INVERSIONES ANDES

GUÍA AUMENTO DE RENTABILIDAD

COMO REDUCIR COSTOS EMPRESARIALES

Como empresario usted sabe que aumentar la rentabilidad de su negocio es clave, para que su esfuerzo valga la pena en términos monetarios.

Sin embargo, puede causar confusión en usted, el hecho de que las personas usen la palabra rentabilidad, como un sinónimo del generar ganancias.

En atención a lo anterior, distingamos ambos conceptos (generar ganancias y ser rentable) para que avancemos adecuadamente.

Generar ganancias

Usted como empresario genera ganancias cuando el monto de su venta, es superior a todos los costos y gastos que fueron necesarios para operar el negocio.

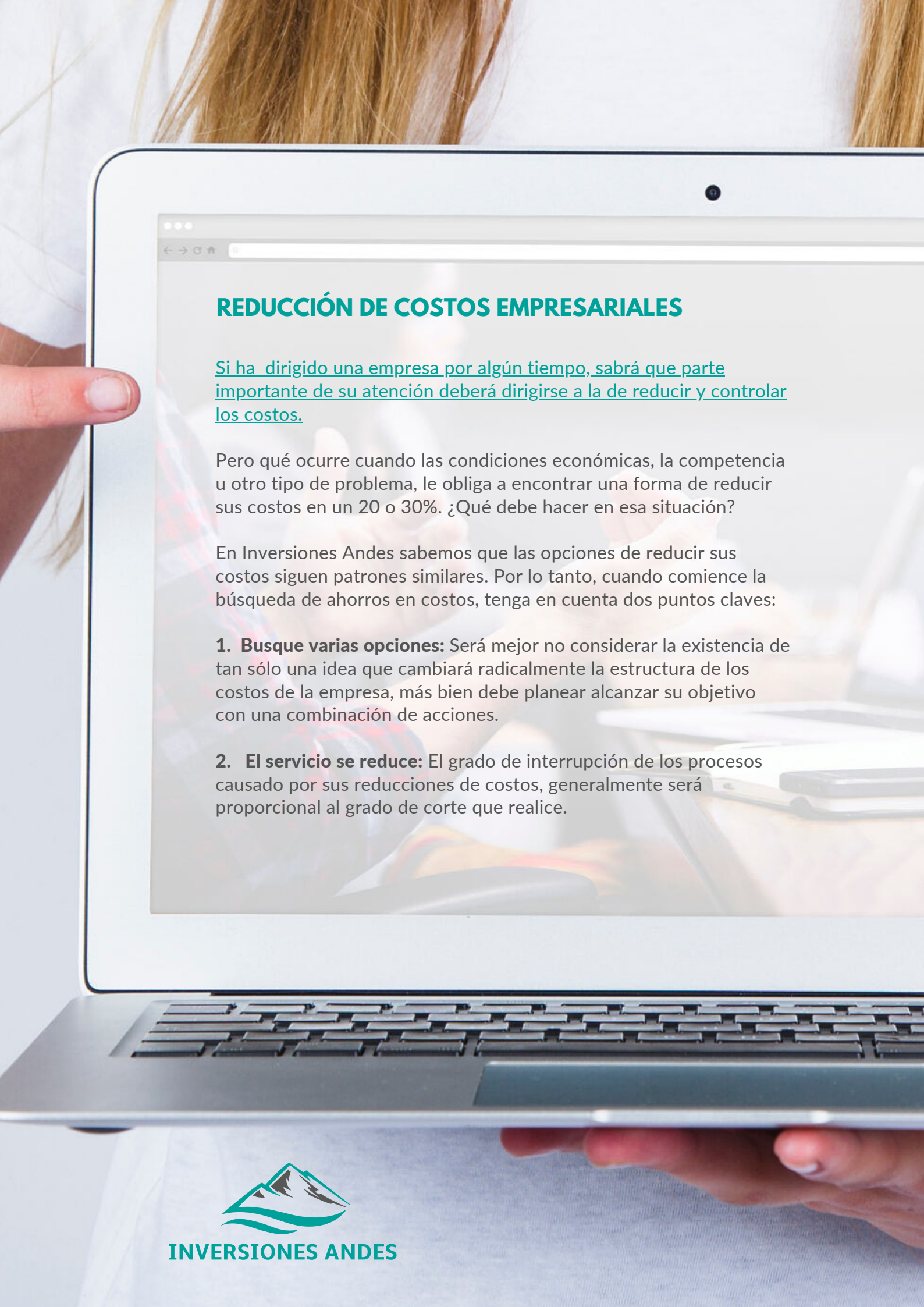
Ser rentable

Primeramente, usted como empresario es rentable siempre y cuando haya generado ganancias.

Ahora la rentabilidad es una medida de creación de riqueza, que se obtiene al relacionar la generación de ganancias con la inversión o los activos necesarios para generarla.

En esta GUÍA DE AUMENTO DE RENTABILIDAD veremos cómo generar más ganancias Reduciendo Costos Empresariales.

Revise detalles de cálculo de rentabilidad en el Anexo 1 de esta Guía.



REDUCCIÓN DE COSTOS EMPRESARIALES

Si ha dirigido una empresa por algún tiempo, sabrá que parte importante de su atención deberá dirigirse a la de reducir y controlar los costos.

Pero qué ocurre cuando las condiciones económicas, la competencia u otro tipo de problema, le obliga a encontrar una forma de reducir sus costos en un 20 o 30%. ¿Qué debe hacer en esa situación?

En Inversiones Andes sabemos que las opciones de reducir sus costos siguen patrones similares. Por lo tanto, cuando comience la búsqueda de ahorros en costos, tenga en cuenta dos puntos claves:

1. **Busque varias opciones:** Será mejor no considerar la existencia de tan sólo una idea que cambiará radicalmente la estructura de los costos de la empresa, más bien debe planear alcanzar su objetivo con una combinación de acciones.

2. **El servicio se reduce:** El grado de interrupción de los procesos causado por sus reducciones de costos, generalmente será proporcional al grado de corte que realice.

INVERSIONES ANDES

OPTIMIZAR PARA REDUCIR UN 10% DE SUS COSTOS

La mayoría de las empresas pueden reducir hasta el 10% de sus costos sin cambiar radicalmente su forma de operación. Los siguientes tipos de reducciones son los más comunes:

CONSOLIDAR EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES.

A menos que la temática de reducción de costos sea nueva para su empresa, ya se habrán eliminado la mayoría de los beneficios y actividades discrecionales, de confort que no son críticas para el cumplimiento de la misión empresarial como son: fiestas, eventos y beneficios por estudios.

Si ese es el caso, no debería intentar eliminar más ítems porque probablemente ya no se pueda. En cambio, vea si puede negociar la consolidación de actividades que si o si se va a desarrollar.

DEJAR SÓLO PERSONAS CLAVE

Todos los departamentos, incluidos los eficientes, tienen problemas de personal poco productivo sin resolver.

Por lo tanto sea proactivo, reestructure los trabajos de las personas menos ocupadas y enfrente el problema de los trabajadores de bajo rendimiento haciéndoles que dejen la empresa.

MENOR SUPERVISIÓN EN ÁREAS CON BUENA GESTIÓN.

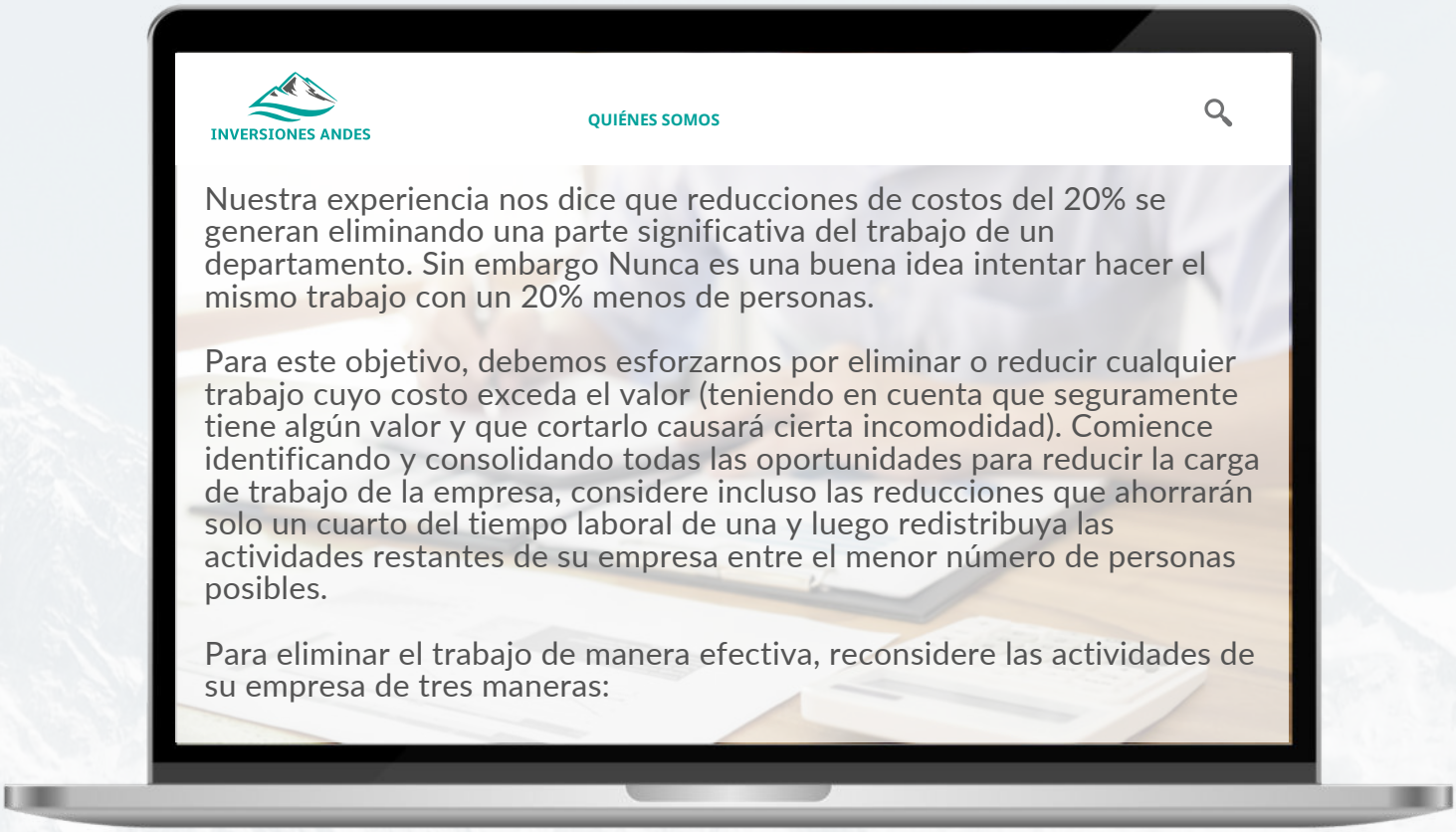
La mayoría de los departamentos (particularmente aquellos con más de 20 empleados) utilizan hasta el 20% de sus presupuestos para supervisar y coordinar sus propias actividades.

Determine qué partes de su departamento realizan puntualmente las mismas tareas que hace un año. Es probable que esas partes no necesiten el nivel de supervisión que alguna vez necesitaron y vea la opción de “liberar” (reorientando y ahorrando) recursos de supervisión.

CONTROLAR LOS GASTOS VARIOS

En algunos departamentos son insumos no claves, en otros, son los medios de comunicación o las computadoras. En esta categoría casi siempre se puedes encontrar ahorros del 15% al 20% del gasto sin pérdidas para la empresa.

REDISEÑAR PARA REDUCIR UN 20% DE COSTOS



ANALIZAR EL SISTEMA

La mejor forma de analizar el sistema sería buscando la respuesta a las siguientes preguntas:

· ¿Qué carga de trabajo tiene cada área de su empresa?
· ¿Cuáles áreas pueden tener más carga de trabajo?
· Identifique ¿cuáles son las actividades que consumen más tiempo en cada área?

Respondiendo a estas preguntas logrará identificar que parte de los esfuerzos de cada departamento no están justificados en términos de entrega de valor, lo que nos puede revelar varias oportunidades, como:

REDUCIR PUESTOS DE COORDINACIÓN.

Los coordinadores entre departamentos de una empresa tienen como función facilitar la comunicación entre grupos de trabajo, asumiendo que su posición hace el trabajo global más eficiente. Sin embargo, múltiples estudios han demostrado que esta suposición a menudo es incorrecta.

Varias soluciones tecnológicas accesibles pueden apoyar en la comunicación de entre áreas de trabajo, haciendo que se pueda ahorrar en puestos de trabajo.

REDISEÑAR PROCESOS

A menudo, la mejora de procesos internos se interrumpe, a pesar del hecho de que su trabajo ha demostrado ser eficientes o efectivos. Hágase el siguiente listado de las preguntas y va a poder comprender si esto ha ocurrido en su departamento y si puede reducir gastos rediseñando:

- ¿Qué tecnología podría hacer el trabajo más barato y eficiente?
- ¿Cómo se podría disminuir la carga de trabajo con más planificación?
- ¿Qué partes de cada proceso generan un costo superior a su valor?

PROCESOS COMERCIALES

En Inversiones Andes sabemos que el área comercial puede ser una fuente de ineficiencia en costos, si no se trata adecuadamente y no se estudian los procesos. Habiendo dicho eso:

- ¿Cuándo fue la última vez que estudió su proceso comercial?
- ¿Cuántas personas de su equipo comercial son necesarias para alcanzar sus metas actuales y futuras?
- ¿Qué personas del equipo comercial muestran un rendimiento deficiente y deberían partir?
- ¿Cómo ha evolucionado el uso y carga de antecedentes comerciales desde la última vez que se revisó el proceso?

Quizás la necesidad de ciertos datos ha disminuido o desaparecido por completo. ¿Cómo diseñaría el proceso de manera diferente hoy para satisfacer las necesidades de hoy?

PROCESOS MANUALES

Los procesos manuales son sumamente costosos para una empresa, sobre todo en el área administrativa, y la tecnología provee soluciones eficientes que permiten liberar o hacer más eficientes los puestos de trabajo.

¿Dónde utiliza personas para procesar formularios o información de forma repetitiva, en lugar de hacerlo electrónicamente, con poca o ninguna intervención humana?

SINCRONIZACIÓN DE ACTIVIDADES

En ocasiones se puede ahorrar tiempo, disminuir carga de trabajo e incluso disminuir personas necesarias cuando comienza a preguntarse:

¿Podría ahorrar dinero cambiando la hora del día, la semana o el mes en que realiza ciertas tareas? Algunas alternativas a considerar podrían ser las siguientes:

· ¿Qué tal hacer el trabajo cuando la carga de trabajo es más baja (ej. pagos una vez al mes, revisiones una vez al mes)?
· ¿Se podría hacer de manera más eficiente un trabajo al hacerlo una vez al mes?
· ¿Se podrían completar los trabajos más eficientemente si se abordan por nivel de importancia y no por orden de llegada?

ELIMINAR PARA REDUCIR UN 30% DE COSTOS

Es poco probable que encuentre un ahorro de costos del 30% o más en su presupuesto actual al buscar únicamente dentro de un área de la empresa, para lograr este nivel de impacto, la visión debe nuevamente ser global.

CENTRALIZAR COMPRAS

Un área a analizar es compras, recordando que muchas áreas compran los mismos artículos o contratan los mismos servicios de forma independiente, a pequeña escala. En tales casos, la coordinación consolidada de compras puede generar ahorros valiosos.

ELIMINAR REUNIONES

Por otra parte, elimine reuniones de poco valor, considere organizar una auditoría general en la empresa para analizar todas las reuniones programadas regularmente que se pueden eliminar, consolidar o minimizar.

Recuerde lo que presentó Peter Drucker en el pasado:

"Usted se reúne o trabaja. No puede estar haciendo ambas cosas simultáneamente"

ELIMINAR PRODUCTOS PERDEDORES

Analice su línea de productos en términos de generación de valor y costos respectivos, teniendo en cuenta:

- ¿Cuánto vende cada línea de productos?
- ¿Cuánto cuesta la producción de la línea de productos?
- ¿Cuál sería el efecto global en la empresa de la eliminación de esa línea de productos?

Por último, si no puede alcanzar su objetivo de ahorro a través de las acciones descritas previamente, tendrá que dar el paso doloroso de recomendar que se terminen ciertas actividades o se eliminen por completo trabajos previamente desarrollados. (Obviamente, debe comenzar con los menos valiosos).

Reducir los costos en una empresa, al optimizar (10%), rediseñar (20%), o eliminar (30%) es una tarea de máxima relevancia, es difícil, pero debe desarrollarse. Si comienza ahora mismo, se enfoca y persevera, encontrará suficientes ideas que le permitirán alcanzar su objetivo.

ANEXO 1: ¿QUÉ TAN RENTABLE ES SU EMPRESA?

La rentabilidad se muestra en porcentajes y puede clasificarse en diferentes niveles (alta, media y baja) al compararse con ciertos índices:

- **Metas:** La comparación de las metas empresariales y lo real.
- **Sector empresarial:** El crecimiento o el decrecimiento del sector empresarial.
- **Mercado financiero:** La rentabilidad que genera el mercado financiero.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

A usted como empresario le recomendamos que tenga a la vista los dos índices más utilizados para medir la rentabilidad:

1. **Retorno sobre el Capital:** conocido como **ROE** (Return on equity).
2. **Retorno sobre los Activos:** conocido como **ROA** (Return on assets)

El ROE o **rentabilidad financiera** es un indicador que mide "qué tan duro" trabajó el capital (rendimiento) invertido por usted mismo en su imprenta.

Concretamente, mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre la inversión que salió directamente de su bolsillo (fondos propios). La fórmula de cálculo es la siguiente

$$ROE = \frac{GANANCIAS}{PATRIMONIO\ NETO}$$

Para aclarar este punto con un cálculo, supongamos que usted invirtió un total de 20 millones de Guaraníes para iniciar y mantener su empresa. Y que ésta generó una utilidad anual de 10 millones de Guaraníes. Por lo tanto su ROE será de 50%:

$$ROE = \frac{10.000.000\ (GANANCIAS)}{20.000.000\ (PATRIMONIO\ NETO)} = 50\%$$

NOTA: Éste índice no toma en cuenta la utilización de fondos externos para generar esa ganancia, es decir no considera el financiamiento a través de préstamos (deuda).

El ROA mide “qué tan duro” trabajaron los activos (rendimiento) de su empresa para generar su utilidad. Su fórmula es la siguiente:

$$ROA = \frac{GANANCIAS}{ACTIVOS\ TOTALES}$$

Aclarando nuevamente el punto, a través de un cálculo, supongamos que su empresa tiene un total de 100 millones de Guaraníes en activos. Y que generó la misma utilidad anual de 10 millones de Guaraníes. Por lo tanto, su ROA será de 10%:

$$ROA = \frac{10.000.000\ (GANANCIAS)}{100.000.000\ (ACTIVOS\ TOTALES)} = 10\%$$

El ROA expresa la **rentabilidad económica** de la empresa, independientemente de la forma en que se financia el activo (con recursos propios o recursos de terceros).

RECOMENDAMOS EL ROA

Nosotros recomendamos escoger como herramienta de análisis de la rentabilidad el ROA, ya que éste verifica la rentabilidad de los activos de la empresa, considerando todas las fuentes de financiamiento.

Por otra parte, el punto débil del ROE, es que pasa por alto qué tan endeudada está una empresa. Y el endeudamiento es una medida de análisis del riesgo. Riesgo y rentabilidad se deben analizar conjuntamente.

No obstante, ambas fórmulas deben ser utilizadas para medir qué tan rentable es su empresa. Ambas permiten responder a la pregunta que todo empresario debe hacerse ¿Cómo saber si su empresa es rentable?

E independientemente de cuál de ellas ocupe, usted ya sabe qué tanta riqueza genera su empresa (ganancias) al compararse con la inversión que realizó (ROE) o los activos necesarios para generar esa ganancia (ROA).

SOBRE INVERSIONES ANDES

Inversiones Andes es una empresa que provee servicios para eliminar la incertidumbre de empresarios que no saben si ganan o pierden en sus empresas. Con un método fácil de de proyección y control financiero, aseguran un negocio rentable.

Para mayor información escriba a contacto@inversionesandes.com
o visite la pagina web: https://inversionesandes.com/

INVERSIONES ANDES

DIRECTOR DE FINANZAS

En una palabra: PRÁCTICO

La estructura del Director de Finanzas es fácil de seguir y en sólo 4 horas podrá ver la rentabilidad actual de su negocio y crear un plan para afrontar la crisis

1- CARGUE LOS DATOS

2- RECIBA GUÍA ONLINE

3- TOME DECISIONES

- Tendrá capacitaciones en vivo para el uso del sistema.
- Luego del Día 2 usted sabrá cómo ajustar el negocio para ser rentable.
- Tendrá una forma de controlar los avances de su negocio.
- Tendrá un plan de acción que podrá implementar.

Regístrate Ahora

¿QUÉ HACE AL DIRECTOR DE FINANZAS

TAN DIFERENTE?

El trabajo financiero no era el área que más me gustaba realizar en mi negocio. Lo sentía como algo muy complejo, no relacionado con lo que me gusta hacer que es construir. Ahora tengo un método sencillo de trabajo para mantener el negocio sano y funcionando.

Arq. Hugo Villalba
CEOTHINK+CONSTRUCCIÓN

Hoy tenemos muchísima claridad en la empresa de qué tan bien le está yendo a nuestro negocio, dónde apretar y dónde invertir, gracias al programa de trabajo que seguimos.

MBA. Lic. Perla Caballero
DIRECTORA ASTRO S.A. IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR

Hoy tenemos muchísima claridad en la empresa de qué tan bien le está yendo a nuestro negocio, dónde apretar y dónde invertir, gracias al programa de trabajo que seguimos.

Dra. Nathalie Aquino S.
DIRECTORA VIDRIOLUZ S.A.DISTRIBUCIÓN DE VIDRIOS

Regístrate Ahora