

# TÉRMINOS CLAVE EN CONTABILIDAD Y COEFICIENTES FINANCIEROS

2018



## INTRODUCCIÓN

Comprender la situación financiera (democrática) de su empresa es elemento fundamental de cualquier estrategia de negocios exitosa. Los documentos clave que las empresas usan para describir sus finanzas son declaración de ingresos, la hoja de balance y la declaración de flujo de efectivo. La declaración de ingresos describe los ingresos y gastos de la empresa durante un periodo determinado, la hoja de balance describe las cosas que la empresa posee (sus activos y patrimonio) y las cosas que debe (sus pasivos). Cuando la firma usa contabilidad en valores devengados, utiliza la declaración de flujo de efectivo para entender cómo el dinero se mueve dentro del negocio y si hay probabilidad de poder cumplir con las necesidades de efectivo ahora y en el futuro.

Cuando hablamos de finanzas, sin embargo, hay una cantidad de términos que se utilizan comúnmente y que pueden ser confusos a menos que usted pase un montón de tiempo pensando como un contador. Este glosario define los términos contables más frecuentes que usted encontrará.

Igualmente, para evaluar el desempeño de determinada empresa debemos analizar los estados financieros y hacer diversos cálculos (llamados coeficientes financieros). Es importante comparar su desempeño con sus competidores o con el promedio de su sector, y con su propia firma a largo plazo. Los coeficientes financieros expuestos en este documento son los más usados como índices de rendimiento y pueden ayudar a entender mejor cómo se compara su empresa.

## GLOSARIO DE TÉRMINOS CLAVE EN CONTABILIDAD

**Contabilidad de ingresos netos:** En esta publicación contabilidad de ingresos netos, se refiere al ingreso neto antes de impuestos (también conocido como ganancias antes de intereses).

**Cuentas por cobrar:** Dinero que el cliente debe a la empresa. Cuando la firma ha hecho una venta pero todavía tiene que cobrar el dinero, este es considerado como una cuenta por cobrar (o crédito).

**Contabilidad basada en valores devengado:** Método de rastrear el rendimiento y la situación de una empresa que reconoce los eventos económicos cuando estos ocurren en vez de cuando el efectivo cambia de manos. Al lograr que ingresos y egresos coincidan cuando una transacción ocurre, la empresa puede determinar mejor si está obteniendo ganancias vendiendo su producto o su servicio. Es la práctica de contabilidad estándar de todos salvo en el caso de las empresas más pequeñas.

**Activos:** Cosas de valor que la empresa posee. Efectivo, cuentas de ahorro, herramientas y terreno son ejemplos de activos. Los activos son registrados en la hoja de balance y deben ser igual a las deudas más el capital de acciones.

**Balance, hoja de:** Uno de los tres estados financieros clave en la contabilidad financiera. La hoja de balance resume los activos, las deudas y el capital de acciones de la empresa en un momento determinado. La hoja de balance siempre debe estar equilibrada, haciendo que

los activos sean iguales a los pasivos más el capital en acciones.

**Junta Directiva:** Cuerpo electo por los miembros accionistas para regir la compañía; tomar decisiones políticas; y contratar o despedir administrativos.

**Institución Financiera para el Desarrollo Comunitario:** Institución financiera especializada que presta dinero o invierte capital en partes de la economía que son desatendidas por instituciones financieras tradicionales.

**Cuenta colectiva:** Porción no asignada o despersonalizada del libro de valor neto que no será restituida a miembros individuales durante la vida útil de la compañía.

**Ingresos netos colectivos (o pérdida):** Porción del ingreso neto que incluye cualquier ingreso de origen de individuos no miembro que afectará la contabilidad colectiva.

**Asignación colectiva:** (También llamada dotación de seguro propio.) Ingresos netos colectivos menos impuestos corporativos.

**Desmutualización:** El proceso por el cual una cooperativa cambia su estatuto por una forma legal convencional de sociedad por acciones que no funciona sobre una base cooperativa.

**Depreciación:** Método de asignar el costo de activos tangibles sobre su vida útil. El valor de la depreciación es usado para igualar el costo de un activo con el

tiempo en el que el activo se utiliza para generar ingreso. Cuando una compañía compra un activo, esta solo reconoce una parte del costo de esa adquisición en un año determinado, de esta manera adquisiciones grandes no repercuten negativamente sobre los ingresos.

**Doble tributación:** Tributación del ingreso neto a nivel corporativo y luego de nuevo a nivel personal con el pago de los dividendos.

**Cuenta de capital individual:** Cuenta de capital interna mantenida individualmente por cada miembro que registra la parte del valor contable neto que en última instancia será devuelto a cada miembro. Una cuenta individual consiste en una cuota de afiliación (capital aportado) y notificaciones de asignación por escrito (utilidades no distribuidas).

**Ingresos netos individuales (o pérdida):** Porcentaje de ingresos netos (o pérdida) que será asignado a miembros individuales.

**Cooperativa de cuenta interna de capital:** Cooperativa de trabajadores cuya totalidad del valor contable neto está reflejada en las cuentas internas de capital, una por cada miembro y una cuenta colectiva.

**Auspicio laboral:** Número de horas trabajadas por la compañía o el total de compensación laboral recibido de la compañía por un miembro o no-miembro durante el año fiscal.

**Pasivos:** Deudas u obligaciones de la compañía para con otros. Pasivos incluyen préstamos, cuentas por pagar, hipotecas e ingresos aplazados. Los pasivos se registran en una hoja de balance de la compañía.

**Cuota de membresía:** Costo de la cuota de membresía determinada por la Junta Directiva.

**Acción de membresía:** Clase única de acciones intransferibles con derecho al voto. Cada miembro es dueño de una y solo una acción de afiliación. Las acciones de afiliación son usualmente acciones comunes y en la empresa tienen los derechos de votación más altos.

**Asignación de auspicio negativo:** Cantidad negativa asignada a las cuentas individuales de capital de los miembros en proporción a su patrocinio de mano de obra.

**Ingreso neto:** Cantidad por la cual los ingresos superan los gastos; el resultado final.

**Valor neto contable:** Diferencia entre las ganancias y pérdidas en los libros de la corporación. En un ICAC, el valor neto contable consiste en la cuenta individual

más las cuentas colectivas y a veces se le conoce como patrimonio neto.

**Ingreso de no afiliados:** La proporción del ingreso neto procedente del trabajo de los no afiliados (no miembros). Este ingreso de los no afiliados no recibe tratamiento tributario preferencial del Subcapítulo T y tributa a nivel corporativo e individual.

**Nota escrita de asignación no cualificada:** Nota escrita de asignación que no cumple con todas las condiciones del código del Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés).

**Acciones intransferibles:** Acciones que no se pueden vender o transferir a un grupo externo. En una cooperativa de trabajo solo los trabajadores están autorizados a tener acciones y, cuando un miembro deja la cooperativa, esta debe adquirir las acciones de este miembro.

**Dividendos de patrocinio:** Un dividendo o la distribución del ingreso neto que la cooperativa pone para sus miembros. Tal como define Subcapítulo T, ingresos asignados a los miembros sobre la base del auspicio laboral; pueden ser en efectivo o notas escritas de asignación. Los dividendos de patrocinio no se podrán declarar en ingresos de no afiliado o en ingresos de negocios no relacionados.

**Nota escrita de asignación cualificada:** Nota escrita de asignación que cumple con todas las condiciones del código del IRS. Usualmente, cuando se paga en efectivo la parte de un auspicio que está sujeta a impuestos, la nota escrita de asignación es considerada "cualificada" y la corporación no tiene que pagar impuestos corporativos en esa parte de sus ingresos netos contables.

**Ingresos retenidos:** La porción de ingresos netos no desembolsados como dividendos, sino que retenidos por la firma para reinvertir en operaciones del negocio o para pagar deudas. Los ingresos retenidos aumentan el valor neto contable resultado de las operaciones de la empresa. En una cooperativa de cuenta interna de capital el ingreso retenido es el valor de las cuentas individuales y las cuentas colectivas menos el valor de las acciones de los socios.

**Rendimiento sobre el activo:** Medida de cuán eficazmente un negocio usa sus activos para generar ingresos en el futuro. El rendimiento de los activos (ROA, por sus siglas en inglés) se calcula dividiendo el ingreso neto entre el total de activos. El ROA aparece como un porcentaje, a veces se lo conoce como rendimiento de la inversión. Es diferente que

el rendimiento sobre el capital, el cual solo examina el capital de la compañía y es mejor indicador para compañías que usan la deuda como estrategia de negocios.

**Ingresos:** El dinero que una compañía recibe de sus actividades de negocios. También se le conoce como "top line" o "ingreso bruto."

**Patrimonio neto:** Capital original de inversión de una compañía más cualquier ingreso retenido. Se calcula restando el total de deudas del total de activos. En una cooperativa de cuenta interna de capital, el patrimonio neto es el valor en las cuentas individuales y colectivas, más cualquier capital preferencial o externo.

**Porciones de acciones:** Documento que indica participación de propiedad en una firma y le otorga al titular una parte de las ganancias y activos de la empresa.

**Impuestos únicos:** Tributación del ingreso neto corporativo a nivel personal solamente.

**Cuenta de pérdida en etapa inicial:** Saldo deudor opcional contra la cuenta del capital, la cual registra las pérdidas iniciales que deberán ser asignadas a las cuentas individuales de capital durante un periodo de tiempo prolongado.

**Subordinado:** Un préstamo o activo que se paga después de otros préstamos o activos. En caso de quiebra o liquidación, generalmente se paga primero a los que se adeuda y luego a los tenedores de acciones. De igual forma, se paga a los accionistas preferenciales antes que a los accionistas comunes.

**Nota escrita de asignación:** Nota que informa al beneficiario el monto declarado en dólares del dividendo patrimonial asignado a él o ella y retenido por la cooperativa.

## COEFICIENTES FINANCIEROS CLAVE

Los coeficientes financieros posibilitan analizar los números en su declaración de ingresos y en la hoja de balance y ver qué significan esos números usando una escala fácil de comparar y comprender. Los siguientes coeficientes son fáciles de calcular usando los datos de su declaración de ingresos y la hoja de balance. Para una determinada industria, sin embargo, es probable que sean usados otros coeficientes de "gestión contable". Es importante conocer los coeficientes específicos de su industria y ver cómo se compara su negocio.

Es igualmente importante recordar que este tipo de análisis no aporta con todas las respuestas a preguntas claves, pero con suerte aportara con información para hacer las preguntas correctas.

## COEFICIENTE DE APALANCAMIENTO

Cuando su compañía pide dinero prestado, está obligada a hacer pagos fijos de los intereses y el capital al prestamista. Si las ganancias de la compañía crecen, al prestamista se le pagará la misma cantidad fija; así cualquier beneficio del aumento en las utilidades irá a los miembros. Lo opuesto también es verdad; si las utilidades caen, al prestamista se le paga la cantidad fija y los miembros generan menos riqueza. De esta forma, para los accionistas en buenos tiempos la deuda aumenta la rentabilidad y en malos tiempos la reduce.

El **coeficiente de deuda a largo plazo** es utilizado para medir qué porción del capital a largo plazo de una empresa (patrimonio de acciones y deuda a largo plazo) es financiada con deuda a largo plazo. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{COEFICIENTE DE DEUDA A LARGO PLAZO} = \frac{\text{COEFICIENTE DE DEUDA A LARGO PLAZO}}{\text{COEFICIENTE DE DEUDA A LARGO PLAZO} + \text{PATRIMONIO DE ACCIONES}}$$

El **coeficiente total de deuda** es similar, pero incluye toda la deuda que la firma tiene y, por consiguiente, también incluye el total de los activos de la empresa (patrimonio y otros activos). La fórmula de este coeficiente es: Cuanto mayor sean estos coeficientes, mayor será el riesgo financiero de la empresa. Es importante recordar que los coeficientes de endeudamiento típicos de una industria en particular pueden variar considerablemente. Usted debe familiarizarse bien con lo que se espera o es estándar en esa industria en particular.

El **coeficiente de interés ganado en el tiempo** es un indicador de hasta qué punto los ingresos cubren los pagos de intereses de una firma en particular. Los prestamistas generalmente quieren que los ingresos sean un múltiplo grande del interés de los pagos que usted va a hacer. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{DIVIDENDOS PREVIOS A INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)} \div \text{PAGOS DE INTERESES}$$

El **coeficiente de cobertura de efectivo** es similar, pero incluye los costos de depreciación. La depreciación

reconoce los gastos de un activo, pero en realidad no hay un costo en efectivo en un período considerado. Por lo tanto, para comprender el coeficiente entre el efectivo que una empresa genera y sus pagos de interés se agrega la depreciación. La fórmula para este coeficiente es:

$$(EBIT + DEPRECIACIÓN) \div \text{PAGOS DE INTERESES}$$

## COEFICIENTE DE LIQUIDEZ

Los coeficientes de liquidez miden la capacidad de una empresa para realmente poner sus manos en el efectivo y pagarle a un prestamista o proveedor. Son una medida de los activos líquidos de una empresa en comparación con sus activos totales o deuda. La idea detrás de activos líquidos es que se pueden convertir en efectivo en un periodo de tiempo corto. Usted puede ser dueño de equipo muy caro, pero si usted necesita vender este activo, probablemente va a tomar varios meses. Valores negociables (como por ejemplo acciones que una compañía posee) o cuentas por cobrar (dinero que un cliente le debe), sin embargo, se pueden convertir en efectivo rápidamente.

### Coefficiente de capital de trabajo neto a total de ganancia. (Net Working Capital to Total Assets Ratio).

El capital de trabajo neto se refiere a la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa. Los activos corrientes son bienes que pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año, mientras que los pasivos corrientes son la porción de deuda que vence dentro de un año. El capital de trabajo neto es una medida aproximada de reserva potencial de efectivo de la empresa. La fórmula del capital de trabajo neto es:

$$\text{ACTIVOS CORRIENTES} - \text{PASIVOS CORRIENTES} = \text{CAPITAL DE TRABAJO NETO}$$

La comparación del capital de trabajo neto con el total de los activos de una empresa nos dice la medida en que sus activos están ligados al capital de trabajo. Si este coeficiente es bajo, nos indica que la empresa tiene un poco de problemas de liquidez. Un coeficiente alto puede indicar que se están manteniendo demasiados activos líquidos en la compañía y no están siendo desplegados para el crecimiento de ésta. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO NETO} \div \text{TOTAL DE ACTIVOS}$$

La **liquidez corriente** es otra fórmula usada para medir la capacidad que una empresa tiene para pagar sus obligaciones de corto plazo. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{ACTIVOS CORRIENTES} \div \text{PASIVOS CORRIENTES}$$

El **coeficiente rápido** mide la misma cosa, pero en vez de mirar los activos que pueden ser convertidos en efectivo en un año, solo incluye activos que pueden convertirse en efectivo en un plazo muy breve (por ejemplo 90 días). La fórmula de este coeficiente es:

$$(\text{EFECTIVO} + \text{SEGURIDADES MERCADERABLES} + \text{CUENTAS POR COBRAR}) \div \text{PASIVOS CORRIENTES}$$

La **medida de intervalo** determina cuántos días la empresa puede trabajar si las actividades cesan o las ventas se paralizan. Para calcular este coeficiente, también se debe saber el promedio diario de costos, esto es simplemente el total del costo operativo de la empresa dividido entre 365 días. Esta es una medida de evaluación conservadora, pero puede ayudar a entender cómo le iría a la empresa si hubiera una gran crisis que interrumpiera su negocio. La fórmula de este coeficiente es:

$$(\text{EFECTIVO} + \text{SEGURIDADES MERCADERABLES} + \text{CUENTAS POR COBRAR}) \div \text{PROMEDIO DE GASTOS DIARIOS DE OPERACIONES}$$

## COEFICIENTE DE RENDIMIENTO

Los coeficientes de rendimiento miden cómo una compañía está usando sus activos efectivamente para generar riqueza para sus miembros. Simplemente dicho, si la compañía tiene fondos disponibles debe usar esos fondos para un propósito real, ya sea para hacer crecer el negocio o para pagar a los miembros (ahora o en el futuro) en forma de dividendos de patrocinio. No se puede decir que tener activos, como efectivo, que realmente no ayudan a que los ingresos de la empresa crezcan, es una mala idea. Algunos activos actúan como seguros para posibles recesiones en el mercado o para lidiar con fluctuaciones en el ciclo de ingresos. En términos generales, sin embargo, los dueños de negocios quieren una compañía que

transforme las ganancias en activos que incrementen los ingresos en el futuro, o si no sacan el dinero de la compañía.

**El coeficiente de rotación de activos** o coeficiente "de ventas por activos", mide cuántos dólares de recaudación crea cada dólar de un activo. Una compañía con un coeficiente de rotación de activos de 1,5 genera \$1,50 en ingresos por cada dólar en activos. Mientras más grande el coeficiente, más eficientemente se están usando los activos de la compañía. Este coeficiente varía por industrias. Para calcular este coeficiente, se necesita calcular el promedio total de los activos, que es simplemente el promedio total de los activos al principio y al final del año. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{VENTA} \div \text{PROMEDIO DE TOTAL DE ACTIVOS}$$

**El período promedio de recaudación** mide cuán rápido el cliente paga sus rentas. Esta figura es crítica. Cuanto más largo sea el período de recolección, más efectivo tendrá que flotar para cubrir el costo de envío del servicio o producto que su cliente adquirió. Esto puede cambiar significativamente las necesidades de crédito de la empresa. Un período de colección de 90 días o más es un indicador de problemas serios. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR} \div \text{PROMEDIO DE VENTAS DIARIAS}$$

El promedio de cuentas por cobrar es simplemente las cuentas por cobrar del principio del año y las cuentas por cobrar del final del año (o 4 trimestres), mientras que el promedio de ventas diarias es el total de ventas dividido por el número de días del período (365 por año).

El **coeficiente de rotación de inventario** mide la tasa de recambio de inventario de la compañía. En otras palabras, ¿cuántas veces al año el inventario entra y sale del negocio? Para una compañía que vende productos, un coeficiente de rotación alto es usualmente bueno, significa que no está poniendo su dinero en algo que se queda en la estantería por largo tiempo. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{COSTO DE BIENES VENDIDOS} \div \text{PROMEDIO DE INVENTARIO}$$

El costo de la mercadería vendida es simplemente cuánto cuesta producir el producto que se vende y, casi siempre, incluye el costo de la mano de obra asociado con la producción del producto. Sin embargo, no incluye los costos financieros. El promedio del inventario de la firma es el promedio del inventario al principio del año y al final del año.

**Inventario diario de ventas.** A veces los gerentes miden el inventario en relación con cuántos días va a tomar vender ese inventario. En otras palabras, este inventario dice que la compañía tiene suficiente inventario para mantener las ventas por un determinado número de días. Si toma 30 días producir el producto y se tienen 15 días de producto disponible en inventario, hay un problema. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{PROMEDIO DE INVENTARIO} \div (\text{COSTO DE BIENES VENDIDOS} \div 365)$$

## COEFICIENTE DE RENTABILIDAD

El **margen bruto de ganancias** dice que porcentaje de las ventas es absorbido por el costo de producción del producto o entrega del servicio. Es un indicador útil porque permite medir la productividad sin considerar el costo de financiamiento u otros gastos generales. Como empresa nueva, su margen neto (véase abajo) debe ser más bajo que el de sus competidores, pero si su margen bruto es comparable, es probable que usted no esté funcionando ineficientemente. La fórmula de este coeficiente es:

$$(\text{VENTAS} - \text{COSTO DE BIENES VENDIDOS}) \div \text{VENTAS}$$

El **margen neto de ganancias** dice qué porcentaje de las ventas la compañía guarda después de pagar todos los gastos. Un margen alto de ganancias es usualmente algo bueno, pero con márgenes altos a menudo se encuentra con precios más elevados, lo que resulta en pocas ventas. La fórmula de este coeficiente es:

$$\text{INGRESO NETO} \div \text{VENTAS}$$

El **rendimiento sobre los activos** mide cuán eficaz un negocio usa sus activos para crear ingreso en el futuro. Al tomar las ganancias y convertirlas en activos productivos (por ejemplo, nueva maquinaria o

tecnología, o la contratación de personal productivo), la empresa puede esperar generar una mayor recaudación. El rendimiento sobre activos, o el rendimiento sobre el capital propio, juega un papel muy importante en determinar cómo una cooperativa debe distribuir sus ingresos netos entre las cuentas individuales y colectivas. La fórmula de este coeficiente es:

INGRESO NETO ÷ PROMEDIO DE TOTAL DE VENTAS

El **rendimiento sobre el patrimonio** es un indicador similar; sin embargo, es importante calcular ambos cuando se analiza el rendimiento de la empresa. Un rendimiento alto sobre el patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés) indica que la compañía está siendo muy eficiente en convertir sus activos en ingresos; pero si la firma tiene muchas deudas, el ROE podría ser alto mientras que el ROA podría ser bajo, lo que indicaría que hay un posible problema. La fórmula de este coeficiente es:

INGRESO NETO ÷ PROMEDIO DE PORCIONES DE ACCIONES