

Por lo general, cuando un emprendedor prevé la creación de una empresa tiene en la mente un plan que puede estar definido o no, de manera tangible. Sabe que va a invertir su patrimonio por lo cual tiene una idea aproximada del tamaño de empresa que quiere crear y poner en operación.

Por mi experiencia en esta área de la consultoría, me he percatado que la mayoría de los emprendedores no inician con un “tamaño mínimo técnico económico” (TMTE) de empresa; La determinación de este tamaño tiene que ver con la magnitud de su posible mercado, con la disponibilidad tecnológica, con su capacidad financiera o recursos económicos que dispone en ese momento, así como con las leyes y reglamentaciones del gobierno local, municipal o federal, que inciden directamente en el sector o rama económica en el que va a operar.

Y como todo ser vivo, la empresa (MiPyME) pasa por las fases de: nacimiento, crecimiento, madurez, declinación y muerte. Cuando se formaliza la constitución oficial de la empresa, el acta constitutiva generada por un Notario, por lo general estipula el tiempo de duración de 100 años. Hay empresas que pueden tener esta duración o más, pero eso dependerá de muchos factores en el tiempo de su administración.

El crecimiento de la empresa, ha sido considerado por los diferentes expertos de la administración empresarial, que dentro de la función Administrativa hay dos formas de considerarla:

- Una como un objetivo deseado por las organizaciones, en este caso: el direccionamiento estratégico formal estaría fundamentado en políticas de crecimiento.
- Otra, considerar el crecimiento de la empresa como una consecuencia del “manejo” adecuado de ella, en este sentido el crecimiento es un resultado derivado de la adecuada administración.

En ambos casos, es importante que el emprendedor sepa qué tanto o cuánto dinero quiere generar en el corto, mediano y largo plazo con su patrimonio invertido. Es decir, debe establecer metas claras para el futuro, ya sea para comprar una casa o ahorrar para el retiro o irse de vacaciones.

“los emprendedores no inician con un “tamaño mínimo técnico económico” (TMTE) de empresa...”



Es muy buena idea definir tiempos y cifras aproximadas de rendimientos, de esta manera habrá un incentivo claro para mejorar la estrategia con el paso del tiempo y habrá un referente personal sobre qué tan bueno es el desempeño.

Dicho lo anterior como un preámbulo de lo deseable en la creación de una empresa en su fase de inicio e irrupción en el mercado, para responder a la pregunta, ¿Cómo sé que mi empresa está creciendo? Me enfocaré a la utilidad de saber leer e interpretar la información de los Estados financieros de la empresa. El Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y ganancias Y el Balance General.

En el Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y ganancias, se detalla los ingresos por las ventas netas del ejercicio y todos los

costos directos e indirectos que se origina por la producción de los bienes o servicios, así como todos los gastos operativos relacionados con la empresa. Después de restarle a los Ingresos netos todos los costos y gastos ya dichos, quedará un remanente que se conoce como UTILIDAD de Operación la cual deberá ser afectada por la tasa impositiva es decir los impuestos que deberá pagarse al SAT. Al restar a la Utilidad de operación los Impuestos se Obtendrá la Ganancia Neta de la empresa.

Si el ejercicio actual lo comparas con el ejercicio anterior, relacionando: Utilidad neta actual/utilidad neta anterior y el resultado lo multiplicas por 100 obtendrás un incremento porcentual de tus ganancias. Sin embargo, esta relación o índice puede ser engañoso sobre todo si existe una alta inflación en el período de análisis. Por lo tanto, habrá que ver en el Balance General cómo se modifica o varía hacia arriba el Patrimonio de los socios o bien el Capital contable de la empresa, es decir cuánto creció el capital contable.

Entonces aumentar las ganancias netas es una prioridad, y una de mis recomendaciones es destinar una parte importante de esas ganancias, al ahorro para reinvertirlos

en la propia empresa, y con ello alcanzar el tamaño de empresa que se previó para el mediano plazo.

Ing.Lucio Salazar Poot,
Consultor de la DIET-IPN.

Con 50 años de experiencia en consultoría empresarial. En México: consultor senior para diferentes firmas de consultoría mexicana. Consultoría internacional: Booz Allen & Hamilton, Strategic Analysis inc.; Power Design, Co.

