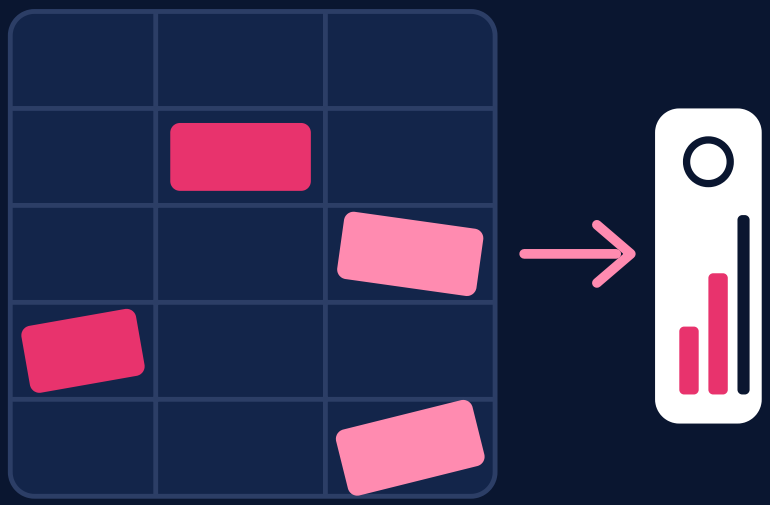
Netzdi
Red Digital de Profesionales

GUÍA GRATUITA PARA DUEÑOS DE NEGOCIO

7 señales de que tu negocio ya no se puede manejar en Excel

Y qué puedes hacer esta misma semana con cada una.



ANTES DE EMPEZAR

Excel no es el enemigo. Pero tiene un techo.

Casi todos los negocios arrancan con una hoja de cálculo, y está bien: es barata, la conoces y te sirve para poner orden. El problema llega cuando el negocio crece y la hoja no crece con él. Ahí empiezas a pagar un costo que no aparece en ninguna factura.

¿Para quién es esta guía?

Para el dueño o la dueña de una tienda, una ferretería, un restaurante, una distribuidora, un taller o una firma de servicios. No necesitas saber de contabilidad para leerla.

Cómo usarla (te toma 5 minutos)

1. Lee cada señal y pregúntate: ¿esto me pasa?
2. Si te pasa, márcala en la lista de la página 10.
3. Escoge una sola y haz esta semana lo que propone en «Qué hacer esta semana». Ninguno de esos pasos exige comprar nada.

Sobre los números de los ejemplos

Cada señal trae un ejemplo en pesos para que veas el tamaño del problema. Son casos inventados, con cuentas sencillas. Cambia las cifras por las de tu negocio y haz la cuenta tú mismo: suele ser más clara que cualquier explicación.

1

SEÑAL 1 DE 7

No sabes cuánto ganaste el mes pasado hasta que el contador te lo dice, semanas después.

CÓMO SE NOTA

- Te preguntan si el mes fue bueno y respondes «creo que sí, se vendió harto».
- Ves la plata en la cuenta y no sabes cuánta es tuya y cuánta ya está comprometida con proveedores, arriendo o impuestos.
- El resumen del contador llega cuando ya tomaste las decisiones del mes siguiente.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Una tienda vende $30.000.000 en el mes y su dueño calcula que le quedó el 20 %, unos $6.000.000. Cuando llega el cierre, la mercancía que se vendió había costado $21.000.000 y los gastos del local sumaron $7.500.000. Lo que de verdad quedó fueron **$1.500.000**. Para entonces el dueño ya había sacado $4.000.000 para la casa: se llevó **$2.500.000** que el negocio no había ganado.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Anota tres números del mes pasado: lo que vendiste, lo que te costó la mercancía que salió y los gastos fijos (arriendo, sueldos, servicios). Ventas menos los otros dos es lo que ganaste.
2. Ponte un sueldo fijo y paga tus gastos personales desde una cuenta distinta a la del negocio.
3. Acuerda con tu contador una fecha fija para recibir el resumen de cada mes, por ejemplo el día 10.

CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO

En cualquier día del mes sabes cuánto has vendido y cuánto te va quedando, sin esperar el cierre.

SEÑAL 2 DE 7

2 Lo que dice la hoja de inventario no coincide con lo que hay en el estante.

CÓMO SE NOTA

- La hoja dice que quedan 12 y en el estante hay 7.
- Le dices a un cliente que sí hay y, cuando vas a buscarlo, no aparece.
- Compras algo que ya tenías guardado al fondo de la bodega.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Una ferretería cuenta su mercancía cada tres meses. En cada conteo faltan productos por **$1.800.000** que nadie sabe explicar: daños, regalos, errores al despachar o pérdidas. Cuatro conteos al año son **$7.200.000** que salieron del negocio sin dejar rastro. Y eso sin contar las ventas que se perdieron por decir «no hay» cuando sí había.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Escoge los 20 productos que más vendes o los más caros. Cuéntalos y compara con lo que dice la hoja. Empieza por ahí, no por todo.
2. Anota toda salida que no sea una venta: lo dañado, lo regalado, lo que se usó en el negocio y lo devuelto al proveedor.
3. Que una sola persona reciba la mercancía y revise lo que llegó contra la factura antes de firmar.

> ### CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO
>
> Cada venta y cada compra mueven el inventario solas. El conteo sirve para confirmar, no para descubrir.

SEÑAL 3 DE 7

3 No sabes con certeza quién te debe ni hace cuánto.

CÓMO SE NOTA

- Los fiados están repartidos entre un cuaderno, el WhatsApp y tu memoria.
- Un cliente dice que ya pagó y no tienes cómo comprobarlo.
- Te das cuenta de que alguien te debe hace cuatro meses cuando ya dejó de comprarte.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Una distribuidora le vende a crédito a 60 clientes y tiene $45.000.000 por cobrar. Si el 5 % de esa plata no se recupera porque se dejó envejecer, son **$2.250.000** perdidos. Si a cada venta le queda el 15 %, para reponer esa pérdida hay que vender **$15.000.000** más.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Haz una lista de cada cliente que te debe: cuánto, desde qué fecha y cuándo prometió pagar.
2. Ordénala por tiempo: menos de 30 días, de 30 a 60, de 60 a 90 y más de 90. Llama primero a los de más de 60 días.
3. Ponle a cada cliente un tope de crédito y no le despaches más fiado a quien tenga algo vencido hace más de un mes, hasta que se ponga al día.

CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO

Abres una pantalla y ves quién te debe, cuánto y hace cuántos días. Cada pago queda unido a la factura que paga.

SEÑAL 4 DE 7

4 La misma información se digita dos o tres veces.

CÓMO SE NOTA

- La venta se anota en la factura, después en la hoja de inventario y después alguien la vuelve a pasar para el contador.
- A fin de mes alguien se gasta una tarde cuadrando hojas que no dan.
- Aparece un error y nadie sabe en cuál de las copias se coló.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Una persona gasta 2 horas al día pasando datos de un lado a otro. En un mes de 22 días hábiles son 44 horas. Si cada hora de esa persona le cuesta al negocio $10.000, son **$440.000 al mes** y **$5.280.000 al año**, solo en volver a escribir lo que ya estaba escrito. Los errores van aparte.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Dibuja en una hoja de papel dónde nace cada dato (la venta, la compra, el pago) y por cuántas manos pasa antes de llegar al contador.
2. Quita una copia esta semana. Por ejemplo: que el contador reciba las facturas directamente, en vez de una hoja que alguien llena a partir de ellas.
3. Si un dato hay que digitarlo, que lo digite una sola persona en un solo archivo, y que los demás solo lo consulten.

CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO

La venta se registra una vez, y de ahí salen el inventario, lo que te deben y la contabilidad.

SEÑAL 5 DE 7

5 Todo depende de una persona o de un archivo en un solo computador.

CÓMO SE NOTA

- Solo una persona sabe qué hojas usar y qué fórmulas no se pueden tocar.
- Cuando esa persona sale a vacaciones, nadie sabe cuánto se vendió.
- Hay varias versiones del archivo («final», «final 2», «este sí») y la última copia de seguridad es de hace meses.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Se daña el computador donde estaba el archivo. Rehacer tres meses de ventas, inventario y cuentas por cobrar a partir de facturas y extractos les toma a dos personas una semana de 5 días. A $80.000 el día por persona, son **$800.000**. A eso súmale lo que no se cobró a tiempo porque, durante esa semana, nadie sabía quién debía.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Hoy mismo guarda una copia del archivo en otro lugar (una memoria USB o una carpeta en internet) y ponte un recordatorio para repetirlo cada semana.
2. Pídele a quien lleva el archivo que escriba en una página cómo se usa: qué se llena, cuándo y qué no se toca.
3. Enséñale a una segunda persona a llenarlo.

> **CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO**
>
> La información está guardada fuera de tu local, entras desde cualquier equipo con tu propio usuario y cada persona ve solo lo que le toca.

6

SEÑAL 6 DE 7

Cierras caja, sobra o falta plata, y no sabes por qué.

CÓMO SE NOTA

- Al final del día faltan $20.000 o sobran $15.000, y se deja pasar.
- Lo que entra en efectivo, con tarjeta y por transferencia se cuenta todo junto.
- Para que cuadre, alguien «acomoda» el número.

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Si en promedio faltan $15.000 al día y el negocio abre 26 días al mes, son **$390.000 al mes** y **$4.680.000 al año**. Lo grave no es solo la plata: si nunca se sabe por qué falta, no hay forma de corregirlo.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Anota con cuánto efectivo abres la caja. Al cerrar, compara el efectivo contado contra las ventas en efectivo, no contra el total de ventas.
2. Cuadra por separado cada forma de pago: efectivo, tarjeta y transferencias.
3. Si sacas plata de la caja para un gasto o para ti, deja un papel firmado con el valor y el motivo. Y que cada cajero cierre su propia caja.

> ### CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO
>
> Al cerrar, la caja te dice cuánto debería haber en efectivo, en tarjeta y en transferencias. Si hay diferencia, queda anotada con nombre y fecha.

7

SEÑAL 7 DE 7

Fijas precios y decides compras a ojo.

CÓMO SE NOTA

- Pones el precio mirando lo que cobra el vecino o sumándole «un poquito» al costo.
- El proveedor te subió y no sabes si ya cambiaste todos los precios.
- Compras lo que te ofrece el vendedor o lo que «se ve que falta».

LO QUE TE CUESTA EJEMPLO

Un producto te costaba $10.000 y lo vendes a $13.000: te quedan $3.000 por unidad. El proveedor lo sube a $11.500 y tú no cambias el precio. Ahora te quedan $1.500, la mitad. Si vendes 200 al mes, dejas de ganar **$300.000 al mes** en un solo producto, sin darte cuenta.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

1. Toma tus 20 productos más vendidos y escribe al lado de cada uno cuánto te cuesta hoy y a cuánto lo vendes. Mira cuántos pesos te deja cada uno.
2. Cada vez que llegue una factura con un costo distinto, revisa ese mismo día el precio de venta.
3. Antes de hacer un pedido, mira cuánto vendiste de cada producto el mes pasado y cuánto te queda.

CÓMO SE VE CUANDO ESTÁ RESUELTO

Sabes cuánto te deja cada producto y qué se mueve y qué está quieto. El pedido sale de lo que vendiste, no de lo que te ofrecieron.

TU RESULTADO

¿Cuántas marcaste?

Marca con un chulo las que te pasan hoy, no las que te pasaron alguna vez.

- [ ] **1** No sé cuánto gané el mes pasado hasta que el contador me lo dice.
- [ ] **2** La hoja de inventario no coincide con lo que hay en el estante.
- [ ] **3** No sé con certeza quién me debe ni hace cuánto.
- [ ] **4** La misma información se digita dos o tres veces.
- [ ] **5** Todo depende de una persona o de un archivo en un solo computador.
- [ ] **6** Cierro caja, sobra o falta plata, y no sé por qué.
- [ ] **7** Fijo precios y decido compras a ojo.

1 o 2	Todavía te alcanza con Excel, si lo llevas con orden. Aplica los pasos de esas señales y vuelve a mirar esta lista en tres meses.
3 o 4	Ya estás pagando el costo, aunque no lo veas en una factura. Suma los ejemplos que marcaste con las cifras de tu negocio.
5 o más	Tu negocio creció más que la herramienta. Vale la pena pasar a un sistema donde todo esté conectado.

QUIÉNES SOMOS

Netzdi: un sistema y un equipo para tu negocio

Netzdi es una red de contadores, ingenieros y administradores que acompaña a negocios pequeños y medianos de Colombia. Te damos un solo sistema para vender, cobrar, manejar el inventario, comprar, llevar la contabilidad, pagar la nómina y emitir la factura electrónica. Y un equipo de personas que mira esos números contigo y te ayuda a entenderlos.

ENVASADORA · DE DOS PROGRAMAS A UNO

«Antes teníamos un programa para el inventario y otro para la contabilidad, y había que cuadrar las diferencias a mano. Con Netzdi todo está en un solo lugar, y cuando tenemos una duda hay una persona que nos responde.»

Jairo Restrepo
Gerente · Envasadora del Oriente

JOYERÍA · DEL CUADERNO AL CELULAR

«Todo lo llevábamos a mano. Hoy, cuando un cliente deja una joya para arreglo, la recibimos desde el celular con un asistente en Telegram que nos hizo Netzdi: sale el recibo con el peso y el valor, y sabemos qué joyero la tiene.»

Enela Margarita Muñoz
CIRO Joyeros

¿Marcaste tres o más? Hablemos 20 minutos.

Sin costo y sin compromiso. Nos cuentas cómo trabajas hoy y te decimos por dónde empezaríamos. Si ya tienes contador, también puede estar en la conversación.

WhatsApp
302 608 7715

Correo
info@netzdi.com

Web
netzdi.com