



} BALANCE EMPRESARIAL, S.A.

Edificio Reforma 10 World Business Center Ave Reforma 9-55, Zona 10
Nivel 9, oficinas 903-904
Guatemala, Guatemala 01010

PBX: (502) 2207-1977
FAX: (502) 2207-1977
www.balancempresarial.com

Asuntos de interés para el empresario

Medidas para la Crisis Económica

Estamos viviendo una crisis económica, no local, sino internacional. Ya estamos sintiendo la disminución en la actividad económica, por lo que llego el momento de ahorrar en costos y afinar controles, de manera de tratar de mantener sus utilidades o bien de estar en punto de equilibrio.

Una de las primeras medidas que las empresas tienden a tomar es recortar personal, pero esto puede ser contraproducente en el sentido que la calidad de su servicio puede también disminuir. Cada vez que por su mente pase que la “solución” sea disminuir personal, también piense en como este personal puede contribuir en sobresalir en los tiempos difíciles. Vea la situación como lo ven los japoneses, que para ellos crisis es sinónimo de oportunidad. Busque la manera que ese personal que usted cree que no está siendo productivo, por ejemplo en el mostrador, pueda ser útil en otras áreas como lo podrían ser ventas directas a clientes importantes, para hacer una atención más personalizada. Si el cliente no está llegando a su negocio y no le está comprando como antes, talvez es el momento de visitarlo a usted y que mejor que la gente que lo atendía en su centro de distribución. A lo mejor está buscando mejores precios o que el proveedor donde compre este más cercano para que el flete le cueste menos. Llego la hora de buscar al cliente que antes llegaba a su local. Puede ser que igual tenga que despedir personal, pero posiblemente puede tomar otras medidas antes de ser 100% necesario. Además con esto lograra que su personal le sea más fiel, porque reconocerán que aún en épocas difíciles ellos pudieron permanecer dentro de su empresa.

Uno de los rubros de gastos que puede atacar rápidamente por ejemplo son los costos de las comunicaciones. Usted debe de saber que las compañías telefónicas tienen planes en los cuales la comunicación entre sus vendedores y sus oficinas o sucursales puede salir gratuita. Antes era necesario tener un parque de teléfonos de más de 20 números, pero actualmente con 5 teléfonos ya puede tener planes en los cuales las llamadas entre su usted y su personal sean gratis. Cuando en nuestra firma tomamos esta decisión tuvimos un ahorro de hasta el 50% en el monto del gasto. Posiblemente para que pueda ver el ahorro tendrá que cambiar

[Audit.Tax.Consulting.Financial Advisory.](#)

también de compañía de teléfonos de su oficina central, para que todos puedan aprovechar el ahorro, pero le aseguro que tendrá poca incidencia en la cantidad de llamada de sus clientes, pues se adaptan rápido a ese cambio o bien se preserva el número anterior como una forma de recibir llamadas, no para realizarlas. Otro rubro importante puede ser el uso de Internet, principalmente si ahora lo hace a través del teléfono. Cámbiese a un servicio de alta velocidad, con lo que también ahorrara dinero.

Si tiene que realizar inversiones en activos fijos (fotocopiadoras, vehículos, mobiliario, etc.) examine la opción de un leasing, este sistema tiene la cualidad que el gasto que se puede reportar al fisco podría ser mayor que la cuota de depreciación que si lo adquiere, por lo que puede tener un ahorro en impuestos. Déjeme explicarle más a detalle esta situación. Por ejemplo si usted compra un vehículo, lo tendrá que depreciar en 5 años, pero si lo adquiere a través de leasing, por ejemplo a 3 años, lo podrá rebajar de sus impuestos en ese mismo lapso, ya que el leasing se declara como gasto en sus estados financieros. Además que no tendrá que realizar el desembolso total por la adquisición, sino que el pago lo realizará por cuotas, con lo que puede seguir teniendo el flujo de efectivo para su operación. Siempre vigile que la tasa de interés que le están cobrando no sea excesivamente alta o bien que el plazo del arrendamiento no sea muy similar a la depreciación que el fisco le permite, porque sino no tiene mucho objeto. Vigile también la cantidad de rentas en depósito que le exigen, porque esto puede encarecer el crédito. Una ventaja del leasing es que, por poner un ejemplo, el caso de las fotocopiadoras, usted se olvida de los costos de mantenimiento, esto es responsabilidad de la empresa que arrenda.

Piense en la posibilidad de tercerizar algunos servicios. El concepto del “outsourcing” se debe a que algunos servicios se pueden realizar de una forma más barata por un tercero y además de una forma más eficiente. ¿Qué servicios puede tercerizar?. Un ejemplo claro es su contabilidad. Posiblemente usted no necesite un contador de planta, sino puede contratar a un profesional externo para que lo haga. Además puede obtener una mejor asesoría en materia de impuestos por una persona que se dedica exclusiva a prestar ese servicio y debe de mantenerse actualizado. Y no crea que esto solo es para empresas pequeñas. Cada vez empresas más grandes están optando por este servicio, porque incluso el tener el espacio en sus oficinas para el personal de contabilidad, el equipo, el software y todos los gastos relacionados puede ser muy similar e incluso mayor a un servicio en outsourcing y con el agregado que este servicio es prestado por especialistas. Muchas empresas de

[Audit.Tax.Consulting.Financial Advisory.](#)

mantenimiento de oficinas y edificios han surgido por esta ventaja competitiva.

Tenga mucho cuidado con el costo que puede tener tanto su inventario como su cuenta por cobrar. En su inventario porque puede estar acumulando artículos que no se vende o que no se vende al mismo ritmo que hace un año. Por lo tanto tiene que analizar muy de cerca su inventario y vigilar bien lo que está comprando (no comprar por instinto, porque esto muchas veces falla), de manera de tener el inventario que necesita para realizar sus ventas (para que esto sea más eficiente, debiera de tener proyecciones de ventas, que es lo que sus vendedores impulsarán y políticas definidas) y no tener un stock dormido que en realidad le representa mayor costo de almacenaje y custodia, además que le resta flujo de efectivo. Llego la hora de ser muy eficiente en esto y tenerlo todo bajo control. Si aún no ha invertido en un sistema, puede ser el momento de hacerlo, porque de esta forma podrá saber a ciencia cierta qué es lo que vende y que margen tiene lo que vende, porque tampoco servirá de mucho vender mucho de algo si en realidad no le está ganando o el margen sea muy pequeño. Caso contrario podría ser un producto que le gana muy poco, pero es un “gancho” con los clientes y que ese producto produzca más ventas, pero saber esto sin un programa informático resulta complicado.

Con respecto a su cuenta por cobrar, también podría ser un tema crítico. Derivado de la situación sus clientes pueden tomarse más días de crédito que los pactados o acostumbrados, por lo que la vigilancia tiene que ser permanente. Un consejo es que usted revise todas las semanas el comportamiento de su cuenta por cobrar junto al encargado y cuando se tenga problemas con un cliente, sea el propietario el que le llame. Esto tiene buen efecto, porque generalmente cuando la persona de mayor rango administrativo en la empresa toma el control de la cuenta por cobrar que es problema, logra con los clientes llegar a acuerdos de pago. Por lo tanto no le aconsejo hacerlo por el propietario o gerente el 100% del tiempo, solo para casos especiales y cuando se tenga que hacer mayor presión. Es mucho mejor si este análisis lo hace a través de un sistema.

Hay otros tipos de ahorro que le pueden ayudar: si tiene un sistema de facturación investigue si puede utilizar impresora de ticket en lugar de facturas continuas. Aun cuando las impresoras de ticket tienen un costo elevado, el mantenimiento es menor y también el costo de la impresión es menor. En otras impresiones (cartas, avisos, documentación interna, etc.) no utilice impresoras de burbujas, sino impresoras láser, a menos que tenga que imprimir bastante a color (cosa que es inusual en un negocio), porque las impresoras de burbujas son más baratas en la compra inicial, pero el costo de la tinta es alto. Si en su negocio utilizan mucho el fax para recibir pedidos, en lugar de tener un fax, utilice su computadora para recibirlos, ya que en

[Audit.Tax.Consulting.Financial Advisory.](#)



algunos casos no tendrá que imprimirlos y solo los almacena en la memoria. Para situaciones internas imprima en ambas caras del papel, de manera de ahorrar en el costo de la hoja. El costo de llamadas internacionales tiene que ser muy cercano a cero, porque su comunicación con sus proveedores en el extranjero debiera de ser a través de Internet, que incluso le puede proporcionar llamadas telefónicas (o muy similares a las mismas) desde sistemas como Skype o Messenger con la video llamada (puede ver a la otra persona mientras habla). Y solo es necesaria una conexión de alta velocidad en Internet. Y si usted no tiene Internet con las cualidades para hacer este tipo de comunicación, haga uso de un café Internet, ya que el costo de la hora de alquiler de una máquina es bajo y podrá utilizar este tipo de herramientas.

Cuente con nosotros:

vmendoza@balancempresarial.com

Audit.Tax.Consulting.Financial Advisory.