

---

# ADMINISTRE

---

# SU DINERO

---

GUIA DE CONTROL FINANCIERO PARA  
PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS

---

**Bank of America**<sup>®</sup>





# EFFECTIVO

## EL COMBUSTIBLE QUE HACE MARCHAR SU NEGOCIO

La cantidad de dinero que ingresa al negocio y la cantidad que gasta, se llama activo. Adquirir control y entender cómo funciona el activo, es crucial para el éxito de su negocio.

Mucha gente cree que el negocio esta en buenas condiciones cuando “hay más 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.

Se debe tener 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? ¿Qué acerca de gastos imprevistos, como la reparación de una maquinaria?



Sin un activo propio, 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 esto afectará toda la trenza.

Aprendamos la forma en que funciona en las páginas siguientes.

### CONTENTS

#### PÁGINA 4

**Cómo Utilizar  
al Máximo su  
flujo de Efectivo**

#### PÁGINA 6

**El Estado  
de Flujo  
de Efectivo**

#### PÁGINA 8

**Si su Balance  
de Efectivo  
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.

Información actualizada 06/26/02 • ©Diseño y texto: Karen Couto of NewGround Publications. (Teléfono: 800 207-3550). Traducido y editado por Maria Fernanda Escudero y Maria 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.

## Cómo Utilizar al Máximo su flujo de Efectivo

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

### TERMINOS CLAVE

#### REPORTE DE CRÉDITO DE NEGOCIOS

Una revisión del historial financiero de la compañía. Una de las compañías que ofrecen estos reportes es: Dunn & Bradstreet con teléfono 800-234-3867 o visite [www.dnb.com](http://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

Formulario que indica el estado financiero de la persona, referencias de los bancos etc.

#### POLÍTICA DE CRÉDITO

Términos o reglas que su compañía espera que sigan sus clientes, 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 sus clientes.

#### CONTRATO DE RETENCIÓN DE SERVICIOS O ANTICIPO

Acuerdo en el cual el cliente se compromete a pagarle una cantidad cada mes a cambio de cierto tipo de trabajo. Se usan Adelantos usualmente para proyectos a largo plazo.

## ¿Qué es una cuenta por cobrar?

Una cuenta por cobrar es el dinero que los clientes le deben. Su flujo de efectivo está directamente afectado por ésta 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 - 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 de 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 a 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 ha estado haciendo negocios con ellos, la línea de crédito, la cantidad más alta que le han concedido a 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 su 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 ACERCA DE LAS FACTURAS VENCIDAS?

- Ordene las facturas que están vencidas por 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. CAJAS DE CUENTAS** - Cajas especiales en las oficinas postales que son usadas por los bancos para acelerar los pagos. Los cheques en éstas 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 un 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 en efectivo deberían estar listas no sólo para los gastos diarios sino para:

### FONDOS DE "EMERGENCIA"

Los gastos no anticipados pueden afectar su Efectivo. ¿Qué pasa si se rompe el tanque de agua caliente? ¿Que 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 eventualmente tienen que ser reemplazados. Una parte del costo regularmente se separa en un fondo de manera que el dinero esté listo en caso de que la pieza necesite ser reemplazada.

### INVERSION

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?

Cuenta por pagar es el dinero que usted debe a otros. Por ejemplo, usted compró un equipo o servicios 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 bajos posible.
- Sus **gastos variables** deben ser de acuerdo a sus ingresos. Si sus ingresos bajan, también deben menorar sus gastos.

## CUATRO FORMAS DE AYUDAR LAS CUENTAS POR PAGAR

1. Utilice un servicio de preparación de rol de pagos 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 equipo y no comprando. 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 para usted alquilar o comprar. Compare el costo del alquiler (costo de entrada más pago mensual) al costo de comprar (no se olvide de 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, luego le alquila a usted por una cuota.

## TERMINOS CLAVE

### ADELANTOS

Un incentivo para recibir pagos más rápido es reducir el valor de la cuenta. *Por ejemplo, se reducir 1% de la cuenta si paga la factura dentro de 10 días.*

### TÉRMINOS DE PAGO A LARGO PLAZO

Se acostumbra pagar por un período muy prolongado ciertos gastos.

### 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 PREPARACIÓN DE ROL DE PAGOS

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

### GASTO 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 Estado de Flujo de Efectivo

## La mano derecha del propietario

UNA CUENTA CONSIDERABLE DE REPARACIÓN SE CUMPLE ÉSTE VIERNES. Y el bono de Navidad vendrá pronto. ¿Exactamente qué cantidad de dinero va a necesitar y cuándo? El estado de flujo de efectivo te dice exactamente cuándo vas a recibir dinero y cuánto vas a necesitar para gastos.

Comience por investigar sus gastos, dividiendo en montos mensuales. Al fin del mes, reste los gastos de sus entradas 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 estado de flujo de efectivo puede irse modificando con el tiempo. Asegúrese de que los números que usa son reales. Si no lo son, revíselos nuevamente. Revise el estado de flujo en efectivo cada mes. Una vez que se acostumbre a leer los números serán un “sistema de alerta” y le dará tiempo para conseguir dinero antes de que lo necesite.

### EJEMPLO DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Total
<b>A. Dinero en efectivo</b> (comienzo del mes)	<b>10,000</b>	<b>6,900</b>	<b>21,700</b>	<b>41,200</b>	<b>54,700</b>	<b>68,400</b>	<b>72,800</b>	<b>91,200</b>	<b>113,800</b>	<b>133,300</b>	<b>155,800</b>	<b>183,500</b>	
<b>B. Recibos de efectivo</b>													
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)													
<b>C. Total de recibos en efectivo</b> (B1+B2+B3)	<b>32,000</b>	<b>80,000</b>	<b>80,000</b>	<b>85,000</b>	<b>95,000</b>	<b>95,000</b>	<b>105,000</b>	<b>105,000</b>	<b>95,000</b>	<b>95,000</b>	<b>95,000</b>	<b>95,000</b>	
<b>D. Total de efectivo disponible</b> (A+C, antes de pagar en efectivo)	<b>42,000</b>	<b>86,900</b>	<b>116,700</b>	<b>126,200</b>	<b>149,700</b>	<b>163,400</b>	<b>177,800</b>	<b>196,200</b>	<b>208,800</b>	<b>228,300</b>	<b>250,800</b>	<b>278,500</b>	
<b>E. Pago total en efectivo</b>													
1. Compras (ejem: mercadería)	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)	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 rol de pagos (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
<b>17. Subtotal</b>	<b>22,800</b>	<b>52,900</b>	<b>63,200</b>	<b>63,200</b>	<b>68,000</b>	<b>72,300</b>	<b>73,300</b>	<b>69,100</b>	<b>62,200</b>	<b>63,200</b>	<b>58,000</b>	<b>56,500</b>	<b>724,700</b>
<b>F. Otros costos de operación</b>													
1. Pago de préstamos	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
2. Compras capitales (ejem: comprar una computadora)	0	0	0	0	0	5,000	0	0	0	0	0	0	5,000
3. Otros gastos de iniciación (especificar)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Reservas y depósitos (ejem: 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
<b>G. Pago total del capital</b> (E17 + F1 hasta F5)	<b>35,100</b>	<b>65,200</b>	<b>75,500</b>	<b>71,500</b>	<b>81,300</b>	<b>90,600</b>	<b>86,600</b>	<b>82,400</b>	<b>75,500</b>	<b>72,500</b>	<b>67,300</b>	<b>65,800</b>	
<b>H. Posición del Efectivo (fin de mes, D menos G)</b>	<b>6,900</b>	<b>21,700</b>	<b>41,200</b>	<b>54,700</b>	<b>68,400</b>	<b>72,800</b>	<b>91,200</b>	<b>113,800</b>	<b>133,300</b>	<b>155,800</b>	<b>183,500</b>	<b>212,700</b>	

**BALANCE** Esta compañía siempre tiene un flujo de efectivo positivo. 

## SI SU BALANCE ES NEGATIVO



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

---

**BALANCE** - \$4,000 negativo

### NEGOCIO A RIESGO

Trabajar con un capital pequeño siempre trae riesgos. Parece 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)
- obtención de efectivo de dueños de negocios
- financiamiento (vea la página 8)

**EJEMPLO:** UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO PIERDE SU ESPLENDOR  
*Las joyas de Gemma recibieron órdenes nuevas en una feria, pero cuando se aumentó la producción para llenar estas órdenes, sucedió lo siguiente:*

- Gemma tenía suficiente dinero para pagar por la mano de obra.
- Las cuentas a pagar aumentaron, ya que Gemma compró los materiales a crédito
- Las cuentas a 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 llenar las órdenes nuevas, Gemma se quedó sin efectivo.

### ¿CUÁL ES LA LECCIÓN?

Gemma ha aprendido que **un crecimiento rápido consume el efectivo más rápido de lo que produce**. Un estado de flujo de efectivo le hubiese demostrado que el negocio estuvo bajo en efectivo tres veces ése año. A partir de ésto, ella ha abierto una línea de crédito (vea la página 8) para ayudarse a cubrir los gastos durante los meses lentos.

## LOS 3 GRANDES EN ESTADOS FINANCIEROS

UN TRIO DE INSTRUMENTOS VALIOSAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

### Estado de flujo de efectivo

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 el efectivo pagado, lo que es diferente de las cuentas por recibir y de 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.

### Estado de intresos

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

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

## SI SU BALANCE ES POSITIVO



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

---

**BALANCE** \$3,000 positivo

### EN LA COLUMNA POSITIVA

Si su negocio muestra un efectivo positivo, felicítese usted mismo, pero no se duerma en sus laureles! Recuerde que los números pueden cambiar de mes a mes. Pero puede alcanzar más ganancias en 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 vacío.” No era raro tener de 10 a 20 mil dólares en su cuenta corriente!*

### ¿CUÁL ES LA LECCIÓN?

Luego de desarrollar un estado de flujo de efectivo, Smith y Velleca empezaron a invertir mensualmente en cuentas de ahorro y fondos de inversión. También abrieron cuentas de retiro.

### TERMINOS 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 periodo de tiempo). *Por ejemplo, si compra una maquinaria en \$10,000 y la usa por 5 años, la depreciación anual es \$2,000.*

#### INTERESES

Dinero que se paga por un préstamo

#### MONTO PRINCIPAL

Cantidad de un préstamo, fuera de los intereses.

### ¿QUÉ FALTA EN EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO?

Estas cuatro categorías no están en su cuenta de efectivo, pero deben ser calculadas al fin de cada mes:

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

# Si su Balance de Efectivo es Negativo



INGRESO	\$5,000
GASTOS	-\$9,000
<hr/>	
<b>BALANCE</b>	-\$4,000 negativo

## SI SU BALANCE ES NEGATIVO...EL FINANCIAR PUEDE AYUDAR

Si su estado de flujo de efectivo demuestra 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, préstamos y líneas de crédito.* 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 aumente el pago del préstamo a su estado de cuenta. (vea la sección E y F en la página 6).
- ¿Cuánto colateral tiene? El valor del colateral debe ser igual al valor del préstamo que está solicitando. El prestamista puede ordenar un avalúo de su colateral y recuerde que ellos pueden descontar el valor de sus pertenencias.
- ¿Cuánto tiempo cree que le va a tomar el pagar el préstamo? El tiempo que tarde se llama “términos” de pago.

## CUATRO SOLUCIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

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

- 1. LÍNEA DE CRÉDITO (LDC)** - El prestamista determinará la cantidad máxima de dinero que esté disponible para usted, usted entonces puede tomar prestado éste 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 renovada por el prestamista.
- 2. TARJETAS DE CRÉDITO PARA NEGOCIOS** - Esta tarjeta es emitida para su negocio, como usted sabe es aceptada en todas partes. Antes de usarla, asegúrese que la línea de crédito es suficiente para lo que usted necesita. El balance debe ser pagado en pocos meses. Si no, los pagos mensuales acumulados, los que pueden incluir altos costos financieros, pueden afectar su efectivo.
- 3. FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR** - Las cuentas por cobrar de su compañía son vendidas a un prestamista o a terceras personas, llamado factor. Usted recibe dinero rápido. Desde ese momento le enviarán los pagos directamente al factor, quien recibe un porcentaje de las cuentas por recibir. Si algunas de sus cuentas por cobrar son incobrables, el factor asume el riesgo. Las cuentas por cobrar que son por compromiso 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 a usted dinero basándose en su inventario.
  - Financiamiento comprensivo del inventario está basado en parte o en todo su inventario. Usted es libre de usar su inventario y venderlo.
  - 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 esta en recibo de bodega, es guardado en un área separada o en el almacén con la supervisión de terceras personas.

---

---

## PERIODO INTERMEDIO DE FINANCIAMIENTO

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, luego paga en mensualidades hasta que termine el préstamo. Los intereses son cargados sobre el balance restante.

## FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Un préstamo a largo plazo es para 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 propiedad de inversión.
- **PRÉSTAMOS DE LIQUIDEZ** - Se usa su propiedad como seguro para el préstamo, éste tipo de préstamo le permite obtener grandes cantidades de dinero para pagar a largos plazos.

## PRÉSTAMO SBA (Asociación de la pequeña industria o SBA por sus siglas en inglés)

El papel de la Asociación de la pequeña industria (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 el préstamo que de otra manera sería rechazado.

## EL CREDITO DE SU COMPAÑIA

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

Solvencia no significa necesariamente un historial inactivo. Esta bien que haya tenido préstamos anteriores o tarjetas de crédito. Los prestamistas se interesan en saber si ha hecho sus pagos a tiempo. Ellos verificaran el monto del crédito que le dieron en el pasado y cuánto lo uso. Este preparado para explicar cualquier derecho de retención o bancarrota. Mantenga sus papeles financieros en orden..

## SU CREDITO PERSONAL

Como dueño de un negocio, también examinarán su salud financiera personal cuando aplique para financiar un negocio. Seria 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 a discutir con los prestamistas.

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

- Cuantas tarjetas de crédito y préstamos tiene
- Qué cantidad tiene en sus balances
- Por cuánto tiempo está pagando

## TERMINOS CLAVE

### AVALÚO

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

### BIENES

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

### COLATERAL

Los bienes que se dan en prenda para asegurar un préstamo. Si no paga el préstamo, se venderán sus bienes para cubrir el préstamo.

### DESCUENTO

Las posesiones son valuadas a precios mas bajos del mercado para asegurarse que se venderán más rápido.

### REPORTE DE CRÉDITO PERSONAL

Un cuadro completo de su historial financiero. Las compañías que ofrecen estos reportes son:

- Equifax al 800-525-6285 o visite [www.equifax.com](http://www.equifax.com)
- Experian al 800-311-4769 o visite [www.creditexpert.com](http://www.creditexpert.com)
- Trans Union al 800-680-7289 o visite [www.transunion.com](http://www.transunion.com)

### CAPITAL DE TRABAJO

Es la diferencia entre sus bienes y sus deudas activas (aquellas que pueden convertirse o ser pagadas dentro de un año). Este saldo es su dinero "líquido" disponible y su capacidad para pagar sus deudas activas.

# Si su Balance es Positivo



ENTRADA	\$5,000
GASTOS	-\$2,000
<b>BALANCE</b>	<b>\$3,000 positivo</b>

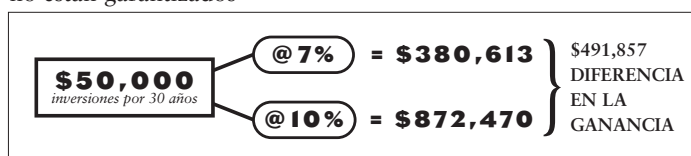
## SI SU BALANCE ES POSITIVO...INVERTIRLO ES LO MEJOR

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.

Debe considerar cuatro factores cuando vaya a invertir:

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



2. **SEGURIDAD** - ¿Cuál es el factor 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 aseguradas.
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 considerados como bienes **activos** porque pueden convertirlos en efectivo rápidamente. Los productos que dependen de una fecha de madurez 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 opciones antes de invertir su dinero. Establezca una rutina de ahorros, ya sea automáticamente cada mes o en una cuenta que pueda transferir. Algunas formas en que puede invertir el excedente son:

- **CHEQUERAS Y CUENTAS DE AHORROS** - busque las que le ofrezca más interés.
- **CUENTAS DE MERCADO** - cuentas liquidas típicamente ganan más interés que las cuentas de ahorros, pero requieren un balance mínimo.
- **CDS (CERTIFICADOS DE DEPÓSITO)** - una cuenta 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 madurez, usted recibe su inversión inicial más los intereses, garantizado.

- **BONOS DEL TESORO** - Los bonos del tesoro (T-bills) son emitidos por el Departamento del tesoro de los EEUU y sus términos varían de meses hasta un año. 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 madurez.
- **PAPELES COMERCIALES** - este es un recibo sin seguridad del mercado a corto tiempo. El término, o fecha del recibo puede ser desde unos pocos días hasta más de 250 días.
- **SEGURIDADES**
  - > **BONOS** - Hay varios tipos de bonos, pero generalmente son préstamos hechos a corporaciones o entidades de gobierno. Los bonos pagan a los inversionistas una cantidad especificada de interés regularmente.
  - > **ACCIONES** - los inversionistas son dueños de acciones o partes de una compañía. El valor de la acción cambia a diario.
- **FONDOS DE INVERSIÓN Y BONOS** - en lugar de invertir en una sola clase de acciones o bonos, los financistas profesionales reúnen el dinero y lo invierten en varias acciones o bonos.
- **BIENES RAÍCES** - Ya sean edificios comerciales o terrenos, los bienes raíces ganan **plus valía** con el tiempo. Esta plus valía puede ser utilizada como colateral para asegurar una transacción financiera. Tenga cuidado al invertir en bienes raíces, porque puede tomarse mucho más tiempo que otras inversiones en convertirse en efectivo – y si el valor del mercado baja, entonces puede perder dinero.

## ASEGÚRESE DE QUE SUS AÑOS DORADOS SEAN DE ORO

En cuanto se trata de ahorros para retiro, los dueños de negocios están por su cuenta. No importa que tan viejo – o joven – sea usted, planear con tiempo es muy importante.

Recuerde que las inversiones para retiro 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 dejarlo que crezca. Las reglas para los productos de retiro cambian a menudo y la información que debe usted saber es más larga de lo que podemos indicarle 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 permite separar a usted una cantidad de su ingreso anual para su retiro. Hay diferentes clases de cuentas de retiro.
- **PENSION DE EMPLEADO SIMPLIFICADA (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 mas flexibilidad. La cantidad deducible de impuestos que se contribuye puede variar de año a año.
- **EL PLAN KEOGH** le permite al la persona que trabaja para si mismo ahorrar para su retiro. Los dueños de Keogh contribuyen para la participación en los beneficios o pensión, bajo la supervisión de un custodio calificado.

## TERMINOS CLAVE

### PLUS VALÍA

La diferencia entre el valor del mercado de un producto y el balance del préstamo.

*Por ejemplo, usted es dueño de un edificio avaluado en \$100,000 pero usted debe \$60,000 de la hipoteca. Su liquidez es \$40,000.*

### GARANTÍA

La promesa del prestamista de que usted recibirá su inversión más los intereses.

### ACTIVO

Bienes que se pueden convertir en efectivo dentro de un año.

### MADUREZ

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

### GANANCIA

La diferencia entre el precio de venta y el costo de la inversión.

### GANANCIA EN SU INVERSIÓN

Porcentaje de ganancia que 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.