FINANZAS Y CONTABILIDAD PARA SU NEGOCIO

Consejos para el manejo de las finanzas y contabilidad de su empresa.

AMERICA'S SBDC
TECHNOLOGY ACCREDITED
PUERTO RICO
INTER AMERICAN UNIVERSITY

FINANZAS CONTABILIDAD

Es sumamente importante organizar las finanzas y la contabilidad para el desarrollo exitoso de un negocio. Un buen sistema de contabilidad le ayudará a lograr cuatro objetivos principales:

- Recopilar información financiera
- Clasificar y resumir esa información
- Preparar informes financieros
- Tomar decisiones concretas con datos actualizados

El sistema de contabilidad de su negocio le ayudará a controlar, planificar y dirigir la empresa mediante la comparación de resultados operacionales con lo presupuestado; y de resultados obtenidos con los de años anteriores o de mes a mes, según sea el caso.

Al establecer un presupuesto balanceado logrará manejar mejor las situaciones difíciles que ocurran en el negocio.
Algunas señales de que la empresa tiene problemas de presupuesto son:

- Se deja de cumplir con las obligaciones
- Hay necesidad de préstamos adicionales
- Alto "turnover" de empleados
- Disminución de órdenes de los clientes
- Baja la calidad de los productos
- Recursos financieros limitados
- Sobregiros en cuentas operacionales
- Bajan los niveles de ventas
- Disminuye la rotación de inventario
- Lentitud en los cobros de sus cuentas a cobrar
- Se desaprovechan descuentos por pronto pago
- Endeudamiento excesivo
- Carencia de estados financieros auditados o certificados y a tiempo

Si su negocio está en una situación de emergencia, desarrolle un plan que incluya recomendaciones para atender y preparar su estrategia a corto y largo plazo.

Cumpla con suplidores y acreedores de forma expedita y precisa.

"Antes de cualquier liquidación asegúrese que el negocio ha llegado al final de su vida útil o el mercado ha cambiado dramáticamente".

Si decide irse a la quiebra, busque todas las alternativas posibles antes de iniciar el proceso e incorpore en la decisión a su familia, o realice acuerdos y cesiones de pago con los acreedores.

Contacte un consultor financiero, y de ser necesario abogados de quiebra para su protección.

AUTOEVALUACIÓN

Para lograr unas finanzas apropiadas se debe analizar cuánto dinero se genera y cuáles son las deudas fijas y los gastos variables. A continuación un sencillo ejercicio de autoevaluación.

PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN

¿Dónde quiero que esté el negocio en 1, 5 o en 10 años?

¿Qué objetivo tiene el negocio?

¿Cómo se va a conseguir?

¿Cuándo llevarlo a cabo?

Para sobrevivir financieramente se debe contar con ahorros u otras fuentes de fondos que permitan cubrir situaciones inesperadas. (Fondo de Emergencia)

¿Puedo sobrevivir sin obtener ganancias por 8 meses a un año?

¿Conozco con exactitud los ingresos y gastos de mi negocio?

PLANIFIQUE

De la planificación es que se desprende el presupuesto anual de gastos operacionales.

Ventajas de preparar un presupuesto

- Impulsa a la planificación
- Ayuda a controlar los gastos
- Alinea los esfuerzos hacia una meta común
- Establece una dirección
- Evalúa ejecutorias
- Aumenta la motivación
- Reduce Costos
- Le evita reaccionar de día a día

Al establecer un presupuesto el empresario puede manejar mejor la efectividad de sus ejecutorias o estrategias del negocio.

Efectividad - Grado en que las metas y objetivos se cumplen
Eficiencia - Cómo se usaron los recursos disponibles para alcanzar estas metas
Estándares - Parámetros para medir esta eficiencia y efectividad

Debido a que surgirán imprevistos y limitaciones en el ciclo de vida del negocio, se debe preparar el Plan de Negocios incluyendo y adaptando el presupuesto.

Recuerde: Hay recursos limitados para necesidades ilimitadas.

En el proceso de preparación del presupuesto se debe recopilar la información incluyendo las proyecciones financieras, considerando experiencias pasadas. Se deben incluir los costos fijos, tanto aquellos comprometidos como los discrecionales, además de los variables. Tome en cuenta ajustes en las metas y objetivos, recursos disponibles, y prioridades. El flujo de efectivo o "cash" no es lo mismo que tener cuentas a cobrar e inventario que vender. Mientras estos activos no se conviertan en dinero no se pueden pagar las obligaciones. Para poder cumplir adecuadamente con el pago de las deudas o compromisos contraídos por su negocio, es recomendable tener un presupuesto que indique la cantidad y fecha en que se recibirá dinero por préstamos, venta de bienes o servicios y otros. La información que le provee un análisis de flujo de efectivo le ayudará a planificar adecuadamente los desembolsos del negocio, sin tener que recurrir a préstamos innecesarios o de emergencia para hacerle frente a los compromisos o necesidades de la empresa.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

*Al 31 de Diciembre del 20XX

ACTIVOS

Efectivo	$_____
Cuentas por cobrar	$_____
Inventario	$_____
Gastos prepagados	$_____
Total de activos corrientes	$_____
Edificio y terreno	$_____
Equipo	$_____
Muebles de oficina	$_____
Vehículos	$_____
Menos depreciación	$_____
Activos Netos Fijos	$_____
Otros Activos	$_____
Activos Totales	$_____

**

PASIVOS

Cuentas a pagar	$_____
Gastos acumulados	$_____
Notas pagaderas al banco	$_____
Total de pasivos corrientes	$_____
Deuda a largo Plazo	$_____
Pasivos totales	$_____

CAPITAL

Aportación del Dueño	$_____
Ganancia retenida	$_____
Capital Total	$_____
Pasivos y Capital Total	$_____

El estado de situación es el documento que indica la situación financiera de un negocio a una fecha específica*. En este informe solo se utilizan las cuentas reales (Activos, Pasivos y Capital). En el mismo se cumple la ecuación fundamental de la contabilidad: Activo es igual a Pasivo más Capital. Las cantidades totales de los activos, deben ser iguales a la de los pasivos y capital de los dueños**.

ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS O "INCOME STATEMENT"

Nombre de la compañía
Estado de ingresos y gastos
Para el año terminado 31 de diciembre de 20XX*

VENTAS	$73,836
COSTO DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS:	
Inventario inicial	14,900
Más: Compras	10,000
Productos disponibles para venta	24,900
Menos: inventario final	10,000
Costo de productos vendidos	14,900
GANANCIA BRUTA	58,936
GASTOS OPERACIONALES	
Contribuciones sobre la propiedad	1,200
Patente municipal	4,300
Contribución sobre ingresos	1,700
Depreciación	6,000
Materiales	1,000
Seguro	800
Teléfono	600
Utilidades	900
Renta	12,000
Publicidad	2,000
Reparaciones y mantenimiento	1,200
Salarios	10,000
Pago por servicios profesionales	500
Viajes	700
Gastos misceláneos	136
Pago de intereses	14,000
Gastos totales	57.436
GANANCIA NETA O (PÉRDIDA)	$1,500

*Este estado recoge la operación del negocio (ingresos y gastos) por un periodo específico. (Un año, un mes, un trimestre)

EJEMPLO DE FLUJO DE EFECTIVO O "CASH FLOW"

Un buen control del flujo de efectivo ("cash flow") ayuda a proyectar las necesidades futuras de dinero. Consiste en determinar los ingresos que se generarían en el negocio en un determinado periodo, y los gastos y deudas que se generan de mes a mes.

	ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
1	Ventas Totales													
2	Costo de Ventas													
3	Beneficio Bruto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
4	Gastos Operativos													
5	Depreciation													
6	Gastos Operativos Totales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7	Beneficio Operativo (3 -6)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
8	Otros Ingresos y (Gastos) Neto													
9	Beneficio Neto antes de Impuestos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
10	Menos Impuestos													
11	Beneficio Neto despues de Impuestos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	PRESUPUESTO DE EFECTIVO													
12	Balance de Efectivo al Inicio		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
13	Ventas en Efectivo													
14	Cobros de Cuentas por Cobrar													
15	Otros Ingresos													
16	Reduction de Inventario													
17	Total de Efectivo Disponible	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
18														
19	Materia Prima													
20	Gastos Operativos													
21	Equipo													
22	Impuestos													
23	Intereses													
24	Pagos de Prestamos Largo Plazo													
25	Otros Costos de Venta													
26	Cuentas por Pagar Vencidas													
27	Total de Desembolsos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
28	Superavit (Deficit) de Efectivo (17 -27)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
29	Minimo de Efectivo Deseado		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
30	Prestamo a Corto Plazo Necesario	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
31	Pago de Prestamos a Corto Plazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
32	Balance de Efectivo al Final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
33	Bal. Acumulado Prest. Corto Plazo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
34	Bal. Acumulado Prest. Largo Plazo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Otro de los aspectos que más preocupan a los empresarios es conseguir el capital necesario para el crecimiento de su negocio. El crédito es un instrumento empresarial indispensable. Pero para lograr un financiamiento adecuado se debe tener claro cuáles son las opciones disponibles. Los bancos requieren que se prepare un Plan de Negocios, debido a que en el desarrollo de éste, se puede organizar y calcular mejor la necesidad financiera actual y proyectada.

Tradicionalmente la banca privada es donde el empresario acude en busca de capital, sin embargo, históricamente la mayor parte de los nuevos negocios son financiados por inversiones personales del dueño, la familia o contactos personales del negocio. Existen además, programas gubernamentales que complementan las fuentes privadas de financiamiento y pueden mejorar las condiciones. Algunos de estos programas son para garantizar préstamos directos provistos por el sector financiero privado, aunque actualmente también se ofrecen préstamos directos a los pequeños negocios.

Indicadores principales de necesidades de crédito:

- Aumentos en cuentas por cobrar a raíz de un aumento en ventas
- Aumentos en inventario a raíz de un aumento en ventas
- Si no es dueño de la propiedad donde opera
- Si los activos netos han bajado durante los últimos años
- Planes de expansión

Cada institución financiera tiene su propia guía de requisitos que varían dependiendo de la naturaleza del negocio, su estructura legal y sus estados financieros.

En la próxima página encontrará una lista de cotejo o “checklist” que debe revisar antes de solicitar financiamiento:

"CHECKLIST" PARA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

- Plan de Negocios
- Resumés de los principales oficiales del negocio
- Certificado de Incorporación
- Estados financieros personales de los dueños
- Carta autorizando a la institución a solicitar información de crédito
- Proyección del Estado de Ingresos y Gastos por tres años
- Proyección Mensual del Flujo de Efectivo
- Lista detallada de las deudas o cuentas por pagar
- Cartas de intención de clientes y suplidores
- Costo del proyecto
- Evidencia de la tramitación de endoso de agencias (ARPE, Bomberos Salud, etc...)
- Estudio de viabilidad
- Estudio de consultores ambientales (EPA)
- Documentos de apoyo de colateral
- Fuentes de crédito

CONTROLES INTERNOS

Los controles internos son las normas y procedimientos establecidos por la gerencia en una empresa. Los objetivos de éstos son:

• **Objetivo Financiero** - Garantizar la exactitud de los expedientes de contabilidad y los informes financieros.
• **Objetivo Operacional** - Mejorar la eficiencia y efectividad de las operaciones.

• **Objetivo de Cumplimiento** - Cumplir con leyes, reglamentos y políticas del gobierno y la organización.

Existen diversos programas de contabilidad que incluyen formularios para que pueda llevar a cabo todos los registros de contabilidad necesarios. Estos no son sustitutos ni reemplazos de los servicios de un CPA debido a que siempre será necesario analizar lainformación que aparece en los informes financieros. Para que sean más efectivos los controles internos del negocio debe existir un ambiente íntegro y un entorno apropiado. Los empleados de la empresa deben estar informados sobre la cultura organizacional, que incluye sus valores, conducta ética, filosofía gerencial y estilo operacional. La participación y envolvimiento en comités de auditoría y juntas de directores, asesores y/o una estructura organizacional definida son esenciales, así como un buen organigrama, metas, objetivos y responsabilidades, medidas de efectividad y unas políticas y prácticas claras de manejo de recursos humanos.

Algunas de las herramientas de control interno y recomendaciones generales para el mejor desempeño del negocio son:

- Informes de desempeño o "Performance Reviews"
- Actual vs. Presupuesto, Actual vs. Proyección
- Control de inventario
- Selección de personal competente
- Segregación de funciones claves
- Autorización, custodia, anotación
- Reconciliaciones de estados bancarios
- Pre numeración de todos los documentos
- Documentación adecuada de todas las entradas de jornal

Recomendaciones básicas:

- Anote todos los recibos de efectivo inmediatamente
- Deposite y anote todo el dinero recibido diariamente
- Haga todos los pagos usando cheques
- Prepare una conciliación bancaria mensualmente

CUMPLIR CON LEYES Y REGLAMENTOS

En EE.UU. se pierden mas de $600 billones al año por causa de fraudes y un 78% de éstos son por ausencia de controles y/o recursos internos. Para evitar multas, recargos y otros contratiempos que pueden afectar su negocio, se debe cumplir con todas las leyes y reglamentos establecidos. A continuación algunas de las principales.

- Registro de comerciante SURI
- IRS: Número de Cuenta Patronal (EIN)
- Hacienda - Planilla de Contribución Sobre Ingresos
- Nóminas - Planillas Trimestrales
- W-2 - 480.6 Retención de Seguro Social
- Seguros de Incapacidad y/o Desempleo
- Fondo del Seguro del Estado
- Declaración de Volumen de Negocio: Patente Municipal
- Departamento de Estado Informe Anual de Corporaciones
- CRIM - Propiedad mueble e inmueble
- Impuesto sobre Ventas y Uso IVU

CÓMO CREAR VALOR PARA EL NEGOCIO

- Planificando apropiadamente
- Monitoreando ejecutorias
- Analizando el precio, volumen y costo
- Conociendo el flujo de efectivo “Cash Flow”
- Preparándose para el crecimiento
- Financiando adecuadamente
- Organizándose hacia la transición

Cuadro Telefónico 787.625.1515

Arecibo 787.878.5269 ext.3305
Barranquitas 787.857.3600 ext. 2101
Caguas 787.744.8833 ext. 2909

Fajardo 787.863.2390 ext. 2360
Ponce 787.284.1912 ext. 2023
San Germán 787.892.6760

San Juan 787.763.5108
Oficinas Ejecutivas 787.763.6811
Comercio Internacional 787.763.2665
Innovación y Tecnología 787.763.6922

IMPULSANDO EN GRANDE AL PEQUEÑO
Para conocer la oferta de seminarios o solicitar asistencia empresarial puede acceder a **negociospr.org**

Planes de Negocios • Contratación Federal
Mercadeo • Acceso a Capital
Comercio Internacional • Innovación y Tecnología

Búsquenos en: **negociospr.org**

CAGUAS CENTRO Y CORAZÓN DE PUERTO RICO
MUNICIPIO AUTÓNOMO DE CAGUAS

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO
DDEC

POWERED BY SBA
U.S. Small Business Administration

The Puerto Rico SBTDC Network is a partnership program with the SBA, administered by the Inter American University of Puerto Rico. Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA. PR-SBTDC programs and services are extended to the public on a non-discriminatory basis. Language assistance services are available for limited English/Spanish proficient individuals.

INTER