



**En la práctica:
Cómo es la gestión financiera
exitosa de un gimnasio**

Querido lector,

Mantener la salud financiera de un gimnasio o estudio es esencial para garantizar que el negocio no quiebre.

Antes de seguir funcionando es preciso parar y analizar la empresa de una manera sistémica, e identificar cuáles son los puntos positivos y aquellos que precisan de ajustes.

La gestión financiera no debe ser un problema complicadísimo, entonces, descubra ahora cómo planear el gerenciamiento de su empresa y haga de ella un modelo de negocio rentable.

Buena lectura!

CÓMO ES LA GESTIÓN FINANCIERA EXITOSA DE UN GIMNASIO

Consultoría técnica

Luis Amoroso

www.lamoroso.com.br

Edición de texto

Aline Genachi

Revisión de texto

Thais de Almeida

Edición de imágenes

Marcel Velloso

Imágenes

Shutterstock

Traducción al español

María Cecilia Marín

Sumario

Etapas de la gestión.....	01
Planeamiento.....	02
•Con qué periodicidad se debe rever el planeamiento financiero?.....	03
•Planeamiento de acciones diarias.....	04
Gestión de caja.....	05
•Facturación.....	05
•Lucro.....	07
Control de costos.....	09
•Gastos.....	09
•Préstamos.....	11
•Preguntas que todo gestor debe hacerse.....	12
•Glosario.....	14

Etapas de la gestión financiera

La gestión financiera es el corazón del negocio, finalmente, es la responsable de la rentabilidad de la empresa. Por eso, el gerenciamiento financiero debe recibir atención especial y no ser pasada por alto.

Así como el corazón, la gestión financiera cumple el papel de bombear la fuerza para impulsar y nutrir las demás áreas del gimnasio. Por eso, hay que garantizar que la empresa se mantenga saludable.

A diferencia de lo que mucha gente imagina, realizar una gestión eficaz del área financiera del gimnasio puede ser una tarea simple. Siempre que sea ejecutada con claridad y cautela, y para ello precisa sólo seguir tres pasos fundamentales para que la caja de siempre saldo positivo.

Las principales etapas de la gestión financiera son:

- Planeamiento
- Gestión de caja
- Control de costos



Planeamiento

Bueno sería prever el futuro, pero como eso no es posible es fundamental realizar un buen planeamiento financiero para evitar sorpresas desagradables en el presente y el futuro.

Para que el planeamiento financiero sea eficaz es preciso tener como base la inversión hecha en el gimnasio y la ganancia que desea alcanzar. Con eso, usted establece metas de facturación y de gastos.

Un ejemplo rápido, se usted invirtió un millón de pesos para abrir el gimnasio y tiene como objetivo tener una tasa de retorno del 2% al mes, usted debe fijar una meta de ganancias de \$ 20 mil por mes.

Para girar en positivo, es importante alinear la expectativa de retorno del capital invertido. Eso es posible si la meta esperada es alcanzable, o sea, algo dentro de la realidad. Así, se debe llevar la medición dentro del gimnasio, del volumen de clientes, de la cuota promedio y de los gastos, por ejemplo.

Recuerde:

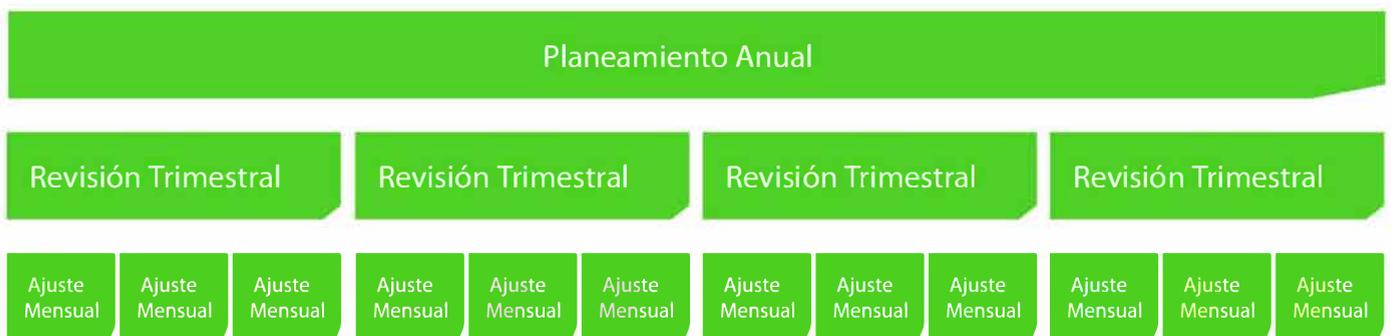
El planeamiento financiero es una guía para decidir cuando usted puede avanzar o retroceder. Señala hasta dónde puede ir sin superar los gastos y acabar endeudándose.

Puede parecer muy obvio, pero sin un buen planeamiento financiero es imposible conquistar nuevas metas para su gimnasio, como la renovación de equipamientos, la contratación de empleados o una reforma, por ejemplo.

Con qué periodicidad se debe revisar el planeamiento financiero?

Lo ideal es basarse en la siguiente regla para revisar el planeamiento financiero:

Planeamiento Anual - Revisiones Trimestrales - Ajustes Mensuales



Por ejemplo, para quién está comenzando una empresa, se puede trazar un plano financiero de medio plazo, que tenga unos 4 años de planeamiento. Para garantizar que está saliendo todo conforme a lo previsto, se debe revisar todos los meses. Así, será posible identificar lo que está fuera de lo estipulado y tomar decisiones para alcanzar su meta.

Para quien ya tiene un poco más de experiencia en la gestión del gimnasio, se debe hacer el planeamiento cada 1 año. De esa forma, estipule lo que usted desea tener como resultado acumulado para el próximo año. Luego de definir esos puntos, revise mensualmente el planeamiento y haga ajustes trimestrales.



Planeamiento de acciones diarias

Para mantener la salud de su gimnasio, es fundamental no confundir lo urgente con lo importante. Trabajar con acciones diarias refleja la falta de un plan eficaz y, como consecuencia, desgasta el negocio al vivir apagando incendios dejando de lado actitudes específicas, que deben ser previstas anticipadamente.

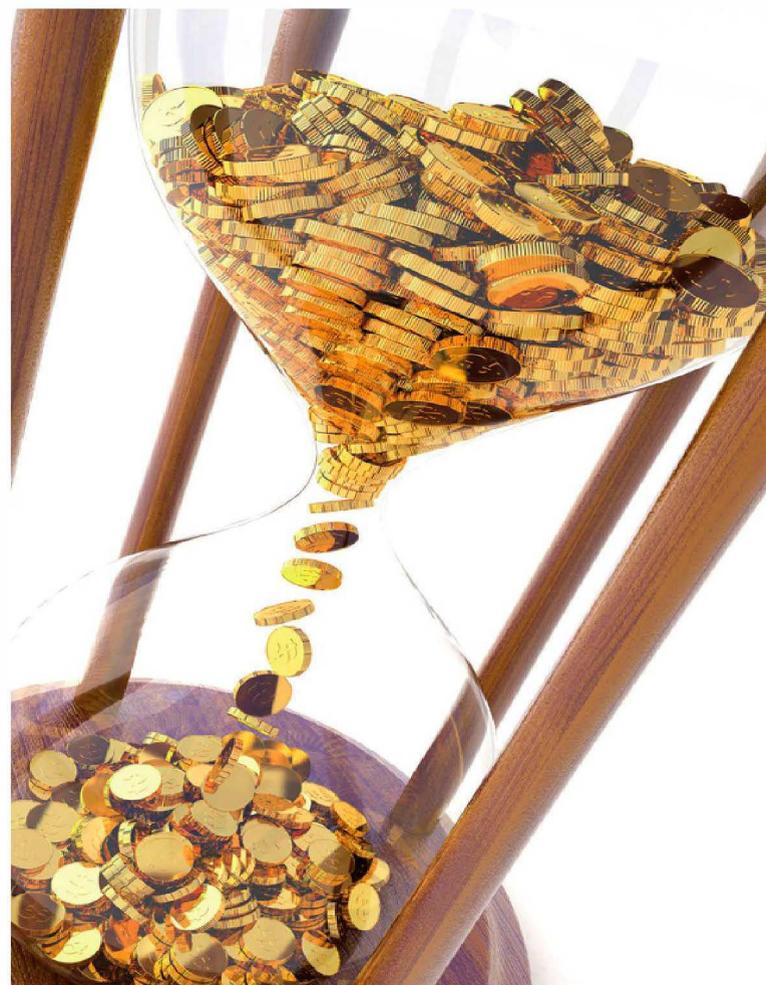
Un ejemplo de urgente es tener que substituir un profesor en un determinado día y no tener dinero para hacer esa contratación. Al hacer un planeamiento, se hace más evidente la diferencia entre lo urgente y lo importante. Planeando, en lugar de correr atrás de un profesor a última hora, usted tendrá un profesor sustituto previsto en su presupuesto y, así, podrá contar con el siempre que lo necesite.

Recuerde: Lo urgente es consecuencia de no prever lo importante.

Gestión de caja

Cuánto tiene en la caja ahora en su gimnasio? Si usted demoró más de 1 minuto en responder, se le debe encender una luz roja que debe dejarlo en estado de alerta.

El primer paso para ir contra una gestión exitosa de un gimnasio, es dejar de lado la gestión de caja y, así, perder el conocimiento de cómo está la facturación y cuál es la media de ganancia mensual de su negocio.



Facturación

Uno de los significados de la palabra facturar es ganar dinero, pero muchos gimnasios operan cerca del punto de equilibrio. Eso se debe a que los gastos promedio de la empresa están muy cerca de la facturación bruta.

Un error común que impide llegar al éxito del gimnasio, suele ser que el gestor no compute su propia remuneración, o sea, no tiene en cuenta en el balance financiero su salario, ya sea como administrador, profesor o coordinador.

Entonces, es fundamental aumentar los ingresos para mantener los gastos bajo control. Para que eso suceda, se debe armar un planeamiento bien definido sin olvidar pensar estrategias para aumentar las ganancias.

Facturación

Para guiarlo durante la gestión de caja, le dejamos algunos tips:

01 Enfóquese en la gestión de los gastos de personal

Optimice la grilla de horarios y las actividades del staff. La sistematización de los procedimientos y la reestructuración de cargos pueden representar una reducción significativa en los gastos y, como consecuencia, un aumento de la rentabilidad.

02 Evite acumular deudas

Con el aumento de la competencia y la profesionalización del mercado, es común que muchos gimnasios comprometan la rentabilidad, tomando préstamos para invertir y acompañar al mercado. Si fuera inevitable contraer deudas para seguir las tendencias y traer innovaciones al gimnasio, procure no acumularlas. Entonces, negocie con los bancos y busque entre las líneas de crédito disponibles para optar por la entidad financiera que le ofrezca la menor tasa.

03 Fidelice a sus clientes

Invertir en acciones para fidelizar a los clientes y buscar maneras de captar nuevos alumnos son formas certeras de aumentar los ingresos de su gimnasio. Una serie de acciones pueden contribuir al éxito de su gimnasio y sin aumentar los costos. Algunas sugerencias: entrenamientos para capacitar a su equipo de ventas, campañas de marketing, eventos, alianzas con establecimientos cercanos para gestionar la asiduidad de sus clientes.



Lucro

Usted ama lo que hace, pero con las ganancias en baja es imposible mantener el negocio funcionando. Sólo el lucro asegura la supervivencia del gimnasio. Si usted considera al lucro apenas como el resultado de una operación financiera que tiene en cuenta la cantidad de ingresos menos el valor de los gastos, probablemente le llevará mucho tiempo conseguirlo.

El lucro va mucho allá de hacer cuentas, es el resultado de un proceso que engloba datos, planeamiento y estrategia. De esa manera, debe considerarse el lucro como se fuera un costo fijo y monitorearlo diariamente.

Para eso, establezca una rutina para controlar los informes operacionales para definir el lucro como uno de sus objetivos.



Control de costos

Controlar los costos es esencial para analizar los gastos del gimnasio y evaluar el rendimiento del negocio. Así, usted tendrá material para hacer un planeamiento eficiente y tomar decisiones asertivas.

Gastos

Los gastos y la contratación de mano de obra son inevitables para el mantenimiento del gimnasio. El margen de lucro de un gimnasio representa cerca de 25% de la facturación bruta de la empresa. Entonces, se debe evitar al máximo cualquier desequilibrio financiero.

Para disminuir los gastos, las grandes redes invierten en la tercerización de profesionales, cuando no son necesarios para el negocio en jornada completa. Además de eso, es fundamental organizar las finanzas y establecer presupuestos para cada uno de los principales gastos del gimnasio.

Para ayudarlo a organizarse, vea la tabla debajo con valores de referencia que deben ser destinados a cada área en relación al total de gastos (ya están descontados los impuestos y el margen de lucro deseado).

Gastos	Porcentaje en relación al total de gastos
Hoja de pagos	40%
Alquiler	20%
Servicios Públicos	15%
Terceros	10%
Marketing	04%
Mantenimiento	03%
Insumos	03%
Gastos Bancarios	03%
Servicios Indirectos	02%



Préstamos

No siempre es posible evitar los préstamos para expandir el gimnasio o hacer reformas. Por eso, primero es necesario asegurarse de poder pagar ese préstamo siempre a término y de ser posible adelantar cuotas para obtener descuentos.

En caso de una necesidad urgente, tenga cuidado! Ya que, las líneas de crédito de largo plazo son escasas y las tasas pueden ser elevadas. Por eso, es conveniente centrar las transacciones referentes a préstamos en una única institución financiera, que le ofrezca las tasas más bajas y las condiciones más convenientes.

Recuerde: El pago de intereses y las deudas comprometen el lucro. Por eso, es importante tener el control riguroso de los préstamos para evitar que el nivel de endeudamiento crezca.

Preguntas que todo gestor se debe hacer

Trato al gimnasio como un negocio o como un estilo de vida?

Si a usted le gusta practicar deportes y, por ese motivo, quiere abrir un gimnasio, es mejor rever el tema.

Muchas empresas cierran las puertas debido a la falta de experiencia del gestor y porque él confunde el gusto por correr, por ejemplo, con la necesidad de abrir un negocio dedicado al fitness.



Tengo perfil para ser gestor?

Esa pregunta no puede faltar. Finalmente, de nada sirve querer abrir un gimnasio, si usted no posee ninguna experiencia en gestión. Lo ideal es tener formación en el área de gerenciamiento y entender muy bien el rubro del negocio en que desea actuar.

Tengo humildad para reconocer que no poseo perfil para gerenciar un negocio y, entonces, decido contratar un gerente para mi gimnasio?

En el caso de que haya identificado que no posee perfil para administrar un gimnasio, es fundamental tener la certeza de que está preparado emocionalmente para que otra persona asuma la gestión del gimnasio y que usted no interferirá negativamente en el manejo del negocio.

Le gusta encarar desafíos?

Para tener éxito es imposible dejar de lado los desafíos. Por eso, haga una reflexión profunda para evaluar si usted está realmente preparado para abrir un gimnasio e pasar por altos y bajos hasta que se consolide en el mercado.

Preguntas que todo gestor se debe hacer

Soy una persona disciplinada para mantener la salud financiera del gimnasio?

Para ser dueño de un gimnasio es primordial saber separar los gastos personales de los gastos de la empresa. Entonces, cómo está a su cuenta bancaria? Usted consigue planear o sólo gasta dinero sin preocuparse por las finanzas? Para tener un gimnasio exitoso, debe identificar su perfil financiero para no tener pérdidas incluso antes de que el gimnasio abra las puertas.

Tengo miedo a la confrontación?

Para ser dueño de una empresa se debe estar preparado para enfrentar situaciones tranquilas y otras más turbulentas. Por eso, es fundamental tener un cierto "juego de cintura" para lidiar con individuos de personalidades diversas.



Estoy preparado para tomar decisiones?

La incertidumbre debe trascender la personalidad del empresario. De esa forma, se debe tener bien en claro que desea para su negocio y estar preparado para tomar decisiones que serán positivas y otras negativas. En el caso de tomar alguna decisión que no haya sido favorable para la empresa, es importante tener la capacidad de reconocerlo y seguir adelante sin resentimientos.

Glosario

Conozca por dentro el lenguaje financiero

Tributo: Es el valor pagado mediante impuestos, tasas o contribuciones.

Cuota Promedio: Es el valor promedio pagado por cada cliente del gimnasio.

Gasto: Es todo gasto directo o indirecto relacionado con el mantenimiento de la empresa. O sea, el pago de la cuenta de luz se considera como un gasto del gimnasio.

Costo: Es la suma de los gastos que están directamente relacionados al producto o servicio. Un ejemplo de costo es la hora/ clase del profesor.

Ingreso: Es la entrada monetaria (dinero) referente a la venta de mercaderías o a la prestación de servicios.

Inversión: Acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

Costo Fijo: Es el costo que no sufre alteraciones con el aumento o la reducción de la producción/ venta del gimnasio. Ejemplos de costo fijo son los salarios, alquiler, mantenimiento, etc.

Glosario

Conozca por dentro el lenguaje financiero

Costo Total Variable: Es el costo que puede variar conforme a la facturación de la empresa. O sea, el costo varía de acuerdo con la producción/ venta del gimnasio y está relacionado a un determinado período. Algunos ejemplos de costo variable son las comisiones de ventas y la cuenta de electricidad.

Indicadores: Son números de la empresa que ayudan a tener un diagnóstico de la salud financiera del gimnasio. Para ser efectivos, se debe analizar el cuadro demostrativo financiero del gimnasio para medir su desempeño. Los principales indicadores financieros son: facturación, ingresos, costo fijo, cuota promedio, nivel de endeudamiento y lucro.

Lucro: Se conoce como lucro al ingreso, ganancia, beneficio o provecho que se consigue a partir de una determinada actividad.



evo

softwareparagimnasio.com

