado que usted no es un mendigo sino un honorable comerciante de papelería'*. Al acabar la frase, el hombre le dirigió una cálida mirada.

El hombre, que se llamaba 叶青 'Yeqing', se quedó realmente atónito y no podía creer lo que acababa de escuchar. Masculló: *'Usted es el primer hombre que no me trata como un mendigo, sino como un verdadero comerciante'*. Esta simple frase representaba para él un verdadero tesoro. ¡Por fin había conseguido el respeto que tanto anhelaba! Al instante, el afamado empresario le regaló la mejor de sus sonrisas y prosiguió su recorrido. No sabía que su simple gesto cambiaría la vida de aquel hombre para siempre.

Todo esto pasó hace años y a partir de entonces han ocurrido multitud de cosas en la faz de la tierra. Desde la guerra en Ucrania hasta la recesión global. Todo negativo en contraste con los siglos pasados, donde se reflejaban en todas las personas el anhelo del progreso, de conseguir derechos y de perseguir la búsqueda de una vida mejor. Pero, como tal y se refleja en el ambiente

actual, no vamos por el buen camino. Decía ya el escritor peruano José María Arguedas: *'El individualismo agresivo no es el que va a impulsar a la Humanidad, sino el que la va a destruir'*. Y así están las cosas hoy en día, si estuvieran nuestros ancestros, nos harían una revolución.

Volvamos a nuestra historia. Nuestro hombre de Guangzhou se marchó a su planificada reunión donde, por cierto, consiguió convencer a los accionistas del lanzamiento de un nuevo paquete de acciones al mercado y poder así conseguir la financiación que necesitaba para iniciar las primeras acciones en el mercado estadounidense. Mientras, 叶青 'Yeqing' se convenció de la necesidad de avanzar en su nuevo negocio, ganó confianza en él mismo y dejó de sentirse influido por lo que dijese la gente. A veces, las personas no se dan cuenta de lo que dicen. Si cada uno de nosotros se parase a pensar, se evitarían muchos conflictos y malestares.

Desde aquel día, nuestro protagonista aprovechó cada instante de su vida en conseguir las cosas necesarias para iniciar su negocio. Primero, mejoró el aspecto de su puesto ambulante, compró una mesa y dispuso los lápices sobre ella ordenadamente. Para mejorar la estética de sus productos, compró con sus escasos ahorros unas bolsas de plástico y unos lazos decorativos. De esta manera, podía montar paquetes de lápices perfectamente envueltos que, gracias al color reflectante del lazo, atraían con facilidad la mirada de algunos transeúntes. Él no había estudiado nada sobre Economía, pero para iniciar su nuevo negocio fue a la Biblioteca Municipal y cogió en préstamo un pequeño manual titulado 'Contabilidad, Auditoría y Gestión de Empresas'. Fue poco a poco aumentando los paquetes de lápices que vendía y siguiendo los consejos del libro, con el dinero obtenido compró otros artículos de papelería: estuches, libretas y bolígrafos. Entendía la importancia de la diversificación de las líneas de negocio y la adquisición de productos con los que poder obtener un mayor margen de ventas.

Después de varios meses de actividad, 叶青 'Yeqing' había conseguido aumentar considerablemente su capital. Alquiló un pequeño local, adquirió unos expositores e incluso contrató a un cajero para ayudarle en la tienda mientras él tenía que visitar a nuevos proveedores de mercancías. Amplió el negocio y sus clientes dejaron de ser los propios transeúntes para entablar relaciones más sólidas con otros clientes de mayor tamaño.

Pero no todo iba sobre ruedas, a veces se encontraba que, aun teniendo el dinero, le costaba hacer frente los pagos derivados de los gastos corrientes que tenía en la tienda. El problema estaba en la falta de liquidez con la que se encontraba el negocio, que empezó a acumular muchas facturas de clientes sin cobrar. Todo esto le empezó a generar dolores de cabeza al tener que dejar sin pagar a algunos proveedores o incluso a su propio empleado por la falta de liquidez.

Un día, mientras pasaba por un parque cercano a la tienda, escuchó la conversación de dos mujeres. Hablaban de su trabajo como auditoras en una conocida firma de contabilidad y auditoría. La más joven de ellas se quejaba de la dureza de su trabajo: *‘¡Qué difícil es revisar y preparar las cuentas anuales de las empresas! ¡Con nada que te despistes, ya no te cuadran los números y tienes que volver a revisar todas las transacciones!’*. Seguro que muchos lectores, especialmente estudiantes de contabilidad como yo (narradora de la historia), os sentís identificados con este problema de cuadro de cuentas, especialmente del balance.

Siguiendo su conversación, la joven auditora no paraba de quejarse de su trabajo, mientras la otra mujer, que parecía de una edad algo más avanzada, trataba de consolarla. Quizás su perfil más senior le hacía estar más acostumbrada a estos problemas a los que, probablemente, se había tenido que enfrentar con frecuencia en su vida profesional.

Le dijo, dulcemente: *‘¿sabes querida?, desempeñamos un trabajo de gran importancia. Sin nuestra labor, cualquier empresa podría entrar en quiebra debido al desconocimiento de su situación financiera, de su nivel de liquidez, de la cantidad invertida en activos fijos o financieros, de sus fuentes de financiación.... ¡Y qué decir del patrimonio neto! Resulta crucial disponer de esta información para que las empresas puedan tomar decisiones. Y lo que más me gusta de todo es que da igual que sea una pequeña empresa de dos trabajadores o una multinacional con cientos de contrataciones cada año. ¡Resulta primordial tener las cuentas bien dispuestas! Es más, un balance equilibrado es el fundamento de todo ejercicio económico. Seguro que, si prestas un poco más de atención, tendrás menos riesgo de equivocarte con los números. Una forma de comprobar si has hecho las cosas bien es recordar que toda operación tiene siempre como mínimo un doble impacto en la estructura financiera de la empresa. Es normal que a veces nos confundamos. Nadie es perfecto, todos cometemos errores. Pero de los errores se aprende’*, le dijo.

Después de escuchar la conversación 叶青 ‘Yeqing’, se encaminó a su casa dispuesto a aprender Contabilidad. Sabía que su conocimiento resultaba crucial para sacar a flote su negocio.

Gracias a su insuperable esfuerzo, consiguió aumentar considerablemente el volumen de ventas. Su mayor conocimiento sobre la importancia de la información financiera le permitió mejorar la estructura financiera de su negocio y tomar las decisiones correctas sin comprometer la seguridad financiera. Además, cada vez que le surgían problemas que no podía resolver solo, acudía a un conocido auditor que había sido compañero en la escuela o pedía consejo a algunos empresarios de dilatada experiencia. 叶青 ‘Yeqing’ apreciaba mucho los consejos dados, pues un consejo de alguien con más experiencia ayuda a evitar muchos contratiempos. De esta

manera, nuestro protagonista pasó de ser un hombre hundido en la miseria a un empresario exitoso, con sus matices. Su espíritu emprendedor le despertaba pasión por lo que hacía. Además, consiguió reunir una maravillosa plantilla de trabajadores, a los que los consideraba su familia. Es más, pronto los convirtió en accionistas del negocio con el objetivo de que todos trabajasen con el mismo objetivo: hacer crecer la empresa.

A pesar de su origen humilde, su espíritu emprendedor y su capacidad de sacrificio y aprendizaje hizo que nuestro protagonista no dejase de superarse a sí mismo cada día. Después de muchos éxitos y muchísimos tropezones logró su ansiado deseo: respetarse a él mismo y el respeto de los demás. Por fin las cosas le salían bien y su negocio florecía espectacularmente. En un país donde el estatus social se mide con la riqueza (tristemente), pudo hacerse un hueco en la amplia banda de la clase media y así decidió iniciar una nueva aventura: establecer distintos puntos de venta en otros lugares del país y más adelante, en otros países. Pero esto no era fácil, requería bastante financiación, y su balance actual no le permitía endeudarse más sin entrar poner en riesgo la empresa si la nueva aventura salía mal.

Sin embargo, como decía un conocido filósofo chino: *'El destino no dejará en vano a los que se esfuerzan'*. Un día de marzo, paseando por el campo y mientras se concentraba en escuchar a los pájaros y las suaves brisas primaverales, una figura familiar apareció en su campo de visión. Se quedó perplejo unos instantes, hasta que el afamado empresario de mascarillas con el que había coincidido en aquella estación de tren se percató de su presencia. Los dos individuos se fundieron en un cálido abrazo en el que se podía sentir especialmente la emoción de nuestro protagonista.

Se dispuso a contarle toda su travesía. Le contó que la frase que le dijo en aquella estación había cambiado su vida, le había hecho reaccionar y de ahí en adelante, no paró de acometer cambios en su pequeño negocio hasta convertirlo en una empresa de éxito que incluso estaba a punto de franquiciar en China y que, además, le gustaría expandirse también por Europa. A lo largo de estos años 叶青 'Yeqing' había aprendido que:

- La Contabilidad permite saber cómo las operaciones afectan a la estructura financiera de la empresa a tiempo real.
- El principio del devengo es de elevada importancia para el reconocimiento de ingresos, pues obliga la contabilización de los hechos económicos que afecta al beneficio en el momento de producirse.
- Mantener los criterios contables de valoración facilita la comparabilidad de la información de año a año.

- El cálculo de ratios económicos (liquidez, endeudamiento...) permite evaluar la situación de la compañía.
- Y mucho más...

El afamado empresario se quedó atónito ante las palabras de su viejo conocido. Hacerse un hueco en el mundo empresarial requiere mucho sacrificio, mucha inversión de tiempo, saber levantarse ante las derrotas y no asumir que el trabajo está terminado cuando llegan momentos de éxito. Su historia era digna de admirar y contar en cualquier Escuela de Negocios. El pequeño “mendigo” había sido capaz de convertirse en un verdadero remanso de conocimientos económicos y financieros.

Para su sorpresa, 叶青 ‘Yeqing’ le propuso una oferta. Quería dar los primeros pasos en Europa y necesitaba financiación, pero principalmente su ayuda. El magnate de productos sanitarios trasladó la propuesta a su analista financiero para su estudio. Tras el análisis, el empresario aceptó el acuerdo. Nuestro protagonista estaba muy ilusionado con este nuevo reto. Sabía que contaba con la ayuda de un hombre muy inteligente y con mucha experiencia profesional

Los dos empresarios que acabaron convirtiéndose en buenos amigos, iniciaron su primer viaje de negocios, iban a las capitales de las ciudades europeas más importantes: Bruselas, París, Roma, Madrid, en busca de nuevas oportunidades de mercado. Juntos se dieron cuenta que las preferencias de los consumidores de cada país son diferentes, aunque gracias al fenómeno de la globalización compartían aspectos en común. Tras una aventura en la que no faltaron derrotas, por fin, los dos amigos pudieron saborear el dulce fruto de la recompensa: consiguieron abrir sus primeras tiendas en Europa y el éxito parecía que se iba a quedar para una temporada...

Quizás nuestro protagonista no llegó a lo más alto de la pirámide como Jack Ma, Mark Zuckerberg o Warren Buffet, pero consiguió superarse a sí mismo y aprendió a no ponerse límites. Hoy en día, muchos intentan poner cualquier excusa para no tener que esforzarse. Es cierto que uno mismo no puede determinar en qué tipo de familia quiere nacer, ni la situación financiera que le gustaría disponer. La vida de cada individuo es distinta, pero gracias al sacrificio, la confianza en uno mismo, la constancia y la capacidad de aprender se pueden alcanzar objetivos más ambiciosos. Nuestro protagonista no tuvo la oportunidad de poder vivir bien en la primera parte de su vida, pero gracias a su esfuerzo insuperable, pudo darle la vuelta a la tortilla a su historia. Bueno, gracias a su esfuerzo y no olvidemos que también gracias a ese libro de “Contabilidad, auditoría y gestión de empresas” que pidió prestado en la biblioteca y que fue clave para entender cómo deben gestionarse los negocios. ¡Qué sería de los empresarios sin la Contabilidad y una buena información financiera!