

A woman with blonde hair and dark eye makeup sits on a chair. She is surrounded by stacks of US dollar bills. To her left is a vase with white flowers and a leopard-print garment. The background consists of white curtains. The overall scene suggests wealth and luxury.

Las finanzas y la moda ¿cómo tener un esquema sano?

Edición especial de cumpleaños

MD
M
—

Las finanzas y la moda ¿cómo tener un esquema sano?

El mundo de las finanzas es un universo fascinante y complejo que muchas veces genera miedos en los emprendedores. En nuestra industria no es diferente, nuestros creativos, diseñadores y emprendedores usualmente se inclinan más hacia la creación, la imagen y el diseño y dejamos un poco de lado el tema numérico; por miedo, desconocimiento o sencillamente por que no lo entendemos.

En este curso vamos a dar un primer paso hacia el entendimiento de las finanzas para nuestros negocios de moda, pues lo más importante es el conocimiento. Vamos a quitarle el velo a los términos y operaciones, vamos a explorar formas sencillas de establecer nuestros presupuestos y empezar a afianzar nuestra relación con las finanzas y los números.



Dentro de los paralelos que más resuenan con los emprendedores a la hora de hablar de sus negocios, es el de comprar las empresas con nuestros hijos, para muchos puede sonar un poco odioso y desligado de la realidad, pero en esencia vemos muchas similitudes.

En cualquier búsqueda rápida en libros de maternidad y consejos financieros para padres vemos que predominan estos cinco tips.

1. Hacer un fondo de emergencia.

2. Adaptar las finanzas de la casa con la potencial reducción de ingresos y el aumento de los gastos.
3. Hacer (y seguir) un presupuesto “estricto”.
4. Empezar a planear (y ahorrar) desde el día 1 para el futuro.
5. Estar preparado mentalmente para los imprevistos financieros.

Ahora ¿qué tanto difiere esto de una empresa? estos cinco rubros son extremadamente acertados y útiles en la creación de una empresa, quizás en un orden diferente, pero aplican.

Si empezamos punto por punto, tenemos claro que tanto en nuestra vida personal como en las empresas, debemos tener un fondo de emergencia, no invertir todo por el todo, pues si algo nos enseñó 2020 es que no sabemos qué nos depara el futuro. Según Harvard Business Review, el monto prudente de este fondo de emergencia es el equivalente a los gastos de operación de dos meses de la empresa, sin embargo, según el tamaño de los negocios, es un monto difícil de alcanzar, pero una suma cercana a ese monto, es el objetivo de este fondo.

Ahora bien, si seguimos con el listado de consejos para padres primerizos, y por ende, empresarios primerizos, nos encontramos con la adaptación de las finanzas personales a la nueva situación. Este tema es fundamental pues muchas veces cuando decidimos empezar un emprendimiento debemos recortar nuestras horas de trabajo, o incluso renunciar a nuestros empleos para dedicarnos a la nueva empresa, esto sin duda es un cambio muy drástico y desbalancea las finanzas personales, restringe el flujo de caja personal y por ende la capacidad de inversión. Así que este punto también aplica.

¿Cómo has pensado hacer esta transición de empleado a emprendedor? o bien si ya la hiciste o si nunca fuiste empleado, ¿Qué necesitas tu como persona natural mes a mes para vivir? ¿lo puedes obtener por otro lado que no sea el negocio nuevo? y si el negocio necesita inyección de inversión en los primeros meses ¿tienes como responder?

Este punto no busca desmotivar el emprendimiento, sino por el contrario, ampliar la expectativa de vida del negocio y proteger tus finanzas personales. Más del 70 % de los negocios en América Latina recurren a auxilios bancarios antes del segundo año de actividad, según cifras del Banco Interamericano de Desarrollo, lo que nos demuestra que, o los negocios crecen a grandes pasos y necesitan inversión para ampliación, o que los emprendedores han hecho mal sus cuentas y antes del segundo año ya requieren de préstamos para subsistir.

Lo que nos lleva al tercer punto: Tener un presupuesto estricto, y cuando hablamos de estricto hacemos referencia al detalle, no a la imposibilidad de ampliarlo o reducirlo. Es mejor pecar por exceso y presupuestar hasta la compra de insumos de oficina, que dejar rubros de lado.

Por ejemplo, si vas a ir a merchar, haces tu lista de compras y llevas el dinero exacto para comprarlo todo, lo peor que puede pasar es que te topes con una promoción y gastes menos de lo que llevabas. En cambio, si te olvidas de apuntar algunos productos y cada vez agregas más cosas que superan ampliamente el dinero que tenías pensado gastar, empiezas a necesitar recortar gastos en otros lados para poder impactar los sobre costos ¿ves por qué es importante el presupuesto puntual y estricto?

Los ahorros y los imprevistos son factores que llegan con el tiempo, pero que son fundamentales tenerlos en cuenta desde el principio, saber que desde el

inicio de la facturación, hay que destinar un monto para ahorros, proyecciones e imprevistos.



Uno de los mayores errores que cometen los emprendedores, como consecuencia del desconocimiento y la pasión, es saltarse el presupuesto del que hablamos, o bien, no pensar en el retorno. Siempre que vamos a empezar un negocio, por muy pequeño que sea, debemos establecer el presupuesto:

- Cuánto dinero necesito para empezar este negocio
- De dónde voy a sacar este dinero

Estos son los dos primeros pasos, es algo natural que el 90% de las personas aplican, pero ¿y después? Las finanzas de las empresas son un tema complejo y articulado pues tenemos muchas fuentes de gastos y usualmente, solo una fuente de entrada de dinero. Antes de empezar el negocio o ahora que ya tienes el negocio, hay que poner las cartas sobre la mesa y saber:

1. Cuanto es tu costo de venta (cuanto cuesta mantener la empresa cada mes)

En este rubro es muy importante ser totalmente transparentes, no estamos engañando a nadie. Es vital sumar desde los alquileres y salarios hasta el gasto en gasolina, transporte, insumos para la oficina, tiendas, etc. Si tienes ayuda, freelancers, o servicios externos. Todo debe ir aquí.

2. Cuánto es la rentabilidad de tu producto (después de calcular BIEN el costo de los productos, impactando los costos de venta y los cargos indirectos, ¿cuánto es el remanente? esa es la utilidad bruta, el dinero del que “disponemos”).

Dentro de los esquemas de precios, existen muchas formas de hacer el cálculo de los costos, hay quienes incluyen todo en el costo y quienes impactan solo una parte de estos indirectos en los costos y el resto lo pasan por la utilidad bruta, es decir que si por ejemplo el precio es \$100, el costo del producto calculando únicamente materiales, mano de obra, empaque, y transporte, es de \$30, el empresario deduce los costos indirectos del remanente (\$70) diferencial entre el costo y el precio de venta al público, esta es la ganancia bruta.

NOTA: algunas empresas incluyen el costo del mercadeo (fotos, diseño de página web y artes, redes sociales, publicidad, etc., en los indirectos, otros lo impactan en la utilidad bruta y otros en los costos, sin importar donde lo impactes. ¡Asegúrate que esté contabilizado a la hora de poner los precios!

3. ¿Necesitas un salario? ¿de dónde saldrá ese salario?

Este punto es crucial. ¿Te vas a pagar desde el día 1 ó mejor desde el sexto mes? ¿cuánto va a ser ese salario? ¿lo vas a impactar en un porcentaje en el costo y el resto en la utilidad o ¿cómo sería?

4. ¿Cuál es tu capacidad de reinversión? (con base en las necesidades propias, de la empresa y teniendo en cuenta el margen bruto?

Este es un punto muy importante sobretodo en los primeros 2 a 3 años de la empresa. Muchas veces cuando en realidad somos juiciosos con el dinero, hacemos bien los costos, establecemos bien los precios, cumplimos con los presupuestos y mantenemos los gastos básicos muy bajos, la utilidad neta (después de pagar gastos e impuestos), es elevada y nos da una “falsa” sensación

de riqueza, ahí empezamos a gastar de más y querer nuevas cosas, pues somos humanos y muchas veces las finanzas de la empresa se convierten en las finanzas personales y así como no escatimamos en sacar de nuestro dinero para invertirlo a la empresa, asimismo nos creemos con el “derecho” de tomar dinero de la empresa para cubrir gastos personales. Hay que tener mucho cuidado con esto, y es por ello que es mejor establecer un salario desde el inicio, pero no tocar el dinero de la empresa para temas personales.

La reinversión de la empresa es la mayor fuente de crecimiento, si por ejemplo yo tengo \$1000 y se los invierto a la empresa, los convierto en producto, la facturación potencial de esta inversión puede ser \$3000, ahora de esos \$3000 podríamos decir que \$1000 son “el costo” que como fue la inversión inicial, lo podemos re invertir, y los otros \$2000 corresponden a la utilidad bruta, de los cuales podríamos decir que \$1000 se destinan a gastos y otros rubros, y \$1000 corresponderían potencialmente a la utilidad neta de la empresa. Este es el punto crucial.

Si re invertimos “solo” los mismo \$1000 dólares del principio, la empresa se mantiene, no va a crecer, pero se mantiene, si de los \$1000 de utilidad neta, invertimos al menos la mitad en la nueva producción, tenemos un potencial de crecimiento en ventas del 50%! y si inviertes la totalidad de esos \$1000 de utilidad + los \$1000 de inversión inicial, podrías duplicar tus ventas con cada colección. Esta es la belleza de la reinversión, entonces ¿Cuál es la capacidad de reinversión?

Revisa tus precios, establece los costos, los porcentajes de la utilidad bruta y neta y el potencial de reinversión según tus necesidades. Ojo, a veces por períodos determinados se puede re invertir el 100% de la utilidad neta, pero no es algo sostenible a vida, pues en algún momento la empresa debe empezar a ahorrar, capitalizarse y repartir utilidades.

5. Más allá de la reinversión ¿cómo y cuando vas a crecer?

Además de este potencial de reinversión, ¿tienes más formas de crecer? ¿alianzas, prestación de servicios, ampliación de la cartera de venta, sub alquiler de espacios, etc? ¿Cómo te puedes “ayudar” a avanzar más rápido? y sobre todo ¿queremos avanzar más rápido? recuerda que el proceso de cada empresa es diferente, no hay un solo camino correcto y el anhelo de cada uno es diferente, no todos quieren ser gigantes.

6. ¿Necesitas pedir préstamos? ¿a quién? ¿qué tasa nos ofrecen? ¿es viable para la empresa?

Este es un rubro vital. Desde el momento en que decidimos hacer una empresa, es necesario iniciar una relación comercial con los bancos, sea que los vayamos a usar o no, pero es necesario mantener las puertas abiertas y estar enterado de las tasas de interés que se están manejando en el mercado para nuestras necesidades, a veces hay oportunidades que se pueden tomar, no solo se acude a los bancos cuando estamos mal, también se puede acudir a ellos como estrategia de crecimiento, siempre y cuando estén impactados los intereses en nuestro presupuesto.

7. ¿Cuál es el punto de equilibrio?

Para muchos, el punto de equilibrio de un negocio es cuando la facturación (ventas) iguala a la inversión, entiéndase por inversión los gastos, este es el esquema sencillo e ideal cuando los precios están bien calculados, cuando algunos gastos se quedan por fuera del costo y se impactan en la utilidad bruta,

el punto del equilibrio es el equivalente al costo de la inversión X 1,5 o X 2 según los gastos del negocio.

En un esquema sencillo:

Tamaño de colección: 100 prendas

Costo unitario de producción: \$10 dólares

Costo de producción total: \$1.000 dólares

Precio de venta al público por unidad: \$30 dólares

Potencial de venta total: \$3.000 dólares

Punto de equilibrio: \$1.000 dólares o 34 unidades

Este es el esquema tradicional y funciona a la perfección según cómo estemos calculando los precios.

Esquema complejo:

Tamaño de colección: 100 prendas

Costo unitario de producción: \$10 dólares

Costo de producción total: \$1.000 dólares

Precio de venta al público por unidad: \$30 dólares

Potencial de venta total: \$3.000 dólares

Punto de equilibrio: Costo de producción X 1,5 ($\$1.000 \times 1,5 = \1.500) o 50 unidades.

Se puede hacer el mismo escenario con costo de producción X 2.

8. ¿Cuánto tiempo se va a demorar la empresa en “flotar” sola?

Y aquí llega la parte emocionante. ¿Cuál es la proyección de ventas desde la primera colección? basados en el esquema de reinversión, ¿cómo proyectas que va a ser el crecimiento en las ventas? y finalmente ¿a las cuantas “vueltas” alcanzas estar a flote?

Muchas empresas lo alcanzan desde la primera colección, muchas otras, en la tercera, todo depende del presupuesto, los gastos, el modelo de negocio y la proyección.

Algunos esquemas de negocio dan pérdida por 10 años hasta que arrojan utilidades pues la empresa invierte todo lo que gana y más en imagen, desarrollo y posicionamiento, otros crecen a la velocidad de sus ventas y otros encuentran un punto intermedio. ¿Cuál es el tuyo?



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