

## Cómo eliminar un principio contable tradicional que te está machacando sin darte cuenta, para proteger el margen de beneficios de tu negocio.

Nos engañaron desde el principio.

A mí también.

Hoy te propongo que cambies el enfoque de la tradicional fórmula para que tu empresa sea rentable desde el primer minuto.

Olvídate de esta fórmula.

*INGRESOS – GASTOS = BENEFICIO*

Y aplica esta otra basada en las enseñanzas del experto consultor Mike Michalowicz.

**INGRESOS – BENEFICIO = GASTOS**

La fórmula, aunque produce el mismo resultado matemático, tiene un enfoque completamente diferente.

La razón detrás de esta fórmula es cambiar la forma en que tradicionalmente se manejan las finanzas empresariales.

En lugar de enfocarse en las ventas menos los gastos para calcular las ganancias, Mike propone que los empresarios establezcan un objetivo de beneficios desde el principio.

Al hacer esto, se aseguran de que siempre reservan una parte de las ventas para obtener ganancias antes de cubrir los gastos operativos.

A primera vista, puede que no parezca tener un impacto significativo en la cuenta de tu empresa, sin embargo, una vez implementado, este enfoque



desencadena cambios espectaculares gracias al fenómeno conocido como la Ley de Parkinson.

Esta teoría, creada por el autor e historiador C. Northcote Parkinson, nos dice que los gastos tienden a aumentar a medida que aumentan las ventas, lo que puede llevar a una situación en la que no hay suficiente beneficio para el empresario.

El dinero funciona de manera curiosa, cuando tenemos un presupuesto de 1.000€ para un proyecto, lo completamos justo con esa cantidad. Pero si nos dan 5.000€ para el mismo proyecto, gastamos los 5.000€ sin pensarlo.

Con este enfoque, aprovechamos la Ley de Parkinson a nuestro favor.

Te presento algunas justificaciones y ejemplos para aplicar esta teoría en tu empresa:

**Foco en la rentabilidad:** La fórmula pone la rentabilidad en primer lugar, lo que significa que te aseguras de obtener ganancias desde el principio. Al tomar ganancias antes de gastar, te obligas a buscar formas más eficientes y creativas de administrar los gastos.

**Ejemplo:** Imagina que tienes un negocio de venta de productos en línea. Con la fórmula tradicional, podrías gastar grandes cantidades en marketing y publicidad antes de saber si esos esfuerzos generan beneficios. Con la fórmula de "Ingresos - Beneficio = Gastos", te aseguras de tener un margen de ganancia desde el principio y, luego, puedes asignar presupuestos específicos para publicidad basados en las ganancias reales obtenidas.

**Control de costos y gastos:** Al poner un límite a los gastos basándote en las ganancias reales, te vuelves más consciente y disciplinado en la administración de los costos.

**Ejemplo:** Supongamos que tienes un restaurante. Con la fórmula tradicional, podrías gastar mucho dinero en una remodelación lujosa antes de determinar si los clientes estarán dispuestos a pagar precios más altos por la experiencia mejorada.

Al aplicar la fórmula de "Ingresos - Beneficio = Gastos", priorizarías inversiones en función de las ganancias, como mejoras en la calidad de los alimentos y el servicio, y solo realizarías la remodelación si está respaldada por un incremento en las ganancias.

#### **Reserva de beneficios o fondo de emergencia para momentos difíciles:**

Al asignar las ganancias antes de gastar, garantizas que siempre haya un margen de seguridad para enfrentar desafíos o dificultades inesperadas.

**Ejemplo:** Imagina que tienes una pequeña empresa de consultoría. Con la fórmula tradicional, podrías gastar todos tus ingresos en salarios y otros gastos operativos.

Sin embargo, si te enfrentas a una ralentización del mercado o una crisis inesperada, no tendrías fondos disponibles para mantener el negocio a flote.

Con la fórmula de "Ingresos - Beneficio = Gastos", siempre tendrías una reserva de utilidades que te permitiría mantener la estabilidad en tiempos difíciles.



En resumen, la fórmula "Ingresos - Beneficio = Gastos" de Mike Michalowicz propone un enfoque más consciente y sostenible para administrar una empresa al priorizar la rentabilidad y controlar los gastos.

Al hacerlo, aumenta la probabilidad de éxito y la capacidad de adaptarse a los desafíos empresariales a lo largo del tiempo.

## **Cómo organizar las cuentas bancarias de tu empresa, para tener más dinero disponible y dejes de sufrir cuando llega el trimestre.**

El efectivo es la sangre de cualquier negocio.

Sin suficiente liquidez, será imposible gestionar tu empresa.

No importa que factures mucho si el dinero entra y sale de tu cuenta a la velocidad de la luz, y no sabes ni por donde se te escapa.

Debes instalar un sistema de presas y compuertas en las cuentas de banco de tu empresa para tener un control implacable de cada euro que entra y sale en tu negocio.

Es por esto que yo utilizo este sistema de separación de cuentas, igual que hacían nuestros abuelos con los sobres de papel cuando separaban el dinero para diferentes cosas.

Al tener cuentas bancarias separadas para diferentes propósitos, tendrás una visión más clara de tus finanzas y podrás controlar mejor tus gastos.

Cada cuenta tiene un propósito específico, lo que evita confusiones y malos cálculos.



Te recomiendo abrir cuentas bancarias separadas para los siguientes propósitos en tu negocio.

### **Paso 1: Crea las cuentas bancarias**

**Cuenta de ingresos:** Aquí recibes el cobro de todas tus facturas.

**Cuenta de Gastos:** Se utiliza para cubrir los gastos operativos del negocio, como alquiler, salarios (incluido el tuyo), suministros y otros costos.

**Cuenta de Impuestos:** Esta cuenta se utiliza para separar el dinero destinado al pago de impuestos. Es importante reservar los impuestos desde el principio para evitar sorpresas fiscales desagradables.

**Cuenta de beneficios (o emergencias):** Aquí se destina un porcentaje de las ventas como ganancia para ti que eres el dueño del negocio o para emergencias. Es una cuenta reservada.

### **Paso 2: Establece porcentajes:**

Lo que te propongo es que transfieras el dinero de manera periódica y predefinida a cada una de estas cuentas, siguiendo un porcentaje específico de la cuenta de ingresos.

Por ejemplo, puedes asignar un 50% a la cuenta de gastos, 30% a la cuenta de impuestos y 20% a la cuenta de beneficio o fondo de emergencia.

Este sistema de gestión de tesorería te va a ayudar a ser más consciente de tus finanzas y a proteger tu beneficio.

Al seguir esta metodología, se evita el problema común de gastar todo el dinero disponible y se consigue una mayor estabilidad en tu cuenta bancaria.



**Ejemplo:** Supongamos que en un mes facturas 10.000€ y los ingresas.

10.000€ x 20% = 2.000€ -> transfiere a la Cuenta de Beneficios.

10.000€ x 50% = 5.000€ -> transfiere a la Cuenta de Gastos.

10.000€ x 30% = 3.000€ -> transfiere a la Cuenta de Impuestos.

### ***Paso 3: Gestión de gastos:***

Gasta únicamente lo que haya en la Cuenta de Gastos. Esta limitación te obligará a ser más consciente y eficiente con tus gastos.

### **Ejemplo:**

Si la Cuenta de Gastos tiene 5.000€, ese será el presupuesto disponible para cubrir todos los gastos operativos de tu negocio durante ese mes. Asegúrate de administrar cuidadosamente este fondo para que sea suficiente para todas las necesidades empresariales.

### **Paso 4: Ajustes y revisión:**

Es importante revisar y ajustar los porcentajes regularmente según las necesidades cambiantes de tu negocio y tus objetivos financieros.



### **Ejemplo:**

Si tus gastos han disminuido y deseas destinar más a la Cuenta de Beneficios o la Cuenta de Ganancias, puedes reajustar los porcentajes en consecuencia.

La clave de es la disciplina financiera y separar cada vez una parte de tus beneficios.

Al seguir esta metodología, te asegurarás de que siempre estés obteniendo una recompensa por tu trabajo y mantendrás un control estricto sobre tus gastos, lo que te permitirá construir una empresa financieramente sana y rentable a largo plazo.

## **12 ideas simples pero muy efectivas para aumentar la caja de tu negocio sin ser un experto financiero**

**“La facturación es vanidad, los beneficios son salud, LA CAJA ES REALIDAD”**

Sin más que añadir:

- 1. Establece las condiciones de pago antes de vender/prestar tu producto/servicio:** Define claramente tus términos de pago con los

clientes antes de que realicen una compra o utilicen tus servicios. Esto incluye plazos de pago, métodos de pago aceptados y políticas de retraso en el pago.

2. **Da algo a cambio a los clientes que pagan antes:** Ofrece incentivos o descuentos para aquellos clientes que realicen pagos anticipados. Esto puede fomentar el pago temprano y mejorar tu flujo de efectivo.
3. **Envía las facturas lo antes posible a tus clientes:** No demores en enviar las facturas a tus clientes una vez que se haya realizado la venta o se haya prestado el servicio. Cuanto antes envíes la factura, antes recibirás el pago.
4. **Envía un recordatorio del vencimiento de la factura:** Si la fecha de vencimiento de una factura se acerca y aún no has recibido el pago, envía un recordatorio amigable a tus clientes para recordarles que el pago está pendiente.
5. **Ofrece a tu cliente el pago con tarjeta:** Facilita las opciones de pago a tus clientes, incluyendo pagos con tarjeta de crédito o débito. Esto puede acelerar el proceso de cobro y reducir el tiempo de espera para recibir el dinero.
6. **Factura dos veces al mes:** Si es posible, considera facturar a tus clientes dos veces al mes en lugar de una sola vez. Esto podría



acelerar la entrada de efectivo y proporcionar un flujo de caja más constante.

7. **Dilata tu periodo de pago:** Intenta negociar plazos de pago más largos con tus proveedores sin afectar sus términos y condiciones. Esto te dará más tiempo para generar ingresos antes de tener que realizar pagos.
8. **No bajes los precios indiscriminadamente:** Evita reducir tus precios de forma desesperada para cerrar ventas. En su lugar, enfócate en agregar valor a tus productos o servicios para justificar tus precios.
9. **Produce sólo lo que vendes y mejora la productividad:** Ajusta tus niveles de producción para que se alineen con la demanda real de tus productos o servicios. Además, busca mejorar la eficiencia y productividad en tu negocio para reducir costos.
10. **No almacenes sin necesidad:** Evita tener un exceso de inventario que pueda quedarse sin vender durante largos períodos. Mantén un inventario acorde a la demanda para evitar bloquear capital innecesariamente.
11. **Transmite sensación de urgencia a tus clientes para cerrar la venta:** Utiliza tácticas de marketing que generen una sensación de urgencia en tus clientes para que tomen decisiones de compra más rápidas.



Ofrecer promociones con tiempo limitado o ediciones limitadas de productos pueden ayudar en este aspecto.

12. Siéntete seguro de lo que ofreces y **cobra por adelantado** , o al menos un porcentaje elevado por anticipado.

Recuerda: Tu negocio, tus condiciones.

**Espero que puedas aprovechar al máximo estos recursos.**

**Si necesitas ayuda con tu negocio recuerda que puedes agendar tu asesoría gratuita pinchando aquí:**

**AGENDAR SESIÓN**

**O copiando esta dirección en tu navegador:**

**<https://calendly.com/davidhernandezantimonstruo/30min>**