



7 PASOS PARA TENER FINANZAS SANAS

7 Pasos que Debes Seguir Para Tener Finanzas Sanas.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	3
1. Crea un Plan Financiero.....	4
2. Desarrolla tu Presupuesto.....	6
3. Lleva un control de la Nomina.....	8
4. Jamás olvides tus impuestos	9
5. Define claramente los Objetivos.....	10
6. Controla tus Riesgos	10
7. Analiza tus alternativas de financiamiento	11
Conclusión	13

Introducción

¿Las finanzas de tu negocio van por buen camino? En algún momento te has hecho esta pregunta, y posiblemente no tengas ni idea de cómo saberlo, pero aquí encontrar información para averiguarlo

La mayoría de negocios miden su éxito únicamente en base a sus utilidades, sin embargo, esto no significa que las finanzas estén sanas, recuerda que el conocimiento te genera mayor poder y te permite [mejorar tu empresa](#), y el hecho de [saber el rumbo de la contabilidad de tu empresa](#) te brinda una gran herramienta para la toma de decisiones de la misma.

Entonces **¿Te interesaría saber si tus finanzas están sanas?** Sigue estos prácticos pasos y en poco tiempo verás un panorama más claro de la marcha de los números de tu empresa.

1. Crea un Plan Financiero

Las principales ventajas de [crear un plan financiero para tu negocio](#) son:

- ✔️ Podrás conocer las necesidades de financiación en:
 - ✔️ Corto plazo
 - ✔️ Largo plazo

La idea de crear un plan financiero es trabajar bajo una visión organizada y de esta manera proporcionar un conductor para las actividades de la empresa.

Principalmente se requiere recolectar la siguiente información para realizar este documento:

- ✔️ Precios y unidades de venta estimados por producto-servicio-mercado.
- ✔️ Estructura de costos para la obtención del servicio o producto.
- ✔️ Gastos de personal estimados.
- ✔️ [Gastos de servicios generales y administrativos](#).
- ✔️ Plan de inversiones previstas.

Ahora bien, los elementos básicos que deberá contener un plan financiero son:

- ✔️ Cuenta de resultados
- ✔️ Plan de inversiones
- ✔️ Balance
- ✔️ Flujo de caja

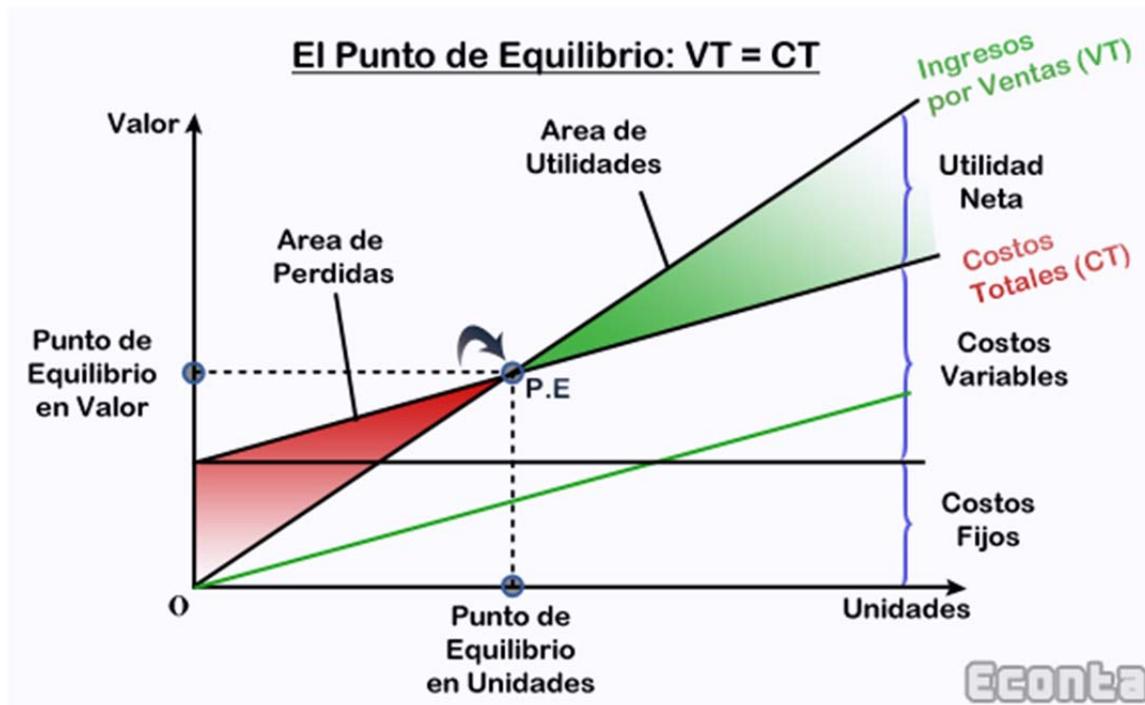
Aquí un ejemplo:

Flujo de Caja					
1. Detalle de Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
1.1 Ingresos por Ventas	20.000	30.000	22.000	24.000	23.500
1.2 Cobro de Deudas	5.000	4.000	6.000	4.500	5.500
1.3 Otros Ingresos	2.000	1.500	2.500	2.200	2.500
1.0 Total de Ingresos	27.000	35.500	30.500	30.700	31.500
2. Detalle de Egresos					
2.1 Luz	200	210	215	205	210
2.2 Agua	50	55	60	52	55
2.3 Teléfono	200	200	200	200	200
Egresos en Consumo	450	465	475	457	465
2.4 Compra de Mercadería	12.000	12.000	20.000	11.000	10.000
2.5 Salarios	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
2.6 Admin. y Ventas	2.000	2.100	2.100	2.200	2.200
2.7 Impuestos	2.000	2.500	2.200	2.400	2.350
2.8 Amortizaciones	0	0	4.000	4.000	4.000
2.9 Intereses	500	500	500	500	500
Egresos Operativos	22.500	23.100	34.800	26.100	25.050
2.0 Total de Egresos	22.950	23.565	35.275	26.557	25.515
3.0 SALDO NETO	4.050	11.935	-4.775	4.143	5.985
4.0 SALDO ACUMULADO	4.050	15.985	11.210	15.353	21.338

Los expertos en el tema recomiendan incorporar además los siguientes elementos:

- ☑ Análisis del punto de equilibrio
- ☑ Análisis de sensibilidad
- ☑ Valoración de la empresa

En la siguiente imagen encontraras un esquema sobre cómo identificar el punto de equilibrio:



2. Desarrolla tu Presupuesto

Un presupuesto tiende a cubrir un período corto de tiempo, como por ejemplo un año o menos.

Cuando [haces un presupuesto para tu empresa](#), en realidad lo que estás haciendo es planear a futuro. Básicamente puedes elaborarlo bajo las preguntas **¿cuánto piensas vender?**, y qué necesitas hacer para lograrlo, **¿cuánto tienes que gastar?** y, lo más importante **¿cuánto vas a ganar?** en ese periodo. Cabe aclarar que todo es una estimación que harás de acuerdo con tu experiencia y la información del mercado.

¿Cuánto vas a vender?

Muchas veces es el elemento más difícil de estimar dentro de plan financiero. Sin embargo, puedes realizar estimaciones en base a tu competencia, el tamaño y crecimiento del mercado. Recuerda que debes ser realista en la previsión de ventas, para que los demás elementos financieros sean coherentes.

Te recomiendo que tengas en cuenta las estacionalidades de tu giro de tu empresa las cuales se ven reflejadas en tu facturación a lo largo del año. Ya sea que repercuta desde el punto en que existan mayores ventas o todo lo contrario.

¿Qué gastos tendrás?

La respuesta es hacer una lista de todo lo que necesitas pagar mensualmente para que funcione tu negocio.

¡Ojo! Debes dedicarle tiempo porque en realidad siempre hay más gastos de los que imaginamos. Te listo los más habituales:

- ☉ Renta
- ☉ Nómina
- ☉ Suministros (luz, agua, teléfono, Internet)
- ☉ Servicios de profesionales (abogados, arquitectos, informático, gestores, asesores)
- ☉ Seguros (del local, de responsabilidad civil, de los vehículos)
- ☉ Publicidad
- ☉ Papelería (cartuchos de impresora, papel, pequeño material)

¿Cuáles serán tus márgenes de utilidad?

Lo primero es que conozcas el costo unitario de tu producto o servicio y el precio de venta estimado, y con esto ya podrías estar estimando un margen sobre ventas.

3. Lleva un control de la Nomina

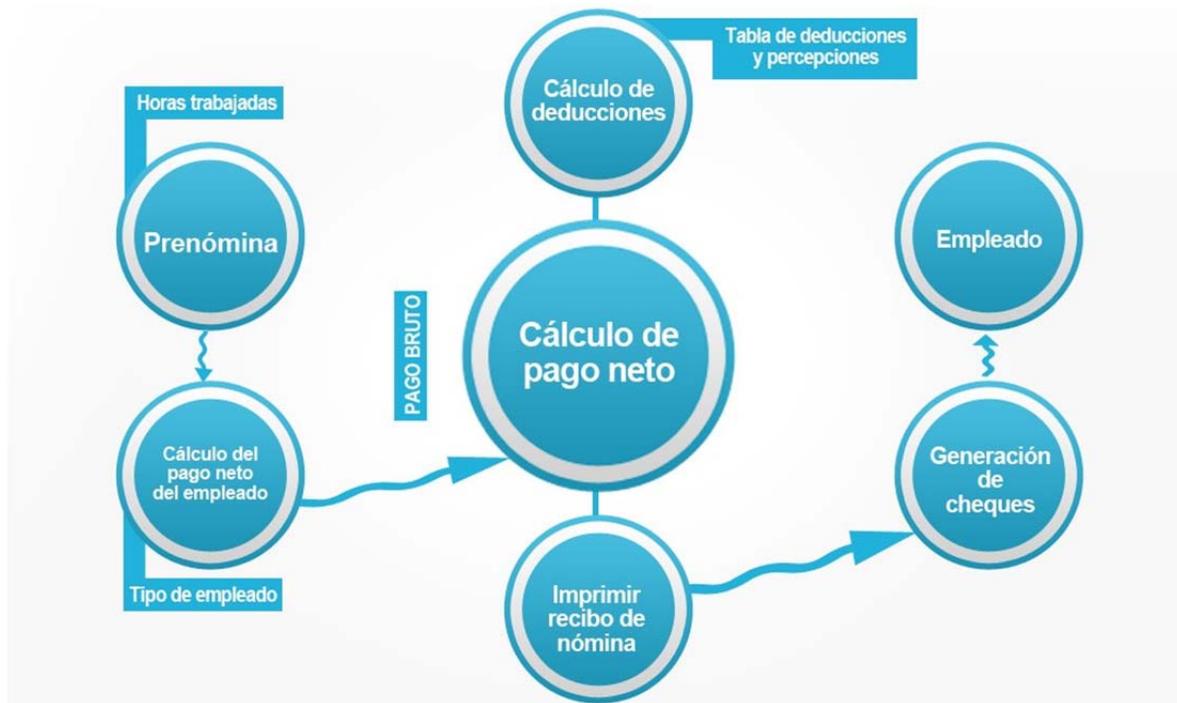
Aunque posiblemente pienses que no es importante, el administrar la nómina correctamente te evita problemas a futuro. Finalmente tienes [la obligación como patrón](#) de brindar un salario en tiempo y forma a [tu personal](#).

Además de que es un documento con validez legal que refleja por escrito el salario de tus trabajadores.

Para calcularla deberás tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ☑ El tipo de contrato del trabajador
- ☑ Prestaciones
- ☑ Horas extras
- ☑ Impuestos

Sin embargo, puedes apoyarte en empresas que ofrecen servicios de preparación [Nómina](#) y así dedicarle tiempo a otros aspectos de tu negocio sin descuidar esta parte tan elemental en tu empresa.



4. Jamás olvides tus impuestos

Debes tener muy claras las obligaciones que tengas con el fisco y de ser posible hacer un calendario de los impuestos tienes que pagar, ten en cuenta que según el tipo de obligación, es el periodo que se maneja para su pago pueden ser mensuales, aparte de lo que anualmente tienes que presentar.

Comprueba si tu actividad está sujeta a [ITBIS](#) regularmente la mayoría los están, y determina gracias a tu previsión de gastos e ingresos los pagos que tendrás que hacer para este impuesto.

Para tener un mejor control puedes acudir a [proveedores de facturación electrónica](#), este tipo de empresas tiene programas que permitirán a tu empresa llevar este aspecto al corriente, procurando evitar requerimientos del fisco que puedan dañar tus finanzas.

5. Define claramente los Objetivos

Establecer metas y objetivos es vital para cualquier empresario y en el tema de las finanzas este aspecto no se puede quedar atrás si quieres que tu empresa tenga un crecimiento.

Los objetivos financieros comúnmente son:

- 🔗 Aumentar las ventas en un 30% en un trimestre.
- 🔗 Aumento de los márgenes de utilidad al finalizar el periodo contable
- 🔗 Lograr el retorno de inversión en dos años.

Los objetivos son el corazón de la planeación financiera, pues son la base de la toma de decisiones financieras inteligentes.

Un objetivo financiero debe cumplir con ciertas características para estar bien establecido. ¡Apóyate! de la siguiente imagen que describe los elementos que debes tomar en cuenta para su correcta redacción.

6. Controla tus Riesgos

Recuerda que dice el dicho “más vale prevenir que lamentar” por lo que los riesgos financieros debes tomarlos con seriedad y darte un tiempo para determinarlos.

Es importante valorar la rentabilidad de tu inversión así como establecer con cuantas ventas y en qué momento tus márgenes llegarán a cubrir los gastos para que el negocio empiece a dar beneficios.

Muchos negocios crean un fondo de emergencias con el cual pueden asegurar durante tres o seis meses el funcionamiento de la empresa. Para ello realiza una previsión de tesorería teniendo en cuenta el pago a proveedores, empleados e impuestos.

Para conocer más sobre este tema te recomiendo que le des clic a la siguiente imagen:

7. Analiza tus alternativas de financiamiento

Si estas por iniciar tu negocio realiza una lista de todos los desembolsos iniciales que necesitas antes de arrancar. ¡Ojo! No me refiero a gastos, sino las inversiones como puede ser:

- ☑ Inmuebles
- ☑ Obras
- ☑ Maquinaria
- ☑ Vehículos
- ☑ Material informático
- ☑ Programas
- ☑ Muebles

Y aunque ya tengas en marcha tu negocio, aplica en el caso de que decidas abrir otra sucursal, aumentar tu línea de productos, o incursionar en otros mercados. Entonces deberás hacerte las preguntas básicas

- ☑ ¿De cuánto dinero dispongo?
- ☑ ¿Cuánto me hace falta?
- ☑ ¿A quién se lo voy a pedir?

Después de comprobar con cuanto dispones, puedes valorar diversas opciones como son:

- ☑ Préstamos de familiares
- ☑ Financiamiento del gobierno
- ☑ Préstamos bancarios
- ☑ Tarjeta de crédito

Recuerda que esto tendrá la finalidad de buscar un crecimiento en tu empresa porque deberás hacer una proyección de resultados.

Conclusión

Quisiera cerrar el tema diciéndote que sin **finanzas sanas** ninguna empresa perdura, y lo único que puedes estar ganando es perder tu tiempo, ganas e inversión.

Es por ello que un requisito indispensable para [asegurar el éxito de tu negocio](#) es llevar un óptimo manejo del dinero. Además que estos siete pasos puedes transformarlos en una herramienta para tomar buenas decisiones, y evitar perder tu inversión.

Finalmente cuéntame cómo sabes si [¿Las Finanzas de tu empresa están sanas?](#), también puedes escribirme que te pareció el artículo y si te ayudo a conocer más sobre las finanzas de tu negocio. Escríbeme [clic aquí](#)

Fuente: [Administración de Nómina](#)