
ADMINISTRE SU DINERO:

GUÍA DE CONTROL FINANCIERO PARA PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS



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.

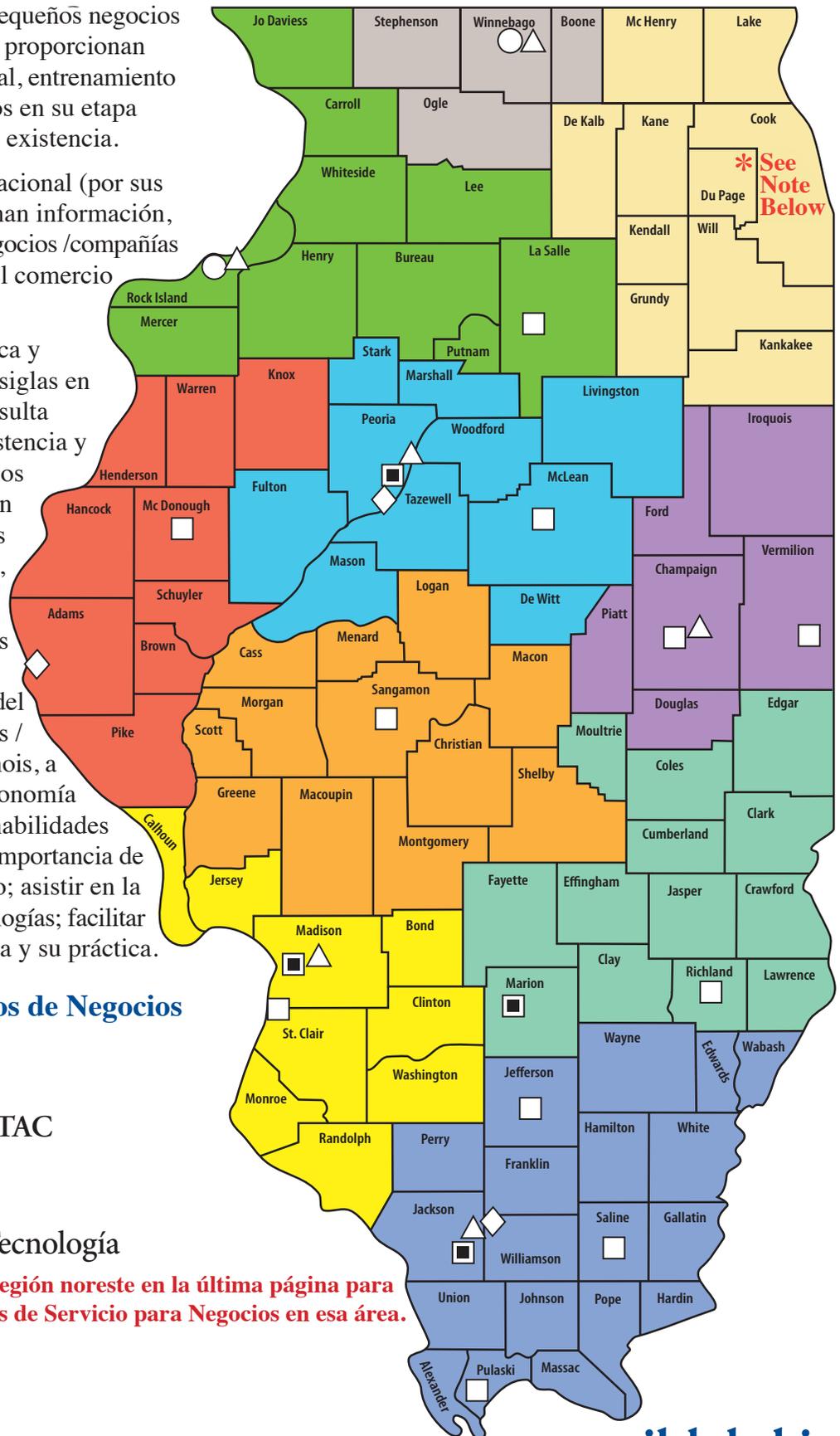
Los Centros de Asistencia Técnica y obtención de Contratos (por sus siglas en inglés PTAC), proporcionan consulta directa, información técnica, asistencia y entrenamiento en el mercado, a los negocios que están interesados en vender sus productos y servicios a las agencias del gobierno local, federal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



EFFECTIVO

EL COMBUSTIBLE QUE HACE MARCHAR SU NEGOCIO

La cantidad de dinero que ingresa al negocio y la cantidad que se gasta, se llama flujo de caja. Adquirir control y entender cómo funciona el flujo de caja, es crucial para el éxito de su negocio. Mucha gente cree que el negocio está en buenas condiciones cuando “es más el dinero que ingresa que el que egresa.” Esta manera de pensar puede debilitar la estabilidad del negocio a corto plazo y su crecimiento a largo plazo.

Debe tenerse siempre a mano cierta cantidad de dinero para el movimiento diario y para pagar gastos a tiempo. ¿Pero qué pasa cuando tiene que pagar las facturas que se han vencido y no ha cobrado el dinero que le deben? ¿Cómo paga los gastos imprevistos, como la reparación de una máquina?



Sin un apropiado flujo de caja, hasta el negocio más próspero puede fracasar. Piense que su negocio es una trenza de tres hilos entrelazados. Un hilo es lo que usted vende (productos o servicios). El otro hilo es lo que usted gana y el otro hilo es lo que usted gasta. Si un hilo se debilita, afectará toda la trenza.

Aprenda la forma en que esto funciona en las páginas siguientes.

CONTENIDO

PÁGINA 4

Utilice al
Máximo su
Flujo de Caja

PÁGINA 6

El Balance
de Flujo
de Caja

PÁGINA 8

Si su
Balance
es Negativo

PÁGINA 10

Si su
Balance es
Positivo

Esta información no intenta reemplazar a un consejero legal o de finanzas. Si usted necesita ayuda, busque un profesional en finanzas, un contador y/o un abogado.

©Diseño y texto: Karen Couto of NewGround Publications. (Teléfono: 800 207-3550). Derechos reservados. Copiar cualquier parte de este libro es contra la ley. Este libro no puede ser reproducido de ninguna forma, incluyendo fotocopias o cualquier otro medio eléctrico o mecánico, incluyendo sistemas de almacenamiento y recuperación, sin previo permiso por escrito de los editores. 0610

Utilice al Máximo su Flujo de Caja

MIENTRAS MÁS DINERO ACUMULE SU NEGOCIO Y AUMENTE SU ACTIVO, TENDRÁ MÁS SOLIDEZ Y ESTABILIDAD.

TÉRMINOS CLAVE

REPORTE DE CRÉDITO DEL NEGOCIO

Es una revisión del historial financiero de la compañía. Una de las compañías que ofrece estos reportes es: Dunn & Bradstreet en el teléfono 800- 234-3867 o visite www.dnb.com.

AGENCIAS DE COBROS

Son compañías que cobran las facturas atrasadas. El cobro por este servicio varía, así que pida la tarifa.

APLICACIÓN DE CRÉDITO

Es un formulario que indica el estado financiero de la persona, referencias de los bancos, etc.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Términos o reglas de su compañía que sus clientes deben seguir cuando usted les permite hacer pagos atrasados.
Por ejemplo, los clientes le pagan en 30 días.

REFERENCIAS

Una lista de organizaciones que han extendido crédito a un cliente.

CONTRATO DE RETENCIÓN DE SERVICIOS

Es un acuerdo en el cual el cliente se compromete a pagarle una cantidad fija cada mes a cambio de una cantidad pre-determinada de trabajo. Las cuotas fijas se usan normalmente para proyectos a largo plazo.

PUNTUACIÓN

Es el valor del crédito de un cliente basado en su historial financiero.

¿Qué es una cuenta por cobrar?

Una cuenta por cobrar es el dinero que los clientes le deben. Su flujo de caja está directamente afectado por estas cuentas, por lo tanto, lo mejor para el negocio es cobrar todo el dinero lo antes posible. Cobrar el dinero requiere mucho esfuerzo de su parte, pues le implica mantener las cuentas exactas y cumplir con fechas de vencimiento.

INSTRUMENTOS PARA ACELERAR LA COBRANZA DE LAS CUENTAS

- Solicite depósitos al hacer las ventas.
- Divida las facturas. *Por ejemplo, pida una tercera parte de contado, otra tercera parte mientras se está haciendo el trabajo y la otra tercera parte cuando el trabajo esté terminado.*
- Trabaje bajo **contrato de retención de servicios o anticipo**.
- Cuando el trabajo toma más de un mes, envíe una factura especificando el trabajo que se ha terminado hasta esa fecha y dando un estimado del trabajo que queda por hacer.
- Revise su **política de crédito** (sería conveniente imprimirlas en sus facturas).
- Desarrolle **aplicaciones de crédito** y no tenga temor a utilizarlas.
 - > **LLAME** al banco de sus clientes y pida la siguiente información: la fecha en que la cuenta fue abierta, el balance de los últimos 12 meses y si algún cheque ha sido devuelto por falta de fondos en los últimos 6 meses.
 - > **ENVÍE** una aplicación de crédito a las personas que dieron referencias de sus clientes o llénelas durante su conversación telefónica. Pregunte por cuánto tiempo han estado haciendo negocios con ellos, la línea de crédito, la cantidad más alta que le han concedido en crédito y la fecha de la última compra. Finalmente, pida cualquier otra información que le pueda ser útil (cualquier información que le pueda asegurar que vale la pena extenderle el crédito al cliente).
- Revise el crédito potencial del cliente ordenando un **reporte de crédito**.
- Envíe la factura tan pronto haya terminado el trabajo.
- Ofrezca **descuento por pagos** por adelantado para que los pagos sean hechos mas rápido. (vea los términos en la página 5)

¿QUÉ HACER CON LAS FACTURAS VENCIDAS?

- Ordene las facturas que están vencidas de acuerdo a su monto y cobre primero las facturas con balances más altos.
- Envíe una carta junto con la copia de la factura vencida y haga un seguimiento por teléfono.
- Si la cuenta no puede ser pagada en su totalidad, haga arreglos para que lo hagan en pequeños pagos.
- Si sus esfuerzos por cobrar no han dado resultado, use una **agencia de cobros**.

TRES INSTRUMENTOS QUE LE AYUDAN CON LAS CUENTAS POR COBRAR

1. **CUENTAS DE CAJA DE SEGURIDAD** - cajas especiales en las oficinas postales que son usadas por los bancos para acelerar los pagos. Los cheques en estas cajas son recogidos por un sistema de recolección del banco que elimina la espera normal del tiempo que le toma al correo para que lleguen los cheques y puedan ser depositados.
2. **CUENTAS DE COMERCIANTE** - le permiten recibir pagos con tarjetas de crédito por compras y servicios, a través de un acuerdo con un banco que procesa este tipo de tarjetas.
3. **PAGOS PRE-AUTORIZADOS** - es el proceso de recibir pagos regulares de los clientes. El dinero es retirado electrónicamente de la cuenta del cliente y depositado en su cuenta.

Las reservas de dinero en efectivo deben estar listas no sólo para los gastos diarios sino para:

FONDOS DE "EMERGENCIA"

Los gastos no anticipados pueden afectar su flujo de caja. ¿Qué pasa si se rompe el tanque de agua caliente? ¿Qué pasa si usted hace un reclamo a su aseguradora y necesita unos cuantos miles para cubrir su deducible? Es siempre bueno separar una porción de sus ingresos para gastos como éstos.

FONDO DE GASTOS PARA CAPITAL

Los equipos tienen que ser reemplazados eventualmente. Una parte del costo regularmente se separa en un fondo de manera que el dinero esté listo en caso de que el equipo necesite ser reemplazado.

INVERSIÓN

Si su cuenta de ingresos indica un balance positivo, uno de los errores más grandes es dejar el dinero en la cuenta, cuando puede ser invertido y darle ganancias (ver página 10).

¿Qué es una cuenta por pagar?

Una cuenta por pagar es el dinero que usted debe a otros. Por ejemplo, usted compró un equipo o servicio pero aún no ha pagado. Para mantener su buen crédito debe pagar sus cuentas a tiempo, pero hay formas de hacerlo inteligentemente.

FORMAS PARA RETRASAR SUS GASTOS

- Calcule sus ventas en forma real de manera que pueda determinar sus gastos con precisión.
- No compre cosas que no son necesarias o que no tienen importancia.
- Compre cosas usadas cuando sea posible.
- Controle sus gastos administrativos. Mantenga sus gastos fijos lo más bajo posible.
- Sus gastos variables deben ser de acuerdo a sus ingresos. Si sus ingresos bajan, también debe aminorar sus gastos.

CUATRO FORMAS DE AYUDAR A LAS CUENTAS POR PAGAR

1. Utilice un servicio de pago de nómina para calcular sueldos y pagar los impuestos asociados a ellos.
2. Considere la compra de equipos y servicios fuera del país. Calcule los costos a ver si la moneda extranjera es menor al dólar de los EEUU.
3. Utilice descuentos por pagos adelantados.
4. No dude en negociar con vendedores. Cuando haga una compra, pida términos de pago a largo plazo.

¿ALQUILAR O NO ALQUILAR?

Puede reducir la cantidad de pago en efectivo alquilando el equipo en lugar de comprarlo. El alquilar le permite a usted hacer pagos fijos cada mes, usualmente por largo tiempo, por el uso del equipo.

Calcule las cantidades para determinar si es mejor que usted alquile o compre. Compare el costo del alquilar (costo inicial más pago mensual) al costo de comprar (no olvide incluir los intereses).

Hay muchas formas de alquilar, incluyendo:

- **ALQUILER DE EQUIPO** - El prestamista compra y es dueño del equipo y le da a usted el derecho a usarlo a cambio de un pago mensual.
- **VENDE-Y-ALQUILA** - Una compañía de alquiler compra su equipo y luego le alquila a usted el mismo equipo por una cuota acordada.

TÉRMINOS CLAVE

DESCUENTOS POR PAGOS ADELANTADOS

Son un incentivo para recibir pagos más rápido reduciendo el monto de la cuenta. *Por ejemplo, se reduce 1% de la cuenta si la factura se paga dentro de 10 días.*

TÉRMINOS DE PAGO EXTENDIDOS A LARGO PLAZO

Significa pagar una cuenta por un período más prolongado de lo normal.

GASTOS FIJOS

Gastos que se mantienen igual, *no* cambian con el volumen de ventas.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los gastos de operación de la compañía, como la renta.

SERVICIO DE PAGO DE NÓMINA

Servicio ofrecido por una compañía que calcula pagos a los empleados, y hace las deducciones para los pagos de impuestos federales y estatales, para el fondo de pensiones, seguro médico, etc.

GASTOS VARIABLES

Gastos que suben y bajan de acuerdo al volumen de ventas. Estos gastos incluyen materia prima, gastos de consumo, mano de obra, ventas a comisión y propaganda.

El Balance de Flujo de Caja

La mano derecha del propietario

UNA CUENTA CONSIDERABLE DE REPARACIÓN SE CUMPLE ESTE VIERNES. Y los bonos de Navidad tendrán que pagarse pronto. ¿Exactamente qué cantidad de dinero va a necesitar y cuándo? El balance de flujo de caja le dice exactamente cuándo va a recibir dinero y cuánto va a necesitar para los gastos.

Comience por investigar sus gastos, dividiéndolos en montos mensuales. Al fin del mes, reste los gastos de sus ingresos y tendrá el balance en efectivo, el que podría ser positivo o negativo. Ahora usted podrá saber si tiene suficiente dinero para:

- CUBRIR LAS OPERACIONES DIARIAS
- PAGAR LAS DEUDAS A TIEMPO
- HACER CRECER SU NEGOCIO

VERIFIQUE LA REALIDAD

El balance de flujo de caja puede irse modificando con el tiempo. Asegúrese de que los números que usa son reales. Si no lo son, revíselos nuevamente. Revise el balance de flujo de caja cada mes. Una vez que se acostumbre a leer los números, éstos serán un “sistema de alerta” y tendrá tiempo para conseguir dinero antes de que lo necesite.

EJEMPLO DEL BALANCE DE FLUJO DE CAJA

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Total
A. Dinero en efectivo (comienzo del mes)	10,000	6,900	21,700	41,200	54,700	68,400	72,800	91,200	113,800	133,300	155,800	183,500	
B. Recibos de efectivo													
1. Ventas en efectivo	2,000	5,000	5,000	5,000	10,000	10,000	15,000	15,000	10,000	10,000	15,000	15,000	
2. Cuentas a crédito por cobrar	30,000	75,000	75,000	80,000	85,000	85,000	90,000	90,000	85,000	85,000	80,000	80,000	
3. Préstamo u otra clase de ingreso en efectivo (especificar)													
C. Total de recibos en efectivo (B1+B2+B3)	32,000	80,000	80,000	85,000	95,000	95,000	105,000	105,000	95,000	95,000	95,000	95,000	
D. Total de efectivo disponible (A+C, antes de pagar en efectivo)	42,000	86,900	116,700	126,200	149,700	163,400	177,800	196,200	208,800	228,300	250,800	278,500	
E. Pago total en efectivo													
1. Compras (ej: mercancía)	0	30,000	40,000	40,000	45,000	45,000	45,000	40,000	40,000	40,000	35,000	35,000	435,000
2. Salarios (excluye retiros de efectivo)	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	15,000	15,000	15,000	10,000	10,000	10,000	10,000	135,000
3. Gastos de nómina (impuestos, etc.)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
4. Servicios provistos por fuentes externas	800	700	800	800	800	900	900	900	800	800	800	700	9,700
5. Suministros (de oficina y operaciones)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	300	4,700
6. Reparaciones y mantenimiento	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	300	4,700
7. Publicidad	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	48,000
8. Auto, envíos y viajes	2,000	2,000	3,000	2,000	2,000	2,000	3,000	3,000	2,000	2,000	2,000	2,000	27,000
9. Servicios profesionales (Contabilidad, asesoría legal, etc.)	1,000	0	0	1,000	0	0	0	0	0	1,000	0	0	3,000
10. Renta	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
11. Teléfono	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
12. Servicios (Luz/agua/gas)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
13. Seguros	0	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	0	4,000
14. Impuestos (sobre bienes raíces, etc.)	0	800	0	0	800	0	0	800	0	0	800	0	3,200
15. Intereses (sobre préstamos)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
16. Otros gastos misceláneos (especificar)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17. Subtotal	22,800	52,900	63,200	63,200	68,000	72,300	73,300	69,100	62,200	63,200	58,000	56,500	724,700
F. Otros costos de operación													
1. Pago de préstamos	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
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 (especificar)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Reservas y depósitos (ej: pagar préstamo de 4100K)	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. Total de Pagos en Efectivo (E17 + F1 hasta F5)	35,100	65,200	75,500	71,500	81,300	90,600	86,600	82,400	75,500	72,500	67,300	65,800	
H. Efectivo Restante (fin de mes, D menos G)	6,900	21,700	41,200	54,700	68,400	72,800	91,200	113,800	133,300	155,800	183,500	212,700	

BALANCE Esta compañía siempre tiene un flujo de caja positivo.



SI SU BALANCE ES NEGATIVO



INGRESOS \$5,000
GASTOS - \$9,000

BALANCE - \$4,000 negativo

NEGOCIO A RIESGO

Trabajar con poco excedente de dinero en efectivo es riesgoso. Es obvio que usted no puede sacar adelante un negocio con un saldo negativo. Antes de que el balance llegue a un nivel peligrosamente bajo, debe producir entradas por medio de:

- Aumento de ventas
- Aceleración de cobros en efectivo (vea la página 4)
- Retraso de gastos (vea la página 5)
- Inyección de dinero por parte de los dueños
- Financiamiento (vea la página 8)

EJEMPLO: UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO PIERDE SU ESPLENDOR
La compañía Las joyas de Gemma recibió nuevos pedidos en una feria, pero cuando se aumentó la producción para cumplir estos pedidos sucedió lo siguiente:

- Gemma tenía suficiente dinero para pagar por la mano de obra.
- Las cuentas por pagar aumentaron, ya que Gemma compró los materiales a crédito.
- Las cuentas por cobrar aumentaron porque Gemma vendió sus productos a crédito.
- Antes de recibir el dinero de sus ventas, las cuentas de Gemma se vencieron! Sesenta días después de cumplir los nuevos pedidos Gemma se quedó sin efectivo.

¿CUÁL ES LA LECCIÓN?

Gemma ha aprendido que un crecimiento rápido del negocio consume el dinero más rápido de lo que lo produce. Un balance de flujo de caja le hubiese demostrado que el negocio estuvo escaso de dinero en efectivo tres veces ese año. Desde entonces, Gemma ha abierto una línea de crédito (vea la página 8), para ayudarse a cubrir los gastos durante los meses lentos.

LOS 3 GRANDES EN INFORMES FINANCIEROS

UN TRÍO DE INSTRUMENTOS VALIOSOS PARA EL MANEJO DE FLUJO DE CAJA

Balance de Flujo de Caja

Muestra la cantidad de dinero que entra y sale (explicado en detalle en la página 6).

- Incluye solamente transacciones en efectivo.
- Muestra la cantidad de dinero en efectivo recibido y pagado, lo que es diferente de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar.
- Incluye artículos pre-pagados tales como seguros y artículos de oficina.
- Muestra el desglose de los pagos de préstamos entre el monto y los intereses.

Reporte de utilidades

Piense que ésta es la “libreta de calificaciones” de su negocio. Demuestra el desenvolvimiento de éste.

- Muestra las entradas y gastos en un período determinado.
- Muestra las ganancias netas (o pérdidas) de un período determinado.
- Muestra los pagos sólo de los intereses en los préstamos, (no del capital).

SI SU BALANCE ES POSITIVO



INGRESOS \$5,000
GASTOS - \$2,000

BALANCE \$3,000 positivo

EN LA COLUMNA POSITIVA

Si su negocio muestra un balance positivo, felicítese a usted mismo, pero no se duerma en sus laureles! Recuerde que los números pueden cambiar de mes a mes. Pero puede expresar más ganancias de su negocio si invierte dinero extra (vea las páginas 10 y 11).

EJEMPLO: UN NEGOCIO PEQUEÑO CON DISEÑOS PARA TRIUNFAR
Claire Velleca y Max Smith iniciaron una firma de diseño interior con \$5,000 de sus ahorros personales. Su meta era ganar clientes grandes, cobrar dinero rápidamente y volver a invertir las ganancias en el negocio. En tres años, las ventas anuales llegaron a \$5 millones. Pero Velleca y Smith estaban tan ocupados haciendo funcionar el negocio que no tuvieron tiempo para ocuparse del “excedente de dinero inactivo en el banco.” No era raro que tuvieran de 10 a 20 mil dólares durmiendo en su cuenta corriente!

¿CUÁL ES LA LECCIÓN?

Luego de desarrollar un balance de flujo de caja, Smith y Velleca empezaron a invertir mensualmente en cuentas de ahorro y fondos de inversión. También abrieron cuentas para jubilación.

TÉRMINOS CLAVE

CAPITAL

El capital de un negocio incluye la inversión del dueño o dueños y las ganancias retenidas (dinero acumulado y dejado en el negocio).

DEPRECIACIÓN

A excepción de los bienes raíces, otros bienes pierden su valor. Estas pérdidas son amortizadas (distribuidas sobre un período de tiempo). *Por ejemplo, si compra una máquina en \$10,000 y la usa por 5 años, la depreciación anual es de \$2,000.*

INTERESES

Dinero que se paga por un préstamo

MONTO PRINCIPAL

Valor de un préstamo, fuera de los intereses.

¿QUÉ FALTA EN EL BALANCE DE FLUJO DE CAJA?

Estas cuatro categorías no están en su balance de flujo de caja, pero deben ser calculadas al final de cada mes:

- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Inventario existente
- Deudas incumplidas

Si su Balance es Negativo



INGRESOS	\$5,000
GASTOS	-\$9,000
BALANCE	-\$4,000 negativo

SI SU BALANCE ES NEGATIVO... FINANCIAR PUEDE AYUDAR

Si su balance de flujo de caja muestra un balance negativo o muy bajo, financiar es una manera de ingresar dinero en efectivo al negocio. *Revise cuidadosamente y compare las tasas de interés de tarjetas de crédito, préstamos y líneas de crédito bancario.* No comience ningún proceso de financiamiento sin antes pensar en algunas preguntas claves:

- ¿Qué tan grande es el préstamo que usted necesita?
- ¿Cómo va a usar el préstamo?
- ¿Cómo va a pagar el préstamo? Asegúrese de que usted pueda cumplir con este gasto mensual. Es crucial que usted adicione el pago del préstamo a su balance de flujo de caja. (vea las secciones E y F en la página 6).
- ¿Cuánta garantía tiene para respaldar la deuda? El valor de la garantía debe ser igual al valor del préstamo que está solicitando. El prestamista puede ordenar un avalúo de su garantía para el préstamo y recuerde que ellos descontarán también el valor de sus pertenencias.
- ¿Cuánto tiempo cree que le va a tomar pagar el préstamo? El tiempo que tarde se llama “términos” de pago.

CUATRO SOLUCIONES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Financiar a corto plazo quiere decir en menos de un año y usualmente se usa para capital de trabajo — convirtiendo flujo de caja negativo en positivo, comprando inventario y pre-pagando gastos.

- 1. LÍNEA DE CRÉDITO (LDC)** - El prestamista determinará la cantidad máxima de dinero que esté disponible para usted, entonces usted puede tomar prestado este dinero conforme lo necesite. Usted hace un pago mensual, pero no es un pago fijo, ya que el pago varía de acuerdo a la cantidad de dinero que ha “gastado.” El interés es calculado sobre el balance que usted debe. Una vez al año, su LDC debe ser pagada totalmente y revisada por el prestamista.
- 2. TARJETAS DE CRÉDITO PARA SU NEGOCIO** - Esta tarjeta es emitida para su negocio y, como usted sabe, es aceptada en todas partes. Antes de usarla, asegúrese de que el cupo de la tarjeta es suficiente para lo que usted necesita. El balance debe ser pagado en pocos meses, si no, los pagos mensuales acumulados que pueden incluir altos costos financieros, pueden afectar su flujo de caja.
- 3. FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR** - Las cuentas por cobrar de su compañía son vendidas a un prestamista o tercera persona, llamado cobrador. Usted recibe el dinero rápido. Desde ese momento le enviarán los pagos directamente al cobrador, quien recibe un porcentaje de las cuentas por cobrar. Si algunas de sus cuentas por cobrar son incobrables, el cobrador asume el riesgo. Las cuentas por cobrar basadas en promesas que le hicieron sus clientes, son diferentes; en este caso, usted es responsable por el pago de todas las cuentas que no son cobradas.
- 4. FINANCIAMIENTO DE SU INVENTARIO** - Este método le da dinero a usted basándose en su inventario.
 - El Financiamiento del Inventario General está basado en una parte o en todo su inventario. Usted es libre de usar su inventario y venderlo.
 - El inventario mantenido en un fideicomiso es tratado separadamente por el prestamista. Si vende una parte de él, tiene que darle dinero al prestamista.
 - Cuando el inventario está en recibo de bodega, es guardado en un área separada o en la bodega bajo la supervisión de terceras personas.

FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO

Estos préstamos son de uno a cinco años y son usados para un propósito específico, como para comprar equipo. Usted recibe la cantidad del préstamo de una sola vez y luego paga mensualidades hasta que devuelva la totalidad del préstamo. Los intereses son cargados sobre el balance restante.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Un préstamo a largo plazo es a seis años o más y usualmente se utiliza para gastos grandes, como bienes raíces comerciales o maquinaria cara.

- **PRÉSTAMOS COMERCIALES PARA BIENES RAÍCES** - Estos son usados para nuevas construcciones o para comprar (o refinanciar) propiedades comerciales, industriales o propiedades de inversión.
- **HIPOTECAS** - Su propiedad raíz es usada como seguro para el préstamo. Las hipotecas le permiten obtener grandes cantidades de dinero para pagar a largo plazo.

PRÉSTAMO SBA (Administración de Pequeños Negocios o SBA por sus siglas en Inglés)

El papel de la Administración de Pequeños Negocios (SBA) es el de garantizar los préstamos a los clientes calificados. Estos préstamos son hechos y procesados por un prestamista que tenga la garantía de la SBA. Con esta garantía, el prestamista se asegura de que su préstamo será pagado por la SBA si el cliente no puede pagarlo. Los prestamistas de la SBA a menudo aprueban préstamos que de otra manera serían rechazados.

EL CRÉDITO DE SU COMPAÑÍA

Cuando usted pide financiamiento, el historial financiero de su compañía es develado. Esta información ayudará a los prestamistas a decidir la cantidad de dinero que pueden prestar y el interés que pueden cobrar.

Una buena calificación de crédito no significa necesariamente un historial inactivo. Está bien que haya tenido préstamos anteriores o tarjetas de crédito. Los prestamistas se interesan en saber si ha hecho sus pagos a tiempo. Ellos verificarán el monto del crédito que le dieron en el pasado y cuánta parte usó. Esté preparado para explicar cualquier derecho de retención o bancarota. Mantenga sus documentos financieros en orden.

SU CRÉDITO PERSONAL

Como dueño de un negocio, también examinarán sus finanzas personales cuando aplique para financiar un negocio. Sería sensato el ordenar un **reporte de crédito personal** y de cualquier otro socio de su negocio. Revise los errores que pueda tener el reporte, pagos tardíos u otros problemas y esté preparado para discutirlos con los prestamistas.

Un reporte de crédito personal es calificado en escala. Para calificarle, los prestamistas revisan muchos aspectos, incluyendo:

- Cuántas tarjetas de crédito tiene
- El monto promedio de sus cuentas bancarias
- La puntualidad en sus pagos
- Qué tan antiguas son sus cuentas bancarias
- Cuántos préstamos ha solicitado

TÉRMINOS CLAVE

AVALÚO

El valor monetario asignado a una posesión, tales como equipos y propiedades.

PATRIMONIO

Cosas que le pertenecen y tienen valor monetario. Incluyendo ahorros, inversiones, cuentas por cobrar, inventario, equipos y bienes raíces.

GARANTÍA DE LA DEUDA

Los bienes que se dan en prenda para respaldar un préstamo. Si usted no paga el préstamo, se venderán sus bienes para cubrirlo.

DESCUENTO

Las posesiones son valuadas a precios más bajos que en el mercado para asegurarse de que se venderán más rápido.

REPORTE DE CRÉDITO PERSONAL

Es su historial financiero. Usted puede solicitarlo a las siguientes Compañías

- Equifax al 800-525-6285
o visite www.equifax.com
- Experian al 800-311-4769
o visite www.creditexpert.com
- Trans Union al 800-680-7289
o visite www.transunion.com

CAPITAL DE TRABAJO

Es la diferencia entre sus bienes y deudas actuales (Aquellos que pueden venderse o pagarse dentro de un año). El Capital de Trabajo muestra su dinero "líquido" disponible y su capacidad para pagar sus deudas actuales.

Si su Balance es Positivo



INGRESOS	\$5,000
GASTOS	-\$2,000
BALANCE	\$3,000 positivo

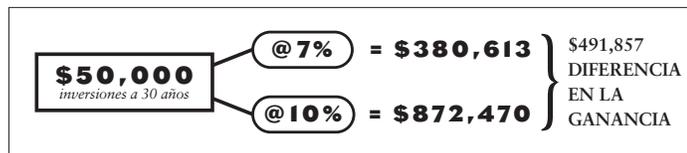
SI SU BALANCE ES POSITIVO...INVERTIRLO ES LO MEJOR

Uno de los errores más grandes que pueda cometer es dejar inactivo el exceso de dinero en efectivo, cuando puede estar ganando intereses.

Es importante que consulte a consejeros financieros calificados cuando se decida a invertir. Su experiencia puede resultar en una diferencia significativa.

Cuatro factores que debe considerar cuando vaya a invertir:

1. **GANANCIA** - El porcentaje que usted gana en una inversión es clave. Algunos productos, como los bonos, ofrecen una ganancia específica. Otros productos ofrecen mayores ganancias, pero no están garantizados



2. **SEGURIDAD** - ¿Cuál es el factor de riesgo? Los inversionistas tradicionales pueden elegir certificados de depósito (CDs) porque su inversión está asegurada y la ganancia es garantizada. Los inversionistas agresivos se inclinarán por fondos de inversión, pero ni su dinero ni la ganancia están asegurados.
3. **LIQUIDEZ** - ¿Con qué rapidez puede obtener acceso al dinero que ha invertido cuando lo necesite? Las inversiones del mercado de valores y cuentas de ahorros son consideradas como bienes **activos** porque pueden convertirse en dinero en efectivo rápidamente. Los productos financieros con fechas de vencimiento le dan acceso al efectivo en fechas distintas.
4. **DIVERSIDAD** - La mejor forma de reducir riesgos es diversificando sus inversiones entre varias categorías. Por ejemplo, puede comprar certificados de depósito (los cuales son seguros) y fondos de inversión (que le ofrecen ganancias más altas).

TANTAS OPCIONES PARA HACER CRECER SU DINERO

Tómese su tiempo para aprender las diferentes opciones que tiene antes de invertir su dinero. Establezca una rutina de ahorro, ya sea automáticamente cada mes o con una cuenta que le permita hacer transferencias de dinero a otra cuenta. Algunas formas en que puede invertir su excedente son:

- **CHEQUERAS Y CUENTAS DE AHORROS** - busque las que le ofrezcan más interés.
- **CUENTAS DE MERCADO** - las cuentas de dinero líquido típicamente ganan más interés que las cuentas de ahorros, pero requieren de un balance mínimo.
- **CDS (CERTIFICADOS DE DEPÓSITO A TÉRMINO)** - Son cuentas donde se invierte el dinero por un período establecido (de 3 meses a 10 años) con una tasa de interés fija. Cuando llega la fecha de su vencimiento, usted recibe su inversión inicial más los intereses. Los CD's son garantizados.

- **BONOS DEL TESORO** - Los Bonos del Tesoro (T-bills) son emitidos por el Departamento del Tesoro de los EEUU y sus plazos varían desde meses hasta un año. Usted puede comprar Bonos del Tesoro a precio de descuento y la ganancia es la diferencia entre ese precio y el precio real en la fecha de su vencimiento.
- **DOCUMENTOS COMERCIALES** - Son comprobantes de obligaciones monetarias a corto plazo. El plazo de estas obligaciones puede ser desde unos pocos días hasta más de 250 días.
- **TÍTULOS DE VALOR**
 - > **BONOS** - Hay varios tipos de bonos, pero generalmente son préstamos hechos a corporaciones o entidades del gobierno. Los bonos pagan a los inversionistas una cantidad especificada de intereses regularmente.
 - > **ACCIONES** - Los inversionistas son dueños de acciones o partes de una compañía. El valor de la acción cambia diariamente.
- **FONDOS DE BONOS Y DE INVERSIÓN** - En lugar de invertir en una sola clase de acciones o bonos, los profesionales de las finanzas reúnen el dinero y lo invierten en varias acciones o bonos.
- **BIENES RAÍCES** - Ya sean edificios comerciales o terrenos, los bienes raíces **se valorizan** con el tiempo. Esta valorización puede ser utilizada como garantía para asegurar una transacción financiera. Tenga cuidado al invertir en bienes raíces, ya que éstos pueden tomarse mucho más tiempo que otras inversiones en convertirse en dinero en efectivo, (y si su valor en el mercado baja, entonces usted puede perder dinero).

ASEGÚRESE DE QUE SUS AÑOS DORADOS SEAN DE ORO

Cuando se trata de ahorros para retiro o jubilación, los dueños de negocios dependen de sí mismos. No importa qué tan viejo – o joven – sea usted, planear con tiempo es muy importante.

Recuerde que las inversiones para jubilación deben ser a largo plazo. Si saca su dinero antes de retirarse, posiblemente tenga que pagar multas. Lo mejor es invertir en fondos de retiro y dejarlos crecer. Las reglas para los productos de retiro cambian a menudo y la información que usted debe saber es demasiado extensa para publicarla aquí. Lo mejor es consultar con un planificador calificado quien le explicará las opciones que usted tiene.

- **CUENTAS DE RETIRO INDIVIDUALES (IRA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)** le permiten separar una cantidad de su ingreso anual para su retiro. Hay diferentes clases de cuentas para jubilación.
- **PENSIÓN SIMPLIFICADA DEL EMPLEADO (SEP POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)** es un plan de retiro para las personas que trabajan para ellos mismos y para las compañías pequeñas. Es muy parecido al IRA, pero con más flexibilidad. La cantidad deducible de impuestos que se contribuye puede variar de año a año.
- **EL PLAN KEOGH** le permite a la persona que trabaja para sí misma ahorrar para su retiro. Los dueños de Keogh contribuyen a un plan de utilidades compartidas o pensión, bajo la supervisión de un custodio calificado.

TÉRMINOS CLAVE

PATRIMONIO

Es la diferencia entre el valor en el mercado de un producto y lo que todavía debe del préstamo. *Por ejemplo, usted es dueño de un edificio avaluado en \$100,000 pero usted debe \$60,000 de la hipoteca. Su Patrimonio es de \$40,000.*

GARANTÍA

Es la promesa del prestamista de que usted recibirá en retorno su inversión más los intereses.

ACTIVO

Bienes que pueden convertirse en dinero en efectivo dentro de un año.

VENCIMIENTO

Fecha en que se cumple la inversión y el dinero (tanto el capital como el interés) se le devuelve a los inversionistas.

GANANCIA

Diferencia entre el precio de venta y el costo de la inversión.

GANANCIA DE SU INVERSIÓN

Porcentaje de ganancia que Usted obtuvo a través de la inversión al pasar el tiempo.

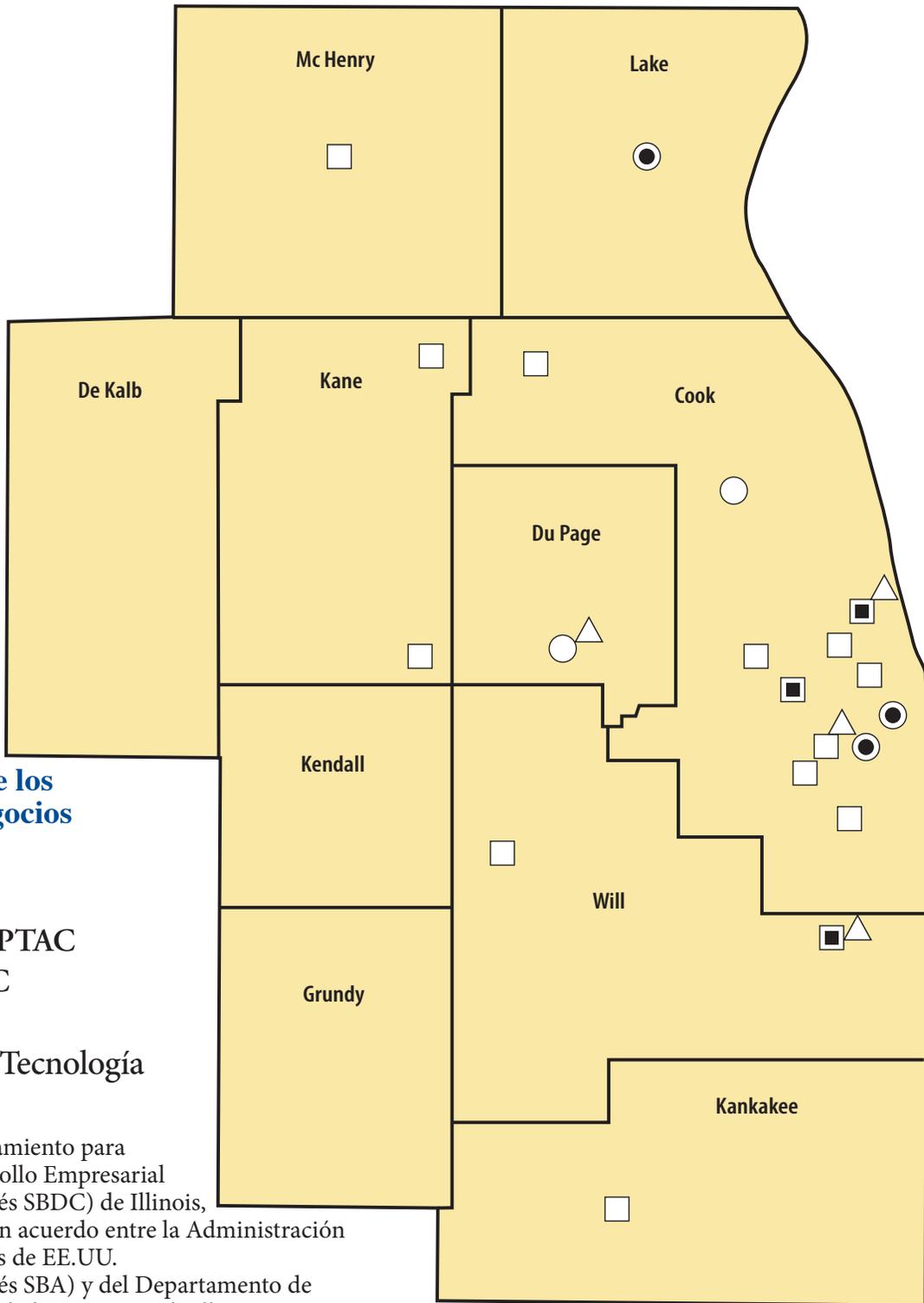
“SWEEP”

O TRANSFERENCIA

Cuando hay exceso de dinero en la cuenta (más allá de una cantidad pre-determinada), el dinero es automáticamente transferido o (swept) a otra cuenta.

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

