

Finanzas para emprendedores: 5 consejos para administrar tu negocio



Emprender un negocio y que este sea viable no solamente consiste en tener una buena idea y un líder efectivo, sino de buenas decisiones diarias, una de ellas **las finanzas**.

Así lo señala Romain Pouzou, profesor en **finanzas para emprendedores** del **Tec de Monterrey** quien dice que una **planificación adecuada**, a la par de **toma de decisiones financieras estratégicas** es la combinación clave para un **emprendimiento exitoso**.

*“Es importante que los **emprendedores** sean capaces de entender el **impacto cuantitativo de las decisiones que toman en su día a día**”, comparte el profesor.*

Para el académico, los errores más comunes en las finanzas para emprendedores se deben a **fallas en el ‘micromanagement’**.

Conoce los 5 consejos en **finanzas para emprendedores** que el profesor Pouzou comparte a **CONECTA** para que **jóvenes emprendimientos** tomen vuelo y se mantengan a flote.

Conoce los gastos de tu emprendimiento width="688" loading="lazy">

1. Conoce y calcula costos antes de establecer un precio

Según Pouzou, si bien casi todos los emprendedores tienen buen **conocimiento de sus precios**, pocos saben **realmente el costo de sus productos o servicios**.

“En promedio una empresa de cada tres vende por lo menos un producto con pérdidas, sin darse cuenta de ello”, explica.

De acuerdo con el consultor, una **estructura de costos completa** va mucho más allá de preguntarse: **¿cuánto me costó producir/comprar mi producto o servicio?**

“Los emprendedores deben entender el impacto cuantitativo de las decisiones que toman en su día a día”.

Recomendó que todo emprendimiento cuente con una **estructura para existir** (su inversión), el **talento para operar** (sueldos) y un **esquema claro de los costos indirectos** que se requieren para operar.

“Todo es parte de la estructura de costos de la empresa y debe de ser considerado al momento de calcular el costo unitario”.

Romain recomienda **usar métodos de costeo absorbentes**, es decir, que contemplen todos los elementos para **tener un costo unitario completo**.

Subsidio de proyecto cuenta en los gastos del emprendimiento width="900" loading="lazy">

2. Evita subsidiar el negocio con recursos propios

El profesor cita que es común **que los emprendedores subsidien sus proyectos** utilizando sus propios vehículos y computadoras personales, **en vez de comprarlos para la empresa**.

A pesar de que esto sea normal e incluso **parte de la realidad de los emprendedores**, se considera un error **no considerar estos subsidios** dentro de las **estructuras de costo**.

“En promedio una empresa de cada tres vende por lo menos un producto con pérdidas, sin darse cuenta de ello”.

Todos los bienes que se comprometen en la empresa **pierden valor con el tiempo** debido a la depreciación, indica Pouzou.

“El emprendedor tiene que calcular esta depreciación y asegurarse que la empresa genere más valor del que consume, independientemente de si los bienes fueron subsidiados o no”, aclaró.

De **no ser conscientes de este fenómeno**, la empresa **no será capaz de renovar los bienes** que han utilizado, o **no podrá pagar renta** cuando el espacio de trabajo ya no sea el suficiente.

Es importante contabilizar el sueldo propio en los gastos width="688" loading="lazy">

3. Todos los sueldos cuentan

Otro **error común en el mundo emprendedor** es el **no considerar el sueldo propio** dentro de la **estructura de costos** del negocio.

El profesor del Tec detalla que dicha situación se da debido a que los emprendedores **no quieren afectar negativamente la probabilidad de éxito** del proyecto al **pagarse un sueldo** demasiado temprano.

Cita que esto **no significa que no se deba de considerar el sueldo mínimo** que requieren de su actividad profesional, **aún y cuando este no se lo paguen en un primer tiempo**.

“Es una lástima cuando un emprendedor se percata que su proyecto no le puede pagar un sueldo decente”.

Así se permite determinar un **costo que considere sus sueldos** y, por ende, un **precio que permita pagar esos sueldos** cuando el volumen de ventas lo permita.

*“Es una lástima cuando **un emprendedor se percata que su proyecto no le puede pagar un sueldo decente** debido a que realizó sus análisis de costos después del lanzamiento y no previamente”, reflexiona.*

Se recomienda conocer los indicadores financieros clave width="900" loading="lazy">

4. Conoce ventas, ganancias y efectivo disponible

Los **emprendedores** tienden a **cumplir con múltiples roles** dentro de su proyecto, pero el profesor Pouzou explica que **es común que estos encarguen la parte financiera y contable a otros miembros** de su equipo o un contador externo.

El problema surge cuando el emprendedor **se desvincula por completo** de los **asuntos financieros** del proyecto.

El rol del contador externo es apoyar en el tema fiscal, pero es imprescindible que el emprendedor **conozca a la perfección su estructura financiera** para tomar las decisiones adecuadas.

*“La **confianza no excluye el control** y el emprendedor debe de **analizar con un ojo crítico** las salidas y entradas de dinero”, determina.*

Para el profesor en finanzas para emprendedores, es importante que el líder del proyecto tenga **claridad en términos de los niveles de ventas, ganancias y efectivo disponible** del emprendimiento.

*“La **confianza no excluye el control** y el emprendedor debe de **analizar con un ojo crítico** las salidas y entradas de dinero”.*

5. Finanzas para emprendedores usan indicadores financieros

Según Pouzou existen **diversos indicadores financieros** que son **imprescindibles** al momento de la **toma de decisiones empresariales**.

Para el académico estos 3 **indicadores no pueden faltar dentro de la caja de herramientas** de un emprendedor:

- **El punto de equilibrio:** permite establecer metas de ventas, medir el desempeño financiero, comparar este punto de equilibrio contra su capacidad instalada, así como el tamaño del mercado para concluir en la viabilidad del proyecto.
- **El Cash-burn rate:** este indicador permite ser consciente de la liquidez disponible y tomar las decisiones correspondientes en cuanto a captación de capital y mejora de la estructura de costos.
- **Las unidades económicas:** al calcular el Costo de Adquisición de Clientes y el Valor de Ciclo de Vida de Cliente es posible controlar y medir la eficiencia de las campañas de promoción y publicidad y compararlo contra las ganancias generadas por cada cliente adquirido.
- La comparación de estos datos permite validar el potencial de escala de un proyecto emprendedor.

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR:

<https://conecta.tec.mx/es/noticias/leon/emprendedores/libros-para-emprender-conoce-estas-5-recomendaciones>