

Interpreta tus números

Aprende a leer los resultados que está dando tu negocio a la luz de esta guía que te permitirá no sólo medir la salud económica de tu empresa, sino planificar a largo plazo.

José Roberto Pulido Tinoco

ANALIZAR LOS RESULTADOS de la empresa, saber cómo se desarrolla y aprender a reinvertir para que crezca, es una exigencia para quien desea posicionarse como líder empresarial con una oportunidad de negocio. Para ello, es primordial aprender a elaborar un pronóstico de ingresos, costos, ganancias o pérdidas, así como una manera para detectar áreas de oportunidad en tu empresa.

Y es que de acuerdo a la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (Cepal), en los países como México dejan de existir entre un 50% y un 75% de las nuevas empresas durante sus primeros tres años de vida. Según este organismo, en gran medida se debe a que la mayoría de los inversionistas no tienen un control preciso de sus finanzas o no saben cómo interpretar las cifras de su negocio.

Para Juan Manuel Gallástegui, presidente de la consultora Gallástegui Armella

Franquicias, replicar el éxito de un modelo no es suficiente. "También hay que mantener el ritmo de crecimiento y saber responder de forma efectiva a los procesos financieros; ésta es la principal labor de, por ejemplo, un franquiciatario", dice el también desarrollador de franquicias.

"Mantener tu economía empresarial controlada y vigilada es la manera de que consigas el éxito", agrega César Aranday, consultor financiero y director general de la consultora Aranday & Asociados. "Si la franquicia o cualquier otra oportunidad de negocio está diseñada para generar riquezas, entonces el inversionista que la adquiere tiene una responsabilidad: administrar esos ingresos para que se consiga una eficaz y eficiente manutención de este modelo."

Los expertos recomiendan entonces seguir seis pasos sencillos para que puedas tener el control total de las finanzas de tu negocio.

1 LLEVA TUS PROPIOS REGISTROS



Tener tu propio registro de las actividades económicas de tu negocio (ingresos y egresos, inversiones, impuestos, etc.) te permitirá saber cómo marcha. Nadie es más responsable de tu empresa que tú mismo. Así que más allá de los registros que lleve el contador, necesitas estar al tanto del dinero que entra y que sale. Una vez que ya tomaste conciencia de todo esto, lo siguiente es establecer políticas para que puedas verificar que los estados financieros que se te entregan sean precisos y así tengas la seguridad de leer realidades concretas de tu negocio, tanto de su día a día como de su evolución en el tiempo. Esto garantizará que el modelo prospere como te lo planteó quien te concedió la oportunidad de negocio.

2 REVISAR TODA LA INVERSIÓN

Una vez que has adquirido una oportunidad de negocio o abierto un emprendimiento propio es importante que revises toda la inversión final. No olvides tomar en cuenta todos los gastos, hasta la más mínima cifra. Conocer a detalle cuánto invertiste en total te permitirá saber cuándo recuperaste realmente la inversión, qué tan rentable fue y te dejará lecciones importantes a la hora de abrir un nuevo negocio.

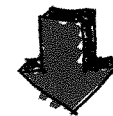




Ingreso: cantidad que recibe una empresa por la venta de un producto o servicio.



Costo: valor monetario de los pagado para la producción de un bien o servicio.



Gasto: salida de dinero que no es recuperable.

Recuerda: la mayoría de los contadores únicamente llevan el control de tus impuestos. Nadie como tú conoce la realidad de tu negocio. Por eso no puedes –ni debes– alejarte de tus estados financieros.

3 APRENDE A IDENTIFICAR TUS COSTOS

El manejo de los costos es una de las bases del éxito de todo negocio.

La definición básica de los costos es de acuerdo a su función:

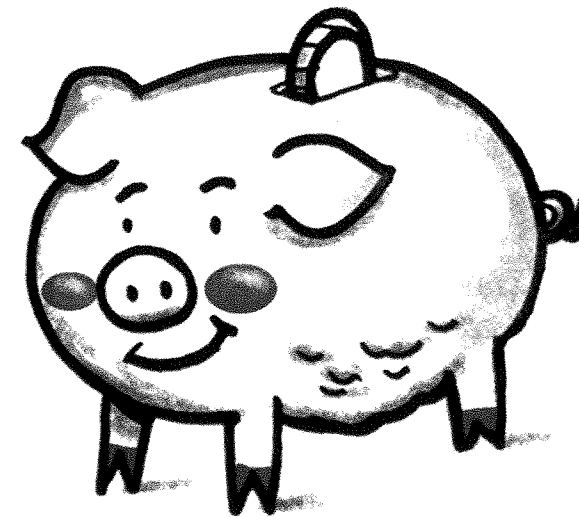
- **Costos de producción.** Para la transformación de materia prima en artículos (como insumos y mano de obra).
 - **Costos de distribución y venta.** De ventas y mercadotecnia, y por llevar el producto hasta el consumidor.
 - **Costos de administración.** Por el trabajo de contadores, administradores, etc.
- Otra clasificación básica es la de costos fijos y variables:
- **Costos fijos.** Permanecen constantes, sin importar si cambia el volumen de producción.
 - **Costos variables.** Aumentan o disminuyen en relación directa al volumen de producción o actividad de una empresa.

DINO A...

- + Incluir gastos que no son del negocio.
- + Pasar por alto algunos egresos.
- + Y por supuesto, ser ligero con las cuentas: cada peso cuenta.



4 CONOCE CUÁLES SON TUS INGRESOS



Pagar menos impuestos no significa que estés obteniendo más ganancias.

Tus impuestos deben ser proporcionales a tus ganancias. Pagar menos impuestos no significa que estés obteniendo más dinero o que lo estés aprovechando mejor. Por ello, es importante que conozcas cuál es el margen de tu producto y que determines qué nivel de ventas necesitas para alcanzar el punto de equilibrio de tu empresa. Así que tampoco se trata de

acumular el dinero que va entrando a tus arcas ni de gastártelo todo para no pagar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: también debes saber cómo diversificar tus inversiones y prepararte para posibles proyectos a futuro. Y por supuesto: debes prevenir cualquier pormenor que pueda surgir... O bien, cómo invertir cuando detectas áreas de oportunidad.



Segmentación. Dividir tus productos de acuerdo a su demanda te permitirá identificar las líneas más rentables para saber dónde reinvertir e incrementar tu producción.



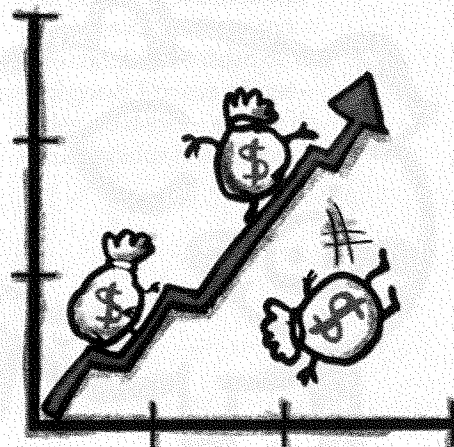
Margen bruto. Es la diferencia entre los ingresos obtenidos por las ventas y el costo de los productos vendidos, antes de impuestos.



Punto de equilibrio. Cuánto tienes que vender para cubrir tus costos fijos totales. En el punto de equilibrio los ingresos totales son iguales a los costos totales.

5 DETECTA ÁREAS DE OPORTUNIDAD

• **Ninguna economía empresarial es perfecta ni se mantiene en un crecimiento constante e infinito.** Por lo común, hay variables externas (del mercado o el ecosistema de consumo) e internas (del modelo de la empresa, los procesos de negocio, la operatividad o la administración) que marcan el ciclo de un negocio. Por eso resulta fundamental que te mantengas al tanto de todo, y así detectes si tu empresa crece, se estanca o cae en picada. ¡Cuidado! La desorganización y el mal manejo de tus números pueden hacer que tu empresa vaya en picada.



Debes aprender a identificar cuáles son los puntos débiles. Una manera eficaz de conseguirlo es reconociendo cuánto necesitas vender para cubrir todos los gastos de tu empresa.

• **Una lectura clara de tus indicadores te puede ayudar a prevenir una catástrofe económica.** Por ejemplo, tus ventas deben estar un 35% más arriba sobre el total de los gastos (éste es síntoma de un negocio saludable). De todas formas, siempre que tengas alguna duda no olvides consultar a tu contador y a los expertos.

6 REINVIERTE

Reinvertir es un ejercicio sano e indispensable, ya que de acuerdo con Aranday siempre existirá algo en lo que puedas invertir. De preferencia debes tomar en cuenta cuáles son tus costos de oportunidad o cuáles son las partes adicionales a la inversión que pueden fortalecer a tu negocio.

SALUD, DINERO Y ÉXITO

Asígnate un sueldo. Puedes aumentarlo en cuanto percibas una mejoría real en tu empresa. Al asignarte un salario fijo estás reconociendo un costo real.

- Nunca saques dinero del negocio que sea para el negocio.
- Siempre hay oportunidades de crecimiento y si no, búscalas.
- Siempre, hay un pretexto para reinvertir.

¿EN QUÉ REINVERTIR?

Si tu negocio no es una franquicia –donde estos aspectos suelen contemplarse– los expertos aconsejan reinvertir en:

- Imagen y mercadotecnia
- Capacitación y desarrollo
- Tecnología
- Contrataciones
- Local (o en uno nuevo)

