

# EL BOLETÍN DE CALIFICACIONES PARA LA PEQUEÑA 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](http://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](http://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



# EL BOLETÍN DE CALIFICACIONES PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

¿Sabe realmente si su empresa se está desempeñando bien?

Si tiene una empresa, usted sabe cuánto trabajo y dedicación le requiere. A veces, su energía está tan enfocada en las operaciones cotidianas que se olvida de dar un paso hacia atrás, observar el panorama general y así obtener una valiosa visión objetiva.

¿Cómo puede usted determinar si su empresa se está desempeñando bien? A través de las cifras de los informes contables de su empresa, usted puede calcular los coeficientes y las fórmulas que califican el rendimiento de la misma. Este “boletín de calificaciones” le revelará las fortalezas y las debilidades de su empresa, y le brindará la oportunidad de lograr una mejoría sustancial.

Al comparar las calificaciones de su empresa con los promedios de la industria, los niveles de préstamo aceptables y los rendimientos de años anteriores, usted comenzará a tener una “visión general” del negocio. Recuerde, éstos son valores promedio de la salud financiera de su empresa, por lo tanto sus calificaciones reales estarán por encima o debajo de dichos promedios. Factores tales como la antigüedad de su empresa, la cantidad de sucursales, la experiencia de los gerentes y la eficacia de las operaciones pueden generar diferencias.

## BALANCES FINANCIEROS

**Este libro lo guiará a través de los dos informes financieros que se utilizan para calcular los coeficientes y las fórmulas - el Balance General (Pérdidas y Ganancias) y el Reporte de Utilidades. Estos dos informes lo ayudarán a comprender mejor la salud de su empresa, pero recuerde que deben compararse los mismos períodos (este año con el año anterior, este trimestre con el trimestre anterior).**

**El balance general refleja** un día en la vida de una empresa, congelado en el tiempo. Este documento muestra las posesiones (activos), lo que se debe (pasivos) y el activo neto o patrimonio de la empresa (capital).

**El Reporte de Utilidades** es una foto móvil que abarca el plazo de tiempo que usted determine. Muestra los ingresos y los gastos, exhibiendo la utilidad neta o las pérdidas durante un período de tiempo. También muestra los intereses pagados por los préstamos adquiridos.

El Reporte de Utilidades se denomina de diversas maneras, por ejemplo: cuenta de pérdidas y ganancias, estado de ingresos y egresos (P&L). Independientemente de cómo se le denomine, este informe contable contribuirá a que usted se concentre más claramente en el rendimiento de su empresa.

**La información contenida en este libro está diseñada para ayudarlo a “ganar puntos” en la percepción del rendimiento de su empresa.**

## CONTENIDO

PÁGINA

### ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS 4

- 1 Rotación de cuentas por cobrar
- 2 Rotación del inventario

### LIQUIDEZ 5

- 3 Capital de trabajo
- 4 Coeficiente Rápido
- 5 Coeficiente de Liquidez Actual

### GESTIÓN DE DEUDAS 6

- 6 Apalancamiento (o soporte de la deuda)
- 7 Rotación de cuentas por pagar

### RENTABILIDAD 7

- 8 Flujo de caja para pago de cuentas a punto de vencerse
- 9 Ganancias sobre las ventas

### BOLETÍN DE CALIFICACIONES 8

*Este material no pretende proporcionar o reemplazar el asesoramiento legal o financiero profesional. Si necesita asesoría, solicite los servicios de un profesional: gerente financiero, consultor, contador y/o abogado. Diseño: ©NewGround Publications. (Teléfono: 800 207-3550) Texto: ©John Nelson & Karen Couto. Todos los derechos reservados. La fotoduplicación de cualquier parte de este libro es ilegal. Está prohibida la reproducción de este libro, incluyendo la xerografía o cualquier otro medio electrónico o mecánico, incluyendo sistemas de almacenamiento y de recuperación de la información, sin la previa autorización por escrito del editor. 0610*

# GESTIÓN DE ACTIVOS

Los activos son el combustible de una empresa.  
¿Pero con qué eficacia los está administrando?  
Las fórmulas 1 y 2 le brindarán la respuesta.

## 1 Rotación de cuentas por cobrar

### FÓRMULA

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar } (\$75,000 \times 365 \text{ días})}{\text{Cifra de las ventas netas}} = 30.4$$

Las facturas se cobran a los 30 días

**Lo que muestra** ► Cuántos días se requieren para cobrar el dinero que le deben. *Cuanto más baja sea la respuesta, mejor.*

**La fuente de las cifras** ► el balance general y el reporte de utilidades.

**El objetivo** ► reducir el plazo de rotación de cuentas por pagar.

**El plan** ► Actualmente, la rotación de las cuentas por cobrar es de \$75.000/30 días, ó de \$2.250 por día.

*Si las cuentas por cobrar se cobraran solamente cuatro días antes (en 26 días en lugar de 30), se obtendrían \$9.000 en efectivo adicionales (4 días x \$2.250).*

## 2 Rotación del inventario

### FÓRMULA

$$\frac{\text{Inventario de } \$85,000 \times 365 \text{ días}}{\text{Costo de los bienes vendidos}} = 57.4$$

57 días para rotar o vender el inventario

**Lo que muestra** ► La cantidad de días que se requieren para rotar (o vender) su inventario. *Cuanto más baja sea la respuesta, mejor.*

**La fuente de las cifras** ► Balance general y el reporte de utilidades.

**El objetivo** ► : Reducir el exceso de inventario

**El plan** ► En la actualidad, el inventario rota cada 57 días, lo que equivale a \$1.491 por día. (Inventario final de \$85.000 dividido por 57 días)

*Si el inventario se reabastece cada 30 días en lugar de cada 57, se reducen 27 días de la fórmula. A \$1.491 por día, se ahorrarían \$40.257 en gastos de inventario.*

### BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

#### Activos

##### Activos Corrientes:

|                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| Efectivo                 | 10,000          |
| Cuentas por cobrar       | 75,000 <b>A</b> |
| Inventario (final)       | 85,000 <b>C</b> |
| Total activos corrientes | 170,000         |

##### Activos no corrientes

|                                   |          |
|-----------------------------------|----------|
| Activos fijos                     | 140,000  |
| Menos la amortización acumulada   | (25,000) |
| Activos fijos (neto)              | 115,000  |
| Pagos por adelantado a los dueños | 6,000    |
| Total activos no corrientes       | 121,000  |

Total activos (170+121) 291,000

#### Pasivos

##### Pasivos corrientes

|                                          |         |
|------------------------------------------|---------|
| Porción actual de la deuda a largo plazo | 6,000   |
| Documentos por pagar                     | 100,000 |
| Impuestos acumulados                     | 3,000   |
| Cuentas por pagar (C/P)                  | 41,000  |
| Total pasivos corrientes                 | 150,000 |
| Pasivos a largo plazo/préstamo por pagar | 54,000  |

Total pasivos (150+54) 204,000

##### Capital o activo neto

|                         |        |
|-------------------------|--------|
| Inversión de los dueños | 20,000 |
| Utilidades retenidas    | 67,000 |
| Capital total           | 87,000 |

Total pasivos y capital (204+87) 291,000

**Recuerde:** Ambos informes deben reflejar el mismo período.

### REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

#### Ventas

Ventas netas 900,000 **B**

#### Costo de los bienes vendidos:

|                    |         |
|--------------------|---------|
| Inventario inicial | 75,000  |
| Compras            | 350,000 |
| Mano de obra       | 200,000 |

Total 625,000

Menos: Inventario final (85,000)

Costo de los bienes vendidos (625 menos 85) 540,000 **D**

Ganancia bruta (900 menos 540) 360,000

#### Gastos

##### Gastos operativos

|                               |         |
|-------------------------------|---------|
| - Gastos de comercialización  | 90,000  |
| - Generales y administrativos | 170,000 |

Total gastos 260,000

Ingresos operativos (360 menos 260) 100,000

Gastos financieros 20,000

#### Ganancias

Ganancia neta antes de deducir impuestos (100 menos 20) 80,000

Menos: Todos los impuestos a las ganancias 27,000

Ganancia neta (80 menos 27) 53,000

# LIQUIDEZ

Los indicadores de liquidez demuestran la capacidad de la compañía para convertir los activos en efectivo. ¿Con cuánto efectivo cuenta su empresa? Las fórmulas 3, 4 y 5 le brindarán la respuesta.

## 3 Capital de trabajo

### FÓRMULA

$$\begin{array}{l} \text{E Activos corrientes} \\ \$170,000 \\ - \$150,000 \\ \hline \text{F Restar los pasivos corrientes} \end{array} = \$20,000$$

El efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario

**Lo que muestra** ► Si su empresa cuenta con activos corrientes suficientes para las operaciones diarias y para pagar las facturas actuales. *Cuanto más alta sea la cifra, mejor.*

**La fuente de las cifras** ► el Balance General

**El objetivo** ► Disponer de la mayor cantidad de dinero posible para las operaciones diarias. La respuesta debe ser positiva. Si la respuesta es negativa, se necesita más dinero para pagar los gastos.

**El plan** ► Si se siguen las sugerencias de esta página, se preserva el capital de trabajo. *Nota: Esta empresa tiene un monto excedente después de pagar todos los pasivos actuales.*

## 4 Coeficiente Rápido

### FÓRMULA

$$\begin{array}{l} \text{C Total activos corrientes de } \$170,000 \\ \text{menos el inventario de } \$85,000 \\ \$85,000 \\ \hline \text{F Total pasivos corrientes} \\ \$150,000 \end{array} = .56$$

**Lo que muestra** ► Si el inventario se tornara obsoleto, este coeficiente lo elimina de los activos corrientes y del efectivo. El coeficiente se denomina "rápido" ya que incluye elementos que pueden convertirse en efectivo.

**La fuente de las cifras** ► el Balance General

**El objetivo** ► La respuesta debe ser 1 ó superior.

**El plan** ► Si se siguen las siguientes sugerencias, el inventario se administra en forma correcta.

## 5 Coeficiente de Liquidez Actual

### FÓRMULA

$$\begin{array}{l} \text{E Total activos corrientes} \\ \$170,000 \\ \hline \text{F Total pasivos corrientes} \\ \$150,000 \end{array} = 1.13$$

**Lo que muestra** ► Este coeficiente demuestra la capacidad de la empresa para pagar deudas a corto plazo. *Cuanto más alta sea la cifra, mejor.*

**La fuente de las cifras** ► el Balance General

**El objetivo** ► La respuesta debe ser 2 ó superior, lo que implica que la empresa posee el doble de activos sobre pasivos. Este ejemplo significa que se dispone de \$1,13 en efectivo y en activos corrientes para pagar cada \$1 de pasivos corrientes.

**El plan** ► Aprovechar las sugerencias que se detallan a continuación.

### BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

|                                          |                |
|------------------------------------------|----------------|
| <b>Activos</b>                           |                |
| <b>Activos Corrientes</b>                |                |
| Efectivo                                 | 10,000         |
| Cuentas por cobrar                       | 75,000         |
| Inventario (final)                       | 85,000         |
| Total activos corrientes                 | 170,000        |
| <b>Activos no corrientes</b>             |                |
| Activos fijos                            | 140,000        |
| Menos la amortización acumulada          | (25,000)       |
| Activos fijos (neto)                     | 115,000        |
| Pagos por adelantado a los dueños        | 6,000          |
| Total activos no corrientes              | 121,000        |
| <b>Total activos (170+121)</b>           | <b>291,000</b> |
| <b>Pasivos</b>                           |                |
| <b>Pasivos corrientes</b>                |                |
| Porción actual de la deuda a largo plazo | 6,000          |
| Documentos por pagar                     | 100,000        |
| Impuestos acumulados                     | 3,000          |
| Cuentas por pagar (C/P)                  | 41,000         |
| Total pasivos corrientes                 | 150,000        |
| Pasivos a largo plazo/préstamo por pagar | 54,000         |
| <b>Total pasivos (150+54)</b>            | <b>204,000</b> |
| <b>Capital o activo neto</b>             |                |
| Inversión de los dueños                  | 20,000         |
| Utilidades retenidas                     | 67,000         |
| <b>Capital total</b>                     | <b>87,000</b>  |
| <b>Total pasivos y capital (204+87)</b>  | <b>291,000</b> |

### Sugerencias para mejorar el puntaje de las Fórmulas 3, 4 y 5

- Cobrar las cuentas por cobrar con mayor rapidez a través de una mejor política crediticia (ver la Fórmula 1 en la página 4)
- Reducir la rotación del inventario (ver la Fórmula 2 en la página 4)
- Abonar a las cuentas por pagar con mayor rapidez y aprovechar los descuentos comerciales (ver la Fórmula 7 en la página 6)
- Incrementar los márgenes de ganancia aumentando los precios y vendiendo más productos/servicios (ver la Fórmula 9 en la página 7)

# GESTIÓN DE DEUDAS

Invertir en una empresa es un negocio serio. Si desea averiguar cuánto dinero han invertido los dueños en comparación con los prestamistas, inserte sus cifras en las Fórmulas 6 y 7.

## 6 Coeficiente de apalancamiento o soporte de la deuda

### FÓRMULA

$$\frac{\text{H Total pasivos}}{\text{I Capital total}} = 2.34$$

\$204,000  
\$87,000

**Lo que muestra** ► Si una empresa posee patrimonio suficiente.

**La fuente de las cifras** ► el Balance General

**El objetivo** ► Es preferible obtener una respuesta de 3 o inferior. Esta empresa se ha apalancado 2,34 veces; esto significa que por cada \$1 invertido por los dueños, los prestamistas y acreedores han invertido \$2,34.

**El plan** ► Disminuir el apalancamiento aumentando la cantidad de dinero devengado y mantenerlo como utilidades retenidas.

## 7 Rotación de cuentas por pagar

### FÓRMULA

$$\frac{\text{G Cuentas por pagar a } \$41.000 \times 365 \text{ días}}{\text{J Compras}} = 42.75 \text{ días}$$

\$14,965,000  
\$350,000

**Lo que muestra** ► Con qué rapidez una empresa paga a sus proveedores.

**La fuente de las cifras** ► el balance general y el reporte de utilidades

**El objetivo** ► Pagar las cuentas con mayor rapidez. Cuanto más baja sea la cifra (30 días ó menos), mejor. Actualmente, esta empresa paga a los proveedores a los 43 días.

**El plan** ► Aprovechar los descuentos que, con frecuencia, se aplican cuando una factura se paga por anticipado. "2%, 10 días, 30 días neto" implica que se puede deducir un 2% de una factura cuyo pago se realiza dentro de los 10 días. *Por ejemplo, si se pagaran los \$350,000 que se gastan en compras anuales en 10 días, se ahorraría \$7,000 por año.*

### BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

#### Activos

##### Activos corrientes

|                          |         |
|--------------------------|---------|
| Efectivo                 | 10,000  |
| Cuentas por cobrar       | 75,000  |
| Inventario (final)       | 85,000  |
| Total activos corrientes | 170,000 |

##### Activos no corrientes

|                                   |          |
|-----------------------------------|----------|
| Activos fijos                     | 140,000  |
| Menos la amortización acumulada   | (25,000) |
| Activos fijos (neto)              | 115,000  |
| Pagos por adelantado a los dueños | 6,000    |
| Total activos no corrientes       | 121,000  |

Total activos (170+121) 291,000

#### Pasivos

##### Pasivos corrientes

|                                          |         |
|------------------------------------------|---------|
| Porción actual de la deuda a largo plazo | 6,000   |
| Documentos por pagar                     | 100,000 |
| Impuestos acumulados                     | 3,000   |
| Cuentas por pagar (C/P)                  | 41,000  |
| Total pasivos corrientes                 | 150,000 |

Pasivos a largo plazo/préstamo por pagar 54,000

Total pasivos (150+54) 204,000

##### Capital o activo neto

|                         |        |
|-------------------------|--------|
| Inversión de los dueños | 20,000 |
| Utilidades retenidas    | 67,000 |
| Capital total           | 87,000 |

Total pasivos y capital (204+87) 291,000

### REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

#### Ventas

Ventas netas 900,000

#### Costo de los bienes vendidos:

Inventario inicial 75,000

Compras 350,000

Mano de obra 200,000

Total 625,000

Menos: Inventario final (85,000)

Costo de los bienes vendidos (625 menos 85) 540,000

Ganancia bruta (900 menos 540) 360,000

#### Gastos

##### Gastos operativos

- Gastos de comercialización 90,000

- Generales y administrativos 170,000

Total gastos 260,000

Ingresos operativos (360 menos 260) 100,000

Gastos financieros 20,000

#### Ganancias

Ganancia neta antes de deducir impuestos (100 menos 20) 80,000

Menos: Todos los impuestos a las ganancias 27,000

Ganancia neta (80 menos 27) 53,000

# RENTABILIDAD

No importa qué tipo de producto o servicio usted comercializa o brinda, el objetivo es obtener ganancias. ¿Cómo le está yendo? Las fórmulas 8 y 9 le muestran lo esencial.

## 8 Flujo de Caja para Pago de Cuentas a Punto de Vencerse

### FÓRMULA

Una ganancia neta de  $\$53,000$  más  $\$13,000$  de amortización (cifra creada para este ejemplo)

$$\frac{\$66,000}{\$6,000} = \$11$$

Porción actual de deuda a largo plazo

Dispone de \$11 para pagar cada dólar de las obligaciones

**Lo que muestra** ► Su capacidad para las pagar después de restar el dinero que toman los dueños

**La fuente de las cifras** ► el balance general y el reporte de utilidades

**El objetivo** ► Es preferible obtener una respuesta de 2 ó mayor. Las empresas nuevas utilizan el valor de un año de los pagos de los préstamos en lugar de las cifras de las cuentas por cobrar.

**El plan** ► Para aumentar el servicio de la deuda, haga tres cosas: 1) refinance a una tasa inferior, 2) consulte si durante un período puede pagar solamente los intereses de los préstamos y 3) consolide la deuda para pagarla en un plazo más largo.

A pagar el año próximo ó \$500 por mes

### BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

|                                          |          |
|------------------------------------------|----------|
| <b>Activos</b>                           |          |
| <b>Activos Corrientes</b>                |          |
| Efectivo                                 | 10,000   |
| Cuentas por cobrar                       | 75,000   |
| Inventario (final)                       | 85,000   |
| Total activos corrientes                 | 170,000  |
| <b>Activos no corrientes</b>             |          |
| Activos fijos                            | 140,000  |
| Menos la amortización acumulada          | (25,000) |
| Activos fijos (neto)                     | 115,000  |
| Pagos por adelantado a los dueños        | 6,000    |
| Total activos no corrientes              | 121,000  |
| Total activos (170+121)                  | 291,000  |
| <b>Pasivos</b>                           |          |
| <b>Pasivos corrientes</b>                |          |
| Porción actual de la deuda a largo plazo | 6,000    |
| Documentos por pagar                     | 100,000  |
| Impuestos acumulados                     | 3,000    |
| Cuentas por pagar (C/P)                  | 41,000   |
| Total pasivos corrientes                 | 150,000  |
| Pasivos a largo plazo/préstamo por pagar | 54,000   |
| Total pasivos (150+54)                   | 204,000  |
| <b>Capital o activo neto</b>             |          |
| Inversión de los dueños                  | 20,000   |
| Utilidades retenidas                     | 67,000   |
| Capital total                            | 87,000   |
| Total pasivos y capital (204+87)         | 291,000  |

## 9 Ganancias sobre las ventas

### FÓRMULA

Ganancia neta

$$\frac{\$53,000}{\$900,000} = .0588$$

Ventas netas

5.9% de margen cuando se lo convierte a un porcentaje

**Lo que muestra** ► El porcentaje de ganancia neta por cada dólar de venta.

**La fuente de las cifras** ► Reporte de Utilidades

**El objetivo** ► Cuánto más alta sea la cifra, mejor.

**El plan** ► Para aumentar sus márgenes de ganancia, siga las siguientes tres estrategias: aumente los precios, reduzca el costo de los bienes y reduzca los gastos.

### REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

|                                                         |          |
|---------------------------------------------------------|----------|
| <b>Ventas</b>                                           |          |
| Ventas netas                                            | 900,000  |
| <b>Costo de los bienes vendidos:</b>                    |          |
| Inventario inicial                                      | 75,000   |
| Compras                                                 | 350,000  |
| Mano de obra                                            | 200,000  |
| Total                                                   | 625,000  |
| Menos: Inventario final                                 | (85,000) |
| Costo de los bienes vendidos (625 menos 85)             | 540,000  |
| Ganancia bruta (900 menos 540)                          | 360,000  |
| <b>Gastos</b>                                           |          |
| <b>Gastos operativos</b>                                |          |
| - Gastos de comercialización                            | 90,000   |
| - Generales y administrativos                           | 170,000  |
| Total gastos                                            | 260,000  |
| Ingresos operativos (360 menos 260)                     | 100,000  |
| Gastos financieros                                      | 20,000   |
| <b>Ganancias</b>                                        |          |
| Ganancia neta antes de deducir impuestos (100 menos 20) | 80,000   |
| Menos: Todos los impuestos a las ganancias              | 27,000   |
| Ganancia neta (80 menos 27)                             | 53,000   |

*Préstamo amortizable a largo plazo: Un préstamo de \$60,000 de los cuales se deben pagar \$54,000 a largo plazo y \$6,000 en un año (porción actual de una deuda a largo plazo)*

# BOLETÍN DE CALIFICACIONES

|          |                                                          | PÁGINA | RESPUESTA DEL LIBRO | COMENTARIO | NORMA                  |
|----------|----------------------------------------------------------|--------|---------------------|------------|------------------------|
| Activos  | 1 Rotación de cuentas por cobrar                         | 4      | 30.4 días           | Bueno      | 30 días                |
|          | 2 Rotación del inventario                                | 4      | 57.4 rotaciones     | Bueno      | Similar a la Industria |
| Liquidez | 3 Capital de trabajo                                     | 5      | \$20,000            | Bueno      | Cifra positiva         |
|          | 4 Coeficiente Rápido                                     | 5      | .56                 | Incremente | 1 ó más                |
|          | 5 Coeficiente de Liquidez Actual                         | 5      | 1.13                | Incremente | 2 ó más                |
| Deuda    | 6 Apalancamiento o soporte de la deuda.                  | 6      | 2.34 veces          | Bueno      | 3 ó menos              |
|          | 7 Rotación de cuentas por pagar                          | 6      | 42.75 días          | Reduzca    | 30 días                |
| Ganancia | 8 Flujo de caja para pago de cuentas a punto de vencerse | 7      | \$11                | Bueno      | 2 ó más                |
|          | 9 Margen de ganancia sobre las ventas                    | 7      | 5.9%                | Bueno      | Similar a la Industria |

## ¿QUÉ FACTORES HACEN QUE UNA EMPRESA FUNCIONE?

TODA EMPRESA EXITOSA  
HACE QUE LOS CICLOS  
OPERATIVOS GIREN CON  
MAYOR RAPIDEZ. CUANTO  
MÁS RÁPIDO SEA EL  
CICLO, SU EMPRESA  
OBTENDRÁ MEJORES  
CALIFICACIONES Y USTED  
AHORRará MÁS DINERO.



Por ejemplo, los ahorros mostrados en estos tres coeficientes suman \$56.257:

**FÓRMULA 1** muestra que cobrando las cuentas por cobrar con mayor rapidez se puede obtener una cantidad adicional de \$9.000 en efectivo. Consultar la página 4.

**FÓRMULA 2** muestra que si se reabastece el inventario cada 30 días, se ahorran \$40.257 en gastos. Consultar la página 4.

**FÓRMULA 7** muestra que si se las cuentas se pagan con mayor rapidez, se produce un ahorro de \$7.000. Consultar la página 6.

### ¿Comparado con qué?

**Conozca de qué manera los valores estándar de la industria pueden darle una perspectiva valiosa**

El conocimiento de las calificaciones promedio para su sector de la industria le brindará un barómetro para evaluar el desempeño de su propia empresa. Utilice el número de código del Sistema de Calificación de la Industria Norteamericana (NAICS - North American Industry Classification System), correspondiente a su empresa, para comparar sus calificaciones con respecto a los estándares de la industria. Puede obtener el número de código en: [www.sba.gov/businessop/standards/naics.html](http://www.sba.gov/businessop/standards/naics.html)

### Recursos de la industria

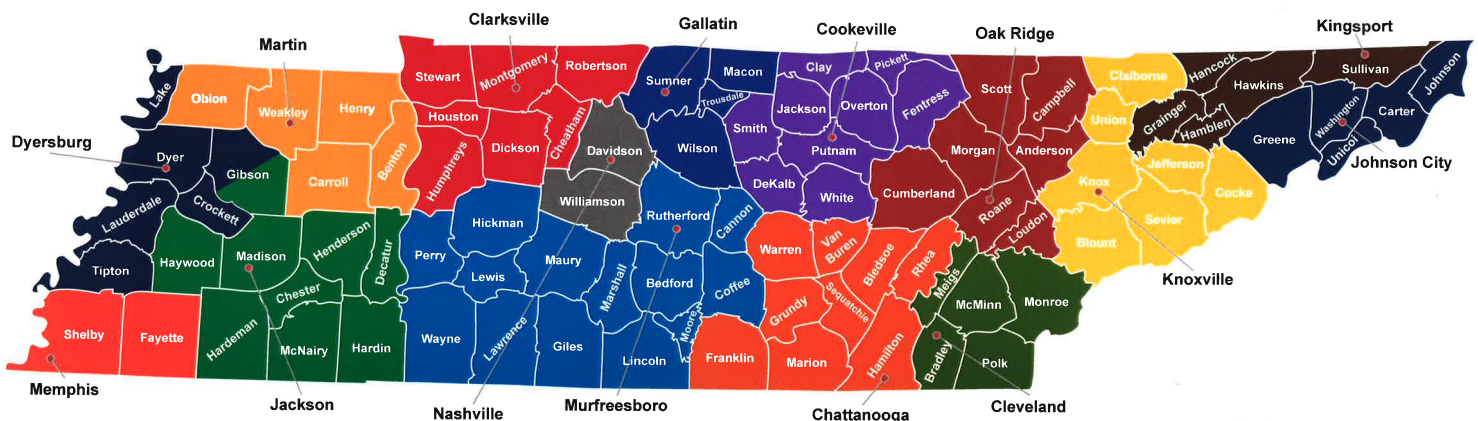
**Busque información sobre estos recursos en la biblioteca o en Internet:**

- Programas de Administración para Pequeñas Empresas (SBA)
- Estudios Anuales de la Asociación de Gestión de Riesgos
- Coeficientes comerciales claves de Dun & Bradstreet (Dun & Bradstreet's Key Business Ratios)
- Prentice Hall's Almanac of Business and Industry Ratios (Almanaque de Negocios y Coeficientes Industriales)
- Las asociaciones comerciales locales, regionales y nacionales



SMALL BUSINESS  
DEVELOPMENT CENTERS

# The TSBDC Network



**Visit us at: [www.tsbdc.org](http://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.

