

PLANIFICACIÓN - FINANCIERA -

Para Gimnasios



eVo

Introducción

Es común en el mercado del fitness, decir que el gestor de gimnasio no entiende nada de finanzas.

Y también es habitual que esa falta de conocimiento, se combine con la falta de voluntad de aprender, alimentada por la constante falta de tiempo, y así tenemos un escenario que casi nunca se modifica.

Algunos gestores contratan consultoras y muchas son muy competentes.

Pero, es posible que el gestor se dedique a su movimiento financiero, inclusive para que pueda hablar con propiedad con el consultor sobre su negocio.

Y este E-book pretende ser un primer paso para comenzar los primeros pasos para realizar la planificación financiera del negocio.

Buena lectura!



01

Por dónde comenzar?

Aquí, la situación es muy parecida a la de los clientes de los gimnasios. Ellos normalmente tienden a posponer el inicio de alguna actividad física y encuentran una serie de excusas:

- ✘ **Falta de tiempo**
- ✘ **Es muy aburrido**
- ✘ **Es demasiado difícil**
- ✘ **Eso no es para mí**

Realmente, el arsenal de pretextos puede no tener fin, ya que se puede ser muy creativo a la hora de evitar el momento de realmente enfrentar los miedos y hacer lo que se debe!

Y cuando hablamos de enfrentar el miedo, estamos en enfrentando el primero de los errores más comunes que son cometidos por los gestores de gimnasios:

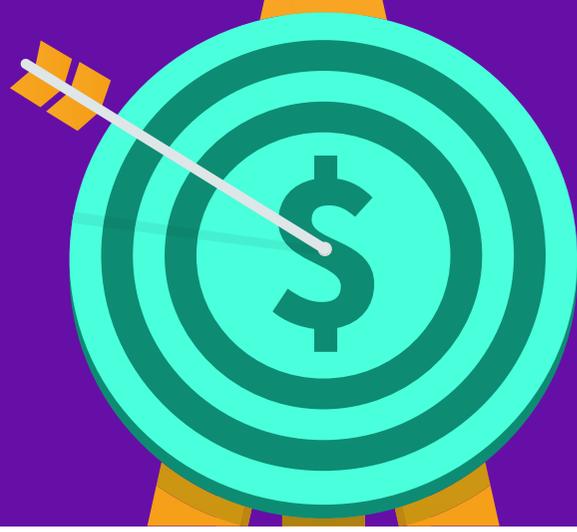
El miedo a los números!

Vamos a tratar los errores más comunes en un capítulo específico de este E-book, pero esta barrera en el mindset del gestor impide que haga mucho más por su gimnasio.

Y para corregir este error, no hay escapatoria: es necesario enfrentarlo!

A continuación, vamos encarar el desafío de elaborar una planificación financiera!

02



Cómo elaborar una planificación financiera?

Tenemos la misión de intentar enseñarle a elaborar la planificación financiera de su gimnasio. Este proceso va, entre muchas otras cosas, a guiar su gestión a través de los números, y hasta le dará la posibilidad de identificar oportunidades de inversión para expansión, reforma o innovación en el negocio.

Ítems que no pueden faltar en una buena planificación financiera, son: presupuesto de gastos y cronograma.

El presupuesto de gastos ayuda al gestor de gimnasio a mantener los costos ajustados al objetivo del gimnasio. Analizando gastos pasados y haciendo una proyección de los gastos futuros, el gestor consigue planificar mejor sus inversiones.

Es preciso también que el gimnasio tenga un cronograma de las operaciones, identificando en que momento ocurre un aumento o una baja en las ventas, aumento o disminución de gastos y los momentos más oportunos para invertir o incluso hacer recorte de costos.

Por último, una gran ventaja de la planificación financiera es la posibilidad de anticipar escenarios y evitar imprevistos.

Este es un concepto básico para entender las razones para tener una planificación financiera.

Vamos ahora, a entrar un poco en la parte práctica.



03

Construyendo su planificación financiera

Para que usted construya su planificación financiera, no hay mucha escapatoria, es necesario “colocar en papel” los datos financieros del gimnasio. **O sea, abra una planilla...**

Para comenzar, podemos ir por el camino más simple: separe los ingresos de los gastos.

Es preciso también que el gimnasio tenga un cronograma de las operaciones, identificando en qué momento ocurre aumento o baja en las ventas, aumento o disminución de gastos y los momentos más oportunos para inversión o incluso para recorte de costos.

Por último, una gran ventaja de la planificación financiera es la posibilidad de anticipar escenarios y evitar imprevistos.

Este es un concepto básico para entender las razones para tener una planificación financiera.

Vamos ahora a entrar un poco en la parte práctica.

Ingresos

Es aquello que entra en la caja del gimnasio, normalmente proviniendo de mensualidades o planes, pero para facilitar, es todo aquello que el gimnasio vende! Ya sea venta de un servicio o producto, es un Ingreso.

Entonces, en la primera columna de la izquierda de su planilla, escriba:

- “**Número de clientes activos**” en la primera línea.
- “**Valor de la mensualidad**” en la segunda línea.
- En la tercera línea, puede escribir “**ticket medio**”, que es el resultado de la división del número de clientes activos por el valor de la mensualidad.
- En la cuarta línea, escribirá “**Ingreso total**”, que es la suma de las mensualidades recibidas.

Aquí, ya tiene el valor del ingreso de su gimnasio, o sea, todo el dinero que entra.

Para saber el resultado de su operación, usted debe sustraer de este número, el valor de los gastos.

Gastos

Es todo aquello que se gasta para mantener el gimnasio en operación.

Inclusive, sobre centro de costos, sugerimos que lea artículo [“Qué son los Centros de Costo y cómo pueden ayudarte en la Gestión.”](#), que te va a ayudar a entender mejor este primer paso a ser dado en busca de tener una gestión financiera apropiada.

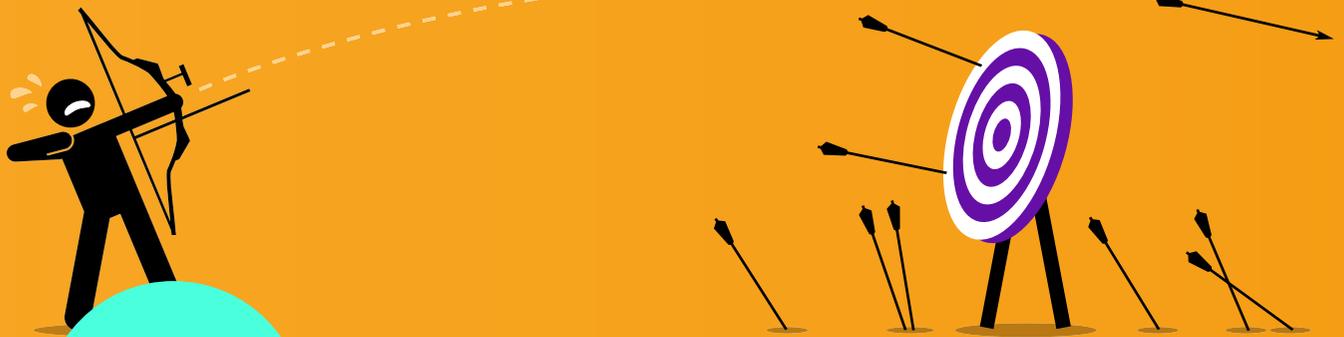
Cada costo será organizado en una línea, agrupados conforme al centro al que pertenece, y en la línea final, tendremos el resultado total de los gastos.

Restando este valor de la línea del total de los ingresos, tendremos el resultado operativo del gimnasio. Sí, parece simple y en una hoja de papel se consigue hacer eso!

La cuestión es que colocar en el papel estos datos forma parte de un ejercicio para la construcción de un hábito!

Es necesario que usted arme una lista por donde entra el dinero de su gimnasio y cómo está saliendo, para analizar, evaluar y por fin, decidir qué hacer con “cada línea” de la planilla.

Recuerde: estamos hablando sobre cómo comenzar a hacer una buena gestión financiera, por lo tanto, aquí estamos abordando lo mínimo que precisa ser realizado. Y forma parte de ese mínimo, conocer algunos errores comunes de gestión financiera, para evitar cometerlos.



04

Huya de los errores comunes en la gestión financiera de un gimnasio!

Esperamos que se haya convencido de que basta con un poco de empeño y dedicación para eliminar las excusas, terminar con las creencias limitantes y enfrentar esta tarea, que forma parte de la vida de un gestor:

Cuidar del movimiento financiero del gimnasio!

Y para que la gestión financiera de su gimnasio sea eficiente, además de hacer una planificación, como tratamos en el tópico anterior, también es fundamental que usted huya de los errores comunes que mucha gente comete.

Sobre este tema específico, [clicque aquí](#) para leer nuestro artículo que puede ayudarlo a comprender mejor cuáles son y cómo evitar estos errores.

Ahora, vamos a hablar un poco sobre los siguientes errores:



Mezclar las cuentas personales con las cuentas del gimnasio.

Este es el más común de los errores, sobretodo en las operaciones menores, donde el gestor es dueño, profesor, coordinador y todo lo demás que el negocio necesita.

Este tipo de error es muy perjudicial especialmente porque perjudica el análisis de la propia operación, pues es muy común que el resultado financiero del gimnasio sea positivo, pero es el dueño el que gasta más de lo que gana.

Lo que hay que hacer, en este caso, es lo inverso: primero, analizar el resultado del gimnasio y después, establecer su estándar de vida conforme al resultado obtenido.

Así, resulta más fácil establecer si el negocio da ganancias o pérdidas, si existe margen para inversiones o si va a ser necesario un recorte de gastos, pero, sin contaminar ese análisis con gastos que son ajenos al negocio, como las cuentas personales.

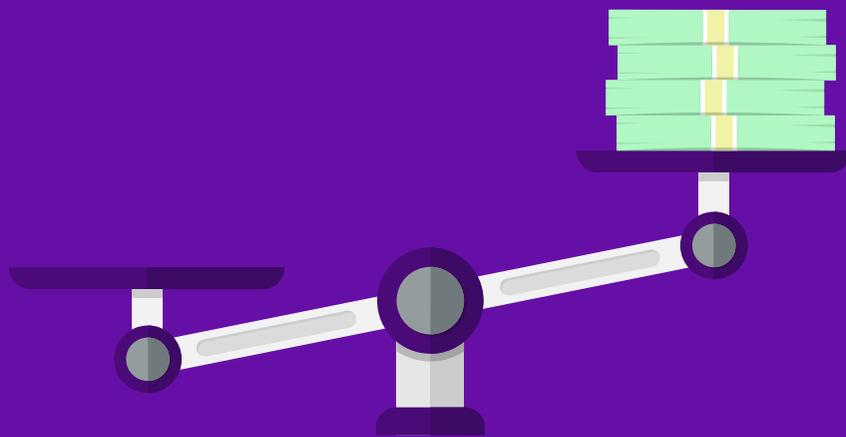


No monitorear el flujo de caja del gimnasio.

Como dijimos al inicio del E-book, existen gestores que le escapan al control financiero del gimnasio, pero también existen aquellos que lo hacen, pero no con la debida atención y frecuencia.

Si usted no monitorea sus finanzas, preferentemente a través del **flujo de caja**, algunos cambios pasan desapercibidos y entonces no hay posibilidad de tomar ningún tipo de medida para corregir el error.

Y puede ser, tanto un error pequeño, como una gran “fuga” en la caja, que puede comprometer la salud financiera de la operación.



Errar a la hora de establecer el precio.

Se usted busca saber lo que la competencia cobra como cuota para definir su precio, antes que nada sepa que no está solo.

Hay mucha más gente cometiendo este error!

Ahora, si su gimnasio no es igual al de su competencia, por qué su precio debe serlo?

Hoy en día, con tantos modelos de negocio que existen en el mercado, donde los precios varían desde un “low cost” hasta un “boutique”, la única forma de conseguir llegar a un precio mínimamente coherente con la realidad es conocer cuál es la percepción de valor que su cliente tiene por lo que el gimnasio le está entregando.

Para conocer más sobre política de precios, sugerimos la lectura de nuestra nota:

[Cómo ponerle precio a la cuota de manera correcta.](#)



Convivir con el incumplimiento de pagos.

Todavía existen gestores que se enorgullecen de tener un buen sector de cobranzas en sus gimnasios.

Nosotros en cambio entendemos que tener un sector destinado a lidiar con los morosos ya es un pésimo indicador de la operación!

Hoy en día, el desafío del gestor debe ser acabar con los incumplimientos, pero para eso, una vez más, necesita estar dispuesto a quebrar algunos paradigmas y cuestionar creencias antiguas .

Como, por ejemplo, la de que un plan largo fideliza al cliente.

Estos planes que buscan “retener” al cliente, además de fomentar el incumplimiento, una vez que llega el momento de la renovación, por lo general requieren del mismo esfuerzo que una nueva venta para lograr que el cliente elija seguir en el gimnasio.

Una salida para eso, es migrar para el modelo de débito recurrente tipo suscripción.

Normalmente, los gimnasios que optan por este modelo de gestión, simplemente extinguen sus departamentos de cobranza!

Claro que para eso, es preciso estar preparado para cambiar la forma de cobro, y además usar un buen sistema de gestión.

Por último, sobre el **incumplimiento de pagos**:

**Si no lo combate con firmeza,
usted estará aceptando perder
dinero en su gimnasio, dinero
que no volverá más!**



05

Conozca buenas prácticas de gestión financiera.

Cuando usted decide gestionar las finanzas de su gimnasio, precisa inspirarse en buenas prácticas de gestión financiera, para que consiga obtener los mejores resultados.

Elaborar una planificación financiera, inclusive, es una de las mejores prácticas de gestión!

Con nuestra experiencia en el mercado, además de lo que ya fue dicho aquí sobre los errores a ser evitados, podemos sugerir algunas otras buenas prácticas a continuación.

Acompañar los resultados:

Más que una buena práctica, se trata de una regla básica!

El gestor precisa monitorear de cerca y de forma constante cada sector del gimnasio. Esa es la mejor forma de identificar cuáles actividades contribuyen más para el crecimiento del gimnasio y cuáles pueden ser verdaderas rajaduras por donde su dinero se escurre.

Considere la posibilidad de recortar costos o reducir gastos.

Puede ser que en algún momento, sea necesario reducir los gastos y recortar costos. Y muchas veces, esa reducción puede ser simplemente cortar aquello que no es esencial o no compromete los resultados.

Un buen trabajo de concientización del equipo puede ser muy útil al realizar este movimiento si, por ejemplo, el recorte de costos se enfoca en la disminución de cuentas de agua, luz o material impreso.

Evite atraso en los pagos.

Los imprevistos suceden, pero algunos gestores de gimnasio tienen el hábito de pagar las cuentas atrasadas y eso genera un enorme desequilibrio financiero, porque, además de los recargos, se aplican gastos y tasas que incrementan los costos.

Sumados, esos gastos por atraso generan un costo extra que compromete la salud financiera!

Si recuerda la primera buena práctica es realizar una buena planificación financiera, entonces, será posible programar las fechas para realizar los pagos a tiempo.

Estos son apenas algunos ejemplos de buenas prácticas de gestión financiera para que usted pueda implementar.

Cuando usted ya esté haciendo su gestión, descubrirá otras prácticas que serán buenas para su operación y que deberán ser seguidas.

Lo importante, siempre, es monitorear de cerca la vida financiera de su empresa, de preferencia a través de un sistema de gestión rico en informaciones y dispuesto de forma que facilite la consulta y análisis de los datos.

Además de estas buenas prácticas, dejamos una que es de extrema relevancia para el final.



06

Utilice un sistema de gestión en su gimnasio!

Usted puede pensar que estamos siendo contradictorios al sugerir un sistema de gestión, pues en el comienzo del E-book, al hablar sobre los primeros pasos, hablamos de armar una planilla.

La cuestión es que si usted no tiene nada, lo mejor es comenzar una planificación financiera con la ayuda de una planilla de ingresos y gastos.

Pero, como usted ya debe saber, existen muchos otros indicadores que precisan ser analizados en su operación.

Por ejemplo:

- **Número de ventas del mes.**
- **Número de cancelaciones del mes.**
- **Incumplimiento de pagos.**
- **Frecuencia del cliente.**
- **Número mínimo de clientes para cubrir el costo operativo. (breakeven)**
- **Tiempo que el cliente permanece en el gimnasio.**
- **Costo para adquirir cada uno de estos clientes.**

Tal vez usted pueda tener una planilla para cada uno de estos ítems.

Pero, un buen sistema de gestión tiene todo eso en un sólo lugar!

Y más que eso: además de tener las informaciones concentradas, si tuviera un buen panel de control, usted consigue, al abrir su sistema, tener una visión sistémica de lo que sucede en su operación en una misma pantalla **[CLIQUE AQUI](#)** para leer nuestro artículo sobre por qué un panel de control mejora la gestión en su gimnasio.

Además de eso, al utilizar el sistema de gestión, es muy habitual que el gestor vaya aprendiendo más cosas, inclusive sobre el manejo financiero, porque dispone de reportes precisos para un buen análisis de múltiples indicadores.

Por último, una de las razones por las cuáles los gestores de gimnasio están optando por tener un sistema de gestión es porque eso hace que economicen tiempo!

Y si decimos que tiempo es dinero, podemos concluir que eso significa economizar dinero!

Si usted todavía no es cliente **EVO**, **CLIQUE AQUI** para participar de una demostración y descubra cómo podemos ayudar en la gestión financiera de su negocio.



Conclusión

Esperamos que este E-book haya servido de inspiración, tanto para quién aun no realiza una gestión financiera, como para quién está iniciando a trabajar en esa área.

En una época en que mucho se habla de planificación, el movimiento financiero de un gimnasio debe ser observado con mucho cariño y atención, pues es una de las áreas más sensibles de un gimnasio.

Además, creemos que una buena gestión financiera, hecha con la ayuda de una herramienta adecuada puede elevar los resultados de un gimnasio hasta otro nivel.

Muchas gracias por la lectura!

eVo