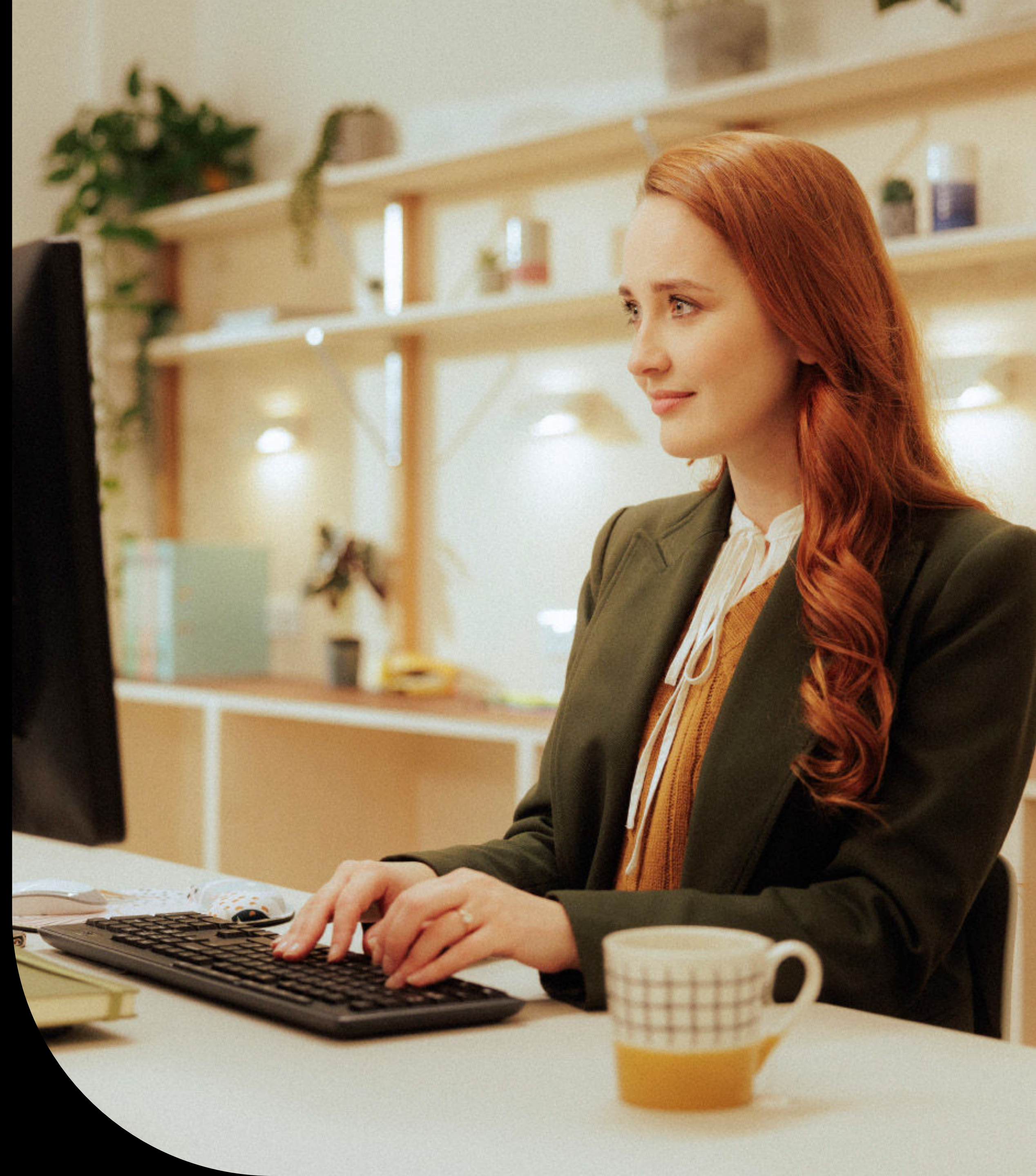


Libro electrónico

# El poder del tiempo y la mente: crea una empresa rentable

Cómo gestionar tu tiempo y mantener el enfoque.

Sage



# Índice

Tú puedes

Paso 1. Desarrolla tu mentalidad de crecimiento

Paso 2. Construye una cultura laboral productiva

Paso 3. Impulsa tu estrategia de crecimiento con tecnología

¿Cuál es tu próximo paso?

**Página 3**

**Página 4**

**Página 6**

**Página 8**

**Página 11**



# Tú puedes

Dirigir una pequeña empresa puede ser agotador. Desde desafíos globales, como el aumento de los costes energéticos y los cambios económicos, hasta otros a los que solo tú te enfrentas, como la marcha de empleados clave o la pérdida de clientes importantes.



Sage

Es inevitable que haya días, semanas, meses y años difíciles. Afortunadamente, como pequeño empresario que eres, probablemente seas creativo y decidido, y tengas espíritu de superación; ya te has enfrentado a la adversidad y la has vencido. Sin embargo, a veces, puede resultar muy abrumador. Y no pasa nada.

## **Prioriza tu salud**

Para mantener tu empresa saludable, es fundamental que primero cuides de tu propia salud. Eso significa practicar el autocuidado y darle la prioridad que merece. También implica gestionar el tiempo de manera efectiva, para reducir el estrés y trabajar de manera más productiva.

Puedes lograrlo utilizando tecnología que se encargue de las tareas administrativas que consumen tu valioso tiempo y atención. De esta manera, podrás centrarte en tareas más estratégicas o en asuntos más personales.

*«Cerrar la contabilidad consume muchísimo tiempo. Todo lo que pueda ayudarme en este proceso y hacerme la vida más fácil—darme cinco minutos más para estar con mi hija o quedar antes con mis amigas —, sinceramente, lo aceptaré encantada de la vida».*

**Kayleigh Shore, Be Diddy Kids Vintage**

Este libro electrónico es una guía hacia la productividad y los beneficios. Empieza con consejos prácticos sobre cómo desarrollar una mentalidad de crecimiento que ayude a tu negocio no solo a sobrevivir, sino a prosperar. A continuación, analiza cómo aprovechar el poder de la tecnología para automatizar las tareas básicas y, así, poder centrarte en lo que realmente importa. Este *e-book* está dividido en tres etapas, cada una de ellas con un consejo clave y una acción inmediata que puedes llevar a cabo en este mismo momento. Esto te ayudará a estar preparado tanto a nivel personal como empresarial para cualquier eventualidad que surja en el futuro.

## **Elige el camino correcto**

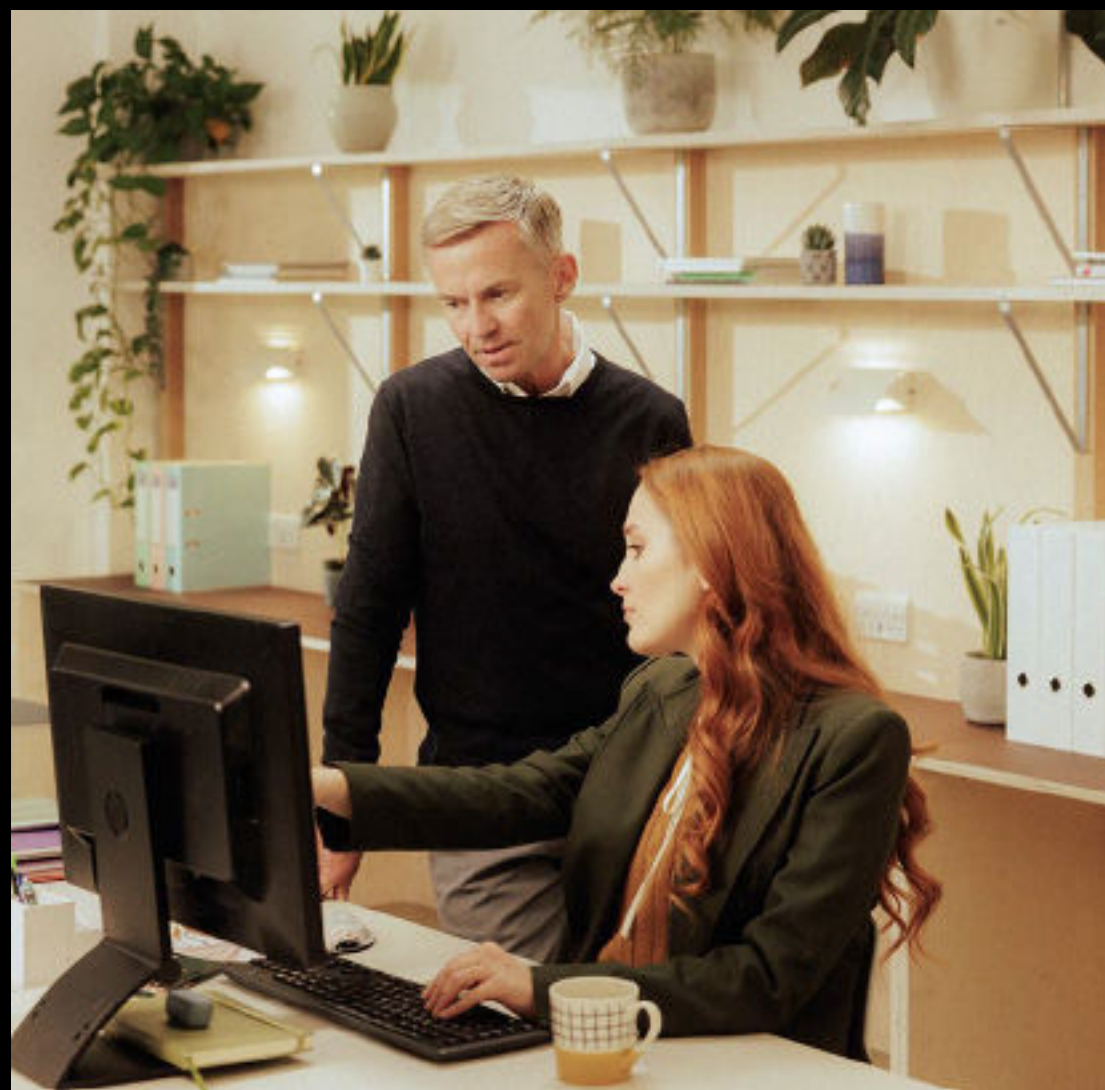
Muchas empresas se ponen a la defensiva cuando afrontan tiempos difíciles. En esos casos, suelen detener o reducir cualquier ambición de crecimiento y dan prioridad a los ingresos a corto plazo en lugar de los beneficios a largo plazo.

Este es el mayor error que se puede cometer. Si bien no hay que olvidarse de los ingresos a corto plazo, descuidar los beneficios supone un riesgo enorme. Puede parecer que vas sobre seguro, pero las empresas que se mantienen a la ofensiva irán más allá de la supervivencia y saldrán de los momentos difíciles en una posición mucho más sólida que la tuya.

Entonces, ¿qué puedes hacer para darle una mayor prioridad a los beneficios? Hay que impulsar el crecimiento continuo, y esto solo se consigue con la mentalidad adecuada.

# Paso 1.

# Desarrolla tu mentalidad de crecimiento



Una cosa es decir «voy a ser más productivo y lograr mayores beneficios» y otra hacerlo. Pero antes de poder idear cualquier tipo de plan, hay que adoptar la mentalidad correcta porque el camino hacia la productividad y los beneficios empieza por uno mismo, como ser humano, no como empresario. Si no tienes una mentalidad de crecimiento, las probabilidades de que tu estrategia fracase son realmente altas.

### ¿Qué es una mentalidad de crecimiento?

La creencia de que el talento es algo que se puede desarrollar y no un don innato fijo. Quienes tienen una mentalidad de crecimiento logran más cosas al buscar el aprendizaje continuo, colaborar con los demás y estar dispuestos a correr riesgos.

Este capítulo sugiere tres elementos fundamentales para desarrollar una mentalidad de crecimiento que promueve los beneficios. Cuidar así de tu cuerpo beneficiará a tu salud mental: dedícale tiempo.

### 1. Prioriza tu salud

Tu salud no es algo opcional, debería ser tu mayor prioridad, más aún en tiempos difíciles. Sin salud, no puedes rendir al máximo ni ayudar a los que te necesitan y, desde luego, no puedes llevar a cabo lo que se necesita para aumentar los beneficios. Tienes que ponerte a ti primero sin sentirte culpable por ello.

James Ashford, vicepresidente de GoProposal, señala por qué muchos de nosotros tendemos a descuidar este aspecto en favor del trabajo:

«La razón por la que no encuentras tiempo para cuidar de tu salud es porque no se le ha dado prioridad. Tiene que ser tu prioridad número uno: hay que dedicar de 30 minutos a una hora al día a poner el cuerpo en movimiento. No tiene por qué ser algo complicado, puede ser algo tan sencillo como dar un paseo».

Pasos para proteger tu salud mental:

- Deja de ver las noticias.
- Despeja tu agenda. Añade espacios de tiempo libre para tomarte descansos periódicos y no estar en reuniones todo el tiempo.
- Céntrate en mejorar la productividad para tener más tiempo para ti mismo.
- Reduce el tiempo que pasas con personas negativas.
- Mantén el equilibrio entre tu vida laboral y personal estableciendo límites inamovibles.
- Fomenta la gratitud y, en la medida de lo posible, ayuda a aquellos que lo necesitan.
- Utiliza herramientas como la terapia, la meditación y los ejercicios de respiración para controlar el estrés.

## 2. Toma el control de tu crecimiento.

El crecimiento no se da porque sí, hay que hacer que suceda. Ya sea con audiolibros, vídeos de YouTube, podcasts o cursos, hay infinitas formas en las que puedes mejorar, volverte más positivo y más inteligente.

Tampoco tiene por qué ser solo aprendizaje. Puedes dedicar tiempo a reflexionar sobre tu negocio, trabajar en el desarrollo de tus procesos o reunirte regularmente con tu equipo para hablar de lo que necesitan para rendir al máximo.

La razón por la que este método es poderoso y efectivo para tu mentalidad es porque no permite que entren pensamientos negativos. Dedícale tan solo 30 minutos al día y tu negocio progresará de manera constante hacia unos mayores beneficios.

## 3. Apunta alto, no pasa nada si fracasas

En tiempos difíciles, muchas empresas rebajan sus objetivos. Piensan que los desafíos adicionales hacen que simplemente no puedan alcanzar su nivel habitual, lo que supone una barrera cuando se trata de desarrollar una mentalidad de crecimiento. En lugar de eso, deberías apuntar incluso más alto de lo que harías normalmente.

Cuando te des cuenta de que no pasa nada por aspirar a mucho y fracasar en el intento, lograrás grandes resultados, aunque no alcances tus objetivos.

Un ejemplo extremo: puedes fijarte un objetivo que parezca ridículo incluso en tiempos «normales», digamos, duplicar tus tarifas en los próximos 12 meses. Aunque solo consigas un aumento del 20 %, habrás generado más beneficios que si te hubieras marcado un objetivo negativo, como sería reducir los precios para retener a tus clientes.

## Consejo clave

La productividad y los beneficios empiezan en tu mente. Al desarrollar una mentalidad de crecimiento, estableces los cimientos para llevar a cabo con confianza las estrategias que impulsarán el éxito de tu empresa. Para ello, antepón tu salud física y mental, sé proactivo a la hora de impulsar tu crecimiento personal y apunta más alto de lo que normalmente lo harías.

## ¿Qué hacer?

Comprométete a dar prioridad a tu salud mental y física. Si esto es nuevo para ti, recuerda que lo mejor es empezar poco a poco: dar un paseo al aire libre durante 30 minutos es mejor que nada.\* Si ya eres una persona activa, céntrate en ser constante y no te olvides de los días de descanso.

Para cuidar tu salud mental, explora distintas aplicaciones que puedan ayudarte a encontrar momentos de paz y tranquilidad y procura reducir tu exposición a la negatividad. Añade sesiones enfocadas a ello en tu rutina diaria para cuidar ambos aspectos de tu salud y no dejes que nada más los invada.

\* Consulta con tu médico antes de empezar cualquier plan de ejercicio nuevo.



# Paso 2.

## Construye una cultura laboral productiva

La productividad y los beneficios empiezan contigo, pero no se limitan a ti. Necesitarás la ayuda de los demás en cada paso del proceso. Las personas de tu equipo también se enfrentan a retos, así que debes hacer todo lo posible por crear un entorno positivo que favorezca los beneficios y ayude a todos a trabajar de manera productiva.

Esto implica incorporar el crecimiento y una cultura productiva en la empresa, y hay tres formas efectivas de hacerlo.

### 1. Escucha a tu equipo

Es importante que tengas una idea de la situación actual de la cultura en tu empresa y evalúes el camino que queda por recorrer. Para ello, programa sesiones individuales regulares con tu equipo y anímalas a que hablen abiertamente y con sinceridad sobre cómo están funcionando las cosas. Si no obtienes mucho de tus primeras conversaciones, puede ser porque sienten que no están en un entorno seguro y por eso no se abren completamente.

Para conseguirlo, actúa después de cada reunión: si alguien plantea un problema, haz algo para solucionarlo o, al menos, empieza a trabajar en ello; después, vuelve a comunicarte con esa persona para hacerle seguimiento.

Además, anímalas a que sugieran nuevas ideas y formas de mejorar la productividad. Prueba esas ideas por tu cuenta o compártelas con el resto del equipo para que las consideren. Jonathan Gaunt, fundador de FD Works y cofundador de Xavier Analytics, también habla sobre la importancia de los debates en grupo, donde se les anima todos a participar y contribuir:

«Nos sentamos a debatir y, en estas sesiones, todos tienen la oportunidad de hablar y opinar. Otro método que utilizamos se llama '1-2-4-todos'. Consiste en dar a cada uno un minuto para pensar, luego se ponen en parejas y comentan esos pensamientos durante dos minutos; posteriormente, se juntan dos parejas y lo comentan durante cuatro minutos; finalmente, se reúnen todos y comparten sus conversaciones con todo el grupo».

### 2. Ayuda a tu equipo a encontrar el equilibrio

Un equipo feliz, con un buen equilibrio entre trabajo y vida personal, es un equipo productivo. Aunque son esenciales para cualquier empresario, los consejos de la sección Paso 1 de este libro electrónico también beneficiarán a todas las personas de tu equipo. Motívalos a anteponer su salud a todo lo demás, a ser proactivos en su crecimiento personal y dales también la confianza necesaria para establecer metas ambiciosas. Complementa la motivación con la capacitación. Algunas ideas:

- Amplía el paquete de prestaciones: facilita el acceso a un gimnasio o a una aplicación de salud mental.
- Implanta un horario que conceda a cada miembro del equipo un tiempo fijo por semana para que lo dediquen a su desarrollo personal, o invierte en recursos como cursos en línea o libros.
- Reconoce y recompensa a tu equipo cuando se fijan metas altas. Si no se logran los objetivos, no pasa nada: se aprende de la experiencia y se sigue adelante.
- Fomenta el pensamiento creativo, organiza sesiones de ideación y anima a todos a contribuir.
- Elimina los obstáculos que consumen tiempo, causan estrés y desvían tu atención del trabajo más importante.

Al ayudar a tu equipo a desarrollar la misma mentalidad de crecimiento, estás eliminando barreras en tu camino que, de otro modo, frenarían el crecimiento de tu empresa.

### 3. Fomenta la productividad

La productividad es una parte fundamental de la cultura de tu empresa y puede tener un impacto significativo en los beneficios y el crecimiento empresarial. Puede ocurrir de dos maneras:

- **Directamente:** la más obvia. Si tu equipo produce un producto de mayor calidad, obtendrás mayores beneficios, ya sea cobrando más a los clientes o atendiendo a más clientes en el mismo plazo.
- **Indirectamente:** la menos obvia. Cómo influye la productividad en la mentalidad. Un trabajador más productivo estará sometido a menos presión, se sentirá más satisfecho de su trabajo y, asimismo, tendrá más tiempo para pensar. Con ello, se consigue rendimiento, colaboración y retención de personal, lo que se traduce en beneficios.

Teniendo en cuenta estas ventajas, debes aprovechar cualquier oportunidad para fomentar la productividad dentro de la cultura de tu empresa. Al hacerlo, les estás transmitiendo un mensaje: «nuestra energía mental debe invertirse en encontrar formas de crecer». De este modo, les estás dando más tiempo para innovar, para dar un paso atrás y ver el panorama general, y para darse cuenta de qué funciona y qué no.

Disponer de más tiempo y espacio también cambia la mentalidad de las personas: las aleja del sentimiento de miedo y, a su vez, las acerca al crecimiento personal. Esto se debe a que, cuando el tiempo apremia, sienten que el fracaso no es una opción. Pero si quieres que tu equipo encuentre maneras de hacer crecer la empresa, el fracaso es clave. Solo podrán alcanzar su máximo potencial si se proponen ideas audaces y se da la confianza para probarlas, medir los resultados y mejorarlas, de ser necesario.

Por lo tanto, hay que maximizar la productividad para reducir al máximo la presión laboral.

Uno de los mayores enemigos de la productividad son los trámites administrativos y, quizás, la mejor manera de combatirlo sea la automatización, que puede reducir e incluso eliminar ciertas tareas manuales que consumen mucho tiempo.

Las soluciones adecuadas pueden agilizar y simplificar los procesos de contabilidad, marketing, ventas y mucho más. Al ser más productivo en todas estas áreas, podrás centrarte en cosas más importantes como tu empresa o, incluso, el tiempo que pasas con la familia y amigos.

#### Consejo clave

Empieza a establecer una cultura de crecimiento dentro del equipo. Para ello, asegúrate de que se sienten escuchados y valorados, fomenta la mentalidad adecuada y derriba esas barreras que frenan la productividad. De este modo, tu plantilla podrá dedicar más tiempo, energía y atención a rentabilizar la empresa.

#### ¿Qué hacer?

Programa las primeras sesiones individuales con los miembros de tu equipo. Explícales el objetivo de estas reuniones periódicas y por qué serán una prioridad. Después de la primera sesión, reflexiona sobre la cultura actual de tu empresa y actúa en consecuencia.



# Paso 3.

# Impulsa tu estrategia de crecimiento con tecnología

Una vez hayas adoptado una mentalidad de crecimiento, estarás listo para crear y ejecutar estrategias. Debe ser un proceso de colaboración basado en una comunicación clara y frecuente. Es importante que todos estén alineados, tanto con el rumbo de la empresa como en cómo llegar allí. Estas tres estrategias te ayudarán a mantener la rentabilidad, incluso en las condiciones más difíciles.



## 1. Elabora un plan de crecimiento

Para que tu empresa crezca de manera rentable, necesitarás un plan claro y factible, el cual debe incluir un objetivo concreto y los pasos a dar para alcanzarlo. Elabóralo combinando tus conocimientos y experiencia con los datos financieros de la empresa. Para ello, utiliza una solución de contabilidad de calidad que te ayude a:

- **Generar informes financieros:** para ayudarte a identificar problemas, tomar medidas y recuperar el control sobre el flujo de caja. Estos informes también revelan áreas de mejora, muestran dónde debes invertir y facilitan la colaboración con tu contable.
- **Analizar a tus clientes:** observa los beneficios de cada cliente, incluyendo cuánto gastan, con qué rapidez pagan y qué productos necesitan y cuándo.
- **Revisar tus productos y servicios:** descubre cuáles son los más rentables y cuáles, probablemente, deberías eliminar.

Esta información te ayudará a entender dónde debes centrar tu atención para aumentar los beneficios. Luego podrás establecer objetivos de crecimiento cuantificables que os mantengan motivados, tanto a ti como a tu equipo. Algunos ejemplos de objetivos de crecimiento son:

- Introducir un nuevo producto o servicio.
- Impulsar el marketing para aumentar las ventas.
- Establecerse en una nueva región.
- Adquirir otra empresa.

## 2. Crea sistemas para el equipo

Una vez hayas establecido tu plan de crecimiento, asegúrate de que tus sistemas no lo obstaculicen. Para mejorar los beneficios, busca maximizar los márgenes entre costes e ingresos. Para ello, revisa tus sistemas actuales y determina cuáles deben mejorarse o sustituirse para prestar un mejor servicio a tu equipo. Presta especial atención a:

- **Tareas administrativas:** ¿Cómo reduces el tiempo que dedicas a las tareas manuales?
- **Comunicación:** ¿Qué tan abierta es tu comunicación con los clientes? ¿Eres rápido y honesto cuando las cosas van mal?
- **Marketing:** ¿Qué haces para dar a conocer tu marca y generar oportunidades de venta?
- **Ventas:** ¿Existen productos adicionales que podrías promocionar para aumentar las ventas?
- **Contratación e incorporación:** ¿Los nuevos empleados tienen todo lo que necesitan para empezar a trabajar?

Documenta y revisa constantemente los nuevos sistemas que implementes. Si te das cuenta de que para algunos procesos no tienes ningún sistema establecido, puede que estés sobrecargando innecesariamente a tu equipo, así que asegúrate de establecerlos. Una vez más, intenta emplear la automatización para reducir la carga administrativa siempre que sea posible, ya que esto les dará más tiempo para trabajar en lo que les gusta y sumar valor a la empresa.



### 3. Domina los aspectos fundamentales

Da un paso atrás y examina los aspectos fundamentales de tu negocio. ¿Estás gestionando el flujo de caja de la mejor manera posible? Vigilar de cerca los aspectos básicos es esencial pase lo que pase en el mundo, pero es aún más importante cuando se tiene un plan de crecimiento ambicioso. Los problemas a corto plazo, como la falta de acceso a capital, no poder obtener un préstamo cuando lo necesitas o tener demasiadas deudas a la vez, pueden desviar tu objetivo a largo plazo.

Asegúrate de:

#### Cobrar a tiempo

Los clientes que pagan tarde ponen a prueba tu flujo de caja. En una economía en crisis, es posible que esto suceda con más frecuencia. Puede que ellos mismos estén en una situación complicada y retrasen los pagos para poder gestionar sus propias finanzas.

Es importante estar al tanto y no dejar que los pagos atrasados nos vayan de las manos. Sé amable, firme y profesional al solicitar dichos pagos. Si es posible, utiliza recordatorios automatizados para las facturas y asegúrate de que las condiciones de pago estén claras antes de iniciar cualquier trabajo.

También existe tecnología probada que te puede ayudar a cobrar más rápido. Con Sage Contabilidad y Facturación, por ejemplo, puedes enviar presupuestos y estimaciones mientras estás en una reunión con el cliente, lo que te permite firmarlos en ese mismo momento.

Luego, puedes convertirlo directamente en una factura y enviarla a tu equipo de contabilidad. Estas funciones hacen que toda la experiencia de pago sea más rápida, transparente y profesional.

#### Generar informes regularmente

Ya hemos mencionado las ventajas de contar con buenos informes financieros, sin embargo, para aprovechar los datos al máximo, debes hacerlo de forma sistemática.

Algunos tipos de informes deben ejecutarse semanalmente, mientras que otros solo cada trimestre; la clave está en evitar saltarse informes y asegurarse de que el sistema utiliza información financiera en tiempo real. Si tu solución actual hace que el proceso de elaboración de informes sea demasiado largo, considera buscar una que ofrezca más velocidad y flexibilidad.

Esto te dará una visibilidad completa de tu flujo de caja mes a mes, lo que te ayudará a tomar mejores decisiones financieras.

#### Crear previsiones

Mientras que los informes miran al pasado, las previsiones miran al futuro. Te ayudan a planificar y determinar qué harías en posibles escenarios financieros. Por ejemplo, si los ingresos disminuyeran un 20 % el próximo trimestre y un gasto importante, como la factura de la luz, aumentara un 50 %, ¿cuánto necesitarías tener en el fondo de emergencia para asegurar la estabilidad financiera de la empresa?

Ejercicios como este te ayudan a tomar decisiones firmes anticipadamente, lo que te permite prevenir dificultades futuras y mantener la salud financiera de tu negocio.

#### Crear un fondo de emergencia

Independientemente de lo que revelen tus informes y pronósticos, ahorrar dinero siempre es una buena idea en un panorama desafiante. Disponer de dinero es fundamental para tener flexibilidad. Si cuentas con un fondo de emergencia sólido, podrás responder rápidamente a cambios inesperados en el mercado. También podrás tomar medidas más positivas que otros no pueden, como aumentar tu inversión en marketing para aprovechar momentos de menor actividad.

#### Evitar el exceso de inventario

En relación a la flexibilidad, tener un exceso de productos y materiales solo te ralentizará porque la demanda puede cambiar de un momento a otro y, si has adquirido inventario que de repente no puedes vender, básicamente habrás bloqueado fondos que podrían haber sido destinados a otras áreas de la empresa.

Lo mejor es comprar poco y a menudo. Aunque algunos proveedores ofrecen mejores precios al comprar al por mayor, es mejor dar prioridad a la flexibilidad financiera sobre el coste, al menos hasta que los tiempos sean más estables.

### Cumplir con las obligaciones tributarias

No cumplir con la normativa financiera y cometer errores en la declaración de la renta puede acarrear cuantiosas multas e interrupciones operativas. Esto puede afectar seriamente a tus planes a largo plazo, por lo que es recomendable utilizar software para mantener registros digitales y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo con la legislación vigente. De este modo, reducirás los errores humanos, agilizarás el proceso y lo harás mucho menos estresante.

### Consejo clave

Colabora con tu equipo para crear e implementar estrategias orientadas a lograr beneficios. Empieza por elaborar un plan con objetivos medibles, revisa tus sistemas para asegurarte de que no estén obstaculizando los procesos y domina los fundamentos empresariales. Esto te dará el tiempo, el espacio y los conocimientos necesarios para impulsar lo que realmente importa: hacer crecer tu empresa.

### ¿Qué hacer?

Organiza una sesión de ideación para determinar cómo debería ser el crecimiento de la empresa. Céntrate en los beneficios en lugar de los ingresos y establece metas ambiciosas de lo que esperas lograr.



# ¿Cuál es tu próximo paso?



En los negocios, la única certeza es que vendrán tiempos difíciles, pero recuerda: eres un empresario. Estás hecho para esto y tienes todo lo necesario para seguir adelante incluso en los días más difíciles. No te detengas ni reduzcas tus ambiciones de crecimiento, y trata de no caer en el error de priorizar los ingresos a corto plazo.

En su lugar, desarrolla una mentalidad de crecimiento que ayude a tu empresa a ser más rentable. Ponte a ti en primer lugar y cuida de tu salud. Luego, ayuda a tu equipo creando un entorno productivo en el que puedan prosperar y dedicar más tiempo a las tareas más importantes y que más a gusto realizan.

Por último, establece un rumbo con un plan de crecimiento basado en la información, crea sistemas que mejoren los beneficios, domina los fundamentos empresariales y asegúrate de contar con la tecnología adecuada para mantener todo en orden.

Si estás buscando automatizar procesos clave, obtener una mayor visibilidad de tus finanzas y dedicar más tiempo a las tareas y cosas que te gustan, Sage Contabilidad y Facturación es un excelente punto de partida. [Echa un vistazo](#)



[sage.com](https://www.sage.com)

Para ver más contenidos,  
[haz clic aquí](#)



Sage

© 2023 The Sage Group plc o sus licenciantes. Todos los derechos reservados. Sage, los logotipos de Sage y los nombres de los productos y servicios de Sage aquí mencionados son marcas comerciales de Sage Global Services Limited o de sus licenciantes. El resto de marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios.