



Evidenciar todos los retiros

Los retiros empresariales abarcan varios rubros, algunos de los cuales en muchos casos no se toman en cuenta pero que son retiros, al fin y al cabo. La clave es evidenciarlos a todos, para poder conocer su incidencia en el resultado final de la empresa (Parte II).

Sigamos como vinimos en la edición anterior con este tema del que poco se habla pero que tiene gran incidencia en el resultado de la empresa. La pregunta básica sería: ¿de qué hablamos cuando hablamos de retiros de socios? Porque, aunque parezca algo obvio, se presta a varias interpretaciones, y por ende a muchos mal entendidos.

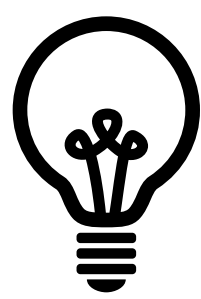
Lo efectivamente retirado en dinero es solamente una parte, se podría decir “libre de polvo y paja”, a pesar de que se suele considerar como si fuera la única. Y para que no haya suposiciones, mejor dejar establecidos todos los ítems.

En el caso de Las Acacias, esa enumeración es detallada, de modo que no hay espacio para discusiones. Los retiros abarcan: por supuesto, lo usual, es

decir los depósitos que mensualmente se le hacen a los socios, pero además incluyen por ejemplo el impuesto a las ganancias que deberían tributar esos retiros, y del que se hace cargo la empresa. Y no es poco dinero, todo lo contrario. Pero como el socio en otras empresas contabiliza solamente lo que le llega a su cuenta, supone que eso es todo lo que la empresa le puede retribuir.

También han acordado que todo lo relacionado con el mantenimiento del casco corresponde a retiros, desde un simple arreglo hasta la nueva pileta de natación recién terminada. Los sueldos, las cargas sociales y la manutención personal que atiende el casco también están incluido, por supuesto, como también el tractor y otras herramientas afectadas al parque.

“LAS DIVERGENCIAS EN OPINIONES ENTRE LOS SOCIOS SON DIRECTAMENTE PROPORCIONALES A LA CANTIDAD DE ELLOS QUE PARTICIPAN Y OPINAN”.



NO HAY RECETAS, PERO HAY PATRONES

Ocurre incluso que un socio realiza una compra personal como puede ser materiales para la construcción o hasta una camioneta. Pero la factura se emite a nombre de la empresa, por temas de IVA, de ganancias o lo que fuera, y además es la empresa la que termina pagando esa factura, de modo que constituye en definitiva otro retiro encubierto.

A eso se agrega el impuesto inmobiliario que, si bien lo paga la empresa, se suma a la hora de calcular los retiros. Y si hubiera inversiones a llevar a cabo en el casco, el cincuenta por ciento corresponde a retiros.

Es decir que podemos decir que hay retiros evidentes, por un lado, pero por otro hay otros, los encubiertos, si cabe la palabra. Y en “Las Acacias” han dejado en claro cuáles son los encubiertos, de modo que cada socio llegue a conocer la totalidad de sus retiros, en todo concepto, y no solamente los referidos al dinero contante y sonante que recibe.

Todo esto ha sido acordado entre los socios y el administrador, y por escrito. Porque a las palabras se las lleva el viento.

El clásico “tira y afloje”

Me animo a afirmar que, en prácticamente todas las empresas, tarde o temprano se plantea la discusión, sintetizada en pocas palabras: ¿crecer o repartir? Es decir, para poner un ejemplo concreto, ese lote de novillas preñadas debería sumarse a la finca, o, en caso contrario, venderlas y repartir su venta entre los socios.

Cada empresa es un mundo y en cada uno de esos diferentes “mundos” el rubro de los retiros se maneja de una manera propia y particular. Pero medida que se va conociendo las empresas, van apareciendo ciertos patrones que se repiten una y otra vez, como si hubieran sido establecidos por una regla no escrita. Mientras para medir otros parámetros de la empresa, desde los litros libres hasta el intervalo entre partos, pasando por tantos otros, está perfectamente establecido y se tiene en claro de qué forma calcularlos, cuando llega el momento de querer ponerle un número a los retiros, aparecen las dudas, las suposiciones, o directamente no poder llegar a conocerlos porque no se vino llevando registro alguno de ellos, como si no fueran un ítem de alto impacto en el Resultado final de ese ejercicio.

Es una discusión bastante común. Algunos socios podrán querer crecer, es decir retener esas novillas para, en algunos casos crecer en la finca o incluso abrir uno nuevo, mientras que otros pueden priorizar sus necesidades y proyectos personales de modo que prefieren su venta. Y cuánto más numerosa es la cantidad de socios, obviamente resulta más difícil ponerse de acuerdo. Queda claro que no será posible contentar a todos, porque conque uno

quiera repartir, el resto se tiene que avenir a ello. No es factible repartir para algunos y crecer para el resto. Es una u otra alternativa. Y ante esa disyuntiva, quedan dos opciones: o se consensua –que sería lo ideal incluso desde el punto de vista familiar–, o, en caso de que no sea posible, no queda otra que votar. Y que se haga lo que diga la mayoría...

Hasta se podría afirmar que las divergencias en opiniones entre los socios son directamente proporcionales a la cantidad de socios opinando. Sea cual sea la decisión a la que se llegue, de nuevo, que quede todo por escrito y con la firma de cada uno de los socios.

Decisiones que afectan los retiros

Al igual que este ejemplo, de retener o vender las novillas preñadas, puede haber otras decisiones como ampliar el número de las bajadas de ordeño de la finca, arrendar un campo para la recría, arrendar para ampliar la agricultura y llegar al autoabastecimiento de alimentos, hasta instalar robots. Y sigue la lista. Por ejemplo, con aquello que se suele escuchar: “como van las cosas, mejor agrandemos el negocio de agricultura y achiquemos la finca”.

Porque otro de los argumentos muchas veces escuchados, especialmente en el caso de las empresas con tierra propia, suele ser: “¿cómo puede ser que teniendo semejante capital (refiriéndose básicamente a la tierra, la hacienda y las instalaciones), no se pueda contar ni siquiera con esa cantidad de dinero que necesito por mes? Es decir, proponiendo una proporcionalidad de los retiros de acuerdo con el capital inmovilizado, como si ese fuera el argumento válido para tomar en cuenta...”

“ES CRUCIAL HABER DETERMINADO A PRIORI QUÉ CORRESPONDE Y QUÉ NO A RETIROS EMPRESARIALES. NO TENER EN CLARO EL NIVEL DE RETIROS DE UNA EMPRESA ES DEMASIADO PELIGROSO COMO PARA PODER IGNORARLO”.

En síntesis

Como hemos visto a lo largo de estos dos artículos, el tema de los retiros empresariales no se agota en cuánto dinero recibe cada socio, sino que va mucho más allá. Es un rubro de “gastos” que, a diferencia del resto, suele ser nebuloso en sus alcances. Por eso la importancia de que quede claro qué corresponde incluir dentro de este rubro y qué no.

Es el primer paso para poder conocer, es fundamental dimensionar con exactitud, la retribución que recibe cada socio de la empresa, para luego poder dimensionar su impacto en el resultado de la empresa. Incluso existe el caso de varias empresas en las cuales, una de sus restricciones son justamente los retiros, porque afectan la parte financiera, restringen el desempeño de la empresa por falta de capital de trabajo. Es el caso de empresas que han tenido que acudir al crédito bancario para poder financiar –en forma directa o indirecta–, los retiros que exigen los socios...

Antes de llegar a esa situación, sería aconsejable plantearse si no estamos “matando a la gallina de los huevos de oro”. En este caso la finca.



Ing. Agr. Félix Fares
felixfares57@yahoo.com.ar