

**SEPA BIEN CUÁL
ES SU SITUACIÓN**

*Una guía simple
de los estados financieros
de su empresa*

Bank of America[®]





INTRODUCCIÓN

Un estado financiero no puede diagnosticar la salud fiscal de su empresa. Reuna varios estados financieros y usted podrá tomar decisiones gerenciales y hacer inversiones inteligentes.

Muchos dueños de negocios no saben cómo leer sus estados 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 estados financieros para poder:

- comprender a cabalidad el rol vital que juega el dinero en cada decisión de 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 que su negocio esté creciendo y lo seguirá haciendo

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

- si puede afrontar pagar 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 colateral está disponible para garantizar un préstamo

¿QUÉ SON ÉSTOS ESTADOS?

Los estados financieros son registros escritos, significativos 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 estados usualmente se preparan anualmente, aunque los estados de ingresos deben prepararse mensualmente o, al menos, trimestralmente.

LO QUE LE INDICA ÉSTE ESTADO:

Hoja de balance Lo que posee la compañía, lo que debe y lo que sobra

Estado de ingresos Las ventas, gastos y ganancias de una firma (o pérdidas)

Proporciones Analiza la situación financiera de una compañía. Las proporciones de una empresa pueden ser comparadas con otras en la misma industria.

Estado de flujo de efectivo El origen, utilización y balance de efectivo, indicado mensualmente

Revisado en 11/19/02 • © Diseño: 2000 por NewGround Publications. (Phone: 800 207-3550) (Teléfono: 800 207-3550)

Texto: © John Nelson y Karen Couto. Traducido y editado por María Fernanda Escudero y María Nyren.

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. .

Contenido

4

HOJA DE BALANCE



6

ESTADO DE INGRESOS



8

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO



10

PROPORCIONES



Hoja de Balance



La hoja de balance es un retrato de su negocio, congelado por un segundo en el tiempo.

HOJAS DE BALANCE: ANTES Y DESPUES DE OBTENER FINANCIAMIENTO

Las compañías ya establecidas

Deben desarrollar dos hojas de balance — una antes y otra el día después del cierre del préstamo.

Las compañías nuevas

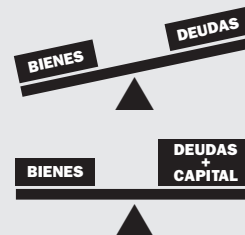
Deben incluir un balance general inicial en las proyecciones para reflejar el cambio en la hoja de balance el día después del cierre del préstamo.

¿QUÉ LE INDICA LA HOJA DE BALANCE?

Este estado le demuestra lo que posee (bienes), lo que usted debe (deudas), y lo que sobra (valor neto o acciones de dividendo variable en el 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 la hoja de balance como una balanza. Los bienes y las deudas por si solos están imbalances hasta que se les añade capital, la última pesa que se le pone a la balanza para lograr el balance 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 efectivo e 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 (deudas 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

Las acciones de dividendo variable del negocio incluyen 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 sus deudas es activa, y cuánto es a largo plazo
- Porcentajes y proporciones (que se extraen de los números) necesarias para analizar su negocio (busque la sección de proporciones)
- Compare dos de los mismos períodos de tiempo para ver cambios en:
 - > efectivo
 - > cuentas por cobrar
 - > inventario
 - > cuentas por pagar
 - > acciones de dividendo variable
 - > ganancias retenidas

LO QUE NO LE DEMUESTRA

- Ingresos o gastos de un período de tiempo. Recuerde que la hoja de balance refleja un momento en el tiempo.
- Valor de mercado de los bienes, aunque reflejará los costos de compra y depreciación de acuerdo a los estándares de la industria.
- Calidad de bienes.
- Deudas contingentes (dinero que usted accedió a repagar por medio de la firma de notas de pago, 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, no aparece en el balance general). Sin embargo, los contratos de alquiler capitales (con una cláusula de rompimiento de contrato por precio de \$1) aparecen en la hoja de balance.

**Compañía Max Computer, Hoja de balance
Diciembre 31, 2003**

BIENES (LO QUE POSEE)

Bienes activos (se transforman 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 (vencen dentro de un año)

Cuentas por pagar	41,000	←
Impuestos acumulados	3,000	
Porción activa de una deuda a largo plazo	6,000	
Pagarés (vencen dentro de un año)	100,000	
Total de deudas activas	150,000	

Deudas a largo plazo (vencen en más de un año)

Préstamos por pagar	54,000	←
Total de deudas a largo plazo	54,000	
Total de deudas (150K + 54K)	204,000	

CAPITAL O VALOR NETO (LAS ACCIONES DE DIVIDENDO VARIABLE DE LA COMPAÑIA)

Inversión del/a propietario	20,000	
Ganancias retenidas (ganancias que se retuvieron en el negocio)	67,000	←
Capital total o valor neto (67K + 20K)	87,000	
Total deudas y capital (204K + 87K)	<u><u>291,000</u></u>	

Cuentas por cobrar
Ventas efectuadas, cuyo pago aún se le debe a la compañía

Bienes fijos
Es el costo original

Depreciación
Todos los bienes pierden su valor. Se hacen deducciones de acuerdo a las reglamentaciones de impuestos

Cuentas por pagar
Compras que aún no han sido pagadas

Préstamo Por Pagar
El balance 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, mismo que se acumula durante la vida del negocio.

Bienes pasivos
Toman más de un año en convertirse en efectivo

Adelantos a los dueños
Dinero que los dueños toman, a manera de préstamo, para ser repagado.

Porción activa de una deuda a largo plazo
El monto de los pagos a dicho préstamo por el lapso de un año

Inversión de los propietarios
Es el dinero que los propietarios invierten en el negocio

¿QUÉ SISTEMA DE CONTABILIDAD ES EL ADECUADO PARA USTED?

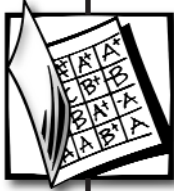
El sistema en efectivo

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

El sistema acumulativo

- Se vende 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, y se paga 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 por las cuentas por cobrar, gastos e inventario. Para tener una mejor idea de cuánto efectivo hay a fin de mes, aprenda lo que es el estado de flujo de efectivo.
- Los prestamistas prefieren el sistema acumulativo de contabilidad.

Estado de ingresos



Piense en el estado 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 ÉSTE ESTADO

• Estado operativo • Estado de ganancias • Estado de ganancias y pérdidas

¿QUÉ LE INDICA EL ESTADO DE INGRESOS?

En el manejo diario de su negocio, los números cambian a una velocidad impresionante. Se pagan las cuentas, se hacen retiros de dinero y, a veces, en medio de esta actividad, es difícil saber exactamente cuánta ganancia tiene. El estado de ingresos responde ésta pregunta.

Piense en el estado de ingresos como un tipo de libreta de calificaciones para su negocio. Como una libreta de calificaciones, 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 éste estado 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 lo prepara mensualmente, trimestralmente y anualmente. Por la misma razón, crear una proyección de éste estado para los siguientes 12 meses, en base a sus predicciones, es 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 incrementar el negocio.
- Cuánto dinero queda para el (los) dueño(s).
- Cuánto dinero queda para pagar las deudas (sólo capital).

LO QUE NO LE DEMUESTRA

- Si su condición financiera general es débil o sólida (mire el balance general).
- Lo 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, Estado de ingresos
Diciembre 31, 2003**

Ventas netas
Rédito 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 de ventas
Sueldos y gastos que se relacionan únicamente con las ventas

Ingresos (o pérdidas) operativas
Indica el rendimiento del negocio

Ventas netas900,000	100%	
Menos el costo de los bienes vendidos (costo para hacer los productos):			
Inventario inicial	75,000	8%	
Compras (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 de 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: gastos de interés (en 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%	

Ganancia bruta
Este 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

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

- Primero, transforme los números del estado de ingresos en porcentajes
- Después, compare los porcentajes de éste 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 35% el año pasado, ha aumentado en un 5%

Estado de flujo de efectivo



Qué dinero ingresa, cuánto sale y cuánto se queda

¿QUÉ LE INDICA EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO?

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 efectivo positivo.

El estado de flujo de efectivo demuestra dinero que ingresa en el negocio, dinero que sale y dinero que debe tenerse disponible para cubrir los gastos diarios y cualquier emergencia.

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 efectivo negativo
- La necesidad de inyectarle capital de trabajo adicional (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 donde 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.
Nótese que el estado de ingresos sólo demuestra el interés, no el capital
- Sus debilidades (la incapacidad de mantener y generar efectivo). Para obtener préstamos, explique cómo manejaría usted éstas debilidades (incremento en ventas, reducción de costos, o inversiones de los dueños).

LO QUE NO LE DEMUESTRA

- Cuánto tiene en cuentas por cobrar y en cuentas por pagar (indicado en la hoja de balance).
- 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 la hoja de balance.

Esto es de especial interés para compañías nuevas

Pérdidas - son comunes en el primer año de una empresa que está empezando. Los prestamistas quieren que el negocio cubra sus gastos. Para generar balances positivos, usted puede tener que compensar meses con balances negativos con préstamos, incremento de ingresos, una inversión adicional de los propietarios o reducción de gastos.

Préstamo capital

Préstamo capital consta aquí, pero no en el estado 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 estado de ingresos.

Pago de un préstamo

Un préstamo fue recibido un mes antes de éstas proyecciones. Las compras se pagan en el día acordado. Usted puede tomar ventaja de los términos de pago a 30 días. El estado de ingresos registrará las compras como cuentas por pagar, pero no serán registradas 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 (mercadería)	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)	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 rol de pagos (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 miscelaneos (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 de iniciación	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 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	69,785	
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	57,566	
I. Datos operativos esenciales (información no pertinente al flujo de efectivo)													
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	

Estado de liquidez

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

Resumen

Buena información para calcular

Proporciones



Mire las proporciones como la puntuación financiera de su negocio.

¿QUÉ LE INDICAN LAS PROPORCIONES

Las proporciones 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 éstas proporciones.

Los números para las proporciones se toman del estado de ingresos y de la hoja de balance, pero no del estado de flujo de efectivo

PROPORCIONES DE MANEJO DE BIENES

¿Qué tan eficientemente está usted administrando sus bienes?

VOLUMEN DE CUENTAS POR COBRAR

Fuente de números: Hoja de balance y el estado de ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar } (\$75,000 \times 365 \text{ días})}{\text{Número de ventas netas}} = \text{Tarda 30 días en cobrar cuentas}$$

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

NOTA: Esto demuestra cuántos días demora en cobrar el dinero que le deben. **Mientras más bajo el número es mejor.**

VOLUMEN DE INVENTARIO

Fuente de números: Hoja de balance y estado de ingresos

FÓRMULA

$$\frac{\text{Números del inventario } (\$85,000 \times 365 \text{ días})}{\text{Costo de bienes vendidos}} = \text{57 días en utilizar (o vender) su inventario}$$

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

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

PROPORCIONES DE LIQUIDEZ

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

CAPITAL DE TRABAJO

Fuente de números: Hoja de balance

FÓRMULA

$$\frac{\text{Bienes activos}}{\text{Deduzca deudas activas}} = \text{Demuestra si una compañía tiene suficiente efectivo para pagar las cuentas. La respuesta debe ser positiva}$$

$$\frac{\$170,000 - \$150,000}{\$20,000} = 1.0$$

NOTA: Demuestra si una compañía tiene suficiente efectivo para pagar las cuentas. Este ejemplo demuestra un excedente después de pagar todas las deudas activas. La respuesta debe ser positiva. Se necesita más dinero para cubrir gastos si la respuesta es un número negativo. **Es preferible un número más alto.**

PRUEBA DE ÁCIDO O RÁPIDA DE PROPORCIONES

Fuente de números: Hoja de balance

FÓRMULA

$$\frac{\text{El total de bienes activos es } \$170,000 \text{ menos el inventario de } \$85,000}{\text{Total de deudas activas}} = \text{Elimina el inventario de la categoría de bienes activos y efectivo. "Rápido" significa que los artículos pueden convertirse en efectivo}$$

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

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

PROPORCIÓN ACTIVA

Fuente de números: Hoja de balance

FÓRMULA

$$\frac{\text{Total de bienes activos}}{\text{Total de deudas activas}} = \text{La capacidad de una compañía de pagar sus deudas a corto plazo.}$$

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

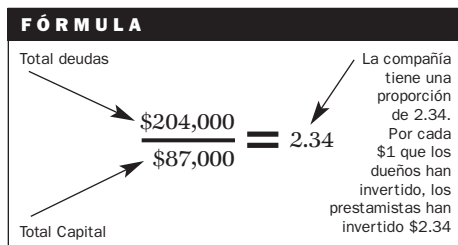
NOTA: Pone a prueba la capacidad de una compañía de pagar sus deudas a corto plazo. Esto significa que hay \$1.13 en efectivo y bienes activos disponible para pagar cada \$1 de deudas activas. **Mientras más alto el número, mejor. La respuesta debería ser 2 o más.**

PROPORCIONES PARA MANEJO DE DEUDAS

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

PROPORCIÓN ENTRE DEUDA Y VALOR ACUMULADO

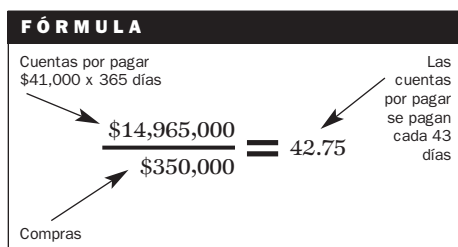
Fuente de números: Hoja de balance



NOTE: Determina si una compañía tiene suficientes acciones de dividendo variable. **Las respuestas menores son mejores. Una respuesta de 3 o menos es preferible.**

CIRCULACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Fuente de números: Hoja de balance y estado de ingresos



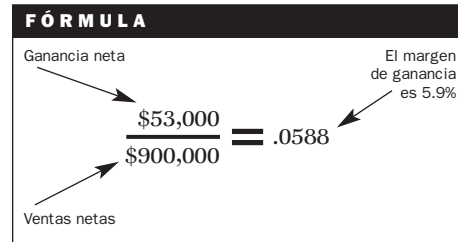
NOTE: Indica que tan rápido una compañía paga a sus proveedores. **Los números más bajos son mejores (30 días o menos).**

PROPORCIÓN DE GANANCIAS

Indica la capacidad de la compañía de generar ganancias

MARGEN DE GANANCIA EN VENTAS

Fuente de números: estado de ingresos

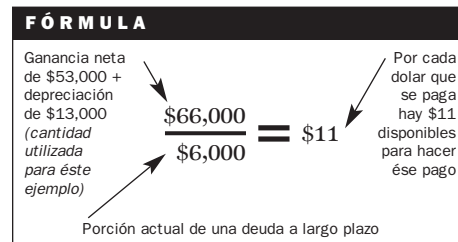


NOTE: Indica el porcentaje de ganancia neta por cada dolar de ventas. **Mientras más alto el número, mejor** Si el margen de ganancia es muy bajo:

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

PROPORCIÓN ENTRE EL FLUJO DE EFECTIVO Y CARTERA VENCIDA

Fuente de números: Hoja de balance y estado de ingresos



NOTE: Demuestra su capacidad de pagar préstamos a plazos pese a retiros de los dueños. Los negocios nuevos utilizan el monto de un año de pagos de un préstamo. **Se recomienda que la respuesta sea 2 o más.**

Comparación de proporciones

Las proporciones pueden ser comparadas con otras compañías en la industria. Las compañías son agrupadas por el código "S.I.C." (Standard Industrial Classification o clasificación estándar de la industria). Compare sus proporciones a las de otras empresas para saber los rangos aceptables.

- Las proporciones de la industria son promedios. Algunas empresas están por encima y otras están por debajo de éstos números. Las diferencias se deben a la edad de la compañía, ubicación, la gerencia y el estilo administrativo, para mencionar algunos.
- Una proporción de 38% comparada a un promedio en la industria de 39% parecería una diferencia mínima de 1%. Si las ventas son \$4 millones, 1% es \$40,000. Si la ganancia neta es \$100,000, entonces los \$40,000 es muy importante.

Estos libros de referencia incluyen información de la industria:

- Estudio anual de estados (financieros) RMA
- Almanaque de proporciones financieras de negocios e industrias (obtenido de la información proporcionada a la tesorería nacional y a la agencia de impuestos- U.S. Treasury y IRS por sus siglas en inglés)
- Dunn y Bradstreet

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

- Asociaciones de un gremio
- Revistas y periódicos dedicados a su industria
- Administración de pequeños negocios

PROPORCIONES A SIMPLE VISTA

PROPORCIÓN OBTENER NÚMEROS DE:

MANEJO DE BIENES

- Flujo de cuentas por cobrar hoja de balance y estado de ingresos
- Flujo de inventario hoja de balance y estado de ingresos

PROPORCIÓN DE LIQUIDEZ

- Capital de trabajo hoja de balance
- Prueba de ácido o "rápida" hoja de balance
- Activos hoja de balance

MANEJO DE DEUDA PROPORCIONAL

- Proporción entre deuda y valor acumulado hoja de balance
- Flujo de cuentas por pagar hoja de balance y estado de ingresos

RENTABILIDAD

- Margen de ganancia en ventas estado de ingresos
- Flujo de efectivo a cartera vencida hoja de balance

Glosario

Capacidad de pago. Capacidad de pagar préstamos en base a futuras ganancias provenientes del negocio.

Cuentas por pagar. Gastos incurridos en base a compras a crédito.

Cuentas por cobrar. Ventas por las cuales no se ha recibido dinero aún. Se ha otorgado crédito.

Bienes. Lo que la empresa posee.

Préstamos basados en bienes. Financiamiento que se obtiene en base a los bienes (inventario, facturas por cobrar u otro colateral).

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

“Balloon” o maduración temprana. Un punto de parada o de vencimiento temprano de un préstamo.

Crédito comercial. Préstamos que se dan 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 del prestatario para manejar un cierto nivel de deuda.

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

Hipotecas comerciales. Un préstamo hecho a base de los bienes raíces de un negocio. La tasa de interés y los términos 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. La puntuación de su crédito, la cual es determinada por una agencia dedicada a elaborar reportes de crédito.

Calificación de crédito. Un proceso utilizado para aprobar o negar las aplicaciones para préstamos comerciales, basado en proporciones y otros factores.

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

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

Depreciación. A excepción de terrenos (solares), todos los bienes se desgastan. Esto produce una devaluación o depreciación anual.

Retiro. Tomar un adelanto de una línea de crédito.

Acciones de dividendo variable. El valor nominal de un negocio. Bienes menos 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. Rédito o ingresos por ventas antes de devoluciones o subsidios.

Bien intangible. No tiene características físicas pero representa un valor (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.

Colateral líquido. Colateral que puede ser convertido en efectivo rápidamente.

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

Bienes líquidos. Bienes que pueden ser convertidos 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 incrementar la compañía.

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

Valor neto. Bienes menos deudas. Demuestran el valor de las acciones de dividendo variable.

Bienes pasivos. Bienes que demoran más de un año en convertirse 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 capital de interés más un porcentaje adicional.

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

Ganancias retenidas. Ganancias netas acumuladas a través de la vida de la compañía y reportadas en la sección del valor neto o acciones de dividendo variable del balance general. Nótese: estos pueden ser negativos en caso de pérdidas.

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

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

Término. La madurez de un préstamo, indicado en meses o años.

Préstamo temporal. 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 estados financieros y proporciones 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 de cumplir con sus obligaciones actuales.