

DEBER — A — PROSPERAR

12 PRINCIPIOS PARA CREAR ÉXITO EN TU NEGOCIO



DEBER — A — PROSPERAR

Nombre

Email

Teléfono

Published by The Academy for Creating Enterprise

1095 Mountain Ridge Road, Provo, Utah 84604

Copyright ©2014, Academy for Creating Enterprise, All rights reserved.

Distributed by BYU

Marriott School, Ballard Center for Economic Self-Reliance

stevegibson@the-academy.org

Un mensaje de los fundadores

Cada año mientras Bette y yo leemos el Libro de Mormón, nos impresiona el número de veces que el Señor o sus profetas prometen que a los que guarden sus mandamientos, ellos “prosperarán en la tierra.” Esa promesa es hecha más de 63 veces. Por esa razón hemos escogido el título “Deber a Prosperar” para este libro.



A medida que hemos revisado nuestras enseñanzas a las miles de personas en estos últimos 14 años, hemos encontrado que hay una docena de principios, prácticas y habilidades que, cuando se ponen en práctica, pueden acelerar dramáticamente el proceso del progreso. Podrías pensar en ellos como mandamientos con la promesa de que si los guardas, tu negocio va a prosperar más rápidamente.

Estos doce conceptos están cuidadosamente explicados en este libro “Deber a Prosperar”, y cuando adoptes estos conceptos, te ayudará a aprender y a adquirir las habilidades necesarias. A medida que cambies tu comportamiento desarrollarás nuevos hábitos, y serás capaz de proveer para tu familia con mejores ingresos y con un estilo de vida más apropiado.

Para lograr estos cambios, tendrás que hacer tres cosas:

1. Toma la decisión de hacer los cambios necesarios a corto plazo, para que estas habilidades de negocios lleguen a ser nuevos hábitos para el éxito. Para lograr esto, te pedimos que firmes la carta de compromiso ubicada al final de este libro “Deber a Prosperar.”

2. Aprende y aplica las doce habilidades explicadas en este libro. A medida que apliques estos hábitos, ellos se convertirán en rutinas; en cuanto las repitas te guiarán al éxito.

3. Finalmente, tendrás que reunirte con otras personas que también han hecho compromisos similares. Te invitamos que asistas a la reunión mensual de ex-alumnos, y que allí compartas tu progreso con otras personas.

¡Ahora firma la carta de compromiso y empieza hoy!

Nosotros sabemos que tú puedes lograr todo esto. Has superado mucho en tu vida. El prosperar es tu deber.

Sinceramente,

Stephen W. y Bette Gibson
Fundadores de La Academia

stevegibson@the-academy.org

Tabla de Contenido

Mensaje de los Fundadores	1
Tabla de Contenido.....	3
Los Cuadros de Recursos.....	4
Estado de Pérdidas y Ganancias.....	6
Ganancia Neta.....	10
Modelo AMC.....	12
Fijar Metas.....	15
Servicio al Cliente.....	17
Practique Entidades Separadas.....	20
Aumentando las Ventas.....	22
Entendiendo los Costos.....	24
Pidiendo Dinero Prestado.....	27
Acuerdos Escritos.....	29
Crecimiento de un Negocio Familiar.....	32
Informes.....	34
Mi Compromiso.....	36

Los Cuadros de Recursos

Los Cuadros de Recursos se encuentran en cada capítulo para ayudarte a relacionar lo que estás leyendo a la vida real. Leer el libro y estudiar los recursos son esenciales para un adecuado entendimiento del material.

Los cuadros **Azules** sirven para ayudarte a relacionar lo que has aprendido con los principios del evangelio.

Los cuadros **Verdes** contienen aplicaciones de los principios a la vida real.

Los cuadros **Amarillos** contienen ejemplos académicos.



El texto contenido en los cuadros corresponde a material de la web. Los diferentes colores representan los distintos tipos de enlaces.

Marrón - significa que es un texto de la web.

Rojo - significa que es un vídeo en la web.

Celeste - significa que contiene una escritura.

Azul oscuro - significa que es un enlace a discursos de autoridades generales y líderes de la iglesia.

Estado de Pérdidas y Ganancias

“El negocio se enfoca en mejorar los resultados, ¡el estado de pérdidas y ganancias te muestra los resultados!”

-Anónimo

La mejor herramienta de administración que una persona de negocios puede utilizar es el estado mensual de pérdidas y ganancias. Aún así, el potencial de este recurso es normalmente malgastado porque nunca se hace, o si se hace, no es utilizado por el dueño como debería ser.

Hay cinco razones por las cuales tú deberías crear y estudiar cuidadosamente un estado mensual de pérdidas y ganancias:

1. La información y el formato del estado de pérdidas y ganancia pueden ayudarte a tomar decisiones administrativas críticas para tu negocio, basadas en información real, en vez de cómo tú “sientes” que las cosas están progresando en tu negocio.
2. El estado de pérdidas y ganancia es la mejor herramienta para ver la relación entre ventas y gastos, lo cual define las ganancias y las pérdidas de tu negocio. Tu ganancia o pérdida es un indicador clave para tu éxito como administrador del negocio.
3. A medida que estudies los gastos en tu estado de

pérdidas y ganancias, podrás ver claramente como el costo de cada cosa afecta el resultado o ganancia. Por ejemplo, salarios, renta, costo de los artículos vendidos, los servicios de luz, agua, y muchos otros gastos afectan tus resultados. Después de estudiarlo, puedes hacer los ajustes necesarios en tus gastos operativos para el próximo mes.

4. Tus estados de pérdidas y ganancias te ayudarán a saber si tu negocio está ganando o perdiendo. Recuerda, un ganador siempre atiende a los específicos (encontrados en tu estado de pérdidas y ganancias) y el perdedor sólo atiende a las generalidades. Tu estado de pérdidas y ganancias te ayudará a salir ganando en tu negocio.
5. El estado de pérdidas y ganancias actúa como la tabla de puntaje del emprendedor; es la respuesta a la pregunta, “¿Cómo le va a mi negocio?”

Para crear un estado de pérdida y ganancia con el que podamos trabajar efectivamente se debe (A) Anotar la cantidad de cada venta, al igual que cualquier otro ingreso, donde sea que venga. (B) Apuntar cada cantidad de dinero que se gaste del negocio, ya sea la compra de productos, el pago de salarios, transporte o cualquier otro gasto.

Luego simplemente se efectúa la formula.:

$$\textbf{Ganancias} = \textbf{Ventas} - \textbf{Costos}$$

De esta manera ya tendrás un simple estado de pérdidas y ganancias, el cual, si es preparado y estudiado regularmente, establecerá la base de tus ingresos, costos y ganancias de tu negocio.

Simplemente: Si tú quieres ser un ganador y quieres que tu negocio crezca, entonces necesitas preparar y analizar un estado de pérdidas y ganancias cada mes.

Ejemplo:

Estado de Pérdidas y Ganancias	
Negocio ABC	
1ro de Julio del 2014 – 31 de Julio del 2014	
Ingresos Brutos (Ventas)	\$1,000.00
Costos de productos vendidos	- \$ 400.00
<hr/>	
Ganancia Bruta	\$ 600.00
Gastos Operativos	- \$ 450.00
<hr/>	
Ganancias antes de impuestos	\$ 150.00
Impuestos (depende del país)	\$ 0.00
<hr/>	
Ganancia Neta	\$ 150.00

*Hablar con un contador local para saber cuáles son tus obligaciones de impuestos con el gobierno. En el ejemplo, usamos 0%, porque la mayoría de actividades generadoras de ganancia son entidades no registradas.

Aplicación Espiritual

Escrituras relacionadas con mantener registros:

Alma 37:6

Alma 37:2

4 Nefi 1:19

Alma 3:12

2 Nefi 5:29

Helamán 3:15

Alma 37:20

3 Nefi 1:3

Helamán 3:13

Mosíah 24:6

3 Nefi 23:7

Observe | Aprenda | Aplique

Estados de Pérdidas y Ganancias requieren mucho trabajo. *¿Por qué son importantes?*

Introducción: Estado de cuenta

Estado financiero hecho fácil

Estudios Demuestran

Un estudio reciente conducido por un profesor de la Universidad de Brigham Young evaluó 700 pequeños negocios en América Latina. El propósito principal del estudio fue descubrir qué porcentaje de dueños de negocios pequeños mantienen un estado de pérdidas y ganancias regularmente para sus negocios. De los 700 negocios pequeños en el estudio, aproximadamente 14 (2%) pudieron demostrar que mantenían un estado de pérdidas y ganancias. La conclusión del profesor fue que **“Sin lugar a dudas, el estado de pérdidas y ganancias es la herramienta de negocios menos utilizada en los países subdesarrollados.”**



Ganancia Neta

“En todos tus tratos, pon los principios antes que la ganancia, y no la ganancia antes de los principios.”

-Anónimo

Tu responsabilidad principal como el dueño de un negocio es generar ganancia neta. Ganancia neta es la cantidad de dinero que queda después de restar los costos de venta de producto/servicio a tus clientes, como también restar todos los gastos operativos (de donde se deduce tu salario personal). Ganancia neta también se conoce como “los resultados” y es por lo que tienes que ser responsable como el dueño del negocio.

Dos maneras específicas de incrementar la ganancia en tu compañía son: (1) Comprar tu inventario al por mayor y (2) vender tus productos y/o servicios a un precio más alto. Primero, si compras tu inventario al por mayor, podrás negociar para obtener mejores precios. Reducir el precio por el que compras te ayudará a incrementar tus ganancias. Segundo, si agregas más valor a tus productos y/o servicio a través de un servicio al consumidor superior, entrega confiable, consistencia y control de calidad, tú vas a poder subir tus precios. Al subir un poco tu precios, mientras también compras tu inventario al por mayor, vas a incrementar tus ganancias *significativamente*.

Tener un negocio que produce ganancias te da muchas ventajas. Por ejemplo, podrás contratar a otras personas para que hagan cosas por ti. Si contratas a otros tendrás más tiempo para trabajar en la mejora de tu negocio. Es posible que también puedas aumentar tu salario personal.

Aplicación Espiritual

¿Qué clase de “ganancia” quiere el Señor que tengamos?

D&C 46:1 2 Nefi 2:14
2 Nefi 4:15 1 Nefi 19:23

Observe | Aprenda | Aplique

¿Qué puedes aprender de este ejemplo?

Respuestas de Inversión

Estudios Demuestran

Casi 3,000 graduados de la Academia han sido encuestados en los últimos 5 años. Durante la encuesta se comparó la ganancia neta entre los graduados de la Academia y los que no lo son. Con relación a la ganancia neta, los graduados de la Academia, tienen una mayor ganancia bruta y ganancia neta que los que no han recibido la instrucción de la Academia.

¿Por qué piensa que esto ocurre?

El modelo AMC

“Cuidate de los gastos pequeños; un hueco pequeña hundirá un gran barco”.

-Benjamín Franklin

¿Alguna vez te has preguntado esto? – ¿Cuándo voy a ganar dinero en mi negocio? – Recuerda, te encuentras en el negocio para poder ganar dinero, y el saber la respuesta de esta pregunta es esencial para tu éxito.

Las siguientes citas son de empresarios exitosos quienes han enseñado el estudio de negocios por muchos años. A ver si puedes determinar cuál de estas citas es la que mejor responde a la siguiente pregunta:

¿Cuándo ganaré dinero en mi negocio?

- “¡Un centavo ahorrado es un centavo ganado!”
- “¡No venderás nada a menos que le des valor a tus productos o servicios!”
- “¡Nada progresa en los negocios hasta que se venda algo!”

La respuesta es bien sencilla: *¡todas* son adecuadas!

“El modelo AMC” nos ayuda a entender por qué.

“El modelo AMC” significa Acumular, Mejorar, y Comercializar. Así que durante el proceso de “acumular” puedes “ahorrar un centavo”, y por consiguiente, “ahorras un centavo” por medio de comprar al por mayor o de negociar mejores precios. Esto es muy importante cuando estés buscando materias primas, o prestando servicios a los clientes. Si gastas menos en “la etapa de acumulación” ganarás más dinero.

Luego, durante “la etapa de mejorar” podrás ganar más dinero por tus productos o servicios si “aumentas el valor”. Si no “mejoras” o aumentas el valor de tus productos o servicios no “venderás nada”, y por consiguiente, no ganarás dinero. Puedes ahorrar dinero también si les pagas menos a las personas que te están ayudando a mejorar los productos.

Por último, recuerda que “*¡Nada progresa en los negocios hasta que algo se venda!*” Esto significa que nunca vas a ganar dinero si nadie compra tus productos o servicios. Si no sales de tu terreno familiar e intentas comercializar tus productos o servicios entonces tus clientes potenciales no te conocerán a ti ni a tu negocio. Tienes que planificar bien cómo quieres comercializar tus productos o servicios de la manera más eficaz para poder venderlos rápidamente.

El modelo AMC te recuerda que durante cada etapa del ciclo de tu negocio puedes ganar dinero. El entender este modelo tiene gran valor para poder generar ganancias durante estas tres etapas.

Aplicación Espiritual

¿De qué forma cambiaron sus actitudes los lamanitas?

Helamán 6:6-16

Alma 23:18

Observe | Aprenda | Aplique

¿Qué hábitos necesitas cambiar para usar bien el modelo AMC?

Academia AMC

Estudios Demuestran

Jia-Sheng Lee y Chia-Jung Hsieh estudiaron 116 negocios pequeños en Taiwán. La investigación se concentró en la ventaja competitiva de estos negocios pequeños, o las cosas que estos negocios hacían bien al compararse con compañías más grandes. Ellos encontraron que los negocios pequeños tuvieron éxito en la mercadotecnia y en el proceso de innovación.

¿Cómo podría un negocio pequeño tener una ventaja competitiva en la mercadotecnia?

Fijar Metas

“El sólo desearlo no lo hará realidad. El Señor espera nuestro razonamiento; nuestra acción; nuestro trabajo; nuestros testimonios; nuestra devoción.”

-Presidente Thomas S. Monson

El fijar metas incluye la necesidad de establecer objetivos específicos, medibles, alcanzables, razonables y de duración determinada (E.M.A.R.D.). El fijar metas es una herramienta eficaz que te hace entender lo que tienes que hacer para alcanzar un objetivo.

El fijar metas es un gran proceso para meditar en tu futuro ideal. El proceso de fijar metas te ayuda determinar qué camino quieres tomar en la vida. Por saber precisamente lo que quieres lograr, sabrás en donde tendrás que concentrar tu esfuerzo. Una meta puede ser de largo plazo o de corto plazo. La diferencia principal es la cantidad de tiempo necesario para lograrla.

Por ejemplo, una meta de hablar con 10 clientes nuevos medirá tu esfuerzo; una meta de vender 45 kilogramos de verduras en una semana medirá tus resultados. El desear abrir una tienda nueva en otro sector de la ciudad te exigirá muchas metas pequeñas para lograr.

Una buena meta es razonable, pero también te hará crecer y transformarte. La eficacia de tus metas será medida por

lo que logres al esforzarte por alcanzarlas. Las metas no reducen la cantidad de trabajo que tengas, pero sí mejoran tu eficiencia.

Aplicación Espiritual

¿Con qué frecuencia debemos fijar metas espirituales?

Tres metas para guiarte

Al Rescate

Predicad Mi Evangelio, pág. 146, 150-151

Observe | Aprenda | Aplique

¿Por qué nos ayudan las metas mejorar nuestra capacidad de manejar el tiempo?

¿Qué es una meta E.M.A.R.D.?

¿Cómo puedo yo alcanzar metas grandes?

Estudios Demuestran

Mark McCormack deseaba saber por qué algunos MBA's (Maestrías en Administración de Empresas) tenían más éxito que otro. Los resultados de su investigación se encuentran en su libro:

84% no tenían ninguna metas

13% tenían metas, pero no las escribieron

3% tenían metas claras y escritas, y tenían un plan

El 3% que usaron las metas eficazmente ganaron diez veces más que los demás; el 97% combinado.

¿Qué aprendes en cuanto a la rendición de cuentas?

¿Por qué es la rendición de cuentas esencial en el proceso de fijar metas eficazmente?

Tómate el tiempo necesario para fijar tus metas E.M.A.R.D. con claridad, escribiéndolas y compartiéndolas con tus compañeros.

Servicio al Cliente

“El objetivo de una compañía es prestar el mejor servicio posible al cliente.”

-Sam Walton

El servicio al cliente es el proceso por el cual el valor de tus productos o servicios llegan a los clientes antes, durante, y después de la compra. Para tus clientes, el servicio al cliente determina de qué manera ellos perciben tu negocio, y cómo se sienten en cuanto a ello.

Es esencial entender que la opinión que tus clientes mantienen de ti y de tu compañía será determinada por la forma que ellos se sientan conectados contigo, con tus empleados, con tus productos o con tus servicios. Cuando tu producto tiene valor y es útil, naturalmente el cliente lo aprecia, tanto como aprecia tu compañía.

Sé sensible al tiempo que tus clientes toman cuando están comprando productos o servicios. Recuerda: cuanto más fácil sea para ellos comprar el producto o servicio, mejor será su experiencia.

Cada persona que conocerás va a ser distinta y, entonces, necesitarás un enfoque único para cada uno. Debes aprender los nombres de tus clientes y entrenar a tus empleados para que ellos siempre se dirijan a los clientes por sus nombres.

Pregunta a tus clientes las razones por las cuales ellos compran de tu negocio. Los comentarios de tus clientes te ayudarán a entender qué cosas estás haciendo bien y qué cosas tienes que mejorar. Sabrás cómo transmitirles el valor de tus productos de una manera que no gastes todos tus recursos.

Aplicación Espiritual

¿Qué debe motivar nuestros negocios?

Hechos 20:35 Mosíah 2:19 3 Nefi 11:15

Ganarse la vida al vivir la vida

Observe | Aprenda | Aplique

¿Qué haces de modo diferente en estos ejemplos?

Burger King

Un montaje de películas

¿Cómo se muestra el valor por medio del servicio al cliente?

Las claves del servicio al cliente

La historia del taxi

El factor Fred

Estudios Demuestran

En publicaciones recientes, Michael Porter, un profesor de La Escuela de Negocios de Harvard, ha explicado cómo “la globalización” ha cambiado la competencia, de ofrecer “equipos y mercancías materiales” a servicio al cliente. Según Porter, hoy en día el dueño de un negocio tiene que enfocarse ahora más que nunca en el servicio al cliente porque la mayoría de los dueños de los negocios pequeños tienen acceso a las mismas mercancías y materiales. El servicio al cliente determinará el éxito de tu negocio.



Practique Entidades Distintas

“El mezclar tu dinero personal con el dinero de tu negocio es como el mezclar aceite y agua en un solo líquido: ¡no funcionará!”

-Anónimo

Existen muchos dueños de negocios pequeños que operan en una nube de confusión todos los días porque no practican entidades distintas. Específicamente, estos dueños de negocios pequeños no separan su dinero personal del dinero ganado por su negocio.

El primer paso al practicar entidades distintas es alcanzado por medio de la separación física de tu dinero personal y el dinero de tu negocio. Si tienes acceso a cuentas bancarias, asegúrate que tienes una cuenta bancaria de negocio y una cuenta bancaria personal. Si te encuentras demasiado lejos de los bancos o si el usar los bancos no es práctico para ti, debes tener cajas separadas donde puedes guardar tu dinero personal y el dinero relacionado con tu negocio.

La regla general que te será más útil en esta separación es la siguiente: Págate un salario suficiente para vivir. Para pagarte un salario suficiente para vivir, primero determina cuanto dinero necesitas para cubrir tus gastos personales. Cuando te pagas un salario suficiente para vivir, se te hará más clara la cantidad de dinero necesario para tus necesidades personales y familiares.

Otra regla general que es importante recordar cuando estas separando el dinero personal del dinero relacionado con tu negocio es la siguiente: Sé generoso. Por ejemplo, si tienes un familiar que te pide que le des comida gratis de tu negocio, no lo puedes permitir; eso sería robar de tu negocio. Una buena alternativa sería invitar a este familiar para comer una comida preparada en casa con el dinero de tu salario.

Aplicación Espiritual

La forma de separar las entidades genera organización: [Lucas 10:25-37](#) [Mateo 25:1-14](#)
[Mosiah 4:28](#)

Observe | Aprenda | Aplique

¿Por qué es necesario mantener registros cuando estás separando las entidades?

[Pinnacle Partners](#)

[Entrepreneur.com](#)

Estudios Demuestran

En el año 2013 un profesor de la universidad de Brigham Young y 15 estudiantes, llevaron a cabo una evaluación de más de 300 artículos de finanzas y contabilidad. Cada uno de estos artículos concluyó que el dinero personal y el dinero relacionado con el negocio nunca se deben combinar.

¿Qué sucede cuando uno combina cosas que deben mantenerse separadas?

Aumentando las Ventas

“Si el ochenta por ciento de tus ventas vienen del veinte por ciento de tus productos, quédate con ese veinte por ciento.”

-Henry A. Kissinger

Es posible que tengas el mejor producto de todo el mundo, o que ofrezcas un servicio superior o que hayas producido la mejor invención de todos los siglos, ¡pero si no logras vender algo nunca ganarás dinero!

Como dueño de tu negocio debes enfocarte en tener una ganancia diaria. Tu motivación principal debe de ser el vender más hoy de lo que vendiste ayer. Cuando tomes el tiempo necesario para hacer progresar tu negocio, y no solo trabajar para tu negocio, ahí es cuando tienes que enfocarte en encontrar formas para poder vender más hoy de lo que vendiste ayer. Piensa siempre “Dinero Ahora” para recordar este principio.

Influenciando Clientes Actuales

Ya tienes clientes que compran de ti. Piensa en formas de influenciarlos a que compren más. Si puedes ganar un poco más de dinero de tus clientes actuales, te darás cuenta que acumular “dinero ahora” es más fácil de lo que pensabas. Es más, ¡no tuviste que gastar dinero para aumentar tus ventas!

Otra manera de influenciar a tus clientes es hacerles recordar porque decidieron comprar de ti. Recuerda, tus clientes tuvieron muchas opciones dónde comprar y decidieron comprar de ti por alguna razón (o por muchas razones). Toma unos minutos cada día para darle las gracias a tus clientes por escoger tu negocio y empieza a preguntarles porque lo escogieron. Esto te ayudará a entender lo que puedes hacer para venderle a más personas mientras intentas incrementar tus ventas.

No olvides realizar metas para ventas a corto y largo plazo. Usando herramientas como metas y referencias podrás trabajar activamente para incrementar tus ventas.

Aplicación Espiritual

Encontrar a personas toma tiempo:

Marcos 2:15-17

Mateo 11:28-30

Observe | Aprenda | Aplique

¿Qué papel juega el servicio en las ventas?

Como Incrementar el Volumen de Ventas.

Como responder a las preguntas de los clientes.

Estudios Demuestran

Lean este artículo de Wall Street Journal sobre JC Penny.

¿Qué promovió el cambio en las ventas?

Cómo lo hizo el CEO?



Entendiendo los Gastos

Porque, ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, para ver si tiene lo que necesita para acabarla?

Lucas 14:28

Hay muchos gastos asociados con el comienzo, la operación y el crecimiento de tu negocio. Si tomas el tiempo para “calcular los gastos” encontrarás que hay muchas formas de ahorrar dinero.

“Gastos No Recuperables”

Los gastos iniciales del negocio se refieren típicamente como “gastos no recuperables”. Gastos no recuperables son los gastos necesarios antes de poder abrir el negocio. Una forma de ahorrar dinero durante este tiempo de inicio es haciendo algunas cosas para la adecuación del local tu mismo. Otra manera de ahorrar dinero durante el inicio es pidiendo cotizaciones a diferentes proveedores. Finalmente, para ayudarte a bajar los gastos no recuperables podrías considerar comprar productos como muebles, vehículos, equipo y otras cosas necesarias, de segunda mano.

Gastos Periódicos

Gastos periódicos también son llamados gastos de operación. De hecho, en tu cuenta de ingresos encontrarás líneas que están designadas para que registres tus gastos periódicos.

cos. Recuerda que algunos de tus gastos periódicos serán llamados “gastos variables” o “gastos fijos”.

Gastos fijos son los gastos que se tienen que pagar cada semana/mes, y la cantidad que pagas es la misma cada vez, venda o no venda el negocio. Los gastos fijos no dependen de la cantidad de ventas que se genere cada semana o mes. Entonces, si generas muchas ventas o poca ventas, los gastos fijos no cambiarán.

Algunos ejemplos de gastos fijos incluyen: sueldos, renta, servicio de Internet, el seguro, banco, publicidad, seguridad, etc. Una forma de reducir los gastos fijos es fijándote en lo que otras compañías en tu área están pagando por los mismos servicios. Cuando encuentres a alguien que ofrece precios más bajos puedes negociar con tus proveedores para conseguir mejores precios.

Gastos variables son gastos que tendrás que pagar cada semana/mes y estas cantidades dependen directamente de cuanto utilice tu negocio. Algunos ejemplos incluyen: agua, electricidad, gasolina, precios de materia prima, gastos de mano de obra para completar proyectos, etc. Mientras crezca tu compañía debes comprender claramente cuales son tus gastos variables para poder buscar formas de reducir estos gastos. Por ejemplo, en cuanto al precio de mano de obra, es posible que te des cuenta que creando sistemas de operación te ayudará a reducir la cantidad de personas necesarias para fabricar tus productos. También, considerando el gasto de agua o electricidad, es posible que encuentres que un sistema que apague las luces y el agua te ayudará a ahorrar dinero cada semana/mes.

Costo de Bienes Vendidos (CDBV)

El costo de los bienes vendidos son los costos que debes pagar o invertir para comprar materiales o materia prima para revender o como parte de los materiales para la fabricación del producto para la venta. Al buscar formas de reducir los costos, acuérdate utilizar varios proveedores. También puedes comprar al por mayor, lo cual te ayudará a reducir el costo de los materiales. También se pueden reducir los costos dramáticamente siendo un comprador activo que busca por el mejor precio - valor de la materia prima.

Recuerda: mientras te enfoques en reducir los gastos no recuperables, gastos fijos, y los costos de los bienes vendidos podrás ganar mucho más dinero en tu negocio.

Aplicación Espiritual

¿Por qué a veces se hace difícil perseverar hasta el fin?
Lucas 14:28-33

Observe | Aprenda | Aplique

¿Por dónde empiezo?
Consejo de Mike Piper
Michigan State University

Estudios Muestran

Estudios muestran que aproximadamente el 90% de negocios fracasan dentro de los 5 años de operación. La pregunta es, ¿Por qué? De acuerdo con líderes académicos y estudios, la mayoría de los negocios nuevos fracasan porque los dueños o operadores no comprenden los costos asociados con el negocio o con los costos de hacer negocios. Muchos dueños de negocios nuevos no contabilizan los costos, y no proyectan números reales.

¿Por qué a veces es difícil contabilizar los gastos/costos?

Pidiendo Dinero Prestado

“El dinero es un maestro terrible, pero un sirviente excelente.”

-P.T. Barnum

La mejor sugerencia cuando tiene que pedir prestado dinero es simple: si en realidad no lo tiene que hacer, no lo haga. Muchos empresarios creen que la falta de capital les impide empezar o crecer su negocio. Esto no es verdad.

Desafortunadamente, muchos empresarios piensan que si “ganaran dinero” entonces “tendrían un negocio exitoso”.

Cierto, el dinero es importante, pero no es esencial para crear o hacer crecer cada negocio, especialmente al iniciar. No te detengas porque no tienes el capital que piensas es necesario.

Recuerda: Empieza Pequeño, Piensa en Grande.

Si tú crees que necesitas una cierta cantidad de dinero al principio, entonces se creativo y busca formas de encontrar o ganar este dinero. Recuerda que sólo porque vivimos en tiempos donde el acceso al dinero se ha vuelto más fácil no quiere decir que necesitas ese dinero para empezar tu micro-empresa.

Hay un tiempo y un lugar adecuado para solicitar prestamos. Usualmente es cuando ya tengas un negocio establecido por varios meses.

Por eso es importante tomar el tiempo para evaluar las condiciones (interés, estructura de pagos, requisitos de garantía, etc.) en las que tú estés de acuerdo cuando pides dinero

prestado. Utiliza varios proveedores cuando estés buscando la mejor institución financiera. Al hacer el esfuerzo de buscar y solicitar, llegarás a negociar mejores condiciones con la institución financiera que escojas. Toma todo el tiempo necesario para evaluar los términos y condiciones de cada préstamo que estés considerando. Aceptar un préstamo con malas tasas de interés o malos términos tomará aún más tiempo para pagarlo.

Aplicación Espiritual

El amor al dinero es la raíz de la maldad. *¿Por qué?*

Los Tiempos en Que Vivimos
No Codiciarás

Observe | Aprenda | Aplique

¿Por qué necesitamos auto disciplina para usar el dinero apropiadamente?

Haga al Dinero su Aliado
Como No Prestar Dinero

Estudios Muestran

La Crisis Financiera del 2008 fue a causa de malos préstamos.

Entendiendo la crisis financiera 11:10

¿Cómo podemos saber cuándo es el tiempo correcto para pedir un préstamo?



Acuerdos Escritos

“El lápiz más corto es mejor que la memoria más larga; ¡escribe todo!”

-Anónimo


El siguiente es un esquema de las diferentes áreas de negocios en las cuales deberías tener acuerdos escritos:

Descripción de Trabajo

Antes de contratar a una persona en tu compañía, deberías tener reglas escritas para que el individuo las pueda leer y seguir durante su empleo. En la descripción del trabajo es preciso que tú (el empleador) escribas las reglas lo más claro posible. También es necesario dejar en claro cuánto se les va a pagar a tus empleados. Descripciones de empleo también pueden especificar otros aspectos de la relación entre el empleador y el empleado. Por ejemplo, se puede especificar la duración del trabajo (un mes, 6 meses, 2 años, etc.) También se puede explicar las responsabilidades del empleado, cuales beneficios tiene, (vacaciones, días libres, etc.). Finalmente, en la descripción del trabajo, tu (el empleador) podrías clarificar cómo las acciones del empleado (robo, mentiras, mala conducta, falta de puntualidad, etc.) podrían terminar su empleo.

Sociedades

Sociedades o formar un negocio junto con otro individuo



es similar a casarse: muchas veces las cosas empiezan sin problema. Sin embargo, con el paso del tiempo, más y más desafíos se presentan y tienen que estar preparados para enfrentar esos desafíos, juntos. Por eso es tan importante el elegir un buen socio.

Para protegerse unos a otros, deberán escribir un acuerdo de sociedad. Algunas características más comunes de esta clase de documento son: (1) Cómo se utilizarán las ganancias del negocio, (2) La duración de la sociedad, (3) Cómo, si el negocio se hace demasiado difícil, se disolverá la sociedad, (4), Quién se encarga de los diferentes aspectos de la empresa (ej. Operaciones diarias, bancos/finanzas, crecimiento del negocio, etc..) (5) Una explicación de las contribuciones de cada socio, y (6) El compromiso de tiempo/horas.

Para que se puedan reajustar pacíficamente los deberes, responsabilidades y distribución de los ingresos con tus socios es esencial que tengan un acuerdo de sociedad escrito.

Contratos de alquiler o arrendamiento

A medida que crece tu empresa es posible que sea necesario encontrar espacio adicional para alquilar o arrendar. Asegúrate de evaluar cuidadosamente si alquilar o arrendar será lo mejor para tu negocio. Asegúrate de buscar varios locales cerca del área en donde te quieres ubicar. Mientras buscas precios apropiados, habla con otros dueños de negocios y pregúntales cuánto están pagando por sus alquileres. Cuando hayas encontrado un lugar ideal, asegúrate de escribir los términos en un acuerdo simple. Después, asegúrate de que tú y el dueño firmen el acuerdo.

Aplicación Espiritual

¿Cómo utiliza el Señor convenios para protegernos?

Jeremías 31:31-34

Quédese dentro de los límites (Élder Holland)

Observe | Aprenda | Aplique

¿Vale la pena hacer contratos, o es más el problema que lo ayudan?

Acuerdos Escritos, lo básico - Los Hermanos Coen

Estudios Muestran

Deepak Malhotra observó que un buen contrato desarrolla confianza porque motiva la buena comunicación. Malhotra también se dio cuenta que es necesario que los contratos dejen oportunidad para el pensamiento creativo y también para cambio de planes.

¿Cómo se pueden usar los contratos para establecer mayor confianza?

Recuerda: ¡el lápiz más corto es mejor que la memoria más larga!



Crecimiento de un Negocio Familiar

“Es posible que cambiemos, pero todo comienza y termina con la familia.”

-Anthony Brandt

Debido al hecho de que la mayoría de las economías no proveen bastantes trabajos estables de buen salario en muchos países en el mundo, el empezar y hacer crecer una empresa familiar es la manera óptima para lograr la autosuficiencia. Por eso, muchas familias deben hacer todo lo que puedan para manejar su micro-empresa con miembros de su familia. Empezar y/o crecer un negocio familiar es una de las mejores maneras para asegurar prosperidad para las futuras generaciones de tu familia.

Uno de los aspectos más importantes de manejar y hacer crecer una empresa familiar es asegurarse que sea una empresa que genera ingresos. Siendo dueño de una empresa familiar te da muchas oportunidades de involucrar a tu esposo/a y tus hijos. Como dueño del negocio familiar, debes hacer todo lo que puedas para incluir a tus hijos. Por ejemplo, si tienes hijos jóvenes quizás quieras asignarles deberes sencillos como barrer o limpiar partes del negocio cada día. Si tus hijos son mayores, quizás considera que ellos ejecuten lo que es la caja registradora mientras los clientes

llegan y pagan. Lo más importante es recordar que están aprendiendo cómo operar el negocio con cada asignación que reciben. También están aprendiendo cómo compartir el cargo de la empresa, cosa que les ayuda a aprender la disciplina y la gratitud. Mientras algunos elijan vender su negocio a otra compañía u otro individuo, quizás sentirás más el deseo de convertir tu negocio a un activo familiar, algo que provea los recursos económicos para que tus hijos y nietos puedan tener lo que necesiten.

Aplicación Espiritual

¿Cómo puede la familia ayudar el uno al otro con un negocio?

Alma 56:1-9

El Final Desde el Comienzo

Observe | Aprenda | Aplique

¿Cómo son fuertes los negocios familiares?

¿De dónde vienen las buenas ideas?

Dos Hermanas

Diez preguntas para hacer

Estudios Muestran

Investigadores de Harvard encontraron que las empresas familiares son frugales durante tiempos económicos difíciles y buenos. Esto las hace más flexibles ante los desafíos.

¿Por qué crees que así es?

Informes Flash

**“¡Si no lo puede medir, no lo puede manejar!”
-Peter Drucker**

Informe Flash es un resumen breve que le da información al gerente de cómo está funcionando el negocio en “Áreas Claves.” Algunas Áreas Claves comunes que se utilizan en un informe flash son: (1) la cantidad de efectivo a mano, (2) la cantidad de dinero en la cuenta bancaria, (3) el flujo general del efectivo del negocio, (4) el volumen general de ventas, (5) las deudas pendientes, y (6) la gestión del inventario. Recuerda que tú conoces mejor tu negocio que los demás, y como dueño puedes formar tu propio Informe Flash en la manera que te servirá mejor.

La preparación de un Informe Flash puede tomar de 10 a 30 minutos. Como tal, quizás decidas dar la responsabilidad de prepararlo a uno de tus empleados confiables. Recuerda, la persona que prepara el informe siempre debe medir las mismas áreas claves para que las transacciones que ocurrieron o cambiaron en el Informe Flash se puedan comparar con los informes previos.

El propósito general del Informe Flash es ayudarte de inmediato a identificar patrones o tendencias positivas y

negativas en tu negocio y con esa información tomar decisiones más informadas en cómo seguir adelante. Informes Flash se pueden generar a diario, semanalmente o mensualmente, conforme tu preferencia. El análisis cuidadoso de la información que contienen mejorará bastante tu habilidad de tomar decisiones.

Aplicación Espiritual

¿Cómo registra todo Dios?

Alma 57:26 Moisés 1:37

Observe | Aprenda | Aplique

¿Puede formar el hábito de usar Informes Flash?

El Director Financiero Estratégico

Estudios Muestran

Jim Wilkinson, un director financiero y contador público, ahora profesor en el Centro Wolff para el Emprendimiento en la Universidad de Houston, demuestra el valor de utilizar un informe flash en su empresa. Según el Sr. Wilkinson, es fundamental que dueños de empresas utilicen un informe flash porque les deja ver el bienestar general del negocio en un tiempo corto y hacer cambios cuando sean necesarios.

¿Por qué es esencial el cambio para una empresa pequeña?



Mi Compromiso

Soñaré en grande

Haré muchas preguntas

Recordaré ser razonable

Dejaré de hacer las cosas que no producen buenos resultados

Comenzaré a hacer las cosas que debo hacer

Asistiré a las reuniones mensuales

Superaré las adversidades

No me daré por vencido

Firma:



Fecha _____



25 Reglas de Oro

1. Venda sólo lo que el mercado compra - Resolver problemas críticos y repetitivos es la mejor manera de crear un negocio.
2. Practique Entidades Separadas - Mantenga su dinero personal y el de su empresa separados.
3. Empiece Pequeño, Piense en Grande - Aprenda las cosas básicas cuando su negocio sea todavía pequeño y los errores sean menos costosos. Luego crezca.
4. Sea Amable Más Adelante - No regale su producto o servicios a sus familiares o amigos.
5. Lleve Buenos Registros - El éxito viene al superar las ventas de ayer y las ganancias registradas.
6. Páguese un Sueldo Justo - Esto elimina el hecho de sacar dinero de su negocio para gastos personales.
7. Compre Barato, Venda a un Precio Mayor - Entre mayor sea la diferencia, mayor será el margen de utilidad o ganancia.
8. No Se Coma Su Inventario - El consumir su inventario o su capital inicial aniquilará su negocio.

9. Use diferentes proveedores - Negociar con varios proveedores es crucial para el éxito.
10. Compre a Crédito, Venda al Contado - Vender un producto antes de pagarlo genera liquidez.
12. Use Venta Sugestiva - Ofrezca a cada cliente otros productos que les podrían gustar o servir.
13. Aumente Sus Ventas, Disminuya Sus Gastos - A medida que el margen entre las ventas y los costos crecen, las ganancias netas también se incrementan.
14. Venda Su Inventario lo Más Rápido Posible - Las ganancias vienen cuando se le pone el precio correcto al inventario y se vende.
15. Valore a Sus Clientes - Que siempre regresen y compren es la clave para el éxito.
16. Diferencie Su Negocio - Dé a sus clientes una razón para que regresen. Sea mejor, más barato, más rápido y/o más conveniente.
17. Contrate Lento, Despida Rápido - Seleccione a sus posibles empleados cuidadosamente. Despida rápidamente los malos empleados.

18. Inspeccione Más, Suponga Menos - El desempeño consistente resulta de la inspección y no de la suposición.
19. Tenga Acuerdos Escritos - Los acuerdos son esenciales con los socios, proveedores, jefes y empleados.
20. Trabaje En Su Negocio 10 Horas al Día y 5 Días y Medio a la Semana - Algo menos que esto se convierte en un pasatiempo.
21. Ponga en Práctica Kaizen - Kaizen significa progreso continuo. Esto es vital para el aumento del ingreso.
22. Haga Que Todos Sus Días Sean Productivos - Si pasó un día de trabajo sin obtener ganancias, fue una pérdida.
23. Trabaje Para, No Sólo En Su Negocio - Tome un paso atrás, mire y luego solucione los problemas.
24. Escriba Metas Diarias/Semanales - El aspirar alto hará progresar su negocio más rápidamente.
25. Enfóquese, Enfóquese, Enfóquese - Un esfuerzo concentrado en un negocio paga muy bien.





ACADEMIA PARA LA
CREACIÓN DE EMPRESAS

*La tragedia de la vida no consiste en no alcanzar su meta.
La tragedia es no tener ninguna meta que alcanzar..
-David Kirchoff*

