¿Cómo cerrar el año de las empresas? el balance de moda

MD
M

MANUAL
DE
MODA

EL BALANCE FINANCIERO DE LAS EMPRESAS

Los balances anuales son la pieza clave para la validación del plan de negocios año a año, es el factor definitivo para la creación de las estrategias del año siguiente (2021), y mucho más.

En este curso revisaremos cómo se hacen los balances, cómo se estudia la viabilidad de la empresa, las necesidades de producto, los lanzamientos y cómo cerrar el año con toda la información para poder establecer los cambios y verificaciones necesarias en el plan de negocios y/o el plan de mercadeo.

CONTENIDO:

1. Qué es el balance anual de la empresa
2. ¿Cómo se hace un balance anual (para la moda)?
3. Viabilidad de la empresa en el plazo corto y medio
4. Indicadores económicos ¿qué son?
5. El anexo de plan de negocios y las finanzas del otro año
6. Bonus: La financiación

1. ¿Qué es el balance anual de la empresa?

El balance es un documento contable en dónde al final del año, bien sea año calendario, año empresarial o fiscal, se calculan los ingresos de la empresa, los gastos, los deducibles, el patrimonio, el flujo de caja, la utilidad, etc.

Usualmente, en las empresas pequeñas, por la falta de personal y/o tiempo, muchas veces no llevan la contabilidad al día, las facturas, los gastos y los impuestos se van pagando de lo que va entrando y ahí empieza el problema.

Si bien este curso habla sobre el balance anual es importante corregir los métodos que utilizamos, desde ya, y plantear un año nuevo con mucha más estructura. Es vital llevar una contabilidad exacta o lo más exacta posible sobre los gastos de la empresa, incluidos los gastos fantasma como por ejemplo, la gasolina del carro.

Muchos empresarios dicen que la gasolina es algo que sale de sus bolsillos personales, pues negocio o no, igual deben ponerle gasolina al carro, ¡claro! pero, si por tu negocio usas el carro el triple de lo que lo usarías si no tuvieras un negocio, ¿quién debe pagar esto? el negocio. Y este es uno de esos casos en donde hacer más termina siendo menos, es decir, si decimos: - no pasa nada, la gasolina la pago de mi bolsillo -, jamás vamos a tener listados los gastos reales de la empresa para poder cruzarlos son los ingresos y las ventas, y el día que la empresa se agrande y te toque contratar a alguien para que haga lo que tu hacías, no solo te toca agregar el salario nuevo de la persona, sino también los viáticos, pues esa persona, no pagará la gasolina de su bolsillo.

¿Entiendes? Todo lo que dejas de calcular, no es un regalo que le estás haciendo a tu empresa, es un daño. Necesitamos calcular la totalidad real de los gastos, no para “cobrarle” a la empresa, sino para entender las necesidades del negocio.

2. ¿Cómo se hace un balance anual (para la moda)?

Tradicionalmente y de manera general, un balance oficial de una empresa se compone de: Activos, pasivos, patrimonio y balance de actividad.

Los activos: se dividen en dos; activos circulantes y activos fijos.

Los activos circulantes son los elementos de rápida conversión, es decir, el efectivo que hay en las cuentas de la empresa, las cuentas por cobrar y los inventarios “vivos”, o de prendas terminadas, es todo lo que se puede volver “dinero” o disponer de él de manera rápida o inmediata.

Los activos fijos, son los bienes o propiedades de la empresa, que no son rápidamente monetizables, como por ejemplo las propiedades inmobiliarias, las máquinas, carros, etc. En esta sección se incluyen a veces los inventarios de materia prima.

Los pasivos: son las deudas de la empresa tanto con los bancos, como con los clientes. Las obligaciones bancarias, los impuestos, las cuentas por pagar, los adelantos de los clientes, etc.

El patrimonio: es un rubro que varía según las inversiones, es donde se estipulan los aportes o inversiones en la empresa.

Teniendo claro estas partes fundamentales del balance, necesitamos ver cómo se ejecuta.

PRIMERO: Toma cada una de estas partes y haz el conteo.

Por ejemplo empecemos con los activos circulantes, para poder tener estas cifras necesitamos hacer el cuadre de caja anual, saber exactamente cuánto fueron las ventas, cuánto fueron los gastos, cuánto debería haber en bancos, etc. Con esta información vamos completando los rubros.

Nota: Es vital tener claro cuánto fueron las ventas totales (facturación total), los gastos totales tanto ligados a la producción como los indirectos y administrativos, y el número de prendas vendidas.

Es muy importante tener claro las ventas en dinero y en volumen.

Lo mismo con los activos fijos, si es que existen propiedades, carros y bienes, o si es "solo" maquinaria, así sea un computador, todo hay que listarlo. Ojo, los activos fijos se listan con el precio inicial y su precio depreciado. ¿Qué quiere decir? cuando compramos algo, automáticamente pierde valor, si compras un celular en la tienda, sales y no te gustó y lo quieres vender, ya debes hacerlo a un menor precio, así no haya sido usado.

La depreciación de las cosas se calcula así:

Precio inicial / número de años de vida útil promedio = factor de depreciación.

Ejemplo:

Computador

Precio: $1.000 dólares
Vida útil: 3 años

Factor: $1000 / 3 = $333 dólares

Cada año el computador se deprecia $333 dólares, entonces, si el computador se conserva por más de 3 años, su valor en los activos fijos es de $0.

SEGUNDO: pasamos a los pasivos. Cuánto hay en inversiones de insumos, locales, proyectos, cuentas por pagar, adelantos de pedidos, etc.

TERCERO: Calcular cuánto ha sido la inversión de él o los socios en la empresa. Ojo aquí solo se cuenta la "inversión nueva", es decir, lo que ha salido del bolsillo de los socios para la empresa, no lo que la empresa ha producido y que se ha reinvertido.

Este es el formato "oficial" de un balance financiero con toda la información que se necesita, no solo para tener claro el estado real de la empresa, sino también en caso que haya que presentarle reportes a bancos, potenciales inversionistas, etc.

En moda usamos el mismo formato, solo que simplificado. Se escriben únicamente los activos fijos necesarios y el detalle del balance recae en las ventas, gastos, flujo de caja y flujo remanente.

NOTA: Es normal en los primeros años cerrar con el balance en 0, pero no es ideal ni aconsejable. En la medida de lo posible, la empresa debe tener un "ahorro" que pueda asumir al menos 3 meses de operación sin ingresos y sin inyección de capital.

3. Viabilidad de la empresa en el plazo corto y medio

Más allá del balance anual y de las finanzas de la empresa, es vital, aprovechar la información que tenemos producto de la creación del balance, para rectificar la viabilidad de la empresa.

Esta ecuación puede ser muy complicada si se tienen muchos factores, pero hay un camino “sencillo” y es:

- Suma todos los gastos anuales de la empresa, sin contar las inversiones a futuro ni los gastos en insumos para el futuro. Solo los gastos de funcionamiento mensual y los costos de materiales, salarios, servicios, arriendos, etc.

- Calcula el precio promedio por prenda sin IVA

- Divide los gastos totales en el precio promedio de prenda.

- Obtendrás el número promedio de prendas que debes vender antes de empezar a arrojar utilidades.

Ejemplo:

Gastos anuales: $10.000 dólares
Precio promedio por prenda sin IVA: $100

$10.000 dólares (gastos totales) / $100 (promedio de precio por prenda = 100

Tengo que vender 100 unidades solo para cubrir los gastos antes de empezar a generar utilidades brutas.

¿Puedes vender 100 unidades al año? sino irás a pérdidas. A veces puede ser que la marca necesita 1 o 2 años para posicionarse antes de dar pérdidas, no es un pecado, pero es necesario tener claro esta ecuación para saber cuándo y cómo se empezará a generar utilidades, o por el contrario, durante cuanto tiempo se debe invertir en la empresa y cuánto.

Si por ejemplo, la empresa gasta anualmente $10.000 dólares, necesita vender 100 unidades al año para lograr el punto de equilibrio, pero vende 50 unidades al año, quiere decir que cada año, hasta alcanzar el equilibrio, hay que invertir mínimo $5.000 dólares anuales adicionales para el funcionamiento de la empresa.

4. Indicadores económicos ¿qué son?

Además de los balances financieros, es importante anexarle algunas ecuaciones de contenido al balance que le sirvan a la empresa para su funcionamiento.

Ya sabemos cómo terminó el año y en qué estado estamos pero ¿cómo nos proyectamos para el año que viene?

Uno de los grandes retos es por supuesto el incremento de precios, sobretodo cuando se trata de las prendas que son clásicas, básicas o que no cambian de temporada a otra, pero a continuación entenderás por qué es necesario hacer los ajustes.

¿Qué son los indicadores económicos? son como el balance financiero del país, son medidas estadísticas generales. Como en todo, los indicadores económicos son muchos, pero ¿cuales debes conocer?

- Inflación (IPC)
- El incremento salarial
- El gasto de los bolsillos

Inflación (IPC): La inflación es el déficit o la diferencia entre la oferta y la demanda, quiere decir que si hay más demanda que oferta, la inflación sube, si más oferta que demanda, baja. Esto determina el IPC o Índice de Precios al Consumidor. La cifra anual de la inflación es la que dictará los incrementos anuales de gobierno.

Entonces, para el próximo año ¿cómo te afecta esto? Si la inflación o el IPC del país por ejemplo es el 2%, esto quiere decir que el costo de vida se va a encarecer en el país en general, mínimo el 2%; los servicios públicos, el transporte, la salud, todo va a subir MINIMO ese 2%, usualmente las alzas son del doble del IPC en Latinoamérica, esto hace que los insumos aumenten su precio mínimo en el IPC X 2.

Si sabemos que todo se va a encarecer un 4%, ¿cómo dejas tú tus precios iguales?

El incremento salarial: Además de la inflación, tenemos el incremento salarial que en muchos países de Latinoamérica es anual, aunque en otros es bi anual o esporádico, pero usualmente es mínimo el IPC (la inflación), mínimo. Así que con este rubro completamos que la totalidad de los gastos de la empresa subirán al menos entre un 2% y un 4%.

Nota: Este año posiblemente la inflación será negativa en todo el continente, pues es atípico, pero en años normales, crece todos los años.

El gasto de los bolsillos: Es una medida estadística que sirva para calcular por cada 100 dólares que entran al bolsillo de las personas, cuánto se destina a cada actividad. (Alquileres, mercado, servicios, transporte, salud, educación, prendas de vestir, textiles, belleza, higiene, etc.).

Para terminar con los indicadores económicos tenemos la devaluación de la moneda, esto aplica solo para los países que tienen monedas propias y no están dolarizados. La devaluación anual, o sale en los indicadores económicos del país o se puede calcular de una manera muy sencilla.

Busca en Google la tasa de cambio de tu moneda a dólares en enero 2020 y luego busca la tasa de cambio en diciembre de 2020, el diferencial entre la cotización es la revaluación o devaluación.

¿Por qué es importante tener esto en cuenta? porque así calculemos los precios con una tasa de cambio estable todo el año, es vital conocer la tendencia de la divisa para otras cosas como hacer préstamos en dólares, hacer negocios en otros países, contratar servicios en otros países, los precios de las aduanas y los impuestos, etc.

5. El anexo de plan de negocios y las finanzas del otro año

Usualmente en las empresas, se hace el balance de cierre anual desde el mes de octubre o noviembre para poder tenerlo listo a finales de año o a principios del siguiente. Por ley, antes del mes de marzo de cada año se debe radicar toda la información financiera de las empresas ante el gobierno para efectos de impuestos y actualizaciones comerciales. ¿Qué más se necesita?

Aunque no es requerido por ninguna entidad, es una acción que debería volverse rutina de al menos una vez al año y es revisar el plan de negocios. Si se puede hacer cada 3 o 6 meses, mucho mejor, pero sino, al menos una vez al año es ideal.

En esta revisión del plan de negocios, se debe evaluar si se cumplieron o no las metas pautadas para el año, y no solo las metas financieras y en ventas, sino también las metas de desarrollo y futuros planes.

Por ejemplo, si en el ajuste del plan de negocios del año pasado se decidió que este año la empresa crecería un 10% en ventas, al menos un 10% en volumen de ventas (prendas vendidas) y que se abriría una página web en línea, hay que revisar si se cumplió o no, por qué no se cumplió y cuales son las proyecciones para este año, tanto financieras y de ventas como de productos. ¿Ahora entiendes por qué deben ir juntos el balance anual y el anexo del plan de negocios?

Ahora bien, una vez sepamos cual(es) son los proyectos que se tienen para el nuevo año, se deben establecer los presupuestos. ¿Cuanto se va a destinar a insumos y crecimiento en producción? ¿vas a producir más, menos o igual que el año pasado? ¿tienes suficientes ahorros para hacer compras anticipadas? o ¿necesitas el flujo de caja mensual (y cumplir con las metas de venta) para poder comprar los insumos?

Si vas a abrir una tienda, o una plataforma digital, comprar una máquina, cambiar los celulares, ampliar la banda del internet, comprar una moto para hacer domicilios, etc. ¿De dónde van a salir los fondos? ¿necesitas financiación externa? ¿le vas a prestar el dinero tu como persona natural a la empresa para ahorrarte los intereses? o ¿vas a acudir al banco? Todo debe quedar muy claro.

6. Bonus: La financiación

Muchas veces debemos recurrir a los bancos y el sistema financiero oficial para poder pagar por nuestros proyectos o financiarlos, pero ¿te fijas en los plazos y los intereses? ¿sabías que usualmente en Latinoamérica los bancos no otorgan préstamos industriales a la industria textil por el riesgo y la volatilidad? y ¿sabías que el préstamo de libre inversión es el más costoso que hay con intereses de hasta el 2,5% mensual?

¿Tienes tarjetas de crédito? ¿Has pedido una cita en el banco para que un asesor te indique cuales son las mejores opciones que tienes?

¿Has oído hablar de la compra de cartera? es una figura financiera en donde una entidad bancaria compra de deuda de otra, bien sea por un nuevo préstamo o por tarjeta de crédito. ¿Te pasa que te llaman a ofrecer nuevas tarjetas de crédito y dices que no porque ya tienes muchas?

1. Cada que te llamen del banco a ofrecerte préstamos pre aprobados o nuevas tarjetas, diles que no te interesan los nuevos productos, sino ampliar el cupo de tu tarjeta, esto no tiene impacto sobre tus tributaciones pero si te puede ser de ayuda para cuando quieras hacer “gimnasia bancaria” ¿qué es? Por ejemplo, pides un préstamo de libre inversión y luego con tu tarjeta de crédito, haces una compra de cartera y pasas de un interés del 2,5% a uno posiblemente entre el 0,8% o el 1% mensual. ¿Sabes lo que representa un ahorro del 1.5% mensual en intereses? es el equivalente al 18% del valor de tu deuda cada año, ese es el ahorro.

2. Si eres una empresa constituida legalmente, siempre debes estar a la vanguardia de los planes de gobierno y las oportunidades de préstamos, líneas crediticias con intereses prioritarios, etc.

3. Averigua en tu país si esta figura existe, cómo funcionan las compras de cartera, si los bancos compran a cuentas de terceros y cuales son los intereses que se manejan. No en todos los países es igual, pero es muy importante conocer este estilo de jugadas para ahorrar en todos los lugares posibles, y sobre todo, recuerda impactar los intereses financieros en tus prendas, después de todo te estás endeudando para comprar insumos o maquinaria, no dulces ni juguetes.

Material exclusivo de Manual de moda,
todos los derechos reservados 2020 - 2021
Prohibida su reproducción sin previa autorización
www.manualdemoda.com
Colombia