



7

tips
financieros
para hacer más rentable
tu negocio



Empieza por tus finanzas personales

Las estadísticas indican que la mayoría de las empresas nuevas se ven obligadas a detener su operación porque los dueños no pueden enfrentar sus gastos personales. De acuerdo con Jorge Torres, director general de Educación Financiera de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), este *tropezón* se debe a la falta de educación financiera: los microempresarios –los farmacéuticos no son la excepción– no cuentan con las herramientas necesarias para tomar las mejores decisiones sobre su dinero.

Si saben mantener sus finanzas personales sanas, también se optimizarán las del negocio, y la principal recomendación de los expertos es tomar un curso de finanzas para no financieros. En México hay diferentes instituciones que los ofrecen; además, la Condusef cuenta con material educativo gratis y cursos a distancia (vía internet) y presenciales en los que te enseñarán a ser un ahorrador constante, un inversionista prudente y un deudor responsable. Así evitarás llevarte vicios financieros a tu empresa y comprenderás que tu negocio no es tu caja chica.

Las reglas principales para llevar tus finanzas son:

1. Gastar menos de lo que ganas.

No puedes ni debes gastar más de lo que entra a tu bolsillo, porque esto no te permitirá ahorrar y a la larga destruirá tu patrimonio.



2. Ahorra e invierte. Cuando se habla de ahorro se debe pensar en tener un excedente, derivado de seguir la regla 1 (gastar menos de lo que se gana), e invertirlo (poner a trabajar ese excedente) para generar más dinero a partir del que ya tienes.

La Condusef ofrece material educativo gratis y cursos vía internet o presenciales en los que te enseñarán a ser un ahorrador constante, un inversionista prudente y un deudor responsable: eduweb.condusef.gob.mx/EducaTuCartera

3. Usa el crédito a tu favor. Es un arma de doble filo cuando es mal utilizado. El crédito debe funcionar como una inversión y no como un gasto. Por ejemplo, es una inversión si se usa para comprar una vivienda (que por lo general aumentará su valor) o herramienta, que eventualmente generará un ingreso adicional. Al contrario, se convierte en un gasto si se usa para comprar artículos lujosos que no necesitas; en este caso fallarías a la regla 1, porque estarías gastando más de lo que ganas. ▶

“Desafortunadamente los dueños de las pequeñas y medianas empresas que inician no tienen una adecuada educación financiera personal, y eso redunda en que el negocio tampoco tenga éxito. Ése es el primer paso y desafortunadamente muchos emprendedores no lo hacen.”

JORGE TORRES GÓNGORA
DIRECTOR GENERAL DE EDUCACIÓN
FINANCIERA DE LA CONDUSEF

4. Crea un fondo de emergencias.

Es mejor prever situaciones como una enfermedad o la pérdida de tu empleo. Este fondo de emergencias te servirá para salir casi ileso de esas eventualidades y evitará que hagas uso desesperado de tus créditos. En este sentido, piensa en protegerte a ti, a tu familia y tu patrimonio con un seguro; así mantendrás *blindadas* tus finanzas.

5. Planea tu retiro. Seguramente cuando te planteaste colocar tu propio negocio, lo hiciste pensando en independizarte de una empresa y asegurar tus ingresos después de terminar tu edad laboral. Ese plan no funcionará si no prevés una vida libre de ataduras laborales, y eso sólo se logra ahorrando para el retiro. Las afores están al alcance de todos, seas asalariado o no.



Separa las finanzas de tu empresa

Adolfo Albo, director de Educación Financiera de BBVA Bancomer, explica a los lectores de *Efecto B*, que las finanzas corporativas son sumamente importantes para las pequeñas y medianas empresas (pyme), y enfatiza que durante el primer año de operación es imprescindible llevar una buena administración de las entradas y salidas de dinero, de tal forma que se cuente con recursos suficientes para diseñar estrategias que permitan que el negocio crezca.

Algunas instituciones bancarias, entre ellas Bancomer, cuentan con talleres gratis de educación financiera para pymes, en línea o presenciales; asimismo, la Unefarm ofrece capacitación especializada en el sector farmacéutico.

Los expertos de Bancomer, Condusef y Unefarm nos comparten algunos puntos que te permitirán llevar finanzas corporativas sanas:

1. Asígnate un salario. La regla de oro para administrar las finanzas corporativas es evitar mezclar recursos personales con el capital de la empresa. Por ello es recomendable definir un salario para ti, con el que puedas hacer frente a tus responsabilidades personales y familiares.

¿Cómo calcularlo? El portal de internet, Pepe y Toño, del Consejo de la Comunicación, recomienda, primero que nada, saber cuáles son tus gastos

¿Cuánto necesitas en realidad?

Completa esta lista con tus gastos:

- Renta / hipoteca
- Seguro médico
- Costo del automóvil (mensualidad, seguro y mantenimiento)
- Otros gastos de transportación
- Actividades recreativas (restaurantes, cine, exposiciones, etc.)
- Comida
- Servicios (luz, agua, gas, mantenimiento, etc.)
- Servicios de comunicación (teléfono, celular, TV de paga, etc.)

personales y después identificar las áreas de oportunidad para el ahorro. Entonces podrás determinar cuánto debes ganar. Eso sí, explica que hay dos errores comunes que debes evitar: asignarte un pago que tu empresa difícilmente pueda solventar y llevar los ingresos del negocio íntegros a tu cuenta personal.

Para hacer el cálculo de tu sueldo, te recomienda dos caminos: que sea a partir del valor del mercado abierto, es decir, con base en tus conocimientos y destrezas debes determinar cuánto te pagaría un empleador. Como segunda

opción, comparar con compañías similares (por su tamaño, por industria, región geográfica), que te permitan obtener salarios comparables. Incluso puedes preguntar a otras personas que se encuentren en tu misma situación.

2. Haz una planeación financiera.

Es muy frecuente que los microempresarios hagan una mala planeación financiera, quizás desde el momento en que emprendieron. Esto sucede porque no se determinaron de manera correcta los fondos necesarios para poner en marcha el negocio ni para sostenerlo en el tiempo. Es recomendable anticipar la cantidad de recursos que se requieren para arrancar el negocio: renta o compra de inmueble, mobiliario, pago de servicios, pago de empleados, compras de producto, etcétera.

En esencia, la planeación consiste en establecer metas de crecimiento desde inicio de año; así como estrategias que le permitan mantener una buena salud financiera para alcanzar estas metas; durante el primer año de operación, lo más importante es una buena administración de las entradas y salidas de dinero de la empresa. El portal web de Nacional Financiera (www.na-fin.com), en su sección Fundamentos de Negocio, cuenta con material explicativo en línea para que profundices y apliques tu presupuesto financiero.

3. Conoce los servicios y productos financieros a tu alcance.

Son muchos los servicios y productos financieros de los que pueden echar mano los pequeños negocios para recaudar dinero, invertirlo y distribuirlo: desde manejo de cuenta de cheques, crédito, ahorro, inversiones para pymes, cobranza, nómina. Cada vez es más extensa la oferta para pequeñas empresas, incluso estos servicios pueden ser administrados en banca electrónica, lo cual también representa un ahorro en tiempo. Muchas instituciones financieras cuentan con paquetes empresariales o membresías que agrupan este tipo de servicios con precios preferenciales. ▀

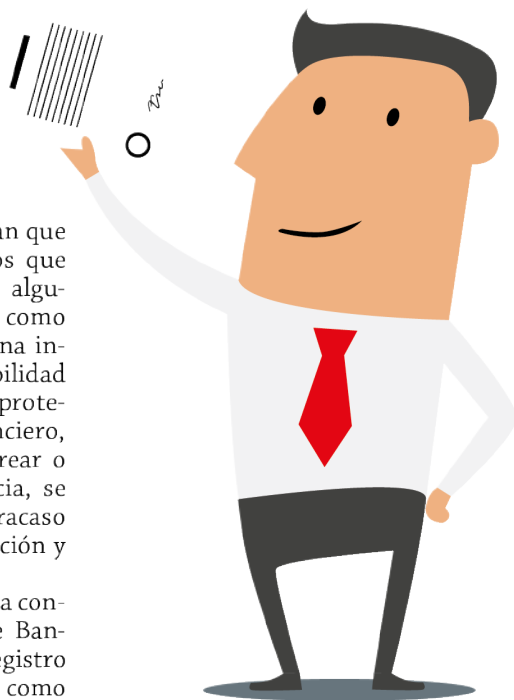


Lleva un registro contable

En general, los expertos observan que son pocos los microempresarios que ponen atención en este rubro, algunos lo ven innecesario o hasta como un gasto, pero en realidad es una inversión, pues sin una contabilidad adecuada, el negocio está desprotegido en lo económico y financiero, y de ninguna manera podría crear o ejecutar planes. En consecuencia, se amplían las posibilidades de fracaso en los programas de administración y de *marketing*.

La forma más fácil de definir la contabilidad, explica el experto de Bancomer, Adolfo Albo, es: “Un registro de todos los ingresos y egresos, como parte de su operación, durante un periodo. Para ello, existen documentos específicos que indican el estado financiero de la pyme –en este caso farmacéutica– durante dicho periodo o incluso en una fecha específica, los cuales se conocen como estados financieros. El flujo de efectivo es uno de esos estados financieros”.

Llevar una buena contabilidad requiere tiempo y disciplina. Si el dueño es también quien atiende el negocio y se encarga de administrar, seguramente sus tiempos serán limitados. Lo más recomendable es buscar a un experto.



En algunos casos podría hacerlo el mismo dueño, pero en otros no. Adolfo Albo explica que esto dependerá de cada empresa y de su operación: “Llevar una buena contabilidad requiere tiempo y disciplina. Si dicho dueño es también quien atiende el negocio y se encarga de realizar trámites, seguramente el tiempo que podrá destinar será acotado. En estos casos, lo más recomendable es buscar apoyo de un tercero especializado”.

Y agrega que un buen sistema de contabilidad es una inversión que toda pyme debería realizar, pues este error puede ser la causa de perder cualquier oportunidad de crecimiento, especialmente porque muchas instituciones financieras revisan sus estados financieros antes de otorgar algún crédito o producto de financiamiento.



Aprende a administrar tu capital

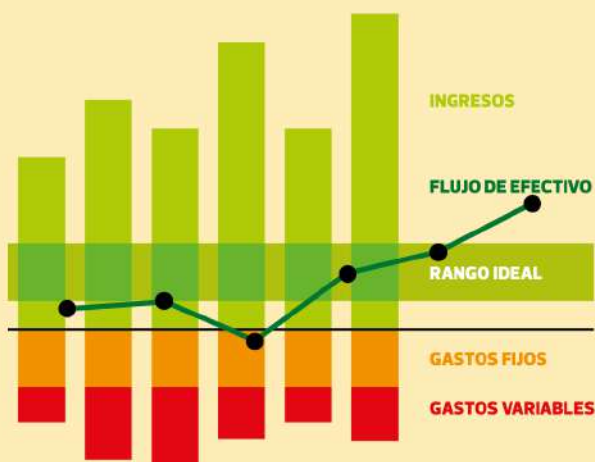
Aquí introducimos un término al que debes perderle el miedo: flujo de efectivo. Explica Adolfo Albo que, en esencia, son todas las entradas de recursos (dinero por la venta de sus productos; intereses por alguna inversión, por ejemplo) y la resta de todas las salidas de dinero (pago de nómina o pago de impuestos; etcétera) que tendrá la empresa en un periodo determinado.

- **La gestión de los flujos** de efectivo incluye los pagos a proveedores y los ingresos recibidos de los clientes. Un buen control del flujo de efectivo está en sintonía con una buena planeación financiera para seguir con los planes a corto y mediano plazo, y asegurar que la empresa cuente con recursos suficientes para operar.

- **La mejor forma de administrarlo** es por medio de estrategias que permitan incrementar las entradas de efectivo y retrasar las salidas. Por ejemplo: aumentar las ventas al contado; trabajar con proveedores de alta calidad y buen precio; sólo comprar lo que el negocio necesita, o incluso generar alianzas comerciales con otros negocios para negociar mejores precios de los productos.

Flujo de efectivo

SE REFIERE a todas las entradas de recursos y la resta de todas las salidas de dinero que tendrá la empresa en un periodo determinado.



- **Para administrar los gastos**, hay productos diseñados para microempresas que pueden hacer más fácil la operación y control de gastos, como cuentas de cheques, tarjetas de crédito empresariales prepagadas para las actividades de sus empleados y para las propias transacciones económicas de la empresa. La idea, comenta Adolfo Albo Márquez, es que busquen más información al respecto para poder encontrar los productos financieros que mejor les convengan.



Financiamiento

El experto de Bancomer, Adolfo Albo, lo define como el medio por el cual las pymes pueden obtener recursos para su operación o crecimiento, y destaca que cuando se trata de un crédito, implica utilizar recursos que la empresa no tiene hoy con el compromiso de pagarlos –más un cargo adicional o interés– en un periodo futuro.

Por lo general, las fuentes de financiamiento de una micro o pequeña empresa son:

- **Ahorros personales:** para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y también se suelen utilizar las tarjetas de crédito personales para financiar las necesidades de los negocios. Pero mucho ojo, pues esto ocasiona que el costo de financiamiento de la pequeña empresa sea elevado, lo que a su vez reduce su rentabilidad.

- **Recursos de amigos y parientes:**

ésta es otra opción para conseguir dinero, generalmente se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, pero raramente se logra contar con este capital.

- **Intermediarios financieros:** de acuerdo con el portal web de Banxico, son intermediarios financieros los bancos, las aseguradoras, afianzadoras, arrendadoras, casas de bolsa y las administradoras de fondos de inversión. Utilizar uno u otro intermediario depende de las particularidades de cada empresa.

El experto de Bancomer advierte que antes de pensar en dar el salto al financiamiento por medio de un intermediario, primero se deben tener perfectamente controladas e identificadas las entradas y salidas de efectivo de la empresa. Para ello, recomienda emplear productos y servicios financieros vinculados con pagos y cobranza (como las cuentas de cheques y terminales punto de venta), que les otorgan muchas facilidades de pago a los clientes potenciales de estos negocios y a la vez permiten que los registren y tengan claridad sobre sus ingresos y egresos.

El financiamiento es el medio por el cual las pymes pueden obtener recursos para su operación o crecimiento. Cuando se trata de un crédito, se adquiere con el compromiso de pagarlo en un periodo futuro.

¡Mucho cuidado con endeudarte!

PARA JUVENAL BECERRA, presidente de la Unefarm, el crédito es muy importante, sin embargo considera que el dueño o inversionista debe primero capacitarse en la fuerza de ventas, temas financieros, contables y, por supuesto, fiscales, para que una vez que decida pedir un crédito pueda hacerlo rentable y eficiente para su negocio.

Es importante tener en cuenta que el crédito no siempre es la solución para los negocios pequeños. Jorge Torres Góngora, director general de Educación Financiera de la Condusef, aclara que antes de pensar en un crédito es importante definir cuál es nuestro objetivo y cómo lo podemos lograr, es decir, pensar si hay otros mecanismos de financiamiento: "A veces lo que se requiere es capital (socios) y no crédito; pero, si llegamos a la conclusión de que lo que se necesita es adquirir una deuda, habrá que plantearse también cómo se aprovechará y qué consecuencias tendrá, en cada caso".

El crédito no siempre es la solución para los negocios pequeños. Primero hay que definir cuál es nuestro objetivo y si hay otros mecanismos de financiamiento.

Agrega, que incluso dentro del rubro de crédito hay varias opciones, pues existen diferentes instituciones como bancos, cajas de ahorro, Sociedades Financieras Populares (Sofipo), que pueden otorgarlos. Lo ideal es revisar cuál es la que se adecua a lo que necesitan, y además que vaya de acuerdo con lo que la empresa puede pagar.

El experto de Bancomer, Adolfo Albo, coincide en que antes de adquirir un crédito, es importante que las pymes tengan una buena administración de sus ingresos y pagos, "adicionalmente, se debe evaluar si realmente se necesita dicho crédito, en qué se usaría y cómo se pagaría". Y explica que hay instituciones financieras que ponen a disposición de las pymes créditos con tasa acotada; es

decir, que tiene un límite que no se puede rebasar durante toda la duración del crédito, independientemente de las condiciones del mercado, lo cual es una ventaja para la administración de las empresas pequeñas.

En la página mundopymeabm.org.mx, de la Asociación de Bancos de México, puedes revisar los productos disponibles para micro, pequeñas y medianas empresas (mundopymeabm.org.mx/el-credito).

También revisa la oferta de Nacional Financiera, que cuenta con un programa de financiamiento operado a través de sus intermediarios financieros Incorporados, con productos para financiar capital de trabajo, modernización y equipamiento de las pymes de los sectores, industria, comercio y servicios. ▶

PRÉSTAMO





Prevé los riesgos

De acuerdo con Jorge Torres Góngora, director general de Educación Financiera de la Condusef, la gestión del riesgo se refiere a administrar la exposición de la empresa al riesgo. Una farmacia, por muy pequeña que sea, debe tener asegurados sus bienes. Por ejemplo, las motocicletas o algunos autos que sean utilizados para repartir, su personal, el local, etcétera.

Juvenal Becerra asegura que la farmacia independiente ha ido tomando conciencia de asegurar sus patrimonios, sin embargo, aún falta mucho por hacer para que los farmacéuticos conciban sus negocios como un negocio empresarial. En este sentido, los seguros son un producto que todas las pequeñas empresas y microempresas deben tener en cuenta.

Toda compañía, no importa si es micro, pequeña o grande, se desarrolla en un entorno variable en donde pueden existir desastres naturales, cambios en la economía, riesgos sanitarios, etcétera, de tal manera que si se previenen riesgos y se anticipan los cambios será más fácil adaptarse y seguir operando.

Adolfo Albo Márquez, director de Educación Financiera de BBVA Bancomer, argumenta que los seguros son productos por medio de los cuales pyme pueden estar protegidas ante alguna eventualidad y explica: "Representan un acuerdo entre una institución (aseguradora) y la empresa (asegurado), por medio de la cual la



primera se compromete a pagar una indemnización a la empresa en caso de que sucediera dicha eventualidad (siniestro). A cambio, la pequeña empresa se compromete a pagar una cantidad de dinero (prima) a la aseguradora durante el tiempo que ambas acuerden".

Existen distintos seguros a disposición de las pymes, que pueden proteger al negocio y sus contenidos de eventualidades como incendios, eventos meteorológicos y robos, entre otros. También hay instrumentos que permiten proteger a los trabajadores de las farmacias y sus familias en caso de accidente, invalidez o fallecimiento.

Aconseja considerar este tipo de productos dentro de la planeación financiera. Al seleccionarlos, es relevante comparar distintas opciones y elegir la que brinde la mayor cobertura, con el precio más competitivo. En México operan aproximadamente 67 aseguradoras, entre ellas Metlife, GNP, AXA Seguros, Inbursa y Seguros Bancomer, para dar soporte a las operaciones de las pymes. Conoce cuál de éstas se adapta a tus necesidades.



Otras estrategias pro finanzas

Los expertos consultados enfatizan que al menos durante el primer año de operación, lo más importante para tener un negocio rentable es una buena administración de las entradas y salidas de dinero. Pero además de esto, hay otras estrategias de las que se puede echar mano para aumentar la rentabilidad, por ejemplo:

- **Terminal Punto de Venta (TPV).**

Se contrata con los bancos y permite a los negocios atender a todos aquellos clientes que deseen realizar pagos por medio de tarjetas de débito o crédito. Esto generalmente ayuda a los negocios a incrementar su facturación diaria y brindar a sus clientes algunas promociones, como meses sin intereses o pago por medio de puntos. Pero además de incrementar la venta promedio, facilita el control de los ingresos y de las ventas, con lo que se

beneficia el registro contable de los pequeños negocios; se genera un historial crediticio con el que se pueden obtener créditos, y en seguridad se reduce la cantidad de dinero efectivo en caja, y con ello las posibilidades de pérdidas por robo, por ejemplo.

Cada institución financiera tiene distintos requisitos de contratación, dependiendo del giro y antigüedad de la pyme. También es importante comparar los costos de instalación y administración de la TPV; así como las comisiones por el nivel de facturación o por transacción.

- **Software tecnológico de administración.** Hay proveedores de *software* diseñado especialmente para llevar un control administrativo, a partir del cual se obtienen reportes y gráficas de compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, ventas y artículos en inventario, entre otras cosas, y que además incluyen pagos de servicios, compra de tiempo aire y facturación electrónica, para tener todo en orden. Por ejemplo, Unefarm ha observado que a partir de la implementación de Farmagol, su *software* especializado, sus farmacias han crecido 15%, pues se manejan de mejor manera los inventarios, costos de caja, entradas de almacén y todo lo relacionado con la administración y contabilidad de la farmacia.

- **Aumentar ganancia con genéricos.** De acuerdo con Rafael Maciel, presidente de Asociación Mexicana de Genéricos (Amegi), los medicamentos genéricos dejan a los farmacéuticos un margen atractivo en ganancias, incluso siendo de bajo costo, y esto se explica porque de 100% de los medicamentos que se consumen en México, 80% corresponde a genéricos, con lo que los consumidores obtienen un ahorro que puede ir desde 50 hasta 70% menos sobre un producto innovador. 🌟

Durante el primer año de operación, lo más importante para tener una farmacia rentable es una buena administración de las entradas y salidas de dinero. Hay proveedores de software que te facilitan llevar un control.



  **BRUDIFARMA** • www.brudifarma.com.mx