



Caso de Éxito



Polygon
Estructura
de Costos

1 Empresa Polygon

Polygon es un estudio de visualización de imágenes para proyectos de arquitectura, diseño de interiores, diseño de mobiliario y diseño de producto

2 ¿Cuál era la situación de la empresa?

La empresa no contaba con las herramientas necesarias que le permitieran conocer la rentabilidad de sus proyectos, debido a que había proyectos que parecían muy rentables que al desarrollarse se prolongaban más de la planificación previa y por lo tanto al concluirse **no dejaban ganancia**.

Se medía el resultado de la empresa con base en el flujo de dinero, por lo que había un **desconocimiento** de si el negocio **generaba utilidades** con sus operaciones y los socios se repartían el flujo que quedaba después de egresos sin tener la certeza de qué eran **las utilidades reales de la empresa**.



3 ¿Cómo se solucionó?

Lo primero que se realizó para solucionar las problemáticas fue realizar un **análisis financiero** de su año de operación 2018. Para ello se les pidió información de sus ventas, costos, gastos, deudas, impuestos, etc. Con toda esa información se construyó la estructura financiera de la empresa y se realizó el análisis donde se logró identificar que su **porcentaje de gastos** era muy elevado.

Tenían problemas de flujo ya que operaban con préstamos y las ventas no generaban suficientes ingresos para poder cubrir todos los egresos.

Se diseñó y formuló un **sistema de registro** adaptado a sus necesidades como empresa, para que puedan registrar toda la información de sus movimientos de dinero, así como las horas de trabajo de sus colaboradores y que puedan tener al momento indicadores mensuales para ir monitoreando cómo va el negocio y sus proyectos.

Se construyó junto con ellos un **presupuesto** que les permitía proyectar **ventas realistas** que pudieran cubrir al mismo tiempo sus costos y gastos. Para esto también se buscó en qué áreas se podía **recortar el gasto** que era tan alto y se programó de esa forma en el presupuesto.



Otra solución brindada fue la del **diseño de un archivo para su estructura de costos**, en donde ellos pudieran ya cotizar el costo y el precio de venta de sus proyectos de manera que pudieran cubrir sus costos y los indirectos.

También se mantuvo con ellos un **seguimiento mensual** de su flujo de efectivo y un **análisis en cada semestre** del siguiente año, para mejorar el control financiero y analizar que los indicadores de resultados se estuvieran cumpliendo de la manera esperada.

4 ¿Qué se logró?

1- La venta promedio mensual **augmentó en un 16%**.

2- Los costos se redujeron **20 puntos porcentuales** en relación a la venta y los gastos **42 puntos porcentuales**.

3- **Sobrepasaron en 8 puntos porcentuales** la utilidad presupuestada para el primer semestre de 2020.

Gracias a las herramientas implementadas como el cotizador y al sistema de registro financiero que les permite medir las horas de trabajo por proyecto, es que se le puede dar un seguimiento detallado a estos para ver qué tan rentables son.





Contáctanos

 adriana@numit.mx

 (999) 902 4565