

Salud y Educación Financiera del Negocio

Conocer la salud financiera de la empresa es un ejercicio básico para obtener las respuestas a preguntas como, ¿tengo liquidez suficiente?, ¿puedo afrontar esta inversión? Sólo debemos dedicar un poco de tiempo a analizar a fondo el balance y la cuenta de resultados de la empresa y contestar a las siguientes cuestiones.

¿Cómo estoy de liquidez?

El objetivo de cualquier empresa es mantenerse en el corto plazo primero y en el largo plazo, después. Para saber si esto lo podemos conseguir, el empresario debe analizar la liquidez de la compañía, es decir, la cantidad de efectivo y la tipología de activos que se puedan convertir rápidamente en efectivo, para satisfacer las obligaciones de pago a corto plazo.

El no tener educación financiera es un lastre para toda la población y afecta especialmente a los emprendedores, sobre todo a la hora de comenzar un proyecto. Un buen conocimiento de las finanzas permite a los líderes emprendedores y a los empresarios aumentar su confianza y generar nuevas oportunidades de trabajo.

El ratio o indicador financiero que sirve para medir si la empresa puede hacer frente a las deudas en el corto plazo es el conocido **“test ácido”**. La fórmula de dicho ratio es: $TA = (\text{Activo corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo corriente}$

Por ejemplo, si se tiene un activo corriente de 10.000€, unas existencias por valor de 6.000€ y un pasivo corriente de 5.000€, el resultado que se obtendría con la fórmula sería 0,8. Esto quiere decir que por cada euro que debe la empresa, se disponen de 80 céntimos para pagarlo, por lo que no estaría en condiciones de satisfacer la totalidad de la deuda a corto plazo sin vender sus mercancías. Sin embargo, esto no quiere decir que un resultado inferior a 1 sea negativo, pues hay más variables que inciden en la capacidad de pago, por ejemplo, los días de cobro, de stock y de pago. Cada empresa es diferente, todo depende de su capacidad de gestión para afrontar las situaciones en las que necesite liquidez.

Solvencia Financiera

La solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda en cualquier momento. El indicador más utilizado para medirla es **la relación entre deuda y capital (D/C)**. Si esta es baja, significa que las operaciones están siendo financiadas por los accionistas más que por los acreedores, lo que es una gran ventaja para la empresa y habla bien de su solidez en el terreno financiero.

Eficiencia Empresarial

Para “durar años” hay que tener eficiencia en las operaciones de la empresa y la forma de medirla es por medio del indicador llamado **margen operativo**. Este valor indica el porcentaje que supone el beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT) sobre el total de las ventas. Cuanto mayor sea el margen

operativo de la empresa, mejor ya que significa que está ganando más por cada euro que consigue con sus ventas. El resultado revela si la gestión de la empresa es correcta y si la compañía será capaz de sortear los obstáculos financieros que se encuentre en el camino.

La rentabilidad necesaria en la empresa

Una empresa puede sobrevivir sin ser rentable durante un periodo de tiempo determinado, gracias al apoyo de los proveedores/acreedores y de los inversores, pero en el largo plazo, es vital tener rentabilidad económica. El indicador para medirla es el **margen neto**, que se corresponde con la relación entre las ganancias y los ingresos totales: es decir, el beneficio neto dividido por la cifra de negocios. Cuanto mayor es el margen neto, mayor será el margen de seguridad financiera, lo que indica que una empresa se encuentra en una mejor posición para invertir su capital y poder crecer y expandirse.

La empresa, al igual que una persona física, debe utilizar el dinero de forma responsable y no asumiendo riesgos que puedan comprometer el futuro. **La educación financiera** es fundamental para que el emprendedor pueda gestionar con eficiencia su compañía y analizar correctamente su estado de salud financiera. Por ello desde **Matching Place SL** ofrecemos formación y herramientas (gratuitas) a empresas y emprendedores que les van a permitir controlar las finanzas de su negocio en todo momento, anticipándose a las necesidades futuras para crecer y conseguir las mejores oportunidades.

En Matching Place SL creemos que es muy importante que la gente en general conozca la mayor cantidad de herramientas para desarrollarse plena y saludablemente en el mundo económico actual. Por ello nuestros programas de formación acompañan a nuestros clientes desde el principio, independiente de la edad que se tenga, del tipo de empresa y de la actividad a desarrollar. **Trabajamos en tres direcciones:**

1. educación financiera
2. preparación del plan de negocio
3. actuando sobre la empresa y el emprendimiento

Cada programa aporta diferentes componentes, de teoría y práctica, ajustada siempre y además a las necesidades de cada persona/negocio. Lo realmente importante es que los emprendedores y los empresarios sean muy conscientes de que las decisiones las toman ellos, y que pueden tener claro que los conocimientos financieros van a ayudarles en sus objetivos iniciales: saber qué es lo que se quiere lograr, conocer cuál es la visión/misión de la empresa, cómo se construye este itinerario (la ejecución) y cuáles serán los recursos van a ser necesarios. A partir de aquí, **y utilizando las herramientas (gratuitas)** que proporcionamos, los alumnos participantes obtienen un apoyo básico que les ayudará a conseguir sus objetivos en forma precisa y enfocada. Resumiendo, lo que caracteriza nuestra formación es **el enfoque**, se trata de aprender haciendo (learning by doing), **una mezcla adecuada de aptitud y actitud**.