

VICTORIA147

ACADEMIA ONLINE



10 TIPS PARA SER UNA *PRO* EN FINANZAS

Libro de trabajo

MANEJA TUS NÚMEROS

Emprender es un gran proyecto que te invita a soñar y, en ese sueño, las finanzas te dan un conocimiento profundo de la realidad de tu negocio. Tus números son la información más confiable que puedes tener, te dicen si tus objetivos se están o no cumpliendo y en dónde necesitas hacer cambios. Además, llevar un control de tus finanzas te permite un uso más eficiente de estas para generar ganancias que ayuden a la estabilidad económica de tu empresa.

Por eso, sin importar cuál es tu área de *expertise*, conocer la dinámica de los números de tu negocio es necesario para tomar mejores decisiones, pues son fundamentales para planear tus siguientes movimientos.

Si sientes que no tienes el conocimiento necesario para hacerte cargo de los números de tu negocio, **¡invierte en tu capacitación financiera!**

CONVIÉRTETE EN UNA PRO DE LAS FINANZAS

Borra de tu mente la creencia de que las finanzas son complicadas. Ante una duda o situación difícil en tu empresa, ve a tus números e interpreta la información que te dan. Pero, ¿por dónde empezar?

Aquí te damos recomendaciones que puedes implementar en un corto plazo para conocer y manejar mejor los números de tu negocio.

1. “¿Dónde está mi dinero?”

Problema

Te estás esforzando mucho. Tu negocio está marchando bien. Has tenido varias ventas pero no entiendes por qué, después de hacer tus pagos mensuales, no ves con claridad dónde está el dinero de tu negocio.

Solución

Separa las finanzas personales de las de tu emprendimiento.

Cuando se mezclan, tu negocio puede cubrir gastos personales que a veces llegan a ser más altos que un sueldo. La mejor manera de hacerlo es:

- Determina tu sueldo y controla tus gastos limitándote a hacer uso únicamente de ese dinero para tus pagos personales.
- Ten dos cuentas bancarias separadas desde un inicio para mantener el orden en tus finanzas personales y las de tu empresa. Con esta pequeña pero importante separación permites que tu negocio tenga el flujo necesario para reinvertir en su crecimiento y ver con claridad dónde está el dinero de tu negocio.

2. “Eso solo lo sabe mi contador”

Problema

¡Es tu día de suerte!
En una reunión estás frente a un posible inversionista interesado en tu modelo de negocio, conoce tu marca y te pregunta cuáles son tus metas para el siguiente año. Se muestra muy interesado. Cuando empieza a preguntarte sobre tus números, menciona varios términos financieros y tú empiezas a dudar. Te sientes insegura y tratas de llevar la plática enfocándote en los aspectos de negocio que dominas.

Solución

No dejes las finanzas de tu negocio en manos de alguien más.

Aunque no tengas conocimientos específicos de finanzas no delegues esa responsabilidad por completo a tu contador, a algún amigo, ni siquiera a un socio.

- Recuerda, las finanzas son básicamente las entradas y salidas de dinero en tu negocio. Debes conocerlas con claridad.
- Aunque tengas en tu equipo a una persona especializada y de tu total confianza que las administre, es tu responsabilidad como emprendedora entenderlas y saber los números básicos de tu negocio como **ventas, costos de producción y utilidad.**

3. “La información es poder”

Problema

Sabes que tienes que establecer políticas de venta, crédito y descuento más estrictas.

Dudas en cuáles deberán ser los alcances de estas. ¿Hasta dónde puedes darte el lujo de ser más flexible para no poner en riesgo tu flujo de efectivo? ¿Podrá tu contador saber qué políticas le convienen a tu negocio?

Solución

Monitorea constantemente tu negocio.

Entre mejor domines la información de tu negocio vas a tener más oportunidades de tomar decisiones a tiempo, sin tener que esperar hasta el cierre de mes o de año para decidir qué hacer con el dinero de tu empresa o cómo ajustar el manejo del mismo en favor de su crecimiento.

- Antes de tomar decisiones, revisa tus números. **Las finanzas son la herramienta que te permite analizar la información generada en el pasado, verificar cómo está operando tu negocio y tomar mejores decisiones hacia el futuro.**
- Monitorea constantemente tus números, de esta manera no tienes que esperar hasta el cierre de mes o de año para decidir qué hacer con el dinero de tu empresa o cómo ajustar el manejo del mismo en favor de su crecimiento.
- Tú tomas las decisiones. Tu contador tiene la obligación de generar la información y mantenerla ordenada, pero eres tú quien la interpreta y toma las decisiones.

4. “Este mes no salió ni para la renta”

Problema

Hiciste una revisión del precio de tus productos contemplando tus costos, el precio de la competencia y tu mercado.

No obstante, todavía no estás cubriendo los costos totales de tu negocio, ¿qué estás pasando?

Solución

Conoce el punto de equilibrio de tu negocio.

El punto de equilibrio es un concepto vital para cualquier empresa. Se refiere a cuánto debes vender para que tu negocio no pierda dinero y logres cubrir los costos totales de tu negocio.

Conocer este número te permite fijar una meta de ingresos que deberás tener en cuenta al momento de hacer planes de producción, venta o alianzas, para superarlo y empezar a generar ganancias.

Si te mantienes debajo de ese punto vas a tener pérdidas. Por ello la importancia de que tus metas estén por encima de él.

5. “La vida es un ciclo”

Problema

Lograste vender tu producto o servicio y pones todo tu empeño en ello. Tu cliente te pagará 30 días después de que el trabajo haya sido terminado, pero tú tienes que hacer frente a los compromisos de pago con tus proveedores y acreedores en los próximos 15 días.

Cuando llega el día de pagar a tus proveedores te das cuenta que no cuentas con dinero suficiente para hacerlo.

Solución

Entiende cuál es el ciclo operativo de tu negocio.

El ciclo operativo es el tiempo que le toma a tu empresa producir un bien o servicio, venderlo, cobrar el dinero que se generó con la venta y pagar los gastos relacionados a la producción.

Hay negocios en los que las transacciones son inmediatas. En otros, el momento en el que cierras la venta no es el mismo en el que recibes el dinero por tu producto o servicio, por ejemplo una consultora, un despacho de arquitectura o una casa productora. Conocer tu ciclo operativo te permite utilizar adecuadamente los flujos de efectivo de tu negocio y poder hacer frente a tus compromisos de pago.

Este ciclo es la forma más sencilla de medir la eficiencia de una compañía. Entre más rápido se realice el ciclo, se considera que el negocio es más eficiente.

6. “Crecer cuesta”

Problema

Iniciaste tu emprendimiento desde casa, utilizaste tu computadora personal, tu línea telefónica y tu auto particular para hacer entregas.

Poco a poco tu negocio se fue expandiendo, mudaste tu oficina al cuarto vacío en casa de tu mamá e invadiste otras áreas para usarlas de almacén.

Es momento de buscar un espacio más amplio, pero al ver las rentas te das cuenta que tu negocio todavía no puede darse el lujo de pagarla a pesar de que está creciendo bien, ¿o no?

Solución

¡No subsidies a tu negocio!

Identifica tus costos y gastos reales. Es muy común que al iniciar un negocio ahorres en todo lo posible. Al principio podrás utilizar las instalaciones que te presta algún familiar, tu computadora personal o tu automóvil particular, pero es súper importante que consideres que tu negocio eventualmente tendrá que pagar estos costos cuando empieces a crecer.

Si no incluyes estos costos dentro de tu modelo financiero es probable que creas que tu negocio está funcionando bien y que los números muestren que tu empresa es rentable cuando en realidad es tu propia cartera la que lo está sosteniendo.

Lo que sucederá es que al momento de tener que pagar una renta, cuando decidas dejar las instalaciones “prestadas” por tu familia, necesites asignarte un sueldo, o cuando tengas que pagar por esos servicios que tus amigos te hicieron como un favor, te llevarás una sorpresa poco agradable y tendrás que re-evaluar todo tu modelo financiero.

7. “Entiende las diferencias”

Problema

Decidiste ofrecer términos de pagos extensos donde tus clientes tardan mucho tiempo en pagarte, pero el cheque que esperas recibir de tu cliente es grande. Con el tiempo ves que tu negocio tiene una ganancia alta. Pero eso no significa que sea un negocio exitoso.

Te das cuenta que tienes el riesgo de que te falte diariamente el flujo de efectivo necesario para operar tu negocio, pagar a tus empleados, comprar materiales o inventario, aceptar nuevos proyectos, etc.

Te estás dando cuenta que no tienes efectivo disponible. Sin este flujo de efectivo, sientes que tu negocio pronto fracasará.

Solución

Entiende la diferencia entre utilidad (ganancia) y flujo de efectivo.

Muchas emprendedoras cometen el error de pensar que toda la utilidad de su negocio está en la cuenta bancaria. Esto no siempre es así. La diferencia se relaciona con el ciclo operativo de tu negocio.

Cuando vendes, pero no cobras en el mismo momento porque así es tu modelo, lo más seguro es que lo que pensabas que tenías de utilidad no lo veas reflejado en tu caja o cuenta bancaria.

Entender que la utilidad y flujo de efectivo no son iguales, te va a ayudar a tomar mejores decisiones sobre cómo utilizar tu flujo de efectivo y cómo lograr un mejor ciclo operativo. Algunas prácticas que te pueden ayudar a lograrlo son:

- **Intenta que las entradas se realicen de forma rápida**, vendiendo al contado, solicitando anticipos o haciendo reducción en los plazos de los créditos.
- **Retrasa las salidas de dinero siempre que sea posible**. Por ejemplo, negociando plazos de pago más largos con tus proveedores. Si cobras de contado, puedes pagar a tus proveedores a una semana o 15 días. Si cobras a crédito, tienes que hacer acuerdos con tus proveedores en relación a la velocidad de ese crédito.

8. “¿Quién dijo que la deuda es mala?”

Problema

Llevas tus finanzas en orden y constantemente las interpretas. Sabes que estás en crecimiento de forma orgánica, pero que si tuvieras más dinero para meterle a tu negocio podrías llegar aún más lejos.

Aunque reconoces que tienes la capacidad de pagar un préstamo para llevar tu negocio al siguiente nivel, la idea de “deberle a alguien” te quita el sueño.

Solución

Piérdele el miedo a utilizar dinero de terceros (apalancamiento).

La palabra “endeudarse” intimida a muchas emprendedoras, mejor sustituyamos esa palabra por “apalancarse”. Una palanca ayuda a mover algo con menos esfuerzo.

Sucede lo mismo cuando inyectamos dinero de un tercero a nuestra empresa. Tomar deuda no es algo malo cuando se maneja correctamente y puede ayudar a acelerar el crecimiento de tu empresa.

9. “Ve siempre un paso adelante”

Problema

Reconoces que el contexto económico actual no es el ideal, después de analizarlo y hablar con tus clientes, te das cuenta que sus patrones de comportamiento y consumo están empezando a cambiar.

Comienzas a hacer un análisis de tus números y te das cuenta que tus ventas y la operatividad de tu empresa podrían verse afectadas.

Solución

Identifica los principales riesgos a los que está expuesto tu negocio.

Cada negocio puede estar expuesto a diferentes tipos de riesgo: cambiarios, sanitarios, de mercado, sociales o del contexto del país en el que operas, entre otros. Es importante que te anticipes ante los peores escenarios que puedan pasar. Ante posibles riesgos, trata de identificar al menos tres escenarios:

- Un escenario positivo
- Un escenario realista
- Un escenario pesimista

Al plantearte lo anterior, puedes prever cualquier circunstancia, ya que cada uno de esos escenarios representa retos distintos.

Si tu escenario es positivo, entonces tienes que saber cómo vas a invertir lo que ganas; si es realista, entonces puedes cumplir con tus metas y comenzar a pensar en cómo mantener ese ritmo y así llegar al escenario positivo.

Si estás en el pesimista, entonces puedes cubrir al menos tus gastos de operación y pensar en un plan de contingencia o recuperación.

Dedica tiempo para armar un plan de contingencia y reservar dinero para situaciones que pongan en peligro el crecimiento del negocio. Al hacer esto, podrás prepararte y asegurar algunos meses de operación y supervivencia de tu empresa aún en el peor de los escenarios.

10. ¡Arriésgate!

Problema

Tienes una oportunidad de crecimiento frente a ti pero aún dudas que tu negocio pueda dar el salto y atender clientes más grandes.

Temes tomar decisiones que pongan en riesgo la estabilidad actual que tu empresa tiene.

Solución

El riesgo más grande que puedes enfrentar es no tomar riesgos.

Para tener rendimientos en el futuro de cualquier negocio es necesario tomar riesgos, apostar por oportunidades que se te presentan tomando decisiones informadas.

Quien no se decide a tomar riesgos no puede esperar a obtener ningún rendimiento. Conocer las finanzas de tu empresa te permitirá hacerlo de la forma más inteligente.

Por último, recuerda que la columna vertebral de tu negocio son las finanzas. Aprender a interpretar tus números y hacer proyecciones financieras con base en tus históricos, te permitirá tomar decisiones acertadas al enfrentarte a algún riesgo.

PRÁCTICA: ¿CONOCES TUS NÚMEROS?

Es momento de que hagas un ejercicio honesto de autorreflexión y te enfrentes a qué tanto conocimiento tienes o no de tus números.

Indicaciones:

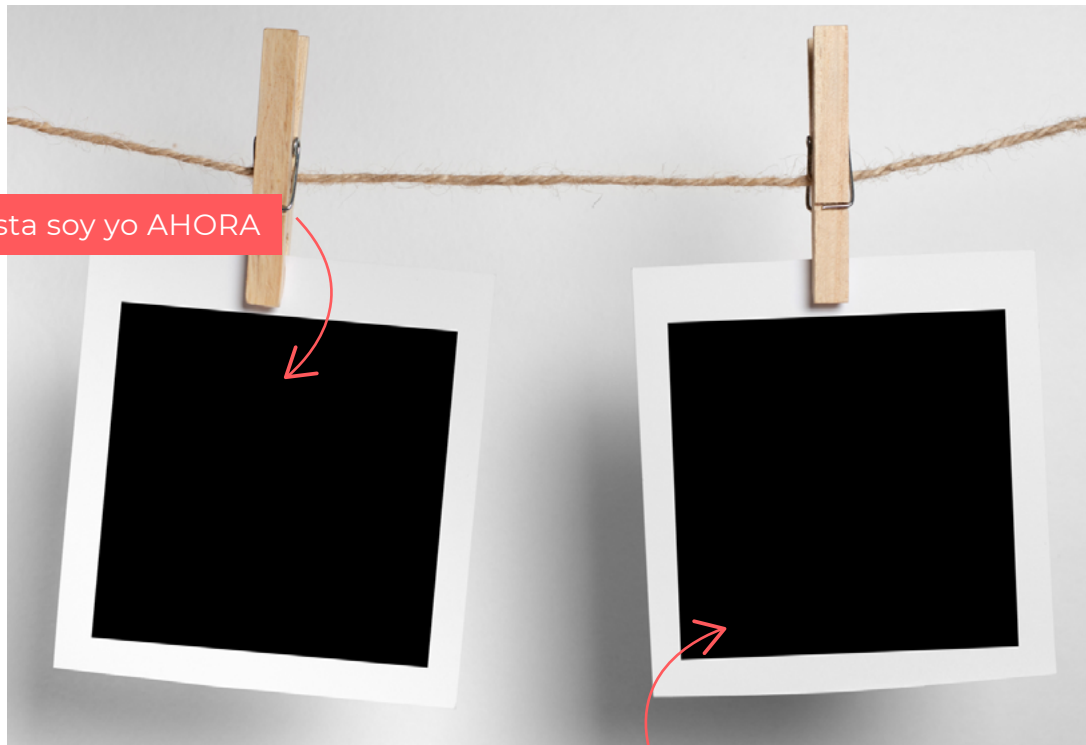
Contesta el siguiente test marcando **Sí** o **No**, de acuerdo a cómo te involucras con los números de tu empresa.

Momento de reflexión	Sí	No
¿Conoces cuánto dinero entra y sale de tu negocio?		
¿Sientes que puedes controlar tu flujo de efectivo, planificar a futuro y presupuestar?		
¿Monitoreas tus resultados de venta?		
¿Sabes quién te debe dinero y cuánto?		
¿Tienes una organización para tus pagos pendientes?		
¿Conoces cuál es tu punto de equilibrio?		
¿Estás familiarizada con el sistema de registro de las finanzas de tu negocio?		

- Si respondiste **No** a 3 o más preguntas, tienes que involucrarte más y meterte de lleno al análisis de tus números. Te sugerimos empezar a aprender los básicos de las finanzas.
- Si respondiste que **No** a 2 o menos preguntas, ¡vas por muy buen camino! Sigue involucrándote en el conocimiento de tus números e invierte en tu formación financiera.
- Si respondiste que **Sí** a todas las preguntas, ¡lo estás haciendo excelente! Sabes que tus números te están dando la claridad que necesitas para una mejor toma de decisiones.

PRÁCTICA: SELFIE DE TU YO FINANCIERA

El test anterior te sirvió para reconocer cuál es el conocimiento financiero que tienes en estos momentos de tu negocio. Es momento de hacer proyecciones personales que impactarán en el conocimiento de tus números.



Indicaciones:

En el marco de la izquierda haz un dibujo o pega una imagen de cómo está tu **YO financiera** en estos momentos y descríbela en el espacio editable.

Piensa qué necesitas para mejorar y proyectar cómo será tu **YO financiera** en un lapso definido (puede ser a un año, a tres años o el que tú elijas). Escribe cómo vas a lograrlo, por ejemplo, tomando cursos de finanzas básicas, involucrándote más en las finanzas de tu empresa, integrando software apropiado para atender las necesidades actuales de tu empresa.

Lo importante es que sepas que nunca es tarde para transformarte en una *pro* de las finanzas y aprender a dominar los números de tu negocio.

RECURSOS E INSPIRACIÓN

Si sientes que te falta formación financiera, aprovecha los programas de Victoria147 para desarrollar tu chip económico. Recuerda que todos los días aprendemos algo nuevo, aquí, te dejamos algunos recursos que te serán de utilidad para continuar tu proceso de aprendizaje.

- Bressan, Alberto. (2018) [Tips de finanzas para emprendedores.](#)
- García, Marisol (2012) [Los números, parte fundamental de tu negocio.](#)
- Victoria147. (2020) [Finanzas personales.](#)
- Victoria147. (2019) [Fuentes de financiamiento.](#)
- Victoria147. (2020) [Pierde el estrés financiero a emprender.](#)
- Victoria147. (2019) [Respira y piérdete el miedo a las finanzas de tu negocio.](#)

VICTORIA147

ACADEMIA ONLINE



@Victoria147org



@Victoria147org



victoria147org



Victoria147

