



INTRODUCCIÓN

00

GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS ECONÓMICO-FINANCIERAS

Quo vadis?

Tomamos prestado el título en latín de la magnífica novela de Henryk Sienkiewicz como punto de partida para esta Guía de buenas prácticas económico-financieras. Llevemos esta cuestión a tu propio proyecto empresarial: ¿Adónde vas?

El día a día puede llevarte a olvidar para qué haces las cosas. ¿Sabes hacia dónde diriges tu negocio? ¿Tienes claras tus metas? Siendo esto así, ¿cuál es la situación de tu negocio respecto a los objetivos fijados? ¿Qué información empleas para saberlo?

Las píldoras informativas que siguen pueden aportar valor para conocer el estado de aproximación o desviación de la realidad respecto al plan trazado. Del mismo modo que un vehículo muestra datos útiles en el panel del salpicadero, tu negocio debe disponer de valores que señalen cómo marcha.

Controla la evolución de tu negocio Utiliza indicadores

Esta guía muestra algunos indicadores útiles para controlar tu empresa dentro del rumbo trazado y propone que los prepares internamente o puedas requerirlo externamente a los profesionales con los que trabajas. Serán conceptos que ayudarán a forjar tu criterio en la toma de decisiones.



Los datos y mi negocio

Vivimos en la **era del dato**. El desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) ha puesto a nuestro alcance una capacidad analítica sin precedentes que progresa con tasas geométricas e invade toda nuestra realidad.

Con programas y dispositivos al alcance de la mayoría de los bolsillos, es posible procesar un volumen de información que sería inabarcable en términos humanos y extraer, en poco tiempo, modelos y escenarios susceptibles de ser aplicados en la realidad cotidiana. La evolución de una epidemia, los cambios en el clima, las reivindicaciones sociales o las modas pueden anticiparse mediante la correlación de datos que marcan tendencias en un sentido u otro.

El progreso de esta corriente analítica es arrollador y cuesta mantener su ritmo. A cambio, todos podemos subirnos a este tren. La digitalización es inevitable, si queremos emprender o dar continuidad a nuestro negocio.

Emprender conlleva tomar decisiones. Sin desdeñar la intuición y la experiencia empresarial, el análisis de la información es imprescindible para que la toma de decisiones se realice con criterios estables.



Control de gestión

No es extraño que tu tienda ceda sus datos a tu asesoría. Y menos extraño, que el uso que esta asesoría dé a esos datos sea la preparación trimestral de declaraciones tributarias en tiempo récord y previo aluvión de facturas. Apurando, también es viable ajustar la factura fiscal tanto de la sociedad o la tuya como socios. Y poco más.

La dinámica descrita es práctica, pero desaprovecha la oportunidad para desarrollar un proyecto empresarial capaz de adecuarse a la tendencia del mercado con proyección de futuro. Un proyecto que requiere de una planificación, con objetivos cuantificados para poder controlar su evolución. Con lo que ofrece el mercado, cualquier pequeño negocio puede implantar un panel de indicadores y diseñar cuadros de mando útiles para controlar la marcha del negocio internamente.

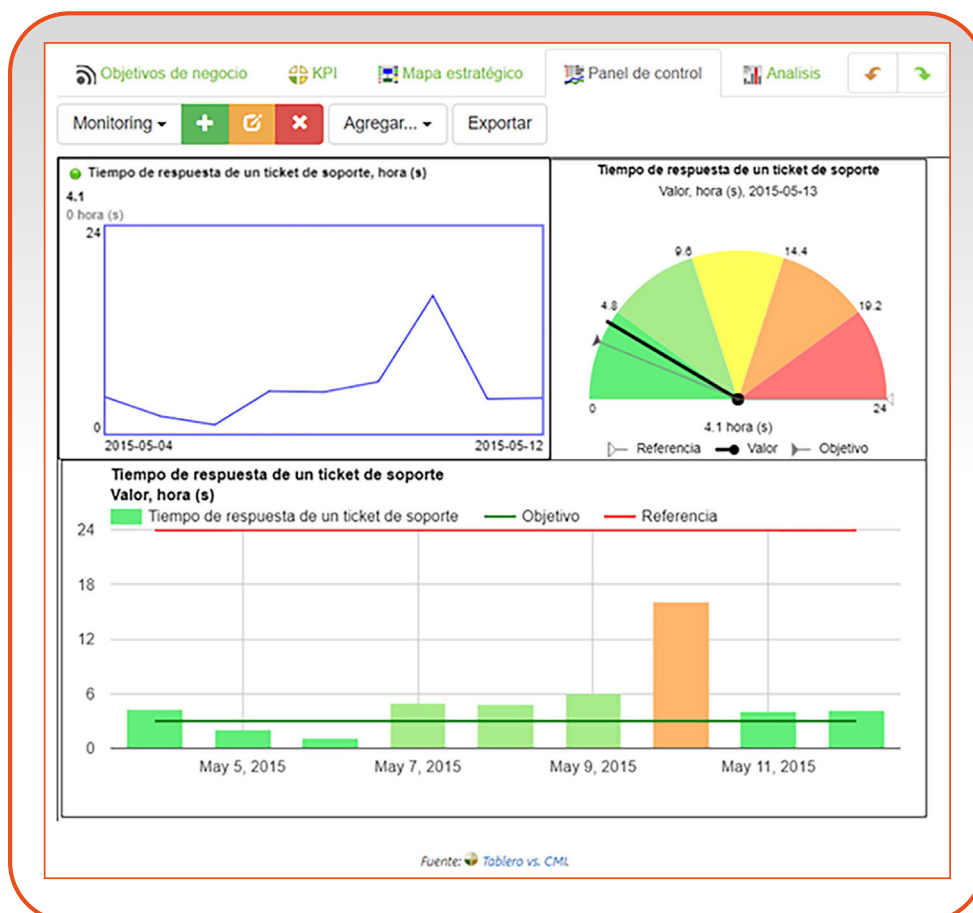
Información actualizada y útil para la toma de decisiones empresariales

No tienes por qué estudiar un máster, pero unas nociones elementales sobre los conceptos económicos y financieros generales que se emplean para analizar una empresa contribuirán a que mires tu negocio con la perspectiva de un analista externo y te plantees la posibilidad de ofrecer valores atractivos para proveedores, bancos o posibles socios.

El control de gestión necesita dos elementos de referencia: información fiable y un modelo de gestión profesional.

Puedes tener ambos internamente o subcontratarlos; una asesoría puede ocuparse de los registros e informes contables y una consultora puede diseñar e implantar un modelo de gestión empresarial con indicadores y cuadros de mando. Puedes implantar un software dedicado o utilizar hojas de cálculo.

Las píldoras informativas que componen esta guía pretenden darte orientación para decidir cómo controlar tu proyecto empresarial, poniendo por delante una serie de conceptos universales y asimilables a la dimensión de tu negocio.



Contenido de la guía de buenas prácticas económico-financieras:

1. Tener dinero y ganar dinero

- Tener dinero en cuenta frente a obtener beneficios
- Corriente financiera y corriente económica

2. Estados financieros

- Balance
- Cuenta de pérdidas y ganancias

3. Registros e informes

- Contabilidad
- Operaciones comerciales

4. Punto muerto

- Volumen para beneficios
- ROA y ROE

5. Fondo de maniobra

- Valores a corto y a largo
- Estructura de balance

6. Liquidez y solvencia

- Calificación crediticia
- Ratios de deuda según periodo

7. Tener crédito

- Ofertas financieras
- Plan de negocio

8. Tipos de financiación

- Según la titularidad, el plazo o el origen
- Ampliación del enfoque para conseguir fondos

9. Factura electrónica

- Lucha contra el fraude fiscal
- Estudiar qué software será necesario

10. Software de gestión y control

- Aportación de valor percibido
- Contabilidad colaborativa



Promueve:



Financia:





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:





CONCEPTO

02 ESTADOS FINANCIEROS

Junto con la elaboración de las declaraciones tributarias (y de las nóminas y los seguros sociales, si tu negocio tiene trabajadores en plantilla), la elaboración de las cuentas anuales de cada ejercicio es uno de los cometidos que tienes asignados a tu asesoría. Tu asesor es un profesional especializado y se mantiene actualizado para desempeñar esta tarea con solvencia.

Las cuentas anuales están compuestas por varios tipos de estados financieros y su finalidad es mostrar la imagen fiel de la situación económica y financiera de una empresa. Están orientadas a terceros que trabajen con la empresa.

Con honrosas excepciones, **los estados financieros no son aprovechados por los pequeños negocios. Conviene emitir estados financieros para el control del negocio**, lo cual resulta sencillo, puesto que se nutren de la contabilidad. Es recomendable solicitarlo a nuestra asesoría, salvo que se prefiera hacer un registro propio en un software de gestión; estos programas suelen contabilizar las facturas emitidas y recibidas que introduzcamos, pero habrá que añadir las operaciones no comerciales, así como los pagos y los cobros (los programas suelen incorporar un apartado de cartera de efectos para tratar esto último).

¿Utilizas las cuentas de tu negocio como herramientas de control?

El estudio de estos documentos y de su evolución interanual permite extraer conclusiones sobre las expectativas de rentabilidad y solvencia de una sociedad.

Nos fijaremos en los informes principales: el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.



Balance

El balance recoge de manera cuantitativa y categorizada los bienes, derechos y obligaciones que le corresponden como sujeto jurídico. **Es un estado financiero que dice a quién se le debe dinero y en qué se ha invertido. Desde otro punto de vista: las obligaciones de la empresa, por una parte, y sus bienes y derechos, por otra.**

El balance de una sociedad enfrenta dos caras de su realidad económico-financiera: el activo y el pasivo. El pasivo puede ser exigible (deudas con terceros) y no exigible o patrimonio neto (corresponde a los socios).

Dentro de cada parte del balance, podemos clasificar las partidas en función del periodo de tiempo en el que rota su contenido. Así, tenemos partidas a largo plazo cuando su contenido permanece en la empresa más de un ejercicio económico y a corto cuando la rotación se produce dentro de cada ejercicio. Atendiendo a esta perspectiva, hablamos de activo no corriente o inmovilizado (largo plazo) y activo corriente o circulante (corto plazo); y de pasivo no corriente (largo plazo) y pasivo corriente o pasivo circulante (corto plazo).

La suma de todos los elementos del activo es igual a la suma de todos los elementos del pasivo. Si esto no sucede, el balance "no cuadra".

Cuenta de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias es el estado financiero que muestra el resultado de la empresa mediante diferencia entre los ingresos y los gastos del periodo.

Los ingresos provienen principalmente de las ventas del negocio. Restamos a estos ingresos los gastos de explotación, que son los propios de la actividad, para obtener el resultado de explotación. Este resultado de explotación, junto con el resultado financiero (calculado como diferencia entre los intereses a favor y en contra del periodo) aportan el resultado antes de impuestos. Una vez restado el impuesto de sociedades, lo que queda es el resultado del periodo.



Aplicación al negocio

La elaboración de las cuentas anuales es uno de los servicios propios de las asesorías contables. Estas cuentas anuales están compuestas por varios estados financieros, de los cuales el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias son los principales.

Dado que estos estados financieros se obtienen a partir de la contabilidad, **puedes pedir a la asesoría que elabore estos informes para distintos periodos (anual, trimestral, mensual).**

Si el registro de ingresos y gastos se realiza de manera correlacionada (imputando a cada periodo los que le corresponden), este servicio no supone un esfuerzo relevante para la asesoría, puesto que su programa informático puede emitir estos estados financieros para unas fechas determinadas.

Compara las cuentas por meses Vigila la marcha de tu negocio

La evolución de estos estados financieros te permitirá comparar la marcha del negocio a lo largo de los distintos periodos con un esquema estable. Más aún, si has elaborado previamente un presupuesto para cada periodo, podrás realizar comparaciones entre la realidad del negocio y dicho presupuesto.

Desde una perspectiva de control de gestión y con aspiraciones de profesionalización de un negocio, existe la alternativa de implantar un programa de gestión para realizar internamente los registros de la actividad comercial de la empresa (facturas de ingresos y de gastos) y gestionar los efectos de cobro y de pago que generan estas facturas automáticamente. El software lleva de manera automática estos movimientos a la contabilidad, que habría que completar con los movimientos no comerciales (gastos de personal, impuestos, deudas).

Con una correcta parametrización del programa por parte del implantador, tanto los estados financieros comentados como otros informes de gestión estarán disponibles de manera directa en tu negocio.

Ejemplos de estados financieros

BALANCE

Partidas	Euros	Partidas	Euros
INSTALACIONES	5.000	CAPITAL	3.000,00
MOBILIARIO	4.000	RESERVAS	17.000,00
HARDWARE	1.500	PA TRIMONIO NETO	20.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	10.500	DEUDA A LARGO	4.000,00
EXISTENCIAS	25.000	PASIVO NO CORRIENTE	4.000,00
CLIENTES	2.000	DEUDA A CORTO	2.500,00
INVERSIONES FINANC.	3.000	PROVEEDORES	13.000,00
BANCOS	3.500	ADMON. PUBLICA	4.500,00
ACTIVO CORRIENTE	33.500	ACTIVO CORRIENTE	20.000,00
TOTAL ACTIVO	44.000	TOTAL P.NETO Y PASIVO	44.000,00

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Partidas	Euros
CIFRA DE NEGOCIO	200.000
A PROVISIONAMIENTOS	- 118.000
GASTOS DE PERSONAL	- 56.000
OTROS G. DE EXPLOTACION	- 24.500
AMORTIZACION INMOVILIZADO	- 1.250
RESULTADO DE EXPLOTACION	250
RESULTADO FINANCIERO	- 200
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	500
IMPUESTO DE SOCIEDES	- 115
RESULTADO DEL PERIODO	385

Promueve:



Financia:



03 REGISTROS E INFORMES

La normativa obliga a que tu sociedad disponga de una serie de libros contables con información fiable y actualizada. Esta tarea ya no es tan manual como ocurría hace años y los programas de gestión permiten recoger las operaciones cotidianas de manera práctica, volcándolas automáticamente sobre la contabilidad.

Si tu negocio es pequeño, es muy probable que hayas delegado esta función a una asesoría especializada. Salvo que hayas previsto informes orientados a la toma de decisiones, **tu asesor registrará datos para:**

- **Elaborar los libros contables, con vistas a las Cuentas Anuales**
- **Preparar las declaraciones tributarias (IS -impuesto de sociedades-, IVA, IRPF, etc.)**

Para esto, tu asesor anota las facturas de venta y de compra (para los libros de IVA), toma nota de las retenciones por percepciones de trabajo o profesionales (para el IRPF), y lleva el diario contable (para las cuentas del ejercicio y el impuesto sobre el beneficio).

Visto así, es normal considerar estas obligaciones legales como un incordio que conlleva el atropello de enviar de golpe a la asesoría un volumen apenas asumible de papeles pocos días antes de las fechas en las que vence cada periodo declarativo.

Colabora con tu asesoría para que te facilite informes de gestión prácticos

Los asesores están evolucionando hacia soluciones digitales con soporte PDF, pero la eficiencia de su labor depende de la pauta que sigan sus clientes en la aportación de los documentos que deben ser registrados. Un registro rutinario de las operaciones facilita que, además de cumplir con las normas, se pueda tener información útil para la toma de decisiones empresariales.



A modo de ejemplo

El conocimiento abre puertas y, en muchos casos, genera ventajas competitivas. Si entiendes cómo se hace algo, puedes replicarlo o pedir que lo hagan por ti con mayores garantías de éxito.

Por eso, queremos mostrarte cómo registrar los movimientos habituales de tu operativa con unos pequeños ejemplos en hojas de cálculo que podrán servirte como modelo, bien para replicarlo en tu negocio, bien para saber qué requerir a tu asesor, bien para implantar internamente un software de gestión que te permita, de manera más solvente, anotar las operaciones y extraer los informes que necesitas para ver cómo evoluciona tu proyecto.

Hemos preparado **tres archivos, para:**

- **clientes y cobros**
- **proveedores y pagos**
- **la contabilidad**

Los ficheros dedicados a clientes y proveedores son similares; se orientan a las operaciones comerciales, ya sean de venta (clientes) o de compra (proveedores). Tienen un maestro para los datos fiscales y de contacto, una hoja de pedidos, otra de albaranes (derivada de la de pedidos) y otra más con las facturas. En el caso de los clientes, el cobro de estas facturas se anotaría donde las facturas; en el caso de los proveedores, hay una hoja adicional para el control de los pagos, de manera que, además de las facturas, se prevean y registren los pagos de nóminas y seguros sociales, impuestos o incluso cargos por financiación (cuotas de préstamos, etc.).

El fichero dedicado a la contabilidad muestra una hoja para el plan de cuentas contables, un diario para anotar las operaciones y un balance resultante de dicho diario.



Información útil

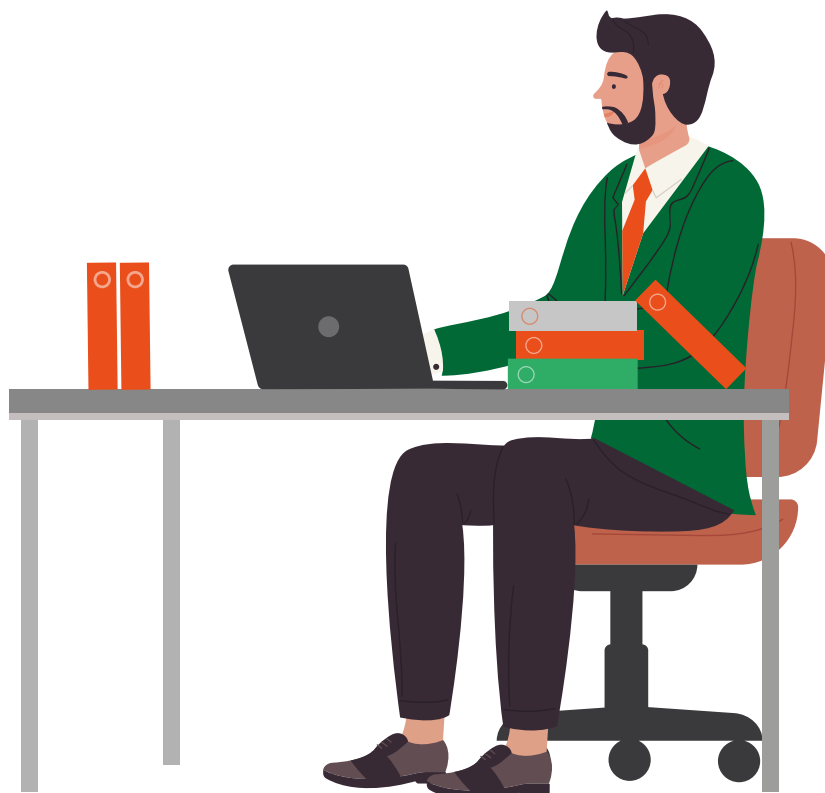
Tanto si tienes aspiraciones de crecimiento para tu proyecto como si buscas darle continuidad como fuente permanente de ingresos, necesitas información fiable.

Para **obtener información útil para la toma de decisiones**, puedes convenir con tu asesor la emisión periódica de informes económico-financieros (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, junto con una lista de ratios). También puedes optar por implantar un programa de gestión y, con la formación oportuna, extraer internamente esos informes.

Considera la implantación de registros e informes internos para mejorar la gestión

En cualquiera de los casos, es imprescindible establecer un **procedimiento de trabajo para que el flujo de información sea procesado de manera continuada y rigurosa**. Con la asesoría, hará falta un canal para compartir documentos e informes. Tanto con el asesor como con la solución interna, es necesario fijar un calendario de compromiso y unos criterios para categorizar los datos.

La información que manejes te permitirá comparar periodos distintos entre sí y facilitará que puedas anticipar un presupuesto de ingresos y gastos sobre el que evaluar la marcha del proyecto.



Promueve:



Financia:





CONCEPTO

04 PUNTO MUERTO

Tanto para poner en marcha una tienda como para lanzar una nueva línea de negocio, debes diseñar un plan. Y este plan tiene que terminar traduciéndose en números. Los números expresarán los ingresos y gastos estimados, según unos argumentos razonables; si estableces varios escenarios, las mayores probabilidades de éxito aumentarán, al haber anticipado diferentes situaciones. Esos números deben tener en cuenta el punto muerto del negocio o el proyecto.

El punto muerto o punto de equilibrio es el volumen de actividad que cubre todos los costes del negocio, sean estos fijos o variables. Todo negocio tiene unos costes fijos; otros costes son variables y evolucionan al ritmo de la actividad. Para calcular el punto de equilibrio de un proyecto, el punto muerto a partir del cual se empiezan a generar beneficios, tenemos que valorar esos costes fijos en unidades monetarias y los variables en porcentaje sobre las unidades de venta.

El punto de equilibrio indica cuándo comienzas a generar beneficios. Puedes evaluar la medida de estos beneficios mediante su comparación con los recursos asignados, calculando la rentabilidad económica (Return on Assets o ROA), que divide el beneficio neto entre el valor del activo; también puedes considerar la rentabilidad de los recursos propios (Return On Equity o ROE), como cociente entre el beneficio neto y los fondos propios.

CÁLCULO DE BENEFICIOS

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Mejor con un ejemplo

Volviendo al punto muerto, este concepto es aplicable más allá de la puesta en marcha de un negocio. Planteemos un proyecto para incorporar una línea de negocio para la venta de cerraduras electrónicas. Consideremos que el acuerdo con el proveedor para la instalación del expositor con la garantía del servicio tiene un coste anual de 6.000 euros, que cada unidad se venderá por 55 euros y que llevará aparejado un coste variable del 50%; esto supone un margen unitario del 50% o, lo que es lo mismo: 27,50 euros por cada cerradura vendida. Para saber cuántas unidades hay que vender para cubrir los 6.000 euros anuales de costes fijos, dividimos esta cifra entre ese margen unitario de 27,50 euros y vemos que tendríamos que vender 219 unidades al año (19 al mes) para empezar a ver resultados positivos.

FÓRMULA

$$\text{Punto muerto} = \frac{6.000,00}{27,50} = 218,18$$



Para el caso expuesto, en el que apostamos por una línea de negocio con crecimiento potencial, nos planteamos la contratación de un comercial con conocimientos técnicos que pueda incentivar la venta, acudiendo a potenciales clientes (otras tiendas, oficinas comunidades de vecinos) y realizando un servicio posventa para una resolución de incidencias más ágil y positiva.

Calcula el volumen de actividad a partir del cual se obtienen beneficios

La retribución del puesto supondrá un coste salarial de 25.000 euros anuales, incluyendo seguros sociales, más un 10% de cada unidad vendida. La atención personalizada aportará confianza a un producto que tiene una excelente calidad, así que aumentaremos el precio hasta los 60 euros.

Este aumento de precio no afectará al coste unitario, que seguirá siendo de 27,50 euros; pero el incentivo del 10% del comercial, sí, de modo que el nuevo coste unitario será de 33,50 euros = 27,50 + 6,00 (10% de 60). Esto nos deja un margen unitario de 26,50 euros. La nueva referencia de coste fijo es de 31.000 euros = 6.000 + 25.000, por lo que tendremos que dividir esos 31.000 euros entre los 26,50 de margen unitario. De este modo, habrá que vender 1.170 unidades al año para cubrir costes (o sea, 98 unidades al mes).

FÓRMULA

$$\text{Punto muerto} = \frac{31.000,00}{26,50} = 1.169,81$$

Los ejemplos expuestos tienen una gran simplificación en sus planteamientos, por supuesto. Y la determinación del punto de equilibrio para un negocio con múltiples líneas de venta y amplia variedad de precios y márgenes brutos conlleva una mayor sofisticación en los cálculos. Pero este tipo de análisis también se puede ejecutar utilizando grandes números con visión general. Sin llegar a un grado de precisión extrema, esta herramienta es útil para disponer de metas claras a superar. Es un modo práctico de disponer de indicadores que respalden cuantitativamente las decisiones del empresario.

Aunque el propio emprendedor puede preparar esta información, no es descartable que plantees la petición a la asesoría y que esta nos indique qué datos debemos aportarle para que sea preparen el informe que requieres. Alternativamente, puedes implantar un software de gestión en el que se parametrize el informe correspondiente y te devuelva el valor del punto de equilibrio con los datos que le proporciones.

Promueve:



Financia:





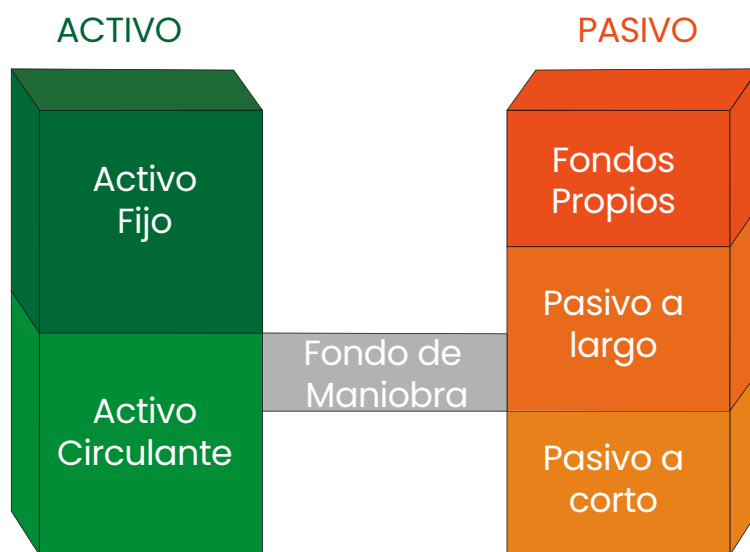
CONCEPTO

05 FONDO DE MANIOBRA

En caso de disponer de fondos, puedes verte tentado de anticipar la cancelación de préstamos con vencimiento a largo plazo. Se trata de un prudente pensamiento conservador con vistas a eliminar una fuente de desvelos. Pero, como toda cuestión empresarial, tomarás esta decisión mejor si está respaldada con datos.

Porque anticipar la cancelación de una deuda a largo plazo plantea una relación de intercambio con otras opciones de inversión para el mismo dinero que, tal vez, procuren una mayor rentabilidad. Por otro lado, reducirías la tesorería (activo corriente) y el pasivo exigible a largo plazo. Y esto aminoraría el fondo de maniobra de la sociedad.

El fondo de maniobra es la parte del activo corriente que está financiada a largo plazo; es decir, la parte del activo destinado al ejercicio en curso que está respaldada por financiación que no será reclamada dentro del ejercicio (capital y reservas, financiación externa a largo plazo). Para calcular el fondo de maniobra, solo hay que restar al activo corriente el pasivo corriente.



Imagina que tu tienda tiene activos no corrientes por valor de 10.500 euros entre instalaciones técnicas, mobiliario y equipamiento informático. Su activo corriente está formado por 25.000 euros en existencias, 2.000 euros de saldo de clientes, 3.000 euros invertidos en un fondo y 3.500 euros en cuenta bancaria; es decir, 33.500 euros de activo corriente o circulante. En el pasivo, además de 20.000 euros en fondos propios (3.000 euros de capital y 17.000 euros de reservas), existe una deuda a largo plazo por importe de 4.000 euros y un pasivo exigible a corto plazo compuesto por 2.500 euros de deuda bancaria a corto, 13.000 euros de saldo con proveedores y 4.500 euros adeudados a las administraciones públicas; o sea, 20.000 euros de pasivo corriente. El fondo de maniobra es de 13.500 euros, calculado por diferencia entre el activo corriente (33.500€) y el pasivo corriente (20.000€).

BALANCE

Partidas	Euros	Partidas	Euros
INSTALACION	5.000	CAPITAL	3.000,00
MOBILIARIO	4.000	RESERVAS	17.000,00
HARDWARE	1.500	PATRIMONIO NETO	20.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	10.500	DEUDA A LAR	4.000,00
EXISTENCIAS	25.000	PASIVO NO CORRIENTE	4.000,00
CLIENTES	2.000	DEUDA A COF	2.500,00
INVERSIONES	3.000	PROVEEDORE	13.000,00
BANCOS	3.500	ADMN. PUBL	4.500,00
ACTIVO CORRIENTE	33.500	ACTIVO CORRIENTE	20.000,00
TOTAL ACTIVO	44.000	TOTAL P.NETO Y PASIVO	44.000,00

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = 33.500 - 20.000 = 13.500,00$$

Decides que quieres quitar la deuda bancaria (4.000 a largo y 2.500 a corto), para lo que cancelas la inversión en el fondo de inversión (3.000 euros), que mantienen su valor y añades esa cifra al saldo en cuenta bancaria (3.500 euros). Confías en la marcha del negocio y dejas la tesorería temporalmente con saldo 0 euros. A cambio, has eliminado una deuda bancaria que te resulta incómoda.

Pero esta operación, reduce el fondo de maniobra de la empresa. Has prescindido de 4.000 euros que el banco no esperaba recuperar hasta mucho tiempo después a cambio de restar liquidez (saldo bancario) y solvencia (saldo invertido). Después de tu decisión, el fondo de maniobra se reduce hasta los 9.500 euros (27.000 euros del activo corriente menos 17.500 euros del pasivo corriente).

Cuida la estructura del balance para que los datos aporten solvencia

BALANCE

Partidas	Euros	Partidas	Euros
INSTALACION	5.000	CAPITAL	3.000,00
MOBILIARIO	4.000	RESERVAS	17.000,00
HARDWARE	1.500	PATRIMONIO NETO	20.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	10.500	DEUDA A LAR	-
EXISTENCIAS	25.000	PASIVO NO CORRIENTE	-
CLIENTES	2.000	DEUDA A COF	-
INVERSIONES	-	PROVEEDORE	13.000,00
BANCOS	-	ADMN. PUBL	4.500,00
ACTIVO CORRIENTE	27.000	ACTIVO CORRIENTE	17.500,00
TOTAL ACTIVO	37.500	TOTAL P.NETO Y PASIVO	37.500,00

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = 27.000 - 17.500 = 9.500,00$$

Puede parecer una cuestión menor, pero la estructura de balance (saldo a corto y a largo, tanto en activo como en pasivo) es un indicador de buena marcha. Es habitual considerar favorable que el fondo de maniobra sea positivo, aunque no debe serlo en exceso, porque podría significar una merma en la rentabilidad de la empresa a causa de un exceso de liquidez (cuya rentabilidad es, lógicamente, muy baja).

No es extraño plantear iniciativas financieras para la reestructuración del balance, aumentando la financiación a largo plazo en previsión de periodos con menores ingresos y caída de beneficios que pudieran generar problemas de liquidez. En estos casos, sacrificar parte de la rentabilidad retribuyendo al banco por esta financiación a largo plazo aporta la tranquilidad de poder atender con normalidad los compromisos a corto fruto de la actividad del negocio.

Puedes recurrir a medios alternativos para mejorar el fondo de maniobra: una ampliación de capital, una aportación a largo por parte de los socios o una venta de algún elemento de inmovilizado.

Tu asesoría puede facilitar los datos necesarios para calcular el fondo de maniobra. O puedes obtenerlo a partir de los datos recogidos en el software de gestión que hayas decidido utilizar internamente.

Promueve:



Financia:





CONCEPTO

06 LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

La banca tradicional ha evolucionado hasta establecer un régimen de valoración de riesgos muy regulado por normas legales, por una parte, y reglas internas a cada entidad, por otra, todas ellas orientadas a minimizar las posibilidades de impago.

Los requisitos documentales establecidos por los departamentos de riesgo están enfocados en calcular una serie de ratios económico-financieros que deriven en una calificación crediticia (el rating) vinculada tanto a la viabilidad de la concesión de créditos como, en caso favorable, a la determinación de los precios correspondientes.

Trataremos algunos de estos valores para entender mejor su punto de vista y aprovecharemos para proponer algunos conceptos como indicadores para la liquidez y la solvencia de una empresa.



Comencemos por estos conceptos de solvencia y liquidez. Miraremos para ello al balance, porque **la solvencia compara el pasivo de la empresa con la capacidad del activo para hacerle frente a medio o largo plazo. La liquidez se ocupa de la capacidad para responder a las deudas de manera inmediata.**

Hay partidas de pasivo exigibles a corto plazo, como son las deudas con los proveedores y acreedores o con la administración pública, así como los vencimientos periódicos de las deudas bancarias. Otras partidas tienen vencimientos más alejados, como son las amortizaciones de préstamos en años posteriores o los fondos propios de los socios, que son los últimos en retirarse. Del mismo modo, cada tipo de activo es liquidable en un mayor o menor grado. El saldo en cuenta bancaria es inmediatamente disponible, pero los créditos a los clientes tienen que esperar hasta su vencimiento (confiando en que no se retrasen o resulten impagados), la mercadería debe venderse y esperar como saldo de cliente hasta el vencimiento correspondiente y las partidas de inmovilizado (el activo no corriente) no están pensadas para ser liquidadas (si están en balance, es porque son útiles para la actividad salvo excepciones).

Con estas consideraciones, podemos encontrar diferentes ratios de liquidez y solvencia. Un primer valor monetario de la liquidez se obtiene con la medida del capital de trabajo (working capital), que resta al activo corriente el pasivo corriente. Podemos tomar la **ratio general de liquidez que divide el activo corriente entre el pasivo corriente**. Otra opción, bastante difundida en medios, es la prueba ácida (acid test), que prescinde de las existencias en activo, dividiendo el activo corriente sin inventario entre el pasivo corriente. También tenemos la prueba defensiva, que indica la capacidad para atender al pasivo corriente con el saldo de tesorería (caja y bancos), dividiendo este entre aquel.

Gana tranquilidad monitorizando las ratios de liquidez y solvencia

Working Capital = Activo Corriente - Pasivo Corriente

Índice de Liquidez = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Acid Test = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Prueba Defensiva = $\frac{\text{Tesorería}}{\text{Pasivo Corriente}}$

La ratio general de solvencia divide el total del activo entre el pasivo exigible (es decir, el pasivo sin los fondos propios). Aunque cada sector es diferente, se considera que un valor superior a 1,5 es garantía de solvencia. Pero conviene monitorear la actividad con ratios complementarios, como la ratio de endeudamiento, que compara el pasivo exigible con el patrimonio neto (los fondos propios), dividiendo aquel entre este; o el endeudamiento a largo plazo, que se obtiene dividiendo el pasivo no corriente entre el patrimonio neto; o el de apalancamiento financiero, que divide el activo entre el patrimonio neto. Son diferentes formas de medir el grado de respuesta a las deudas y cuya evolución en el tiempo permite valorar cuantitativamente la salud financiera de nuestro negocio.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Exigible}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Exigible}}{\text{Fondos Propios}}$$

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no Corriente}}{\text{Fondos Propios}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Exigible}}{\text{Fondos Propios}}$$

Puede parecer una cuestión menor, pero la estructura de balance (saldos a corto y a largo, tanto en las entidades financieras aplican estos cálculos para elaborar su clasificación crediticia y determinar si concede o no un crédito y a qué precio. Es, pues, relevante anticiparse, que conozcas la realidad del negocio en este sentido y proyectes la evolución de estos valores.

Puedes pedir informes periódicos a la asesoría o recurrir a cálculos internos, apoyados o no en un software de gestión parametrizado según tus intereses.



Promueve:



Financia:





CONCEPTO

07 TENER CREDITO

La experiencia de años en el sector, una gestión eficiente, un bajo endeudamiento..., todo o parte de lo anterior hace que las entidades financieras miren tu negocio con ojos golosos. Y no es extraño que se aproximen con cantos de sirena para captar algo más que su atención.

Tu empresa tiene crédito. Crédito en forma de buena reputación; pero también crédito como perfil económico digno de recibir financiación.

Y llegan las ofertas: préstamos a un tipo de interés muy competitivo y sin garantías adicionales, líneas de financiación de circulante para que las traslades a tus clientes, a tus proveedores o a ambos, etc. Esto abre puertas para emprender esa reforma pendiente, para añadir una nueva línea de negocio, para desarrollar una campaña comercial, etc.

Hay que aprovechar estas oportunidades, piensas; así que escuchas las propuestas, dispuesto a negociar a la baja, eso sí. Y te adentras en las redes de la estrategia de captación de la entidad de turno. Lo que comenzó siendo un préstamo barato y con poco compromiso se fue convirtiendo en un paquete de fidelización, con tarjeta de crédito, terminal TPV y seguros de daños, vehículo y salud. Todo con unas condiciones imbatibles y sin comisiones, faltaría más.

Ese contrato no perjudica al negocio e incluso puede ser práctico y hasta beneficioso. Siempre, por supuesto, que no se te olvide cumplir con los compromisos de consumo mensual, que no surja un siniestro no cubierto, o que no cambie el viento y la bonanza que antecedió a la oferta con condiciones imbatibles se torne en borrasca tempestuosa y empiece a sobrar lastre financiero.



El plan de negocio

Todos vendemos, de un modo u otro. Ya sea en el sentido literal del comercio, ya sea difundiendo nuestra imagen como estandarte reconocible y atractivo para nuestros objetivos.

Las entidades financieras también venden. Su implantación en la sociedad es muy potente y el peso de su actividad irradia toda la economía, que está fuertemente bancarizada; no solo en España, sino en toda Europa. La banca trabaja en pos del crecimiento continuado y establece objetivos de venta a sus unidades comerciales (banca comercial, banca de empresas, banca privada), distribuyendo metas (por trimestre, por semestre, por año) para los distintos segmentos de clientes y los diferentes tipos de producto que lanzan (préstamos, líneas de circulante, líneas import-export; pero también seguros y hasta bazar y electrodomésticos).

Por eso es importante **sentir que uno compra y no que le están vendiendo. Para tener esto presente, es fundamental tener un plan de negocio.** Es preciso marcar un rumbo e intentar desviarse lo menos posible de esa senda. Es decir, hay que tener claro cuándo se necesita algo y para qué. Definir las prioridades y evaluar si estamos siguiendo nuestra propia hoja de ruta.

El plan de negocio debe traducirse en planes de acción cuantificables. Y estos, en un presupuesto periódico (anual, con cortes mensuales), que actuará de guía para reconocer cuándo te estás desviando.

La guía tendrá indicadores económico-financieros con valores deseados. Muchos de estos indicadores son los que empleará la entidad financiera para obtener el rating de tu empresa.

Gana tranquilidad monitorizando las ratios de liquidez y solvencia



Diversidad de la oferta

Una vez determinada la primacía de tu plan de negocio sobre las ofertas que puedas recibir, es determinante tomar la iniciativa.

El plan de negocio contemplará inversiones y unas necesidades de financiación, tanto de circulante como a largo plazo. La contratación de esta financiación exige dedicación, análisis y negociación.

Aunque la última crisis financiera devino en una drástica reducción de la oferta de bancos, existe **diversidad en la oferta de estos servicios financieros: banca tradicional y alternativa o complementaria.**

Prepara una presentación de la inversión que deseas financiar

Esta financiación alternativa es minoritaria en España, pero funciona con normalidad y alta cuota de mercado en EE.UU. Detrás de esta vía hay fondos que tratan de rentabilizar sus inversiones. Suele ser más cara que la tradicional, pero también admite una mayor dosis de riesgo.

Para cualquiera de las opciones, es determinante disponer de una presentación del estado del negocio, de su evolución y su proyección. Esta presentación debe contener datos cualitativos y cuantitativos para respaldar la inversión que se desee acometer.

La entidad prestamista querrá conocer la profundidad del proyecto y la capacitación del equipo que lo ejecute. Además de aplicar las ratios de rigor, tendrá en cuenta los elementos no numéricos que aporten garantías de éxito y, como consecuencia, capacidad para retornar los fondos que aporte.

Pide a tu asesor que elabore el plan de negocio de tu empresa y la presentación de la inversión que quieres financiar. También puede ponerte en contacto con un consultor especializado, puesto que es un encargo que no es frecuente en las asesorías.



Promueve:



Financia:





CONCEPTO

08 TIPOS DE FINANCIACIÓN

Un proyecto requiere de financiación. El o los promotores ponen el capital y se puede conseguir dinero complementario, tanto como consecuencia de la actividad comercial como por contratación en los mercados financieros. Estos últimos están bastante controlados por la banca tradicional, aunque existen vías alternativas o complementarias.

Podemos analizar la financiación desde distintas perspectivas. En todas ellas, convendrá contar con un plan de negocio que explique la finalidad del dinero demandado y el modo en el que lo vas a devolver.

Financiación propia y ajena

Desde el punto de vista de la propiedad, la financiación puede ser propia o ajena. La financiación propia es la aportada por los socios, como capital o como préstamo a la sociedad. A medida que se van generando beneficios y parte de estos se reinvierten en la compañía, los fondos propios van adquiriendo mayor volumen. Los que no se reinvierten se reparten a los socios en forma de dividendos.

Frente a los fondos propios, hablamos de financiación ajena cuando las aportaciones proceden de terceros que no poseen títulos de propiedad en el capital de la empresa. Lo habitual es que esta financiación proceda de entidades financieras reguladas por el Banco de España (los bancos). También existen entidades no reguladas de financiación alternativa o complementaria (fondos de inversión y family offices, que buscan rentabilizar sus inversiones); esta última es más cara, pero está disponible con requisitos más flexibles que los establecidos por la banca tradicional.

Gana tranquilidad monitorizando las ratios de liquidez y solvencia

Además de los bancos, puedes dirigirte a entidades de financiación alternativa



Financiación a corto y a largo

Atendiendo al plazo de devolución, la financiación puede ser a corto o a largo plazo. El corto plazo se ajusta al ciclo del ejercicio económico (el año natural, habitualmente); el largo plazo apunta a más de un ejercicio económico.

La financiación debe ser finalista; esto quiere decir que se debe pedir dinero para un objeto concreto y cumplir con lo previsto. Esto aporta fiabilidad al prestamista.

El plazo de devolución debe adecuarse al de la inversión que soporta. Así, la financiación a corto plazo debe utilizarse para financiar activo corriente o circulante (existencias de mercaderías, créditos a clientes) y la financiación a largo plazo debe respaldar inversiones en activo no corriente (inmuebles, instalaciones, equipamiento)



Financiación espontánea y especializada

Si consideramos el origen de la financiación ajena, esta puede ser espontánea o especializada. La financiación es espontánea cuando procede de la actividad del negocio: las deudas con tus proveedores de mercadería y con quienes te suministran servicios (acreedores). También es espontánea la financiación recibida por la Agencia Tributaria, a la que no pagas los impuestos recaudados hasta pasado un trimestre.

Es decir, el saldo pendiente de pago a proveedores y acreedores (que conceden 30 o 60 días de aplazamiento) y el que acumulas por IVA o IRPF constituyen esa financiación espontánea.

La financiación especializada es la ya apuntada como ajena y generalmente otorgada por la banca tradicional o por las mencionadas entidades de financiación alternativa.

La financiación especializada ofrece un amplio abanico de productos financieros en función del destino de los fondos: préstamos con garantía hipotecaria para la adquisición de inmuebles, leasing y renting para la inversión en activos a largo plazo, líneas de avales para respaldar solicitudes de concesiones administrativas, líneas de factoring para ceder facturas de clientes, líneas de confirming para que los proveedores puedan anticipar sus cobros, pólizas de crédito para disponer de un colchón adicional en caso de necesidad o el préstamo habitual con garantía personal. La ingeniería financiera combina los créditos con las garantías reales para ampliar la variedad de posibilidades respecto a los productos comentados.

Finalmente, podemos añadir otras formas de financiación vinculadas al mundo online, como el micro-mecenazgo (crowdfunding) o el crowdlending; en ambos casos, los fondos se obtienen de pequeñas participaciones procedentes de una gran cantidad de inversores.

Recuerda que un plan de negocio previo a la demanda de financiación permite tener preparadas las respuestas que cualquier inversor (sea un proveedor, un banco, un socio potencial, etc.) pueda plantear ante su lógica inquietud sobre la capacidad de tu negocio para devolver lo prestado.

Tu asesor puede ayudarte tanto a preparar ese plan de negocio como a realizar el planteamiento de demanda de financiación. También puedes recurrir a consultores especializados, más habituados a este tipo de tareas.



Promueve:



Financia:





CONCEPTO

09

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

La normativa española sigue la senda marcada desde Europa para aprovechar los desarrollos tecnológicos con vistas a agilizar trámites y a reducir el fraude fiscal. En este sentido, **la obligación para emitir facturas electrónicas va orientada a conseguir la total transparencia fiscal en todas las transacciones económicas y el cumplimiento de los plazos de pago.**

Esto debería llevar al cumplimiento de los plazos máximos en el pago de las facturas y a impedir que se realicen operaciones que eludan las imposiciones fiscales (IVA, IS).



Tu negocio también tendrá que adaptarse a la facturación electrónica

Para la puesta en marcha de este sistema, se prevé la existencia de un conjunto de plataformas privadas y homologadas por la Agencia Tributaria. La operativa conllevará **la emisión de cada factura bajo formato electrónico regulado y su envío a la plataforma homologada a la que el emisor esté adherido.** El receptor de la factura deberá informar del estado de la factura, aceptándola o rechazándola, y comunicar el pago cuando lo haya hecho (se contemplarán las variantes parciales de aceptación y pago de cada factura, así como eventuales cesiones de facturas a terceros). **La Agencia Tributaria deberá recibir una copia de cada factura en el formato electrónico válido.** Y todo, dentro de unos plazos determinados (días).

Plazos

Ya está vigente la norma que obliga (bajo amenaza de sanción) a los desarrolladores de software de gestión a que no dejen huecos en los programas informáticos para operaciones sin declarar (contabilidad B).

Y está prevista la implantación gradual de la factura electrónica en las transacciones B2B (Business To Business). Es decir, dejamos al margen las operaciones con consumidores finales (por ahora, porque se plantea que en algún momento se habilite un canal para que cualquier consumidor pueda informar voluntariamente sobre las facturas que le sean emitidas como medida adicional de garantía).

Los plazos están fijados a partir de que se publique el reglamento que regulará la factura electrónica. La ley crea y crece de septiembre de 2022 anticipaba este reglamento para abril de 2023 y aún no se conoce la fecha en la que el Gobierno lo aprobará. Los comentarios officiosos estiman que será dentro del presente año 2024. A partir de la entrada en vigor del reglamento que regulará la factura electrónica, se abre un plazo de un año para que esta sea obligatoria en las empresas que facturen más de 8 millones de euros y de dos años para autónomos y empresas con menor facturación. Es decir, 2026 parece que será el año en el que el sistema esté aplicado de manera general.

Según lo expuesto, como emisor de facturas, tu negocio tendrá que enviar el fichero a la plataforma a la que esté adherido y a la Agencia Tributaria; como receptor de facturas, tendrás que aceptarlas en la plataforma, pagarlas dentro de plazo y comunicar a la plataforma que el pago se ha realizado. Es lógico pensar que los desarrolladores de programas de gestión ofrecerán el servicio automático de envío a plataforma y a Hacienda, así como las comunicaciones sobre el estado de cada factura.

Identifica las necesidades de adaptación con horizonte en 2026

Software

Para que esto funcione con rigor, será necesario disponer de un software válido para la emisión de facturas, aunque, cuando estas sean pocas, **será viable acceder a la plataforma que la Agencia Tributaria tiene previsto ofrecer a los autónomos para el registro manual de facturas.**



Relacionado con la factura electrónica, el 6 de diciembre de 2023 se publicó en BOE el RD 1007/2023, de 5 de diciembre, que aprueba el reglamento con los requisitos para programas de facturación electrónica. Como refuerzo en la lucha contra el fraude fiscal, este reglamento prevé la inserción en cada factura de la frase "Factura verificable en la sede electrónica de la AEAT" o "VERI*FACTU".

Verifactu valida facturas electrónicas mediante tecnología blockchain, que dota de integridad y autenticidad a cada documento. O sea, que cada factura validada con este sistema dispondrá de un identificador que la hace única e insustituible. Verifactu incluye la incorporación de un código QR en cada factura (completa o simplificada) para que el destinatario pueda identificarla y, de manera voluntaria, comunicarla a la Agencia Tributaria.

Conviene que estudies las necesidades de tu negocio respecto a esta normativa, porque le va a afectar, como a todos.

Puedes destinar el kit digital del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia a la financiación de la previsible inversión en software que adapte tu negocio a la factura electrónica.

Los programas de ayuda incluyen la posibilidad de acudir a consultores especializados dentro de los catálogos previstos por los programas Kit Digital y Kit Consulting:

(<https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-digital>)
(<https://www.red.es/es/iniciativas/proyectos/kit-consulting>).

Evita la precipitación y contrasta la información con profesionales del sector para evitar soluciones inadecuadas.

Promueve:



Financia:





CONCEPTO

10 CONTABILIDAD COLABORATIVA

Software de gestión y control

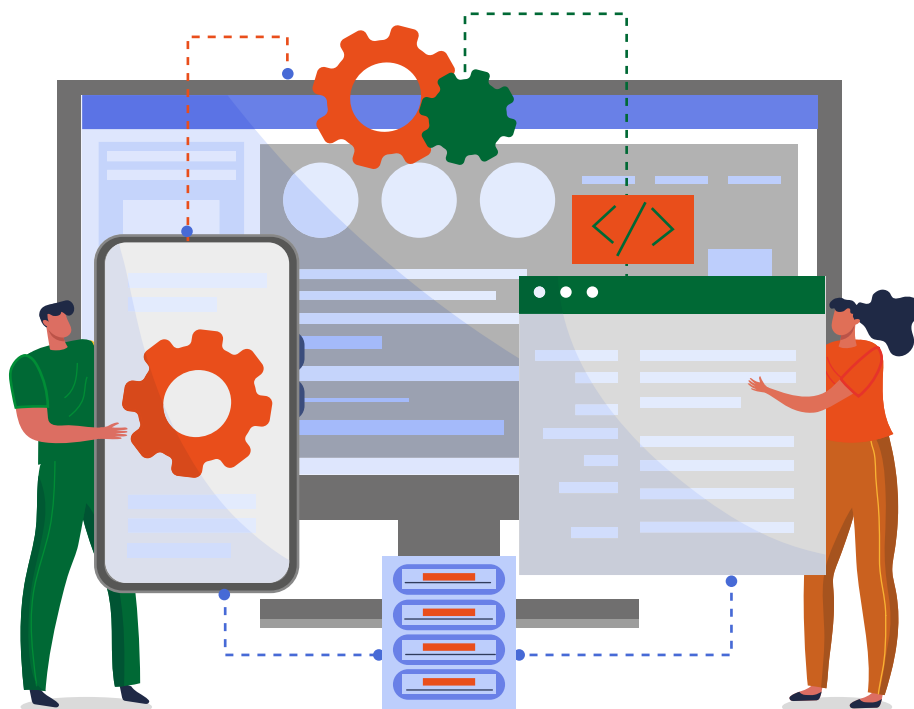
Las tiendas de electrodomésticos y equipamiento del hogar constituyen pequeñas unidades de negocio con recursos limitados. Incluso si están vinculadas a una cadena de distribución, hay parcelas en las que necesitan ayuda. Esta ayuda tendrá un coste, así que tendrás que considerar la idoneidad de ese coste adicional en función de la aportación de valor percibido.

Si el valor añadido que genera el gasto supera a este, parece oportuno que lo tomes en cuenta. Es el caso de la asesoría, si los impuestos y las cuentas que elabora te evitan un quebradero de cabeza. Lo mismo sucederá con la inversión en software de gestión. **La implantación de un sistema de gestión y control en un negocio requiere un esfuerzo que va más allá de la compra de un software.**

Hace falta un estudio previo de los procesos de negocio, tener claros los procedimientos, quién debe hacer cada cosa y, además, definir qué informes se desean (los conceptos tratados a lo largo de las píldoras informativas que componen esta pequeña guía de buenas prácticas económico-financieras, por ejemplo). Aparte, hay que dedicar tiempo a la implantación, a su aprendizaje y al registro de las operaciones.

Los programas de gestión permiten tener control interno e inmediato

A cambio de ese esfuerzo, el software de gestión especializado es capaz de recoger toda la información de clientes, proveedores y artículos en ficheros maestros (pueden volcarse desde listas escritas en hojas de cálculo); además, incluirá campos para anotar las formas, condiciones y plazos de pago/cobro, tendrá un módulo de gestión en el que recoger los pedidos transformarlos en albaranes para convertirlos a continuación en facturas y contabilizarlas automáticamente, generando en cartera los correspondientes efectos en los que recoger los pagos y cobros que serán igualmente contabilizados con facilidad; al anotar lo anterior, guardará registro de las operaciones de IVA y de IRPF para las declaraciones correspondientes. Y, con todo esto, podrá generar los informes estadísticos para montar los indicadores de gestión.



Los desarrolladores de programas de gestión los mantienen actualizados, incorporando los cambios legales dentro de los plazos establecidos. Es el caso de los cambios exigidos por la factura electrónica.

Es decir, un programa de gestión y control permite ganar en tranquilidad y conocimiento de las operaciones, delegando las tareas internamente según tus instrucciones. Así podrás dedicar tiempo a supervisar los informes que te permitirán tomar decisiones

Más aún, podrás realizar una planificación y presupuestarla, para luego comprobar las desviaciones que existan en la realidad respecto a las metas establecidas. Podrás extraer del programa informes periódicos con los datos de los indicadores que determines y estos pueden presentarse en forma de cuadros de mando.

El cuadro de mando es un informe resumido que recoge los indicadores de gestión establecidos para comprobar si el negocio está o no bajo control y para tomar decisiones respaldadas y no únicamente con impresiones o suposiciones generadas por la intuición y la experiencia.

Contabilidad colaborativa

Como queda expuesto, el programa de gestión volcará automáticamente en contabilidad las operaciones de compra y de venta, así como sus respectivos pagos y cobros. Esta información podrá complementarse con la que no se genera directamente por las operaciones derivadas de la actividad de la empresa: nóminas, seguros, préstamos, impuestos y sus pagos. Es decir, se puede llevar una contabilidad interna, ampliando la autonomía de control del negocio, enviando a la asesoría el resultado de cada periodo para que ésta aporte valor en la supervisión de los registros y la presentación de declaraciones y cuentas, sin dedicar tiempo al mecanizado de los datos.

La asesoría puede trabajar con los datos generados por el software interno

Este tipo de sistema de trabajo es habitual en muchas pymes y se denomina **contabilidad colaborativa**. **Permite al empresario tener un control directo de su negocio y llevar sus propias cuentas y deja al asesor un papel de profesional consultivo** cuya aportación de valor consiste en dar orientación sobre aspectos contables, mercantiles, fiscales o laborales, sin manipular los datos, solo estudiándolos y, como mucho, volcándolos sobre los formatos oficiales destinados a las declaraciones obligatorias.



Promueve:



Financia:

