
EL BOLETÍN DE CALIFICACIONES

PARA LA
PEQUEÑA EMPRESA



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.

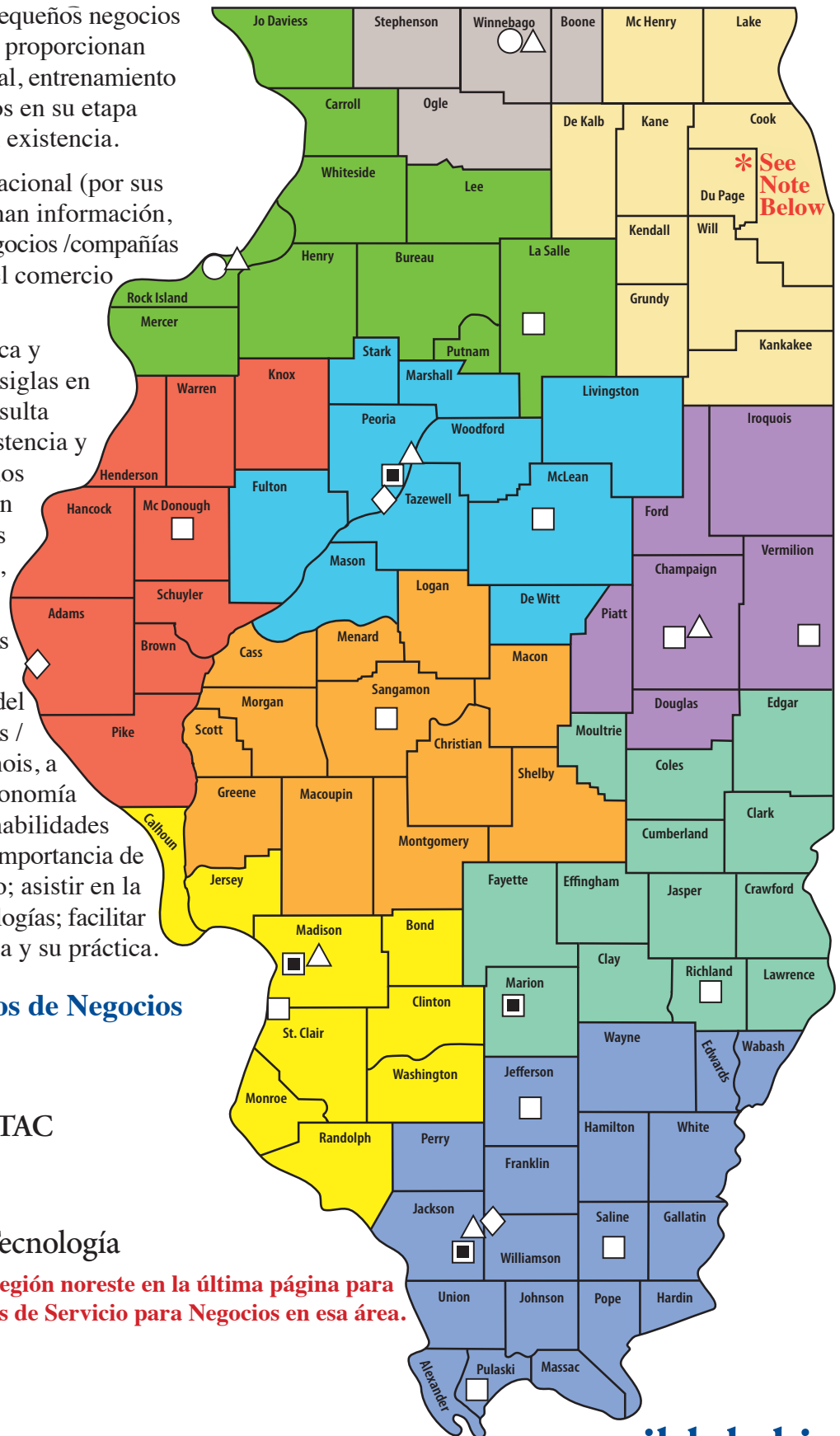
Los Centros de Asistencia Técnica y obtención de Contratos (por sus siglas en inglés PTAC), proporcionan consulta directa, información técnica, asistencia y entrenamiento en el mercado, a los negocios que están interesados en vender sus productos y servicios a las agencias del gobierno local, federal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



EL BOLETÍN DE CALIFICACIONES PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

¿Sabe realmente si su empresa se está desempeñando bien?

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

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

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

BALANCES FINANCIEROS

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

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

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

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

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

CONTENIDO

PÁGINA

ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS 4

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

LIQUIDEZ 5

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

GESTIÓN DE DEUDAS 6

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

RENTABILIDAD 7

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

BOLETÍN DE CALIFICACIONES 8

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

GESTIÓN DE ACTIVOS

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

1 Rotación de cuentas por cobrar

FÓRMULA

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

Las facturas se cobran a los 30 días

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

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

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

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

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

2 Rotación del inventario

FÓRMULA

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

57 días para rotar o vender el inventario

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

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

El objetivo ► : Reducir el exceso de inventario

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

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

BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

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

Recuerde: Ambos informes deben reflejar el mismo período.

REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

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

LIQUIDEZ

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

3 Capital de trabajo

FÓRMULA

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

El efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario

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

La fuente de las cifras ► el Balance General

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

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

4 Coeficiente Rápido

FÓRMULA

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

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

La fuente de las cifras ► el Balance General

El objetivo ► La respuesta debe ser 1 ó superior.

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

5 Coeficiente de Liquidez Actual

FÓRMULA

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

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

La fuente de las cifras ► el Balance General

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

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

BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

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

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

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

GESTIÓN DE DEUDAS

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

6 Coeficiente de apalancamiento o soporte de la deuda

FÓRMULA

$$\frac{\text{H Total pasivos } \$204,000}{\text{I Capital total } \$87,000} = 2.34$$

Lo que muestra ► Si una empresa posee patrimonio suficiente.

La fuente de las cifras ► el Balance General

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

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

7 Rotación de cuentas por pagar

FÓRMULA

$$\frac{\text{G Cuentas por pagar a } \$41,000 \times 365 \text{ días}}{\text{J Compras } \$350,000} = 42.75 \text{ días}$$

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

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

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

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

BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre

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

REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

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

RENTABILIDAD

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

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

FÓRMULA

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

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

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

Porción actual de deuda a largo plazo

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

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

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

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

A pagar el año próximo ó \$500 por mes

BALANCE GENERAL AL CIERRE DEL EJERCICIO al 31 de diciembre	
Activos	
Activos Corrientes	
Efectivo	10,000
Cuentas por cobrar	75,000
Inventario (final)	85,000
Total activos corrientes	170,000
Activos no corrientes	
Activos fijos	140,000
Menos la amortización acumulada	(25,000)
Activos fijos (neto)	115,000
Pagos por adelantado a los dueños	6,000
Total activos no corrientes	121,000
Total activos (170+121)	291,000
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Porción actual de la deuda a largo plazo	6,000
Documentos por pagar	100,000
Impuestos acumulados	3,000
Cuentas por pagar (C/P)	41,000
Total pasivos corrientes	150,000
Pasivos a largo plazo/préstamo por pagar	54,000
Total pasivos (150+54)	204,000
Capital o activo neto	
Inversión de los dueños	20,000
Utilidades retenidas	67,000
Capital total	87,000
Total pasivos y capital (204+87)	291,000

9 Ganancias sobre las ventas

FÓRMULA

Ganancia neta

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

5.9% de margen cuando se lo convierte a un porcentaje

Ventas netas

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

La fuente de las cifras ► Reporte de Utilidades

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

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

REPORTE DE UTILIDADES 1 de enero al 31 de diciembre

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

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

BOLETÍN DE CALIFICACIONES

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

¿QUÉ FACTORES HACEN QUE UNA EMPRESA FUNCIONE?

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



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

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

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

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

¿Comparado con qué?

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

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

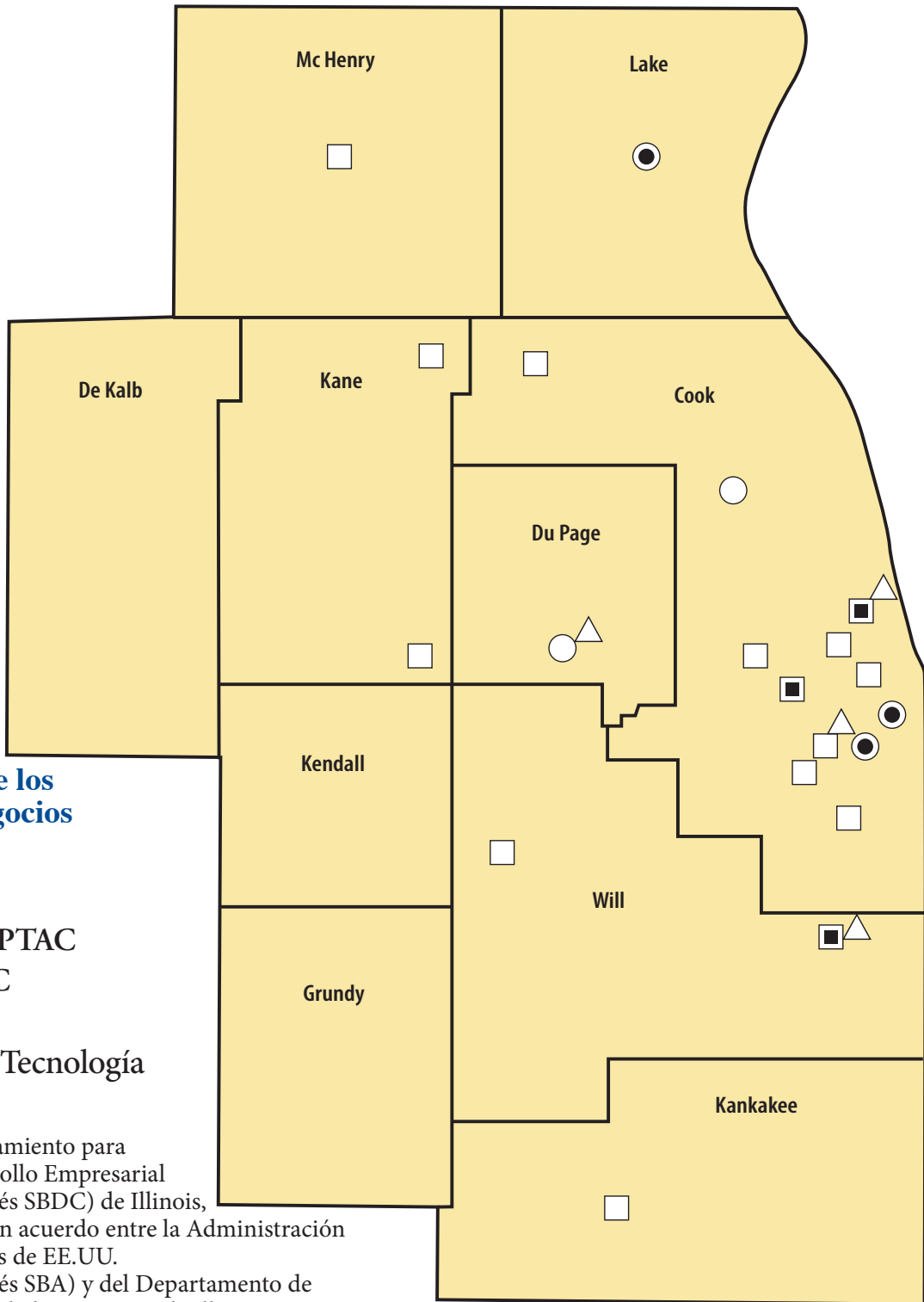
Recursos de la industria

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

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

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

