

UNA GUÍA PARA
FINANZAS DE
PEQUEÑAS EMPRESAS

¿Cómo entender
la salud financiera
de tu empresa?



Contenido

La atención médica empresarial está cambiando	3
Un chequeo de salud para tu pequeña empresa	4
Signos vitales que debes monitorear	5
Creación de un plan de bienestar	6
Tu receta para el éxito	7

La atención médica empresarial está cambiando

Así como la atención médica personal está evolucionando de un enfoque reactivo hacia el bienestar a largo plazo, la salud de las pequeñas empresas también lo está haciendo. Los propietarios exitosos de pequeñas empresas han pasado de un enfoque de “diagnosticar el problema y seguir adelante” a una metodología proactiva de “veamos el panorama general”.

En el centro de este cambio se encuentran soluciones que transformarán el rendimiento empresarial, asegurando una mejor gestión de registros, la adopción de sistemas de informes avanzados y una mayor atención a los indicadores principales y reportes financieros.

A continuación, se presentan algunas formas de asumir un papel más activo en tu salud financiera mientras inicias tu camino hacia el bienestar empresarial:

Cómo se ve el éxito

Tu definición de salud y bienestar empresarial depende de lo que quieras lograr. El primer paso en tu camino es la claridad mental (o consciencia empresarial). Es fundamental reflexionar con atención y considerar tus metas, desafíos y planes.

Comienza respondiendo esta pregunta:

¿Qué significa para mí la salud empresarial?

- ☐ Más tiempo con mi familia
- ☐ Más dinero en el banco
- ☐ Un salario más alto para mí
- ☐ Un legado que se pueda sostener por generaciones
- ☐ Un negocio libre de deudas
- ☐ Ser líder del mercado y expandir territorios
- ☐ Aumentar el volumen de ventas
- ☐ Un precio de venta de ____ en ____ años
- ☐ Otro _____

Una vez que hayas definido tus metas, estarás listo para buscar asesoría profesional sobre cómo alcanzarlas.



Un chequeo de salud para tu pequeña empresa

Superar los desafíos que probablemente enfrentará tu empresa no será tarea fácil. Diferentes situaciones te obligarán a evaluar áreas específicas de tu negocio y a realizar los ajustes necesarios para optimizar tus resultados. No dudes en pedir ayuda a tu contador o tenedor de libros. Ya sea para analizar los estados financieros, elegir la tecnología adecuada para tus necesidades (por ejemplo, software contable), o hacer una proyección de fin de año, ellos pueden ayudarte a alcanzar tus objetivos empresariales. Con las herramientas y aliados adecuados, estarás preparado para enfrentar cualquier desafío que se presente.

Considera las siguientes situaciones y el curso de acción recomendado:

Desafío empresarial	Tipo de ayuda requerida	Recursos
Necesito saber si estoy generando ganancias	Estados financieros precisos a partir del ingreso oportuno de transacciones y reportes periódicos	Revisa cómo se están registrando las transacciones y asegúrate de que sigan las mejores prácticas GAAP. Usa tu software contable para generar estados financieros actualizados, incluido el estado de resultados. Consulta con tu contador para interpretar los resultados.
Siempre me quedo sin efectivo	Ingreso de transacciones a tiempo, análisis y proyecciones	Revisa tu estado de flujo de efectivo para entender qué entra y qué sale cada mes. Pide ayuda a tu contador para crear una proyección de flujo de efectivo si es necesario.
¿Qué productos o servicios son los más rentables?	Registro preciso de transacciones, seguimiento de unidades de inventario y costo por unidad	Usa tu software contable para determinar los márgenes por producto. Entender qué productos generan mayores ganancias es clave. Consulta con tu contador para interpretar los resultados.
Tengo demasiado inventario o muy poco	Registro preciso y puntual de transacciones con niveles de reposición gestionados en tu software contable	Usa la función de gestión de inventario de tu software contable para mantener el control diario, semanal o mensual. Monitorea saldos disponibles, artículos sustitutos y puntos de reorden. Consulta con tu contador para obtener ayuda.
Estoy pagando demasiados impuestos personales o empresariales	Planificación y análisis fiscal	Pide a tu contador (CPA) que te ayude a estructurar la propiedad de tus activos empresariales y personales para optimizar el ahorro fiscal.
¿Cuál es el valor de mi empresa?	Valoración del negocio	Un contador certificado en valoración de empresas puede ayudarte a estimar el valor justo de mercado de tu negocio según distintos escenarios.
Quiero constituir una empresa y necesito saber qué tipo de entidad legal es más conveniente	Planificación fiscal y financiera, asesoría legal	Trabaja con tu contador y abogado para determinar la configuración óptima de tu empresa considerando: • Necesidades de propiedad • Riesgo de responsabilidad • Implicaciones fiscales estatales y locales • Otros activos personales e inversiones • Consideraciones pasivas/activas
¿Tengo suficiente dinero reservado para la jubilación?	Planificación financiera	Trabaja con un asesor financiero o de inversiones que te ayude a maximizar tus inversiones para la jubilación según tus objetivos y tiempo restante hasta jubilarte.

Ahora que cuentas con un equipo de profesionales que te ayudan a alcanzar una salud financiera empresarial óptima, es momento de considerar los hitos que deseas alcanzar en el camino.

La visión general: Estados financieros

La mayoría de los propietarios de negocios se enfocan en su estado de resultados, las utilidades o el ingreso neto, pocos dan prioridad al balance general, que limita la visibilidad sobre activos.

Signos vitales a monitorear

Al comenzar tu camino hacia el bienestar, es importante revisar primero los tres estados financieros para tener una idea general de tu situación. Luego, monitorea hitos intermedios y establece metas para el éxito.

El estado de los resultados refleja la diferencia entre el precio de lo que vendes y el costo de producir bienes o servicios, menos los gastos operativos. Aunque generar ingresos netos positivos es un buen primer paso, no cuenta toda la historia.

El balance general es un indicador clave de la capacidad de tu organización para generar ingresos futuros, con una métrica propia llamada Retorno sobre los Activos (ROA).

Se calcula dividiendo el ingreso neto (del estado de resultados) entre los activos promedio. El resultado te da una indicación de qué tan eficientemente se están utilizando tus activos para generar ganancias.

$$ROA = \frac{\text{Ingreso Neto}^*}{\text{Activos Promedios}}$$

Para muchas industrias intensivas en capital, como la industria del vino, esta proporción puede ser muy baja. Puede utilizarse para comparar inversiones alternativas y responder a la pregunta “¿Debería estar en este negocio?”. Si puedes generar una ganancia de \$10,000 con una inversión de \$100,000 en activos en un negocio (ROA del 10%) y generar una ganancia de \$10,500 con una inversión de \$120,000 en un segundo negocio (ROA de 8.75%), el primer negocio es la mejor oportunidad.

La tercera y última línea clave es el Flujo de Efectivo Operativo, que se puede encontrar en el Estado de Flujos de Efectivo. Este es el primer lugar al que acudiría un prestamista potencial para determinar tu capacidad de pago de una deuda. El Estado de Flujos de Efectivo ofrece una visión adicional sobre la salud financiera de tu negocio y responde a la pregunta “Si obtuve una ganancia, ¿dónde está mi dinero?”. También sirve como un puente entre el Estado de Resultados y el Balance General. Comenzando con el Ingreso Neto, suma y resta las fuentes y usos de efectivo de tres tipos diferentes de actividades: operativas, financieras y de inversión, que en conjunto totalizan la cantidad de efectivo reflejada en tu Balance General.

Una vez que hayas revisado los tres estados financieros y sus respectivas líneas clave, estás listo para analizar algunos detalles adicionales.

Otros indicadores a monitorear

Métrica	Fórmula	Importancia
Razón corriente	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}^*}$ <i>*Incluye cuentas por pagar y otras obligaciones a corto plazo.</i>	Esta razón es un indicador de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones utilizando activos corrientes. Es una medida de la liquidez de la organización. Este resultado debe ser igual o mayor a 2.0 (cuanto más alto, mejor).
Prueba ácida (Quick Ratio)	$\frac{\text{Efectivos + Equivalentes} + \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$	Otra medida de liquidez que indica la capacidad de una organización para cubrir sus obligaciones actuales con activos líquidos (excluyendo inventarios). Este resultado debe ser mayor a 1.0 para una organización financieramente sólida y líquida.
Días de inventario en mano (DIO)	$\frac{\text{Inventario promedio en mano}^*}{\text{Ventas}}$ <i>*(Saldo inicial + Saldo final) / 2 x 360</i>	El valor objetivo varía según la industria y debe definirse para tu empresa teniendo en cuenta los requisitos de reposición.
Días de ventas pendientes de cobro (DSO)	$\frac{\text{Promedio de saldo en cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	Indica la cantidad de días que permanecen sin cobrarse las ventas realizadas. Cuanto mayor sea el número, menor será el flujo de efectivo disponible para la empresa. Cuanto mejor sea tu gestión de cobros, más bajo será el DSO y mejor será tu flujo de efectivo.
Rotación de inventario	$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario promedio}}$	La rotación de inventario es otra forma de medir la eficiencia operativa en la gestión de inventarios. Deseas que este número sea alto, lo que indica un movimiento rápido del inventario en tu almacén.

Creando un plan de bienestar

Aquí hay otras medidas y comparaciones que pueden ofrecer una visión más profunda sobre el bienestar empresarial y la salud operativa de tu organización.

Procedimiento	Acción	Resultado actual	Ingresa tu objetivo deseado
Toma la temperatura de tu empresa	Revisa los resultados de ventas. ¿Están más calientes que el año pasado? ¿O están frías?	Crecimiento anual = _____ % _____ %	
Prescripción	• Si el crecimiento es menor al 5%, revisa tu mezcla de productos • Revisa la estructura y políticas de compensación de ventas		
¿Tu empresa tiene un ritmo cardíaco estable?	Observa tu flujo de caja; ¿está avanzando en la dirección correcta?	Flujo de efectivo operativo = \$ _____ Cuentas por cobrar (DSO) = _____	Cuentas por cobrar (DSO) = < 30
Prescripción	• Si generas utilidades positivas pero tienes flujo de caja negativo, compara tus requisitos de capital de trabajo con tus márgenes brutos; podrías no estar cobrando lo suficiente por tus bienes o servicios • Compara los días de cuentas por cobrar con los días de cuentas por pagar; si los días de cuentas por cobrar superan a los de cuentas por pagar, estás pagando a tus proveedores más rápido de lo que cobras, lo que lleva a un flujo de caja negativo • Compara el crecimiento de ventas anual con el crecimiento de cuentas por cobrar; si las cuentas por cobrar superan el crecimiento de ingresos, revisa tus políticas de crédito		
Hora de subirse a la balanza	¿Son tus costos fijos demasiado altos? ¿Necesitas recortar el exceso de inventario en tu almacén?	Costo fijo como % de ingresos = _____ % Días de inventario en mano = _____ Days	
Prescripción	• Si los costos de nómina están fuera de control, revisa la gestión del tiempo y los costos de procesamiento de nómina; tal vez sea momento de internalizar la nómina • Si los costos de marketing no están siendo evaluados por sus beneficios, responsabiliza a tus gerentes y monitorea medidas predictivas (número de campañas por semana, emails capturados, visitantes en tienda, etc.) • Si estás abrumado por el papeleo, considera la facturación y pagos electrónicos		
¿Cómo está tu presión arterial?	¿Tus cuentas por cobrar están saturadas con facturas antiguas? ¿Luchas con problemas constantes de inventario agotado? ¿Estás lidiando con situaciones constantes de falta de inventario?	Cuentas por cobrar (DSO) = _____ \$ vencidos > 60 días = _____ Promedio de días para cobrar al cliente = _____ Ejecuta un informe de rotación de inventario por producto. ¿Cuál es el promedio? = _____	Cuentas por cobrar (DSO) = < 35 \$ vencidos > 60 días = _____ Promedio de días para cobrar al cliente = _____ Ejecuta un informe de rotación de inventario por producto. ¿Cuál es el promedio? = _____

Procedimiento	Action	Current Result*	Enter Your Desired Target
Prescripción	- Asigne a una persona para hacer llamadas de cobro regularmente. - Envíe correos electrónicos de recordatorio antes de que se venzan las facturas (configure alertas en su software contable para que estos correos se gestionen automáticamente). - Asegúrese de configurar un stock mínimo y cantidades de reorden en su sistema de inventario. - Cree órdenes de compra automáticas para artículos fuera de stock.		
Revise su Visión	¿Hacia dónde se dirige su empresa en el próximo año y cómo planea llegar allí?	Revise sus necesidades de informes: enumere sus 4 informes críticos y su fuente. 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	# de días después del fin de mes para obtener los informes deseados # de informes en Excel requeridos para obtener información clave
Prescripción	Asegúrese de que su software incluya una solución de redacción de informes integrada y completa que incluya estados financieros y más.		
¿Ha estado aplicando soluciones temporales cuando necesita una cirugía mayor?	¿Las frecuentes faltas de inventario le están haciendo perder clientes? ¿Está constantemente llevando más inventario del que necesita porque no sabe qué se está vendiendo? ¿Tiene dificultades para mantenerse al día con los depósitos de impuestos sobre la nómina? ¿Está pidiendo fondos prestados con mayor frecuencia para mantenerse a flote?	Número de pedidos pendientes por mes _____ Días de Inventario Pendiente _____ Razón Corriente _____ Prueba Ácida (Quick Ratio) _____	Número de pedidos pendientes por mes _____ Días de Inventario Pendiente _____ Razón Corriente _____ Prueba Ácida (Quick Ratio) _____
Prescripción	Considere un nuevo software contable que proporcione información empresarial crítica, razones financieras clave y acceso en la nube, para que todos en su equipo puedan mantenerse al tanto de los resultados del negocio.		

Tu receta para el éxito

Al comenzar tu camino hacia una salud empresarial óptima, es importante no desanimarse. Identifica pequeños cambios que puedan tener un gran impacto y luego celebra tus logros. Concéntrate en una o dos métricas clave que te acerquen a los objetivos a corto y largo plazo que hayas definido. Una vez que logres esas metas, avanza hacia otras áreas de tu negocio. La mejora continua puede ser la clave de tu éxito. Con el tiempo, comenzarás a ver relaciones entre los diferentes estados financieros y los resultados que tienen el mayor impacto.

Te deseamos un camino empresarial feliz y saludable.

[Haz clic aquí](#) para conocer cómo Sage 50cloud Accounting puede ayudarte a monitorear la salud de tu pequeña empresa.