

¿Cómo saber si mi negocio es rentable?

POR NUMIT CONSULTORÍA EMPRESARIAL, ENERO 2020

Cada vez es más común ver, en las generaciones más jóvenes, un gran número de personas emprendiendo ideas de negocio. Pero de todas estas nuevas empresas que surgen, el 70% no superan los 24 meses de operación. ¿A qué se debe esto?



De acuerdo con el Fuckup Failure Institute, *"la principal razón por la que los negocios fracasan en México es por no tener ingresos suficientes para subsistir, esto debido a una mala planeación financiera."*

En mi opinión, la planeación financiera comienza mucho antes de iniciar el negocio, cuando al definir todos los lineamientos, sueños, ideas, valores, etc. que queremos que nuestro negocio genere, proyectamos los resultados para ver si nuestra idea de negocio es rentable y si lo es, tener muy claro las metas financieras a seguir para llegar al momento deseado: brincar el punto de equilibrio y tener un negocio rentable.

Muchos financieros definen a este análisis como estudio económico, y éste es el último estudio por realizar en el proceso de planeación de nuestro negocio, antes de echarlo a andar.

Ahora, ¿por dónde empezar para generar un estudio económico?

Primero necesitamos tener un **presupuesto de ventas**. Para poder llegar a este dato necesitamos a ver realizado ya el estudio de mercado, es decir, definir quienes serán nuestros clientes, qué les vamos a vender, si hay mercado suficiente, cuáles son las ofertas de la competencia, qué precios le pondremos a nuestros productos o servicios. Mencionando todo lo anterior podemos definir un panorama a futuro; cuánto vamos a vender de cada producto/servicio por cada mes en el tiempo establecido.



Nota: En Numit al evaluar modelos de negocio utilizamos panoramas a 3,5 o 10 años, esto dependiendo del tamaño de la inversión y del giro del negocio.

Segundo; ya que tenemos la proyección de nuestras ventas necesitamos definir cuáles serán los costos asociados a la misma. Si vamos a fabricar un producto, por ejemplo, tendremos costos de la materia prima, de los materiales, de la mano de obra,

etc. Si lo que ofreceremos es un servicio tendremos el costo de operación es decir la nómina operativa (aquella que está directamente relacionada con el servicio que entregamos), costo de producción, subcontrataciones o freelances, etc.

De igual manera necesitamos definir los overheads o gastos. En esta parte se toma en cuenta la nómina administrativa, los materiales y suministros, y los servicios generales.

Por último, es importante definir los impuestos y los intereses (estos en caso de que consideremos pedir algún préstamo para la inversión).

Una vez que ya tenemos nuestra proyección en el panorama de tiempo que hayamos definido, debemos de considerar la inversión inicial y evaluar si los resultados proyectados son positivos.



Algunos indicadores financieros que nos pueden ayudar a definir si vale la pena o no abrir nuestro negocio son: **el VPN** (valor presente neto; el cuál debe ser positivo para indicar que los flujos esperados del negocio en el panorama de tiempo establecido aun descontando la inversión inicial son positivos, en otras palabras “que recupero mi inversión y genero utilidades”), la **TIR** (tasa interna de retorno, es el rendimiento futuro esperado de mi inversión, “un porcentaje que nos indica que tan rentable puede ser”), y el tiempo de recuperación de la inversión (nos indica en cuanto tiempo recupero el capital invertido).

Realizar toda la evaluación de nuestro proyecto desde definir nuestro modelo de negocio hasta evaluarlo a través del estudio económico, puede llevarnos algunos cuantos meses. Sin embargo, este tiempo no es un tiempo desperdiciado, sino todo lo contrario, pues planear como mencionamos al principio de esta lectura nos puede reducir en gran medida el riesgo a fracasar, nos puede abrir un panorama de posibilidades que de otra forma no hubiéramos considerado, puede hacer que la puesta en marcha de nuestro negocio sea mucho más eficiente y que alcancemos la rentabilidad mucho más rápido.