



10 Consejos para administrar tu empresa

ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS

Del total de las denuncias
refiere que en el 53.25%
2011, esta cifra fue...

	2010	2011
Cuentas por cobrar	61.2	63.2
Otros Cuentas	30.3	35.8
	2.8	1.8
		9.8

■ Cón...
■ ...
■ ...
■ ...

CIAL



Todo empresario quiere ser exitoso. Entregar un producto o servicio de valor es solo una pequeña parte de la ecuación. Para lograr que la empresa sea rentable y sostenible, la administración es un elemento primordial. Por tal motivo, hemos preparado esta lista de consejos para que la uses. Se trata de una recopilación de lo que dicen los expertos, teoría académica y muchos años de experiencia en administración.

1. Genera un récord crediticio

Para conseguirlo, debes ser parte del sistema bancario. Lo principal es aperturar una cuenta bancaria para registrar movimientos como pagos o depósitos. Aunque el pago de servicios públicos no figura en el registro financiero, estar al día con ellos -al igual que los préstamos o tarjetas de crédito- te servirá en caso de que necesites presentarlos más adelante como comprobantes de la salud financiera del negocio.

2. Separa las finanzas personales y empresariales

Tu negocio también necesita tener un récord de crédito. Si bien tu tienes la libertad de pagar a tu nombre para recibir beneficios como millas, puntos o descuentos, es conveniente hacer una separación de las cuentas para que la empresa también tenga beneficios. Por ello, apertura una cuenta y/o una tarjeta de crédito corporativa solo para la empresa. Además esto servirá para que las finanzas estén ordenadas y te eviten hacer una mezcla de gastos cada mes.

3. Lleva la contabilidad de forma ordenada

Uno de los consejos más importantes para administrar financieramente un negocio, es tener un buen manejo de la contabilidad. Muchos empresarios al principio quieren tener control sobre todas las operaciones de su negocio, y por esto, pueden llegar a descuidar la contabilidad. Te recomendamos contratar el servicio de terceros o contratar un contador interno y usar un software de contabilidad en Internet. Es primordial para un empresario, poder tener acceso a su información contable en todo lugar y en cualquier momento.



4. Planifica y controla ingresos, costos y gastos

Hay tres claves para el éxito de un negocio: saber qué vender, cuánto vale elaborarlo y los gastos de la operación. Tenerlas claro facilita la planificación para medir utilidades y rentabilidad que tendrás. Posee una planificación a corto plazo - un año - y a mediano plazo -de tres a cinco años-. Mensualmente, evalúa los resultados para mantenerse dentro del presupuesto y hacer cambios o ajustes para el logro de los objetivos.



5. Cuida tu capital de trabajo

Generar ingresos y tener efectivo son cosas distintas. Ten presente cuánto efectivo tienes en el banco y planifica las entradas y salidas de efectivo ya que tiene mucha relación con el capital de trabajo. Este último, presenta una foto de cómo está la salud financiera de una empresa para cubrir tus necesidades de corto plazo.

Para cuidar este aspecto, se recomienda planificar y evaluar los siguientes indicadores: volumen de ventas, descuentos, cuentas incobrables, nivel de gastos, acceso a fuentes de financiamiento externo, etc. Otro elemento importante a considerar es evitar el uso del capital de trabajo para inversiones en activos fijos.

6. Desarrolla referencias comerciales

Una forma en que los bancos y futuros inversionistas evalúan el valor de un negocio es mediante referencias comerciales, las cuales obtendrás si tienes una sana relación con los proveedores y los clientes. Por eso, tus pagos de adquisición de bienes y/o servicios deben ser puntuales lo que te permitirá desarrollar una relación de confianza y manejo de crédito. Por otro lado, respecto a tus clientes, siempre entrega los productos y servicios comprometidos a tiempo y según las especificaciones.

7. Desarrolla referencias bancarias

Las referencias de este tipo sirven para que las instituciones crediticias evalúen la capacidad de pago que tiene el negocio. Para conseguirlas, usa las cuentas bancarias del negocio para tener un historial de ingresos y gastos. Recuerda que no debes mezclar las finanzas personales con las empresariales. Es clave que las cuentas, tarjetas de crédito y préstamos estén a nombre de la empresa para generar un historial crediticio, como se indica en el primer numeral.

8. Prepárate para el cambio por factores externos

La economía, la situación política y el entorno competitivo son algunos factores externos que impactan de forma sustancial a todo negocio. Así que prepárate financiera y estratégicamente para lidiar ante una crisis.

Para conseguirlo, tu debes conocer el ambiente económico en el que se desenvolverá el negocio, evaluar el impacto de la rentabilidad en factores como: el tipo de cambio, la tasa de interés, la inflación e impuestos (sobre la renta, al valor agregado, de importación y exportación, etc). También debes calcular cómo la situación política puede impactar los resultados del negocio.

Además, no dejes por fuera conocer a la competencia y alístate para ser flexible con tu modelo de negocio para anticiparte a cualquier cambio en el mercado y ser proactivo en lugar de ser reactivo.





9. Maximiza la rentabilidad

El objetivo fundamental de todo negocio es generar utilidades para los accionistas. Todos los empresarios quieren maximizar el valor que da el negocio. Para hacer esto debes tener el control al menos sobre estos indicadores:

- 1. Precio de producto o servicio
- 2. Costo de venta
- 3. Gastos de operación
- 4. Costo financiero

Aunque parezca obvio, para maximizar la rentabilidad de la empresa, compra al costo más bajo para venderlo al mejor precio posible, y siempre mantén los gastos de operación bajos y al mínimo costo financiero.

10. Elabora una planificación estratégica

Es importante tener una visión de hacia dónde quieres llevar el negocio a largo plazo. La planificación estratégica es el proceso por el cual una empresa define las prioridades, cómo debe concentrar los recursos, fortalecer las operaciones y asegurarse de que los colaboradores y otras partes interesadas trabajen por objetivos comunes.

Una planificación estratégica efectiva no solo indica cuál es la dirección de la organización y cuáles son las acciones necesarias para lograr las metas, sino también cómo evaluar si está siendo exitosa.

Esperamos que esta lista te sirva para lograr mejores resultados. Léela, guárdala y regresa a ella cada vez que necesites consejos, motivación o algunos tips de cómo administrar tu negocio. Si crees que puede servirle a un amigo, te invitamos a que la compartas.



soluciones.bicredit.com.gt