

Lecciones de sostenibilidad empresarial

El tipo de software o el paquete contable no es lo más importante para mantener al día la contabilidad de su empresa. Según Oswaldo Chacón, director de la facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado, y Erik Fernando Rodríguez, profesor de Administración de Empresas de la Universidad de los Andes, la clave está en estos cinco mandamientos:

¿CÓMO LLEVAR LAS CUENTAS?

1

No confundir la contabilidad, fundamental para el éxito de una empresa, con el cálculo de los impuestos. "Antes, todo se centraba en lo tributario. Los empresarios tienen que cambiar de mentalidad", afirma Rodríguez.

2

Evitar reducir el trabajo contable a la contratación de un contador. Los propietarios deben tener las cuentas claras para el correcto funcionamiento de las finanzas internas.

3

Establecer políticas contables que se adapten a la realidad del negocio y respondan a sus necesidades.

4

Mantener organizada la información.

No necesita ser, administrador o contador para llevar las cuentas, sino tener voluntad de organización y deseos de posicionar la empresa en el mercado.

5

Asegurarse de que las cuentas cumplan con las siguientes características:

Ubicuidad:

Disponibilidad de los datos para que los usuarios, de manera segura, gestionen la información. Así se podrán tomar decisiones a cualquier hora y desde cualquier lugar. Datos de la facturación, la cartera o los inventarios deben estar disponibles a través de tableros y gráficos.

Integración:

Algunos empresarios llevan sus cuentas a mano, en distintos papeles o cuadernos. Cuando necesitan relacionar un dato con otro para tomar alguna decisión, no pueden hacerlo porque todo se encuentra disperso. Por eso, la información debe estar integrada.

Fácil manejo:

Esta característica está directamente relacionada con el software o solución tecnológica que se decida emplear. En el mercado existe una enorme variedad. Por ejemplo, **Ledger, Studiocloud, Billpower y plantillas de Open Office**. Lo más importante es que la ingeniería de la herramienta sea cercana al usuario, que no requiera personal especializado para su manejo, implementación o desarrollo.

CASO DE ÉXITO

"Construir una reputación financiera es el principal activo que tiene una compañía"

En busca de un proyecto para que su familia contara con un ingreso permanente, Luz Marina Mora tomó la decisión de crear su empresa. Aunque el camino no fue fácil, esta colombiana, oriunda de Puli (Cundinamarca) emprendió, con un capital inicial de \$40 millones, la construcción de una fábrica de quesos.

"En nuestros inicios contábamos con cuatro empleados, incluyendo los socios. Nos encargábamos de todo, desde recibir la materia prima a las 5:00 a.m., y producir los quesos, hasta entregar el producto empacado".

Tras 12 años de esfuerzo, Campo Real se ha convertido en una de las marcas colombianas más importantes de la industria láctea. Hoy, su modelo de negocio ha permitido generar más de 70 empleos directos, 160 indirectos y contar con el respaldo de diez plantas de producción en el país. Con un amplio portafolio de quesos frescos y madurados, Luz Marina ha logrado llevar sus productos a las grandes superficies en más de 400 puntos.

Esto, según ella, se debe al

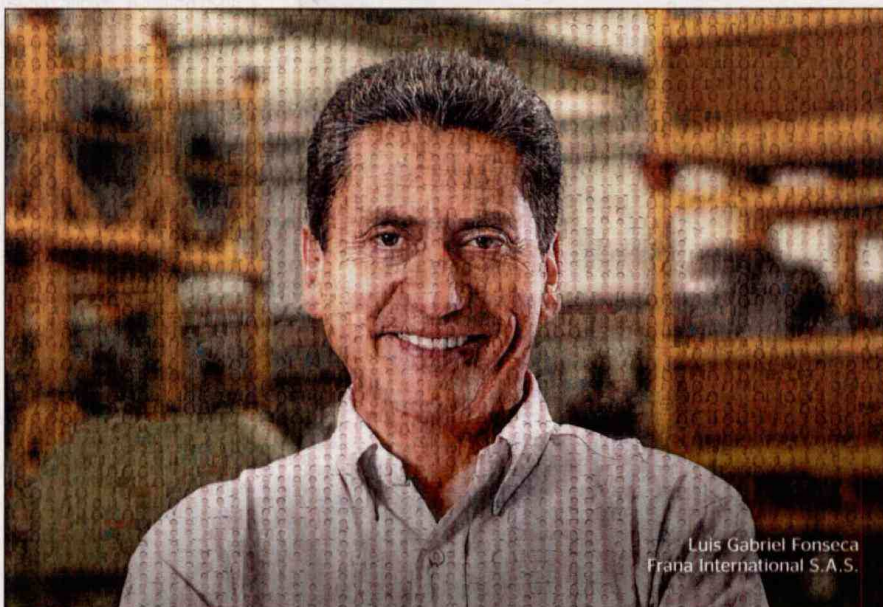


Luz Marina Mora, dueña de Campo Real, una de las marcas colombianas más importantes de la industria láctea.

apoyo recibido por el sistema financiero que creyó en su pyme y en sus posibilidades de crecer. "En el instante en el que la demanda empezó a ser mayor nos vimos obligados a adecuar nuestra producción. Lo primero que tuvimos fue una cuenta de ahorros y una cuenta corriente para realizar los pagos a los proveedores. Luego, adquirimos un crédito bancario".

Gracias a esos recursos, la empresa pudo adquirir nuevos equipos y mejorar la producción. En tres años alcanzó el punto de equilibrio. Endeudarse responsablemente es, según Luz Marina, la clave del éxito empresarial.

Conocer y saber interpretar los estados financieros, separar las finanzas personales de las de la empresa, invertir en activos que la fortalezcan y definir los costos de producción son algunos de los mandamientos que aconseja Luz Marina. "Construir una reputación financiera es el principal activo que tiene una compañía. Los bancos, concluye, son los socios más importantes para el crecimiento de un negocio. Por eso vale la pena construir lazos con ellos".



Luis Gabriel Fonseca, Frana International S.A.S.

BBVA

Todos queremos un banco aliado que nos respalde cuando asumimos grandes retos.

Con BBVA tiene un aliado estratégico para que su empresa siga fortaleciéndose. Venga y compruebe que queremos lo mismo que usted quiere para su pyme.

Para conocer más, entre a www.bbva.com.co.

Su aliado financiero para que su empresa y sus negocios vayan adelante.

adelante.

BBVA COLOMBIA ESTABLECIMIENTO BANCARIO.



Emisión: octubre/2014. TBWA\.