



CONCEPTO

01 TENER DINERO Y GANAR DINERO

Ya lo sabes, claro: tener dinero en la cuenta bancaria no garantiza que tu negocio esté ganando dinero.

Lo cobra, por supuesto. Y, si has conseguido establecer una política de pagos ordenada, lo acumula; hasta que llegan los vencimientos, que derrumban el saldo de manera inmisericorde. Si, por el contrario, los pagos acribillan el extracto bancario en múltiples días cada mes, merece la pena establecer un programa de pagos ordenado. Luego retomaremos este punto.

La empresa cobra por las ventas y paga por las compras y los servicios que contrata. Gana dinero si los ingresos superan a los gastos. Tiene dinero, si los cobros son mayores que los pagos. Son conceptos parecidos y relacionados, pero no idénticos. Se trata de dos corrientes que corren paralelas, pero cuyo ritmo diverge a causa del tiempo.

La corriente financiera enfrenta los cobros a los pagos; la corriente económica enfrenta los ingresos con los gastos.

Tu negocio cobra al contado. Vendes un artículo y el cliente lo paga (si aplaza el pago, es una financiera la que soporta el aplazamiento). Y es muy probable que tus proveedores habiliten un plazo de 30-60 días para que liquides tus compras. Esto puede permitir que tu negocio tenga tesorería disponible, porque cobras pronto y pagas con aplazamiento. Pero no quiere decir que gane dinero.

Ganar dinero es obtener beneficios. Esto sucede cuando los ingresos superan a los gastos. Cuando no lo hacen, se producen pérdidas. El resultado es la diferencia entre los ingresos y los gastos; esto se calcula para un periodo determinado.



Cálculo del resultado

Aunque puedes calcular resultados parciales (de un mes, de un trimestre), la normativa exige el cálculo del resultado para el ejercicio fiscal del negocio, generalmente coincidente con el año natural.

Para que el cálculo del resultado sea correcto, es necesario que a los ingresos se resten únicamente los gastos necesarios para generarlos. O sea, no puedes deducir gastos futuros a ingresos actuales, aunque ya hayas pagado esos gastos. Y, salvo que tu negocio se haya acogido al criterio de caja, tampoco puedes retrasar la incorporación de ingresos solo porque no los hayas cobrado.

Tu asesor conoce las normas de registro para calcular el resultado correctamente. Además del resultado fiscal, pídele el resultado contable para conocer qué gastos no son deducibles. También puedes hacer estos registros internamente con un programa de gestión, ganar en control directo y negociar con la asesoría un ahorro en la cuota equivalente a su menor dedicación a la mecanización de facturas. Igualmente, puedes emplear una hoja de cálculo, pero resulta menos consistente.

La medida del beneficio se observa en los estados financieros de la empresa. En concreto, en la cuenta de pérdidas y ganancias, que es uno de los documentos que se obtiene de la contabilidad financiera, ya sea generada internamente o delegada en una asesoría.



Tesorería disponible

Volvemos al programa de pagos comentado al inicio de esta píldora informativa.

Tu tienda suele cobrar al contado la mercancía que vende y que tu proveedor te permite pagar de manera aplazada. Pero hay gastos que tienen su propia dinámica de pagos, indiferente a la marcha de la actividad: declaraciones tributarias, nóminas y seguros sociales si hay trabajadores en plantilla, las domiciliaciones de luz, agua, fibra, móviles, etc.

Como te descuides, hay cargos en cuenta a diario, lo cual te mantiene permanentemente en tensión. Lo que hacen muchas empresas es concentrar los pagos en una o dos fechas al mes o en un día cada semana.

Un programa de pagos, con unos días determinados (por mes, por semana) permite planificar la tesorería disponible y dedicar mayor atención diaria a tu negocio.

Por ejemplo, puedes negociar con tus proveedores que, además del aplazamiento convenido, los pagos se concentren en el día 15 o el 30 de cada mes, por ejemplo.

Al planificar las necesidades de caja para determinadas fechas de pago, podrás saber cuánto se necesita con antelación suficiente. Esto liberará tu mente para atender mejor a la actividad de tu empresa.



Informes

Tanto para el cálculo del resultado del negocio como para la planificación y el control de su tesorería, te harán falta informes.

Tendrás el resultado con una cuenta de pérdidas y ganancias. Esto lo facilita cualquier asesoría, aunque también lo puedes generar internamente con un software de gestión (una hoja de cálculo también serviría, pero es menos consistente).

Un mayor detalle que te permita encontrar desviaciones conlleva implantar una contabilidad analítica (datos por centro de negocio, por gama de productos, por artículo) y esto no suele ser un servicio que ofrezca una asesoría. Habría que montarla internamente.

Para controlar la tesorería, la información que suele aportar la asesoría es poco útil. Lo oportuno es estudiar el comportamiento temporal de pagos y cobros.

Un software de gestión dispone de las pantallas y los informes esenciales para conocer y planificar los movimientos de tesorería. Para ello, cuenta con campos para recoger los plazos y las condiciones de cobro (clientes) y de pago (proveedores), los pedidos en curso, los albaranes de entrega, las facturas y las correspondientes provisiones de cartera. Además, se pueden añadir provisiones manuales para incluir los movimientos no comerciales: deuda bancaria, salarios, seguros, impuestos, etc.

Mejorar la tesorería de tu negocio exige que dediques tiempo al análisis de las operaciones, al establecimiento de unas medidas básicas y la negociación de su implantación con tus proveedores: fechas de pago, medios de pago condiciones de pago, etc.



Promueve:



Financia:

