Sepa bien cuál es su situación actual:

una guía simple de

LOS ESTADOS FINANCIEROS

de su empresa

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

Centros de Desarrollo para Pequeños Negocios

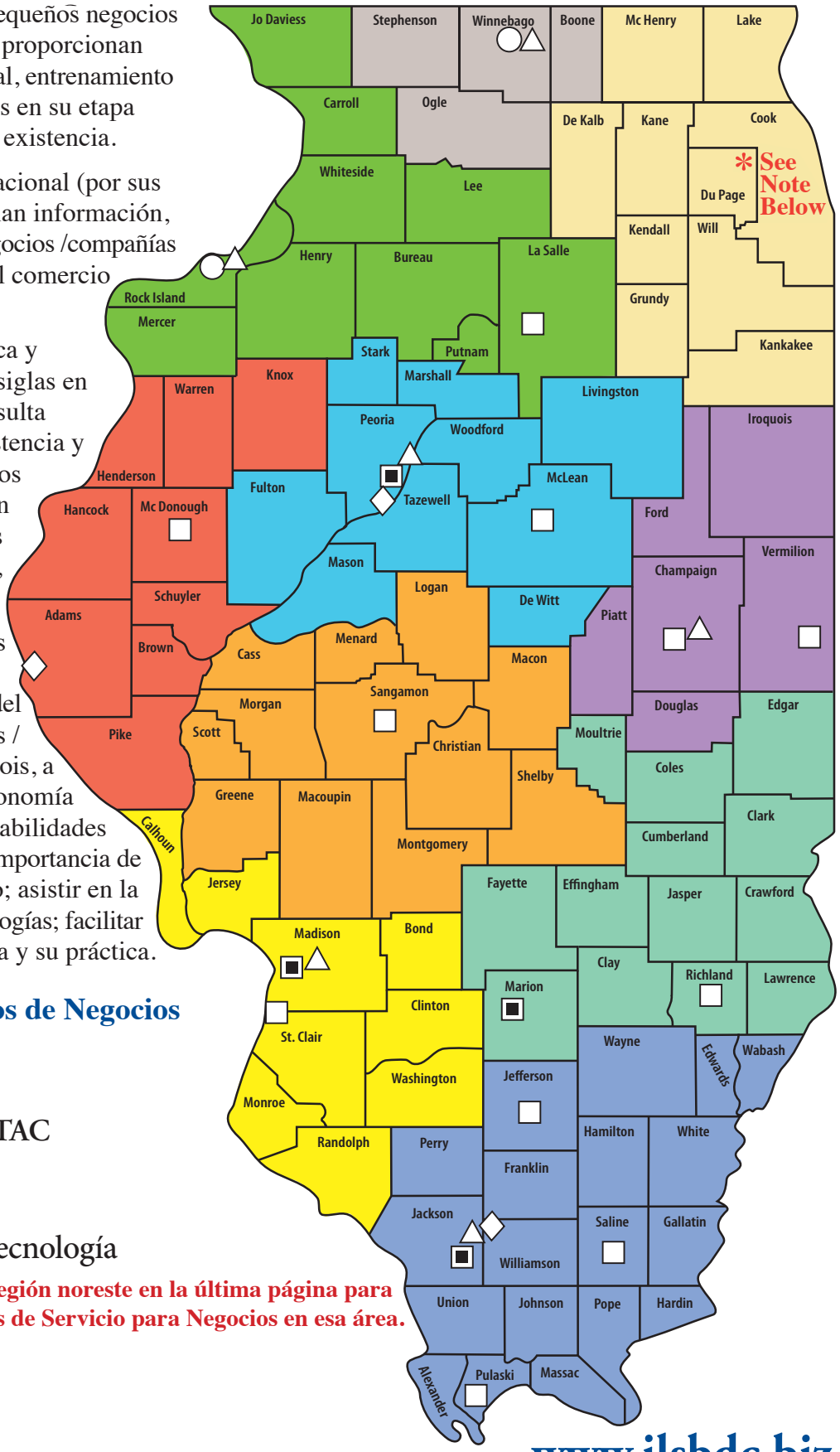
"Expertos, redes y herramientas para transformar su negocio"

Los Centros de Desarrollo para pequeños negocios (por sus siglas en inglés SBDC), proporcionan información, una guía confidencial, entrenamiento y otros recursos para los negocios en su etapa inicial y para los que ya están en existencia.

Los Centros de Comercio Internacional (por sus siglas en inglés ITC), proporcionan información, consulta y entrenamiento a los negocios /compañías interesados en exportación con el comercio internacional.

Los Centros de Asistencia Técnica y obtención de Contratos (por sus siglas en inglés PTAC), proporcionan consulta directa, información técnica, asistencia y entrenamiento en el mercado, a los negocios que están interesados en vender sus productos y servicios a las agencias del gobierno local, federal y del Estado.

Tecnología, Innovación y Empresas especializadas (por sus siglas en inglés TIES). Existen diez sitios del SBDC que ayudan a los negocios / empresarios y ciudadanos de Illinois, a tener éxito en el cambio de la economía por medio de: desarrollo de las habilidades en sus trabajadores; fomentar la importancia de un lugar de trabajo sano y seguro; asistir en la comercialización de nuevas tecnologías; facilitar el acceso a la tecnología moderna y su práctica.



Localización de los Centros de Negocios

- ☐ SBDC
- ▣ SBDC/ITC
- ◯ SBDC/ITC/PTAC
- ◉ SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Servicios de Tecnología

*** Vea el mapa de la región noreste en la última página para encontrar los Centros de Servicio para Negocios en esa área.**

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

www.ilsbdc.biz

800-252-2923

Esta red empresarial se ha hecho posible a través de la asociación entre el Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois, los Centros de Desarrollo para Pequeños Negocios y la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (SBA).

INTRODUCCIÓN

Un sólo informe finaciero no puede diagnosticar la salud fiscal de su empresa, pero reuniendo varios informes finacieros 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 finacieros 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)

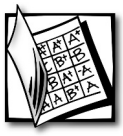
Puntuaciones Analiza la situación financiera de una compañía. Las proporciones de una empresa pueden ser comparadas con las de otra empresa en la misma industria.

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

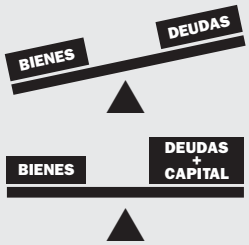
El Balance General es un retrato de su negocio, congelado por un segundo en el tiempo.

¿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.

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.

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 Acumuladoss	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**

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

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.

¿QUÉ MÉTODO DE CONTABILIDAD ES EL ADECUADO PARA USTED?

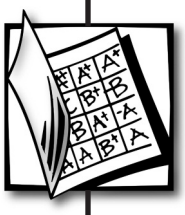
El método de dinero en efectivo

- 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).

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

Gastos Sobre las Ventas
Sueldos y gastos que se relacionan únicamente con el proceso de ventas

Ingresos (o pérdidas) Operativos
Indica el rendimiento del negocio

Ganancia Bruta
Éste es su margen de ganancias

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

Compañía Max Computer, Informe de Ingresos

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%**
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%**

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

- Primero, transforme los números del nforme 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 éllos 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

Cuentas por Cobrar ($75,000 x 365 días)

$$\frac{\$27{,}375{,}000}{\$900{,}000} = 30.4$$

Tarda 30 días en cobrar las cuentas

Número de Ventas Netas

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

Números del Inventario ($85,000) x 365 días

$$\frac{\$31{,}025{,}000}{\$540{,}000} = 57.4$$

57 días en rotar (o vender) su inventario

Costo de Bienes Vendidos

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

Bienes Activos

$$\begin{array}{r} \$170{,}000 \\ -\ \$150{,}000 \\ \hline \end{array} = \$20{,}000$$

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

Deduzca las Deudas Activas

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

El total de Bienes Activos es $170,000 menos el Inventario de $85,000

$$\frac{\$85{,}000}{\$150{,}000} = .56$$

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

Total de Deudas Activas

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

Total de Bienes Activos

$$\frac{\$170{,}000}{\$150{,}000} = 1.13$$

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

Total de Deudas Activas

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

Total Deudas

$$\frac{\$204{,}000}{\$87{,}000} = 2.34$$

Total Capital

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

Cuentas por Pagar $41,000 x 365 días

$$\frac{\$14{,}965{,}000}{\$350{,}000} = 42.75$$

Compras

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

Ganancia Neta

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

Ventas Netas

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

Ganancia neta de $53,000 + depreciación de $13,000 *(cantidad utilizada para éste ejemplo)*

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

Porción actual de deuda a largo plazo

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.

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

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.

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.

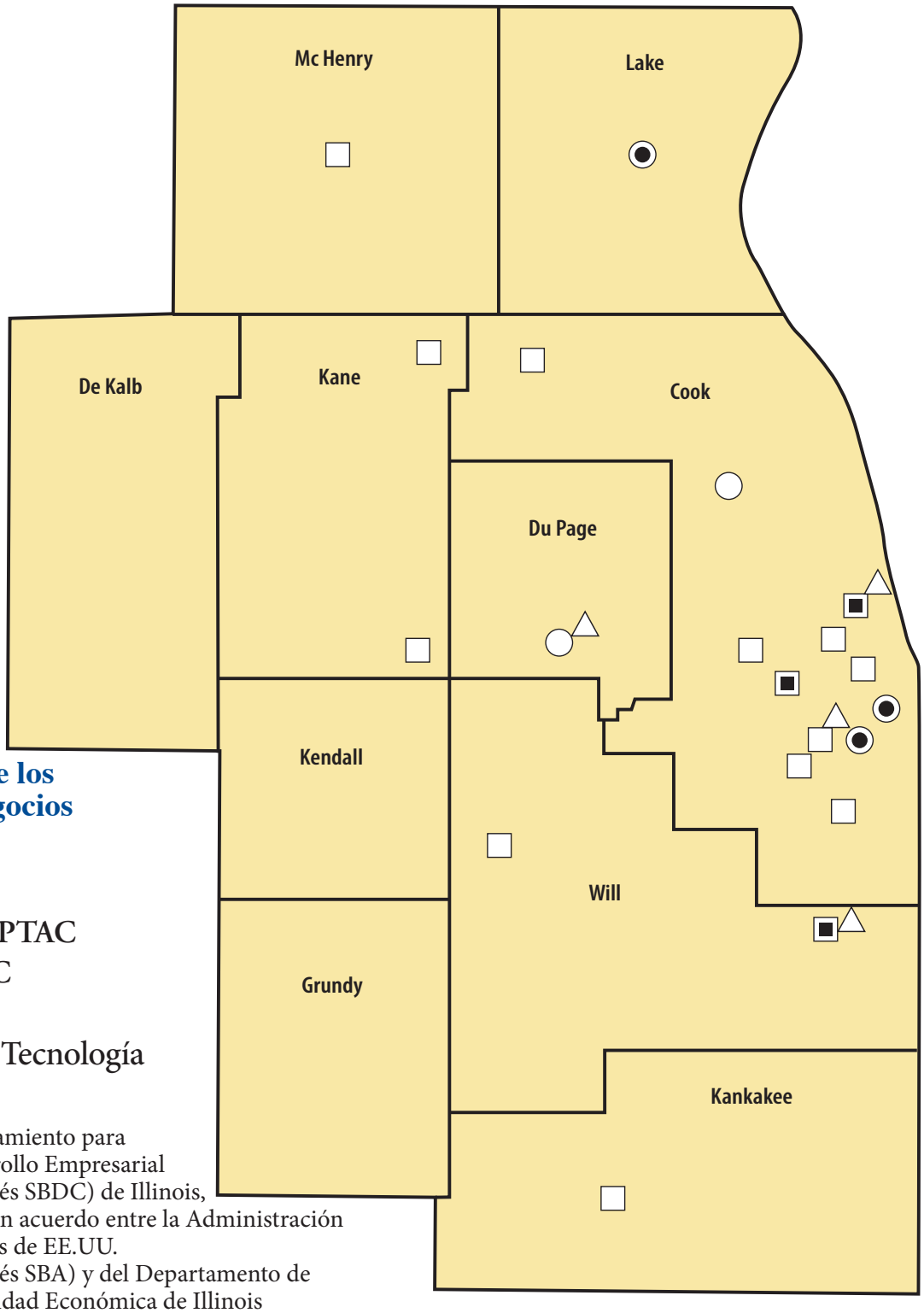
Préstamo a término. Es un préstamo que usualmente se entrega en una suma total al momento del cierre. El pago del mismo se hace mensualmente durante un plazo establecido.

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.

Región Noreste

"Chicagoland"



Localización de los Centros de Negocios

- □ SBDC
- ■ SBDC/ITC
- ○ SBDC/ITC/PTAC
- ◉ SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Servicios de Tecnología

Una parte del financiamiento para los Centros de Desarrollo Empresarial (por sus siglas en inglés SBDC) de Illinois, es hecho a través de un acuerdo entre la Administración de Pequeños Negocios de EE.UU. (por sus siglas en inglés SBA) y del Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois (por sus siglas en inglés DCEO).

www.ilsbdc.biz

AMERICA'S SBDC ILLINOIS

Printed by the Authority of the State of Illinois. W.O. 12-021 100 9/11 IOCI 12-261