

SEPA BIEN CUÁL ES SU SITUACIÓN ACTUAL:

UNA GUÍA SIMPLE DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE SU EMPRESA



Tennessee Small Business Development Center Network Lead Center

Middle Tennessee State University, PO Box 98, Murfreesboro, TN 37132

Toll Free: 877-898-3900 Phone: 615-849-9999 Fax: 615-983-7089



Austin Peay
State University

Chattanooga State
Community College

Cleveland State
Community College

Dyersburg State
Community College

East Tennessee
State University

Jackson State
Community College

Kingsport Office of
Small Business
Development and
Entrepreneurship

Middle Tennessee
State University

Pellissippi State
Community College

Roane State
Community College

Southwest Tennessee
Community College

Tennessee State
University

Tennessee
Technological
University
Service/Upper
Cumberland
Development District

The University of
Tennessee, Martin

Volunteer State
Community College

**Middle Tennessee State University
TSBDC Lead Center**

**P.O. Box 98
1301 East Main Street
Murfreesboro, TN 37132**

Teléfono: 615-849-9999

Línea gratuita: 877-898-3900

Fax: 615-893-7089

Sitio web: www.tsbdc.org



Un cordial saludo,

El Centro para el Desarrollo de Pequeñas Empresas de Tennessee (TSBDC, por sus siglas en inglés) de la Universidad Estatal de Middle Tennessee, es el principal proveedor de asistencia técnica y capacitación empresarial en el estado. Nuestros servicios para el desarrollo empresarial se ofrecen a través de una red de 20 oficinas ubicadas en todo el estado de Tennessee, con el objetivo de impulsar el desarrollo económico de nuestro estado mientras ayudamos a impulsar a las pequeñas empresas.

Esta publicación es proporcionada por el TSBDC para su uso, con el fin de mejorar su comprensión sobre el tema y, por ende, aumentar sus oportunidades de desarrollo empresarial. Para obtener más información sobre recursos adicionales, conocer nuestro calendario de capacitaciones o para programar una cita con un consejero empresarial, visite www.tsbdc.org

Regards,

Patrick R. Geho, J.D.
Director Ejecutivo Estatal
Centros para el Desarrollo de Pequeñas Empresas de Tennessee
Profesor - Departamento de Gestión
Jennings A. Jones College of Business



INTRODUCCIÓN

Un sólo informe financiero no puede diagnosticar la salud fiscal de su empresa, pero reuniendo varios informes financieros y usted podrá tomar decisiones gerenciales y hacer inversiones inteligentes.

Muchos dueños de negocios no saben cómo leer sus informes financieros y dependen de consejeros (como contadores, por ejemplo) para que les expliquen los resultados. Su contribución es valiosa, pero usted necesita educarse. Usted debe ser capaz de comprender sus informes financieros para poder:

- comprender a cabalidad el rol vital que juega el dinero en cada decisión sobre negocios.
- determinar si usted está ganando o perdiendo dinero
- calcular sus necesidades financieras actuales y futuras:
 - › asegúrese de tener un flujo de caja positivo para sus necesidades inmediatas
 - › asegúrese de que su negocio esté creciendo y de que lo seguirá haciendo

En relación a posibles préstamos, sus informes financieros le ayudarán a determinar:

- si puede afrontar el pago un préstamo
- la suma del préstamo
- los términos del préstamo (número de años)
- qué tipo de bienes debe comprar vs. los que debe obtener por medio de financiamiento
- qué garantía está disponible para respaldar un préstamo

¿QUÉ SON LOS INFORMES FINANCIEROS?

Los estados financieros son importantes registros escritos, que le permiten a usted diagnosticar sus puntos fuertes y sus puntos débiles en el área financiera y le ayudan a incrementar la vida y rendimiento de su compañía. Los informes usualmente se preparan anualmente, aunque los informes de ingresos deben prepararse mensualmente o, al menos, trimestralmente.

LO QUE LE MUESTRAN ESTOS INFORMES:

Balance General Lo que posee la compañía, lo que debe y lo que resta

Informe de Ingresos Las ventas, gastos y ganancias de una empresa (o sus pérdidas)

Puntuaciones Analiza la situación financiera de una compañía. Las proporciones de una empresa pueden ser comparadas con las de otra empresa en la misma industria.

Balance de Flujo de Caja El origen, utilización y balance de efectivo, indicado mensualmente

Contenido

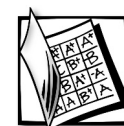
4

BALANCE GENERAL



6

INFORME DE INGRESOS



8

BALANCE DE FLUJO DE CAJA



10

PUNTUACIONES



Diseño: © NewGround Publications. (Teléfono: 800 207-3550) Texto: © John Nelson y Karen Couto. Derechos reservados. Copiar cualquier parte de este libro es contra la ley. Este libro no puede ser reproducido de ninguna forma, incluyendo fotocopias o ningún otro medio eléctrico o mecánico incluyendo sistemas de almacenamiento y recuperación sin previo permiso por escrito de los editores. 0311

Balance General



El Balance General es un retrato de su negocio, congelado por un segundo en el tiempo.

BALANCES GENERALES: ANTES Y DESPUES DE OBTENER FINANCIACIÓN

Las compañías ya establecidas

Deben desarrollar dos balances generales — uno antes y otro el día después del cierre del préstamo.

Las compañías nuevas

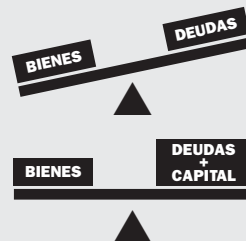
Deben incluir un balance general en las proyecciones iniciales para reflejar el cambio en el balance general el día después del cierre del préstamo.

¿QUÉ LE INDICA EL BALANCE GENERAL?

Este informe le demuestra lo que posee (bienes), lo que usted debe (deudas), y lo que resta (patrimonio del negocio). Los números cambian cada vez que usted recibe dinero o extiende crédito a un cliente, así como también cuando usted hace un pago o recibe pago por un servicio o producto.

Deudas + Valor neto = Bienes

Piense en el balance general como una balanza. Los bienes y las deudas por sí solos están desbalanceados hasta que se les añade capital, la última pesa que se le pone a la balanza para lograr el equilibrio deseado.



Bienes

Los bienes se dividen en dos categorías: bienes activos y bienes pasivos. Estos son listados de acuerdo a cuán “líquidos” sean, en otras palabras, con cuánta facilidad pueden ser convertidos en efectivo.

Ejemplos de bienes activos son el dinero en efectivo y el inventario. Ejemplos de bienes pasivos son mobiliario, propiedades y equipos. El dinero que se le debe a su compañía (cuentas por cobrar) es considerado un bien.

Deudas

Deudas (el dinero que usted debe), se dividen en dos categorías: activas y pasivas (o a largo plazo). Se listan en el orden en que deben ser pagadas.

Capital o Valor neto

El patrimonio del negocio incluye dinero que los dueños han invertido e ingresos retenidos de las ganancias de la compañía.

LO QUE LE INDICA

- El valor neto del negocio
- Qué porción de su deuda es a corto plazo, y cuánta es a largo plazo
- Porcentajes y puntuaciones (que se extraen de los números), necesarias para analizar su negocio (lea la sección de puntuaciones)
- Compare dos de los mismos períodos de tiempo para ver cambios en:
 - › efectivo
 - › cuentas por cobrar
 - › inventario
 - › cuentas por pagar
 - › patrimonio
 - › ganancias retenidas

LO QUE NO LE MUESTRA

- Ingresos o gastos de un período de tiempo. *Recuerde que el balance general refleja un momento en el tiempo.*
- Valor en el mercado de los bienes, aunque reflejará los costos de compra y depreciación de acuerdo a los estándares de la industria.
- Calidad de los bienes.
- Deudas contingentes (dinero que usted accedió a pagar por medio de la firma de pagarés, o por ser el co-deudor o garante de préstamos).
- *Contratos de arrendamiento operativos* (le permiten comprar el artículo al final del contrato de arrendamiento por un precio fijado de antemano que no aparece en el balance general). Sin embargo, los contratos de alquiler de capital (con una cláusula de rompimiento de contrato por precio de \$1), sí aparecen en el balance general.

Compañía Max Computer, Balance General

BIENES (LO QUE POSEE)

Bienes Activos (se transforman en dinero en efectivo en un año)

Efectivo	10,000	
Cuentas por Cobrar	75,000	←
Inventario	85,000	
Total de Bienes Activos (10K+75K+85K)	170,000	

Bienes Pasivos (más de un año para convertirse en efectivo)

Bienes Fijos (muebles, estanterías, propiedad, equipo)	140,000	←
Menos Depreciación Acumulada	- 25,000	←
Bienes Fijos (neto, 140K - 25K)	115,000	
Adelantos a los dueños	6,000	
Total Bienes Pasivos (115K + 6K)	121,000	

Total de Bienes (170K + 121K) 291,000

DEUDAS (LO QUE DEBE)

Deudas Activas (se vencen dentro de un año)

Cuentas por Pagar	41,000	←
Impuestos Acumulados	3,000	
Porción Actual de una Deuda a Largo Plazo	6,000	
Pagarés (se vencen dentro de un año)	100,000	
Total de Deudas Activas	150,000	

Deudas a Largo Plazo (se vencen en más de un año)

Préstamo por Pagar	54,000	←
Total de Deudas a Largo Plazo	54,000	

Total de Deudas (150K + 54K) 204,000

CAPITAL O VALOR NETO (PATRIMONIO)

Inversión de (los) propietario (s)	20,000	
Ganancias Retenidas (ganancias que se quedaron en el negocio)	67,000	←
Capital Total o Valor Neto (67K + 20K)	87,000	

Total Deudas y Capital (204K + 87K) 291,000

Cuentas por cobrar

Ventas efectuadas cuyo pago aún se le debe a la compañía

Bienes fijos

Costo Original

Depreciación

Todos los bienes pierden su valor. Se hacen deducciones de acuerdo a lo reglamentado en los impuestos.

Cuentas por pagar

Compras que aún no han sido pagadas

Préstamo Por Pagar

El saldo de un préstamo después de un año de aportes

Ganancias retenidas

Dinero que queda en el negocio y que se origina en las ganancias de la compañía. Las ganancias retenidas se acumulan durante la vida del negocio.

Bienes pasivos

Toman más de un año en convertirse en dinero en efectivo

Adelantos a los dueños

Dinero que los dueños toman, a manera de préstamo, para pagarlo posteriormente.

Porción actual de una deuda a largo plazo

Suma de dinero equivalente a un año de pagos al préstamo.

Inversión de los propietarios

Es el dinero que los propietarios invierten en el negocio

¿QUÉ MÉTODO DE CONTABILIDAD ES EL ADECUADO PARA USTED?

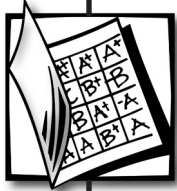
El método de dinero en efectivo

- Registra una venta cuando el dinero se cobra.
- Registra un gasto cuando se hace un pago.

El método acumulativo

- Las ventas se hacen a crédito y no se cobran de inmediato. La cantidad que los clientes deben se llama cuentas por cobrar.
- Se compran artículos o se incurre en gastos para el negocio, que se pagan después. El monto que se debe se llama cuentas por pagar.
- El valor neto no siempre se traduce en efectivo, ya que el dinero puede estar comprometido con las cuentas por cobrar, gastos e inventario. Para tener una mejor idea de cuánto efectivo hay a fin de mes, aprenda sobre el Balance de Flujo de Caja.
- Los prestamistas prefieren el método acumulativo de contabilidad.

Informe de Ingresos



Piense en el Informe de Ingresos de ingresos como una libreta de calificaciones para su negocio. Es emitido de cuando en cuando y le da una visión general de cómo está su negocio

OTROS NOMBRES PARA ESTE INFORME

• Informe Operativo • Informe de Ganancias • Informe de Pérdidas y Ganancias

¿QUÉ LE INDICA EL INFORME DE INGRESOS?

En el manejo diario de su negocio, los números se mueven a una velocidad impresionante. Se pagan las cuentas, se recibe dinero y, a veces, en medio de esta constante actividad, es difícil saber exactamente cuánto dinero está produciendo. El Informe de Ingresos responde a ésta pregunta.

Piense en el Informe de Ingresos como un tipo de libreta de calificaciones para su negocio. Como tal, es emitido de cuando en cuando y le da una visión general de cómo está su negocio (durante ese período de tiempo).

En vista de que este informe refleja la actividad de su negocio a través del tiempo (a diferencia del balance general, el cual es una fotografía de su negocio en un momento dado), generalmente se prepara mensualmente, trimestralmente y anualmente. Crear un Informe de Ingresos proyectado a los próximos 12 meses, basado en sus predicciones, es también una buena idea.

LO QUE LE INDICA

- Si las ventas están subiendo o bajando.
- Su ganancia bruta — cuánto dinero queda para el negocio después de deducir lo que cuesta producir o comprar el producto.
- Todos los gastos hechos durante el período de tiempo que cubre.
- Incrementos y reducciones del ingreso neto.
- Cuánto dinero queda para reinvertir en el negocio.
- Cuánto dinero queda para el (los) dueño(s).
- Cuánto dinero queda para pagar las deudas (sólo capital).

LO QUE NO LE MUESTRA

- Si la situación financiera general de su negocio es débil o sólida (remítase al Balance General).
- El dinero que está comprometido en cuentas por cobrar (dinero que otros le deben a usted) y cuentas por pagar (dinero que usted debe).
- Lo que usted posee (bienes) y lo que usted debe (deudas).

Compañía Max Computer, Informe de Ingresos

Ventas Netas

Ganancia o ingreso. Las ventas brutas son aquellas que no incluyen devoluciones ni subsidios. Ventas netas son las que se consideran después de devoluciones y subsidios

Ventas Netas 900,000 100%

Menos el Costo de los Bienes Vendidos (costo para hacer los productos):

Inventario Inicial 75,000 8%

Compras (de insumos para hacer el producto) 350,000 39%

Mano de Obra (para hacer el producto solamente) 200,000 22%

Total (75K+350K+200K) 625,000 69%

Menos: Inventario Final - 85,000 9%

Costo de Bienes Vendidos (625K menos 85K) 540,000 60%

Ganancia Bruta (900K less 540K) 360,000 40%

Ganancia Bruta
Éste es su margen de ganancias

Gastos Operativos:

Gastos Sobre las Ventas 90,000 10%

Generales y Administrativos + 170,000 19%

Total de Gastos (90K + 170K) 260,000 29%

Ingresos Operativos (360K menos 260K) 100,000 11%

Menos: Intereses (sobre préstamos) - 20,000 2%

Ganancia Neta antes de impuestos (100K menos 20K) 80,000 9%

Menos: todos los impuestos a la renta - 27,000 3%

Ganancia Neta (80K menos 27K) 53,000 6%

General y Administrativos
Todos los otros gastos necesarios para el funcionamiento de la compañía

Ganancia Neta
Ganancias después de que todos los pagos han sido hechos

Ingresos (o pérdidas) Operativos

Indica el rendimiento del negocio

Para tener una mejor idea de su desempeño financiero, compare porcentajes en vez de números.

- Primero, transforme los números del informe de Ingresos en porcentajes
- Después, compare los porcentajes de este período con los del período anterior
- ¿Los porcentajes están aumentando o disminuyendo?

POR EJEMPLO

$$\frac{\text{Ganancia bruta de \$360,000}}{\text{Ventas totales de \$900,000}} = 40\%$$

Si la ganancia bruta fue de 35% el año pasado, ésta ha aumentado en un 5%

Balance de Flujo de Caja



Qué dinero ingresa, cuánto sale y cuánto se queda en el negocio

¿QUÉ LE INDICA EL BALANCE DE FLUJO DE CAJA?

El Dinero en efectivo es el combustible de su negocio. Quedarse sin él sería desastroso, así que usted necesita tener “liquidez” o dinero disponible para pagar las cuentas y cumplir con sus gastos diarios. Tenga en cuenta que una compañía puede generar ganancias y aún así no tener un flujo de caja positivo.

El Balance de Flujo de Caja le muestra el dinero que ingresa en el negocio, el dinero que sale y el dinero que debe tenerse disponible para cubrir los gastos diarios y cualquier emergencia que se presente.

LO QUE LE INDICA

- Si el negocio tiene suficiente dinero para:
 - cubrir actividades diarias
 - pagar deudas a tiempo
 - mantener e incrementar el negocio sin caer en un flujo de caja negativo
- La necesidad de inyectarle a su negocio capital de trabajo adicional (dinero en efectivo) cuando las ventas aumentan, ya que un aumento en ventas significa una necesidad mayor de materiales o mano de obra. Usted debe saber cuánto necesita. Indique de dónde vendrá el capital de trabajo adicional.
- El pago más alto de un préstamo que el negocio puede afrontar.
- La distribución de capital e interés en sus pagos al préstamo.
Note que el Informe de Ingresos sólo le muestra el interés, no el capital
- Sus debilidades (la incapacidad de mantener y generar efectivo). Para obtener préstamos, explique cómo manejaría usted estas debilidades (con el incremento en ventas, reducción de costos o inversiones de los dueños).

LO QUE NO LE MUESTRA

- Cuánto tiene en cuentas por cobrar y en cuentas por pagar (indicado en el Balance General).
- Su balance en bienes, deudas y valor neto.
- Depreciación de equipos, lo cual es un gasto que no se hace en efectivo.
Esto se explica en el Balance General.

De Especial Interés para Compañías Nuevas

Las pérdidas son comunes durante el primer año de operaciones de una empresa. Los prestamistas quieren que el negocio alcance su punto de equilibrio durante el año. Para generar balances positivos, usted tendrá que cubrir los meses con balances negativos, con préstamos, incremento de ganancias, inversión adicional de los propietarios o reducción de gastos.

Préstamo De Capital

El Préstamo de Capital aparece aquí, pero no en el Informe de Ingresos. Si el préstamo fue usado para comprar bienes raíces, mobiliario y equipo o maquinaria, esa porción se depreciará con el paso del tiempo (de acuerdo a lo permitido por el Servicio Interno de Genancias o IRS por sus siglas en Inglés) en el Informe de Ingresos.

Pago de un préstamo

Un préstamo fue recibido un mes antes de estas proyecciones. Las compras se pagan tiempo y ellos ahora están aprovechando los términos de pago a 30 días. El Informe de Ingresos registrará las compras como cuentas por pagar, pero no aparecerán aquí hasta que sean pagadas.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Total
A. Efectivo disponible (principio del mes)	10,000	5,627	13,741	10,470	13,830	15,190	11,498	15,202	22,157	30,997	39,372	48,601	
B. Recibos de efectivo													
1. Ventas en efectivo													
2. Cobros hechos a cuentas de crédito	32,813	75,000	76,250	81,250	85,000	85,750	88,500	90,000	88,750	84,250	81,500	78,750	
3. Préstamos u otra inyección de efectivo (especifique)													
C. Total de recibos en efectivo (B1+B2+B3)	32,813	75,000	76,250	81,250	85,000	85,750	88,500	90,000	88,750	84,250	81,500	78,750	
D. Total de efectivo disponible (A+C, before cash paid)	42,813	80,627	89,991	91,720	98,830	100,940	99,998	105,202	110,907	115,247	120,872	127,351	
E. Pagos en efectivo:													
1. Compras (mercancía)	0	30,000	42,500	42,500	44,000	45,000	45,000	42,500	41,000	40,000	37,500	37,500	447,500
2. Salarios (excluya retiros de dinero)	10,758	10,758	11,364	11,970	11,970	12,334	12,576	12,576	11,970	11,606	11,364	10,758	140,004
3. Gastos de nómina (impuestos, etc.)	1,076	1,076	1,136	1,197	1,197	1,233	1,258	1,258	1,197	1,161	1,136	1,076	14,001
4. Servicios provistos por fuentes externas	758	758	808	859	859	889	909	909	859	828	808	758	10,002
5. Suministros (de oficina y operativos)	383	383	408	434	434	449	459	459	434	418	408	303	4,972
6. Reparaciones y mantenimiento	390	390	416	422	422	458	468	468	442	426	416	390	5,108
7. Publicidad	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	50,400
8. Auto, envíos y viajes	2,700	2,700	2,800	2,900	2,900	2,960	3,000	3,000	2,900	2,840	2,800	2,700	34,200
9. Servicios profesionales (contabilidad, asesoría legal, etc.)	1,500	0	0	1,500	0	0	0	0	0	1,500	0	0	4,500
10. Alquiler	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	1,950	23,400
11. Teléfono	278	278	296	315	315	326	333	333	315	303	296	278	3,666
12. Servicios (luz, agua, calefacción, etc.)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
13. Seguro	0	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	0	4,500
14. Impuestos (sobre bienes raíces, etc.)	0	750	0	0	750	0	0	750	0	0	750	0	3,000
15. Intereses (sobre préstamos)	500	498	495	493	490	488	485	482	480	477	475	472	5,835
16. Otros gastos misceláneos (especificar)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17. Subtotal	24,893	54,591	67,223	69,590	70,337	71,137	71,488	69,735	66,597	66,559	62,953	60,785	755,888
F. Otros costos operativos:													
1. Pago de préstamos	293	295	298	300	303	305	308	310	313	316	318	321	3,359
2. Compras capitales (ej: Comprar una computadora)	0	0	0	0	0	5,000	0	0	0	0	0	0	5,000
3. Otros gastos iniciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Reservas y/o depósitos (ej: Pagar un préstamo de \$100K)	10,000	10,000	10,000	5,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	5,000	5,000	5,000	100,000
5. Retiros de dinero hechos por el/los dueños	2,000	2,000	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	4,000	4,000	4,000	36,000
G. Pago total del capital (E17 + F1 a F5)	37,186	66,886	79,521	77,890	83,640	89,442	84,796	83,045	79,910	75,875	72,271	70,106	
H. Posición del efectivo (Fin de mes, D menos G)	5,627	13,741	10,470	13,830	15,190	11,498	15,202	22,157	30,997	39,372	48,601	57,245	
I. Datos operativos esenciales (información no pertinente al flujo de caja)													
1. Cuentas por cobrar (fin de mes)	117,188	117,188	120,938	124,688	124,688	126,938	128,438	128,438	124,688	122,438	120,938	117,188	
2. Deudas incobrables (fin de mes, si se aplica)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3. Inventario disponible (fin de mes)	77,500	82,500	85,000	86,500	89,000	90,000	87,500	83,500	81,000	77,500	75,000	75,000	
4. Cuentas por pagar (fin de mes)	71,000	83,500	83,500	85,000	86,000	86,000	83,500	82,000	81,000	78,500	78,500	78,500	

Situación de liquidez

Esta compañía tiene una buena situación y tiene un flujo de caja positivo.

Resumen

Buena información para calcular

Puntuaciones



Mire las puntuaciones como las notas financieras de su negocio.

¿QUÉ LE INDICAN LAS PUNTUACIONES?

Las puntuaciones le ayudan a identificar sus puntos fuertes y sus puntos débiles. Utilícelas para comparar su negocio con los estándares de la industria. Los prestamistas ponen mucha atención a estas puntuaciones.

Los números para las puntuaciones se toman del Informe de Ingresos y del Balance General, pero no del Balance de Flujo de Caja.

PROPORCIONES EN MANEJO DE BIENES

¿Qué tan eficientemente está usted administrando sus bienes?

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Fuente de los números: Balance General e Informe de Ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar } (\$75,000 \times 365 \text{ días})}{\text{Número de Ventas Netas}} = \frac{\$27,375,000}{\$900,000} = 30.4$$

Tarda 30 días en cobrar las cuentas

NOTA: Muestra cuántos días demora en cobrar el dinero que le deben. **Mientras más bajo el número, mejor.**

ROTACIÓN DE INVENTARIO

Fuente de los números: Balance General e Informe de Ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Números del Inventario } (\$85,000 \times 365 \text{ días})}{\text{Costo de Bienes Vendidos}} = \frac{\$31,025,000}{\$540,000} = 57.4$$

57 días en rotar (o vender) su inventario

NOTA: Esta fórmula indica cuántos días le toma el rotar (o vender) su inventario. **Mientras más bajo el número, mejor.**

PUNTUACIONES EN LIQUIDEZ

¿Cuán “rica en dinero en efectivo” es una compañía? Las puntuaciones en liquidez muestran la capacidad de una compañía de convertir un bien en dinero en efectivo.

CAPITAL DE TRABAJO

Fuente de los números: Balance General

FÓRMULA

$$\frac{\text{Bienes Activos}}{\text{Total de Deudas Activas}} = \frac{\$170,000 - \$150,000}{\$150,000} = \$20,000$$

Muestra si una compañía tiene suficiente efectivo para pagar las cuentas. La respuesta debe ser positiva

NOTA: Muestra si una compañía tiene suficiente efectivo para pagar las cuentas. Este ejemplo muestra un excedente después de pagar todas las deudas activas. La respuesta debe ser positiva. Se necesita más dinero para cubrir los gastos si la respuesta es un número negativo. **Mientras más alto el número, mejor.**

PRUEBA RÁPIDA DE PUNTUACIONES

Fuente de los números: Balance General

FÓRMULA

$$\frac{\text{El total de Bienes Activos es } \$170,000 \text{ menos el Inventario de } \$85,000}{\text{Total de Deudas Activas}} = \frac{\$85,000}{\$150,000} = .56$$

Elimina el inventario de los bienes activos y dinero en efectivo. “Rápido” significa que los artículos pueden convertirse en dinero en efectivo

NOTA: El inventario puede volverse obsoleto o inútil. Esta puntuación elimina el inventario de los bienes activos y el dinero en efectivo. Se le llama “rápido” porque incluye artículos que pueden convertirse en dinero en efectivo. **La respuesta debe ser 1 ó más.**

PUNTUACIÓN ACTUAL

Fuente de los números: Balance General

FÓRMULA

$$\frac{\text{Total de Bienes Activos}}{\text{Total de Deudas Activas}} = \frac{\$170,000}{\$150,000} = 1.13$$

La capacidad de una compañía para pagar sus deudas a corto plazo.

NOTA: Pone a prueba la capacidad de una compañía para pagar sus deudas a corto plazo. Este resultado significa que hay \$1.13 en efectivo y bienes activos disponibles para pagar cada \$1 de deudas activas. **Mientras más alto el número, mejor. La respuesta debe ser 2 ó más.**

PUNTUACIONES EN MANEJO DE DEUDAS

Muestra cuánto dinero han invertido los dueños del negocio en comparación con los prestamistas.

PUNTUACIÓN EN RESPALDO DE LA DEUDA

Fuente de los números: Balance General

FÓRMULA

$$\frac{\text{Total Deudas}}{\text{Total Capital}} = \frac{\$204,000}{\$87,000} = 2.34$$

La compañía tiene una puntuación de 2.34. Por cada \$1 que los dueños han invertido, los prestamistas han invertido \$2.34

NOTA: Determina si una compañía tiene suficiente patrimonio. **Las respuestas inferiores son mejores. Una respuesta de 3 ó menos es preferible.**

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Fuente de los números: Balance General e Informe de Ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Cuentas por Pagar } \$41,000 \times 365 \text{ días}}{\text{Compras}} = \frac{\$14,965,000}{\$350,000} = 42.75$$

Las cuentas por pagar se pagan cada 43 días

NOTA: Indica qué tan rápido una compañía paga a sus proveedores. **Los números más bajos son mejores (30 días ó menos).**

PUNTUACIÓN EN GANANCIAS

Indica la capacidad de la compañía de generar ganancias

MARGEN DE GANANCIA SOBRE LAS VENTAS

Fuente de los números: Informe de Ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\$53,000}{\$900,000} = .0588$$

El margen de ganancia es 5.9%

NOTA: Indica el porcentaje de ganancia neta por cada dólar en ventas. **Mientras más alto el número, mejor** Si el margen de ganancia es muy bajo:

1. los precios son muy bajos
2. el costo de los bienes es demasiado alto
3. los gastos son demasiado altos

PUNTUACIÓN EN FLUJO DE CAJA PARA PAGO DE CARTERA VENCIDA

Fuente de los números: Balance General e Informe de Ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Ganancia neta de } \$53,000 + \text{depreciación de } \$13,000 \text{ (cantidad utilizada para éste ejemplo)}}{\text{Porción actual de deuda a largo plazo}} = \frac{\$66,000}{\$6,000} = \$11$$

Por cada dólar que se paga hay \$11 disponibles para hacer ése pago

NOTA: Muestra su capacidad para pagar préstamos a plazos después de los retiros de dinero hechos por los dueños. Para los negocios nuevos, utilice el equivalente a un año de pagos a un préstamo.

Se recomienda que la respuesta sea 2 ó más.

Comparación de puntuaciones

Las puntuaciones deben ser comparadas con años anteriores, rangos de préstamo aceptable y los promedios de la industria.

- Las puntuaciones de la industria son promedios. Algunas empresas están por encima y otras están por debajo de estos números. Las diferencias se deben a la antigüedad de la compañía, ubicación, la gerencia y el estilo administrativo, para mencionar algunas.
- Un porcentaje de 38% comparado a un promedio en la industria de 39% parecería una diferencia mínima de el 1%, pero si las ventas son de \$4 millones, 1% es de \$40,000. Si la ganancia neta de es \$100,000, entonces los \$40,000 representan una suma muy importante.

Los siguientes libros de referencia incluyen información sobre la industria:

- Estudio Anual de Informes Financieros. RMA
- Almanaque de Puntuaciones Financieras de Negocios e Industrias (obtenido de la información proporcionada por la Tesorería Nacional y la Agencia de Impuestos (U.S. Treasury e IRS por sus siglas en Inglés)
- Dunn and Bradstreet

Otros buenos recursos para su negocio (especialmente cuando su compañía es más pequeña que las que se mencionan en los libros de referencia), son:

- Asociaciones de Comercio
- Revistas y periódicos dedicados a su industria
- La Administración de Pequeños Negocios o SBA por sus siglas en Inglés.

REPASO A LAS PUNTUACIONES

PUNTUACIÓN OBTENGA LOS NÚMEROS DE:

MANEJO DE BIENES

- Rotación de cuentas por cobrar Balance General e Informe de Ingresos
- Rotación de inventario Balance General e Informe de Ingresos

PUNTUACIÓN EN LIQUIDEZ

- Capital de trabajo Balance General
- Prueba Rápida Balance General
- Actual Balance General

PUNTUACIÓN EN MANEJO DE DEUDAS

- Puntuación en respaldo de la deuda Balance General
- Rotación de cuentas por pagar Balance General e Informe de Ingresos

RENTABILIDAD

- Margen de ganancia sobre las ventas Informe de Ingresos
- Flujo de caja para pago de cartera vencida . . Balance General

Glosario

Capacidad de pago. Capacidad para pagar préstamos con las ganancias futuras provenientes del negocio.

Cuentas por pagar. Gastos en que el negocio incurre por compras a crédito.

Cuentas por cobrar. Ventas hechas a crédito por las cuales aún no se ha recibido dinero.

Bienes. Lo que la empresa posee.

Préstamos basados en bienes. Financiamiento que se obtiene con base en los bienes (inventario, facturas por cobrar u otra garantía).

Crédito disponible. La porción no utilizada de su línea de crédito.

Balloon. Término bancario en Inglés que significa vencimiento temprano de un préstamo.

Crédito comercial. Préstamos que se ofrecen a los negocios en forma de crédito temporal o línea de crédito.

Plan de negocios. Una visión general de una compañía nueva o existente que se utiliza para obtener financiamiento.

Capacidad potencial. La capacidad que tiene una persona para manejar un cierto nivel de deuda.

Contratos de arrendamiento de capital. Contratos con un precio de cancelación de \$1 que aparecen en el balance general.

Hipotecas comerciales. Préstamos hechos con base en los bienes raíces de un negocio. Los intereses y los términos del préstamo son negociados y la tasa de interés usualmente guarda relación con la tasa comercial vigente.

Costo de los bienes vendidos. Es el costo de hacer un producto, incluyendo materiales, mano de obra y costos administrativos relacionados.

Puntuación de crédito. Es la puntuación de crédito, determinada por una agencia dedicada a elaborar reportes de crédito.

Calificación de crédito. Proceso utilizado para aprobar o negar las aplicaciones para préstamos comerciales, basado en puntuaciones y otros factores.

Bienes activos. Bienes que pueden ser convertidos en dinero en efectivo en un año.

Deudas activas. Deudas que se vencen dentro del plazo de un año.

Depreciación. A excepción de terrenos y propiedades, todos los bienes se desgastan. Esto produce una devaluación o depreciación anual.

Retiro de dinero. Tomar un adelanto de una línea de crédito.

Patrimonio. El valor nominal de un negocio. Los Bienes menos las deudas.

Precio de mercado. Es el precio de un bien, producto o servicio en un mercado actual y competitivo.

Bienes fijos. Bienes que incluyen mobiliario, equipo, maquinaria y bienes raíces.

Ganancia bruta. Ventas totales menos el costo de los bienes vendidos. También se conoce como margen bruto.

Venta total. Ganancias o ingresos por ventas antes de devoluciones o subsidios.

Bien intangible. No tiene características físicas pero representa un valor, por ejemplo, las patentes y marcas registradas.

Inventario. Bienes en existencia para la venta. Se considera inventario a la materia prima, productos sin terminar o productos terminados.

Es el Colateral líquido. Colateral de un préstamo que puede ser convertido en dinero en efectivo rápidamente.

Línea de crédito. Es un préstamo a corto plazo (usualmente se utiliza para financiar cuentas por cobrar o inventario).

Bienes líquidos. Bienes que pueden ser convertidos en dinero en efectivo rápidamente, dentro del plazo de un año.

Deudas a largo plazo. Gastos, préstamos, y cuentas por pagar que se vencen después de un año

Ganancia neta. Dinero restante después de que todos los gastos han sido cubiertos. Se utiliza éste dinero para pagar préstamos o para reinvertir en la compañía.

Ventas netas. Ganancias o ingresos provenientes de ventas, después de deducir devoluciones y subsidios.

Valor neto. Bienes menos deudas. Equivale al Patrimonio.

Bienes pasivos. Bienes que demoran más de un año en convertirse en dinero en efectivo.

Contratos de arrendamiento operativos. Contratos de arrendamiento que le permiten comprar el bien al final del contrato por un precio fijo. Estos contratos de arrendamiento no aparecen en el balance general.

Inversión del propietario. El dinero que el (la) dueño (a) ha invertido en un negocio.

Tasa capital. La tasa de interés que los prestamistas dan a sus clientes de vez en cuando. A la mayoría de dueños de negocios se les cobra la tasa de interés capital más un porcentaje adicional.

Pro Forma. Proyección de ingresos futuros, gastos y flujo de caja.

Ganancias retenidas. Ganancias netas acumuladas a través de la vida de la compañía y reportadas en la sección del valor neto o patrimonio del balance general. Nota: éstos pueden ser negativos en caso de pérdidas.

Préstamo asegurado. Préstamo garantizado por medio del colateral (el mismo que será liquidado si el deudor no cumple con los pagos del préstamo).

Bienes tangibles. Propiedades materiales (maquinaria, equipo y mobiliario).

Término. El vencimiento de un préstamo, indicado en meses o años.

Préstamo a término. Es un préstamo que usualmente se entrega en una suma total al momento del cierre. El pago del mismo se hace mensualmente durante un plazo establecido.

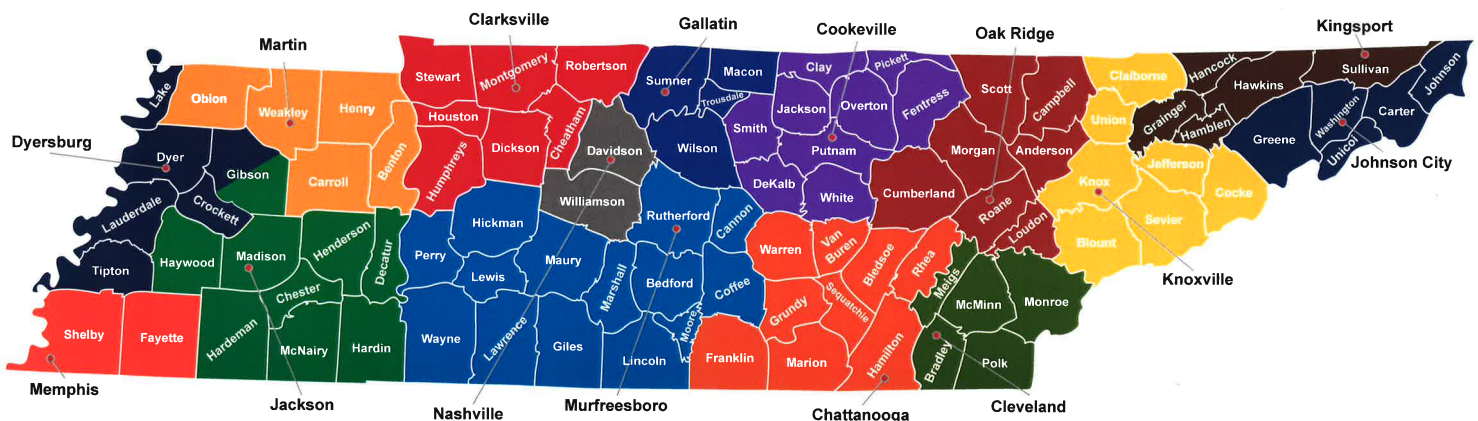
Análisis de tendencias. Análisis de los informes financieros y puntuaciones de un negocio efectuado con el fin de determinar la solidez financiera a través del tiempo.

Capital de trabajo. Diferencia entre bienes activos y deudas activas. Es un indicativo de la liquidez y la capacidad para cumplir con obligaciones actuales.



SMALL BUSINESS
DEVELOPMENT CENTERS

The TSBDC Network



Visit us at: www.tsbdc.org

Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. Additional funding is provided by the Tennessee Board of Regents and State of Tennessee. All SBA programs are extended to the public on a nondiscriminatory basis. All opinions, conclusions, or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA and other program sponsors. All information is deemed reliable, but not guaranteed. All information, events, and/or prices are subject to change or withdrawal. The TSBDC Network shall not be held responsible for any typographical errors, misinformation, or misprints. Reasonable accommodations for persons with disabilities will be made if requested at least two weeks in advance. To inquire about accommodations or other questions contact your local service center via their contact information listed publicly on the TSBDC website at <https://www.tsbdc.org> or the TSBDC Lead Center at 1-877-898-3900.

