



Prepared by:
Jorge Martínez
Founder & CEO

FINANZAS EMPRESARIALES

 +34 697991062

 info@magiconsulting.es

 www.magiconsulting.es

 www.linkedin.com/in/jorge-martinez-navarro



SEPTIEMBRE 2023

EL PODER DEL 1% EN LAS FINANZAS DE TU EMPRESA

La mejora de la situación financiera de una empresa es un objetivo fundamental en la gestión corporativa. **Tradicionalmente, se ha creído que solo a través de grandes inversiones o cambios estratégicos se pueden lograr resultados significativos.** Sin embargo, en la microeconomía empresarial, se ha demostrado que pequeños movimientos, como la disminución de costes y el aumento de ingresos en un insignificante 1%, pueden generar un impacto sorprendentemente positivo en el beneficio neto. En este artículo, exploraremos esta premisa para demostrar que **con pequeños gestos bien ejecutados en los lugares correctos es posible lograr un efecto tremendamente beneficioso para la salud financiera de las empresas.**

Disminución de Costes del 1%: Un Enfoque Incremental

La reducción de costes es una estrategia comúnmente adoptada por las empresas para mejorar su rentabilidad. A menudo, las organizaciones se centran en reducciones significativas que involucran cambios drásticos en la cadena de suministro o la optimización de procesos a gran escala. Sin embargo, **en microeconomía se reconoce el poder de los ajustes incrementales como vía para mejorar la estructura económico-financiera de la empresa.**

Imaginemos una empresa manufacturera que tiene un coste de producción anual de 10.000.000€. Una reducción del 1% en los costes equivale a 100.000€. Esto podría lograrse a diferentes niveles de coste mediante la optimización de procesos, la negociación de mejores tarifas con proveedores o la implementación de prácticas de gestión más eficientes. Estos ahorros se traducirían directamente en un aumento del beneficio neto.

Incremento de Ingresos del 1%: Explorando Nuevas Oportunidades

Al igual que la reducción de costes, el aumento de ingresos en un modesto 1% puede tener un impacto sustancial en la rentabilidad de una empresa. Aquí, **la clave radica en la identificación y explotación de nuevas oportunidades de mercado, así como en la retención y fidelización de clientes existentes.**

Tomemos el ejemplo de una empresa de servicios financieros que tiene ingresos anuales por comisiones de 5.000.000€. Un aumento del 1% en los ingresos representa 50.000€ adicionales. Esto podría lograrse mediante la expansión de la cartera de clientes, la introducción de nuevos productos o servicios, o la mejora de las estrategias de marketing y ventas.

El Impacto Combinado

Para comprender plenamente el potencial de estas estrategias, consideremos un escenario hipotético en el que la UEN comercial de una empresa de servicios financieros implementa simultáneamente una disminución del 1% en los costes y un incremento del 1% en los ingresos.

SITUACIÓN INICIAL		
	€	%/ventas
Ventas	225.000 €	100,00%
-Coste de Ventas	90.000 €	40,00%
=Margen de Ventas	135.000 €	60,00%
Suministros	10.000 €	4,44%
Salarios	50.000 €	22,22%
Renting	10.000 €	4,44%
Mantenimiento IT	5.000 €	2,22%
Otros gastos	15.000 €	6,67%
-TOTAL GASTOS ESTRUCTURA	90.000 €	40,00%
=BAAIT	45.000 €	20,00%
-Amortizaciones	10.000 €	4,44%
=BAIT	35.000 €	15,56%
-Gastos Financieros	12.000 €	5,33%
=BAT	23.000 €	10,22%
-Impuesto de Sociedades	5.750 €	2,56%
=Resultado del Ejercicio	17.250 €	7,67%

Esta empresa presenta una rentabilidad sobre ventas del 10%, cuenta con una estructura de costes potente de forma que sus costes sobre ventas igualan a sus costes estructurales, lo cual es típico de empresas con un músculo comercial con fuertes incentivos sobre ventas, **este tipo de empresas eligen variabilizar costes fijos con el fin de disminuir el riesgo de caer en situación de quiebra técnica ante una fuerte bajada de la demanda**, es decir, sacrifican el control de su capacidad por tranquilidad ante el riesgo, sin embargo, **están cayendo en una profecía autocumplida** pues si no ostentan el control total de los recursos productivos, el riesgo de que los recursos dejen de estar disponibles aumenta significativamente, lo cual anularía el músculo comercial y la capacidad de captación de clientes de la compañía, lo que a su vez traería la disminución de ventas tan temida.

A continuación, con una mejora de un 1% tanto en costes sobre ventas como sobre la estructura de costes fijos y un incremento de un 1% de los ingresos, vemos como cambia la situación:

ESCENARIO 1 - 1%		
	€	%/ventas
Ventas	227.250 €	100,00%
-Coste de Ventas	88.628 €	39,00%
=Margen de Ventas	138.623 €	61,00%
Suministros	9.900 €	4,36%
Salarios	49.500 €	21,78%
Renting	9.900 €	4,36%
Mantenimiento IT	4.950 €	2,18%
Otros gastos	14.850 €	6,53%
-TOTAL GASTOS ESTRUCTURA	89.100 €	39,21%
=BAAIT	49.523 €	21,79%
-Amortizaciones	10.000 €	4,40%
=BAIT	39.523 €	17,39%
-Gastos Financieros	11.880 €	5,23%
=BAT	27.643 €	12,16%
-Impuesto de Sociedades	6.911 €	3,04%
=Resultado del Ejercicio	20.732 €	9,12%

La empresa incrementa en un 20% su rentabilidad sobre ventas (de una 10% a un 12%), es decir, **el efecto incremental del 1% consigue multiplicar su efectividad en hasta 20 veces**. Ahora que tenemos claro el orden de magnitud de la potencia que conlleva este tipo de mejoras, insignificantes a simple vista, vamos a aproximar un escenario aplicando una mejora del 5% en los mismos sitios.

ESCENARIO 2 - 5%		
	€	%/ventas
Ventas	236.250 €	100,00%
-Coste de Ventas	82.688 €	35,00%
=Margen de Ventas	153.563 €	65,00%
Suministros		
Suministros	9.500 €	4,02%
Salarios	47.500 €	20,11%
Renting	9.500 €	4,02%
Mantenimiento IT	4.750 €	2,01%
Otros gastos	14.250 €	6,03%
-TOTAL GASTOS ESTRUCTURA	85.500 €	36,19%
=BAAIT		
=BAAIT	68.063 €	28,81%
-Amortizaciones	10.000 €	4,23%
=BAIT	58.063 €	24,58%
-Gastos Financieros	11.400 €	4,83%
=BAT		
=BAT	46.663 €	19,75%
-Impuesto de Sociedades	11.666 €	4,94%
=Resultado del Ejercicio		
=Resultado del Ejercicio	34.997 €	14,81%

En este caso la potencia de conseguir un 5% de mejora de forma incremental en la estructura de la empresa tiene como consecuencia más destacable el incremento de más del 100% del beneficio de la compañía. Esta información conlleva un impacto extremadamente positivo sobre los accionistas/partícipes de la empresa, pues están invertidos en una compañía que **puede doblar su beneficio implementando leves mejoras en sus procesos operacionales, en sus políticas de compras, negociaciones bancarias, etc. Lo que tenemos delante es una mina de oro en potencia.**

A continuación, vamos a ver 2 aspectos clave que constatan la tendencia de esta empresa en convertirse en una inversión sumamente rentable, el punto de equilibrio y el apalancamiento operativo.

	S. INICIAL	E1 - 1%	E2 - 5%
Punto de equilibrio	186.667 €	181.934 €	164.462 €
Apalancamiento operativo	6	5	3

Vamos a comentar tendencias, en primer lugar, el punto de equilibrio presenta una tendencia descendente. Cae un 3% en el primer escenario y un 12% en el segundo, esto es, se están reduciendo las ventas necesarias para hacer rentable la compañía, con lo cual, **se está reduciendo el riesgo ante bajadas en el nivel de demanda.**

En segundo lugar, el apalancamiento operativo, con una tendencia también descendente, disminuye un 20% en el primer escenario y casi un 50% en el segundo. Es decir, **la empresa está ganando una capacidad extraordinaria, la capacidad de convertir cada vez más cantidad de margen en puro beneficio.**

Esto es posible ya que los costes variables disminuyen a un ritmo de un 50% más rápido que los costes fijos, con lo que la empresa evita perder capacidad productiva e **incrementa el valor de cada euro de las ventas que consigue**, es decir, en la situación inicial la empresa era capaz de convertir el 7% de las ventas en beneficio neto para sus inversores, en el primer escenario esta capacidad aumenta a un 9% y en el segundo escenario a un 14%.

Conclusiones

La microeconomía empresarial nos enseña que los pequeños cambios pueden tener un gran impacto en la rentabilidad de una empresa. A través de estrategias de disminución de costes del 1% y de incremento de ingresos del 1%, las organizaciones pueden mejorar su situación financiera de manera significativa sin necesidad de realizar grandes inversiones o cambios disruptivos. Este enfoque incremental, respaldado por análisis de datos precisos y un compromiso constante con la eficiencia y la innovación, puede ser la clave para el éxito financiero sostenible en un entorno empresarial competitivo.
