

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Consejos para mantener sanas las finanzas de tu empresa

Muchas familias en El Salvador y el mundo ponen un negocio para lograr un determinado nivel de vida, esperando que la empresa pueda proporcionar ingresos suficientes de manera sostenida y poder así distribuirlos a su familia. Sin embargo, la pandemia ha venido a presionar las finanzas de muchas familias en El Salvador, poniendo en riesgo sus niveles de vida. ¿Cómo pueden los empresarios a la cabeza de una PYME enfrentar este rompecabezas, perdurar en el tiempo y mantener el nivel de vida de sus familias?

Por lo general, se dice que las empresas se ponen “para obtener utilidades”. Sin embargo, para las PYME, especialmente las familiares, esta no es la única razón y, muchas veces, ni la más importante. Estudios serios realizados por diversas instituciones de respeto señalan que la gente suele poner negocios por independencia, por lograr un estilo de vida deseado (“yo quiero lograr esto para mi familia”); asimismo, profesionales libres (abogados, consultores, contadores, etc.) los ponen para desarrollarse profesionalmente. Luego de establecer el deseo personal/familiar, suelen preguntarse respecto de la actividad económica que saben hacer, mediante la cual podrían tener la oportunidad de lograr su sueño. El empleo no solo lo recibe el empresario, muchas veces también sus amigos y familiares. En definitiva, la empresa es el soporte para sus sueños. La empresa pertenece a la familia y no al revés. De esta forma, medir el éxito del negocio familiar no implica ver solo la rentabilidad, sino más bien cómo la familia ha logrado sus sueños con los recursos del negocio. La contabilidad clásica te dice que un estado financiero refleja la fotografía de un ente económico; no obstante, la realidad es que tenemos no un solo ente sino un binomio: empresa-familia y su interacción. Por lo tanto, la sustentabilidad financiera de la empresa familiar consiste en determinar las necesidades financieras que requiere para lograr lo que está buscando, así como un análisis las propuestas del negocio son factibles para ello.

A continuación, te compartimos algunos consejos útiles para mantener un manejo sano de las finanzas, en lo cotidiano y, particularmente, en la coyuntura:

- La administración del flujo de efectivo: es la sangre del negocio, empresa sin flujo de efectivo se vuelve difícil de llevar. Es importante cuidarlo para que haya efectivo para pagar los gastos. De hecho, las PYME suelen manejarse por saldo de dinero, no por utilidades: el empresario sabe exactamente cuánto dinero tiene en el banco y cuánto en cada bolsa, pero si le preguntas por “utilidades” no siempre resulta un concepto intuitivo. En la empresa familiar sin duda hay momentos en los que habrá distorsiones, sobre todo ante imprevistos de la familia. Lo importante es recurrir a fuentes de financiamiento eficientes, como el crédito comercial (conocido también como “financiamiento de proveedores”), ya que se utiliza el vínculo de la relación de negocios para acordar reacomodo de pagos.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



- La valuación de oportunidades: cada vez que tomas una decisión en la empresa muy seguramente tendrá un impacto financiero. Darle un cliente más tiempo para pagar, vender facturas descontadas a cambio de obtener efectivo más rápido, elegir un insumo más caro a fin de obtener mayor durabilidad del producto... son todos ejemplos de elecciones y descartes que terminan por impactar en los resultados del negocio. Todo inicia con tener claro el costo del capital, es decir, lo que esperas generar en utilidades después de impuestos a partir de la inversión realizada.
- Mantén separadas las cuentas de la familia de las de la empresa: la simbiosis empresa-familia puede llevar al error de revolver una cosa con la otra, haciendo que la contabilidad pierda la capacidad de informar razonable y oportunamente sobre la situación del negocio. Es decir, la empresa debe contar con información confiable para la toma de decisiones, sin que esta se vea afectada por un ligero manejo de las cuentas. Por ejemplo, no puede ser que una misma cuenta de cheques sirva para pagar nómina como para pagar el supermercado. La propuesta es que se separe cuantitativamente en el momento del registro, a través del concepto del “precio o costo justo”. Puede pasar que la empresa tenga un solo propietario y, por tal motivo, este decida ponerse un salario de \$X. Total, diría el propietario, no debo compartir con nadie más las ganancias. Sin embargo, cuando uno piensa sobre el salario que le pagaría a un tercero por hacer lo que el propietario hace en el negocio, muchas veces veremos que no solo hay “salario” como tal, sino también un “adelanto de utilidades”. Pero no se registra como tal, por lo que se propone: si el puesto de director general tuviera un precio justo de \$5, pero el propietario quiere ganar \$15 por hacer lo mismo, no hay problema que lo gane, pero que declare \$5 como salario y \$10 como adelanto de utilidades, con el objeto de no falsear la contabilidad. Otro ejemplo sería el uso del vehículo particular para la empresa: si se usa para entregar cosas, para transporte personal, etc., puede caerse en la trampa de creer que “no tiene costo” porque no hay erogación. Sin embargo, desde el momento que es útil tiene costo, porque de otra manera tendría que alquilarlo o comprarlo a precio de mercado. Es decir, el hecho de que no lo erogue solo significa que no hubo flujo de efectivo negativo, pero siempre hay un costo implícito. De esta manera, mantendrás la información financiera relevante, como una verdadera radiografía. A raíz de este fenómeno de compartir recursos familiares para fines empresariales, el empresario a menudo desconoce el costo de lo que hace. Un ejemplo clásico es el restaurante que alguien pone en la casa de la abuela: como no le cobra alquiler, entonces el negocio no registra el componente “renta” como parte de su estructura de costos, redondea su “costo” en \$10, vende a \$20 o en \$15, pero su costo real fuera \$18 si usara el precio justo del que hablamos. Entonces el día que le coloque la renta al negocio como corresponde cae en quiebra y ya resulta difícil enderezar, ya que desde el principio cobró unos precios irreales por haber compartido ineficientemente esos recursos. Estudios han revelado que este tipo de prácticas generan distorsiones en la utilidad del negocio de hasta el 30%.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



- Embona las expectativas familiares con la estrategia de la empresa: lo primero es definir cuánto se necesita para que la familia logre el estilo de vida deseado y bajo las condiciones de su situación. De ese punto partimos a calcular cuánto se debe vender y, de ahí, a cómo debe ser la empresa. Si al final de este ciclo no nos da factibilidad, entonces se ajusta la estrategia del negocio: ¿funcionaría si le apuntamos a otro cliente, con otro precio, con otro contexto, con cambio de producto, etc.? Igual este proceso debe pasar por el ajuste consciente del estilo de vida al que la familia aspira, para llegar a un punto de convergencia.
- Aprovecha los beneficios de una corporación familiar (virtual): pasa que los hijos quieren emprender en giros distintos al negocio central, pero echando mano del patrimonio familiar. Financiar y promover los emprendimientos de los hijos no tiene que ser contrario al interés de la empresa familiar. Esto se logra través de la figura de la “corporación familiar o virtual”, mediante la cual los padres financian las ideas de los hijos a cambio de tener una influencia importante a nivel de consejería, al tiempo que la empresa central consolida sus estados financieros con los de la empresa nueva. Esto provoca de entrada un incremento en el patrimonio de la matriz, lo cual permite que la empresa “madre” tenga una mayor capacidad de endeudamiento frente a la banca. Además, se recomienda la incorporación de los hijos emprendedores en los consejos de la empresa de los padres, así como la incorporación de los padres en la consejería de la empresa naciente; de igual forma, se aconseja que el hijo tenga participación minoritaria en la empresa de los padres y mayoritaria en su emprendimiento, a fin de lograr el compromiso de este para su éxito. Por su lado, los padres deben tener una participación minoritaria en el emprendimiento de los hijos, ya que el mayor valor que perciben es emocional. De esta manera, los padres no solo tiran el dinero para que los hijos le vendan “a los amigos, familiares y a tontos”, sino para que el negocio jale y tenga éxito. Al final del día, el orgullo que da el hecho de que un hijo tenga éxito no se compara con nada.

En Propemi BAC Credomatic sabemos que enfrentas retos complejos en la gestión de tus negocios, no solo a nivel de mercado sino dentro de la familia empresaria. Somos tu mejor aliado para traducir tus proyectos en felices éxitos. Contacta a tu Ejecutivo de Negocios para conocer las soluciones financieras que tenemos para ti.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**