

CONOZCO Y APRENDO

Lectura

6.2 Qué es la Rentabilidad y Utilidad de un Negocio?

Una empresa no es buena gracias a sus ventas ni a sus ganancias, es buena cuando es rentable. ¿Qué quiere decir esto? La rentabilidad debe comprenderse como la justificación de que una empresa sea un buen negocio. No todas las empresas pueden considerarse un buen negocio aunque generen utilidades, porque para considerarlas rentables sus utilidades deben ser suficientes.

UTILIDAD (GANANCIA)

Valor del producto vendido, descontando el costo de los insumos y la depreciación, pagos a los factores contratados, tales como salarios, intereses y arriendos. Por lo tanto, la ganancia es la retribución implícita a los factores aportados por los propietarios de un negocio o una empresa.

Utilidad, provecho o beneficio de orden económico obtenido por una empresa en el curso de sus operaciones. Es la diferencia entre el precio al que se vende un producto y el costo del mismo. La ganancia es el objetivo básico de toda empresa o negocio. El objetivo es reducir sus costos lo más posible, atrayendo a la vez a los demandantes de los bienes o servicios que produce para vender éstos al mayor precio posible.

RENTABILIDAD

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Por ejemplo: Imagina que invertimos \$ 1500 en un activo y luego lo vendemos a \$ 2000, aplicando la fórmula: $(2000 - 1500 / 1500) \times 100$, podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 33.33%.

El término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc. En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente debemos dividir las utilidades entre el valor del aspecto que queremos analizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Por ejemplo: Si tenemos ventas por \$1300 y en el mismo periodo hemos obtenido utilidades por \$400, aplicando la fórmula: $(400 / 1300) \times 100$, podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 30.77% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 30.77% de las ventas.

Recuerda que la rentabilidad y utilidad son dos conceptos diferentes y complementarios. La utilidad es simplemente el nombre que se le da a un valor resultante después de restar a los ingresos todos los egresos, por ejemplo: Al precio de venta restar el precio de costo de un producto o servicio. En cambio la rentabilidad es el nivel de rendimiento que se ha obtenido de un capital invertido. Es la rentabilidad la que nos dice si el negocio en que se ha invertido es un buen negocio o no.

Mayor utilidad (ganancia) no siempre significa mayor rentabilidad. Una utilidad de \$1.000 puede ser obtenida con una inversión de \$500 o \$250. Vemos que la utilidad es la misma, sin embargo la rentabilidad es distinta y vemos en este supuesto lo importante que es tener claro y presente el concepto de rentabilidad. Quiere decir esto, que no es la utilidad sino la rentabilidad la variable más importante que se debe tener en cuenta a la hora de analizar y evaluar un proyecto de negocio. Una alta utilidad pero una baja rentabilidad, implica en primer lugar una mayor inversión, al tiempo que exige mayor esfuerzo y sacrificio para obtener lo mismo o menos de lo que se conseguiría si se invirtiera en un negocio o sector más rentable.

En resumen: entre menor inversión haya que realizar para obtener una determinada utilidad, mejor será el proyecto de negocio, pues es la rentabilidad la que determina cuanto será el porcentaje de rendimiento que se obtendrá en una u otra inversión.

La rentabilidad de la empresa

Gestionar la rentabilidad de la empresa es un factor clave, ya que si tenemos clientes, pero no hacemos una buena gestión, administración de los ingresos, disminuyendo los gastos y maximizando los beneficios, el cierre de la empresa está garantizado. Debemos tener en mente que el propósito de cualquier empresa es crear dinero y cuanto más mejor.

Para llevar a cabo la rentabilidad de la empresa hay sistemas de gestión los cuales nos van a servir de gran ayuda para lograr nuestros objetivos financieros minimizando costes y maximizando beneficios.

Algunos de los sistemas de gestión hotelera más utilizados son el OPERA, CTM, CRM, CRS, SYRVOY entre otros muchos. Para elegir el sistema de gestión más conveniente para nuestro hotel, será imprescindible tener en cuenta el tamaño, la categoría, el tipo de instalaciones... ya que todas estas consideraciones nos ayudarán a guiarnos en la toma de decisiones acertadas y al cumplimiento de nuestros objetivos. Por su envergadura requerirá realizar un apartado exclusivo de sistemas de gestión.