

Características de una empresa con finanzas saludables

Por Amalia Beltrán



Las empresas que tienen unas finanzas saludables comparten características que las hacen ser rentables y alcanzar el éxito. La productividad y la rentabilidad son las bases de las empresas exitosas y la segunda no se da sin la primera. Para impulsarlas debes cuidar, entre otras cosas, la gestión del capital humano y optimizar al máximo el manejo de los recursos.

Impulsa la productividad laboral

En el primer aspecto, los negocios productivos tienden a captar al mejor talento y propician un ambiente laboral que estimula la lealtad, la creatividad y la innovación entre sus empleados. Tú también puedes motivar a tu personal para que se vuelva más productivo si sigues estos consejos: forja una cultura organizacional en la que todos compartan los valores y la misión de la empresa, pon en claro los objetivos empresariales y el camino para alcanzarlos, ejerce un liderazgo basado en una buena comunicación, la confianza y una relación respetuosa. Además promueve el trabajo en equipo, haz una correcta asignación de tareas de acuerdo a los conocimientos y capacidades de cada empleado, da retroalimentación a tu personal para que refuerces comportamientos positivos y corrijas los menos productivos. También brinda oportunidades de

desarrollo profesional con capacitación continua, ofrece salarios y prestaciones competitivos, propicia la innovación abriendo espacios para que los empleados hagan sus propuestas y mantente abierto a las oportunidades de crecimiento y al cambio para seguir siendo competitivo.

Gestiona bien tus recursos

Toda la productividad no llevará a que tu empresa tenga finanzas sanas si no administras correctamente los ingresos y los gastos de manera que te ofrezcan el mayor rendimiento.

Un óptimo manejo del dinero requiere que controles tus costos e inviertas inteligentemente en el crecimiento; es decir, que lleves bien tus cuentas y tomes las decisiones correctas tanto en los gastos como en la gestión de riesgos financieros.

Para tener unas finanzas saludables, estos son los aspectos que debes tomar en cuenta:

Separa las cuentas del negocio y las personales. Asígnate un sueldo y no utilices las cuentas bancarias del negocio como tu caja chica personal. Esta es la regla número uno de las pequeñas y medianas empresas que buscan mantenerse a flote y tener oportunidades de crecer.

No gastes más de lo que ingresas. Realiza una planeación financiera cuidadosa y no derroches en compras superfluas. Limitate a los gastos básicos para mantener en operación el negocio y sólo invierte en el crecimiento cuando cuentas con los recursos necesarios o estés

seguro de que los resultados ayudarán a pagar el financiamiento que consigas. Elabora y ejerce un presupuesto. Mantener el equilibrio financiero requiere un registro cuidadoso de los ingresos y una asignación precisa de los recursos para que cada área de la empresa cuente con los fondos necesarios para su correcta operación. Ofrece un producto o servicio de calidad. Para ello debes invertir en insumos de primera y cuidar que tu proceso de producción sea cuidadoso. La calidad de lo que ofreces te diferenciará de la competencia. No malbarates. Valora lo que haces y no des una idea equivocada a tus clientes. Recuerda que debes recuperar tu inversión y apuntar a tener ganancias; malbaratar tu producto o servicio da la idea de que no vale lo que cuesta. Establece una política de crédito y cobranza clara. Investiga bien si un cliente es digno de crédito antes de otorgárselo y aclara en el contrato condiciones de pago y penalizaciones por morosidad. Mantén un buen flujo de efectivo. No sólo debes tener un fondo de reserva para eventualidades, sino también hacer una buena planeación financiera que contemple tu cronograma de cobranza y los riesgos a futuro. Es

importante que proyectes cómo harás frente a los gastos en caso de un periodo de ventas bajas o una turbulencia de los mercados, y que estés preparado por si requieres hacerte de financiamiento o de socios. Reinvierte las ganancias. Puedes implementar un plan de crecimiento para tu negocio o sólo invertir inteligentemente en los mercados para hacer crecer tu dinero.

Desarrolla e implementa una política de gastos precisa. Los gastos de representación y los viáticos son esenciales para el área de ventas, pero debes poner en claro cuáles están justificados y cómo deben comprobarse. Recuerda que es importante contar con la documentación válida para aplicar las deducciones en tu declaración de impuestos.

Lleva un correcto control de la caja chica. Los gastos, por pequeños que sean, deben registrarse. Toda cantidad de dinero gastada debe tener una justificación y estar respaldada por documentos, ya que los gastos acumulados tipo "hormiga" pueden llegar a mermar las utilidades.

A mayor productividad de tus empleados, mejores resultados económicos, ¿cierto? Aunque, no exactamente si no se controlan los gastos estrictamente.

Para que tu negocio tenga finanzas sanas y sea exitoso, mantén motivado a tu personal para que sea productivo, pero también gestiona inteligentemente tus recursos para que obtengas la máxima rentabilidad.

Los negocios rentables no son los que tienen el producto más novedoso o los mejores precios, sino los que saben administrar correctamente sus ingresos por ventas y toman las mejores decisiones de manera oportuna.

