

Finanzas de la
pequeña empresa
Guía de fundamentos
financieros:

Guía de términos financieros



BUSINESSLINK

Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son facturas que deben pagarse como parte del curso normal de los negocios. Se trata de un término contable estándar. Es uno de los pasivos más comunes, que normalmente aparece en el listado de pasivos del balance. Las empresas reciben bienes o servicios de un proveedor, reciben una factura y, hasta que se paga esa factura, el importe se registra como parte de las “cuentas por pagar”.

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son deudas contraídas con su empresa, normalmente procedentes de ventas a crédito. Las cuentas por cobrar son un activo empresarial. Es la suma del dinero que le deben los clientes que no han pagado.

El procedimiento estándar en las ventas de empresa a empresa es que cuando se entregan bienes o servicios, estos vienen acompañados de una factura que debe pagarse posteriormente. Los clientes comerciales esperan que se les facture y pagar más tarde. El dinero en cuestión pasa a los libros del vendedor como cuentas por cobrar, y a los del comprador como cuentas por pagar.

Contabilidad por el principio de devengo

La contabilidad basada en el devengo es la contabilidad empresarial estándar, que asume que habrá cuentas por pagar (facturas que se pagarán como parte del curso normal del negocio) y/o ventas a crédito (ventas realizadas a cuenta; envíos contra facturas que se le pagarán más tarde), en contraposición a la base de efectivo solamente.

Por ejemplo, la mayoría de las empresas tienen facturas regulares como el alquiler, los servicios públicos y, a menudo, las compras de inventario que no se pagan en el momento exacto de la compra, sino que se facturan. La mayoría de las empresas tampoco podrán cobrar todas sus ventas inmediatamente en efectivo, sino que deberán facturar sus compradores y esperar que ellos le paguen por lo menos algún porcentaje de sus ventas (el porcentaje exacto varía según el sector).

Depreciación acumulada

La depreciación acumulada total reduce el valor contable formal (llamado valor en libros) de los activos. El saldo de la depreciación acumulada al final de un mes es el mismo que el del mes anterior más la depreciación del mes corriente.

Prueba de fuego

Una prueba de fuego es el activo a corto plazo de una empresa menos las cuentas por cobrar y el inventario, dividido por el pasivo a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos a corto plazo}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{\text{(Cuentas por cobrar + Inventario)}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Esta es una prueba de la capacidad de una empresa para satisfacer sus necesidades inmediatas de efectivo. Es uno de los ratios empresariales más comunes que usan los analistas financieros.

Costes de adquisición

Los costes de adquisición son los costes incrementales que conlleva la obtención de un nuevo cliente.

Balance general

El balance general es una de las tres partes esenciales que forman la base de los estados financieros de una empresa: el flujo de caja, el balance y la cuenta de resultados. El balance es una instantánea del activo, el pasivo y los fondos propios de la empresa en un momento determinado. Muestra lo que una empresa posee (activos), lo que debe (pasivos) y cuánto han invertido los propietarios y accionistas (fondos propios). Un balance debe estar siempre equilibrado de la manera siguiente:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{fondos propios}$$

Análisis de punto de equilibrio

Un análisis del punto de equilibrio se utiliza para evaluar la rentabilidad esperada de una empresa o de un único producto. Le ayuda a decidir a qué nivel de ventas se igualan los ingresos y los gastos.

El punto de equilibrio suele expresarse en términos del número de unidades que necesitará vender o de la cantidad de ingresos que deberá generar.

El análisis del punto de equilibrio utiliza tres supuestos para averiguar el punto de equilibrio: los costes fijos, los costes variables y el precio unitario. Los costes fijos y los costes variables se definen en este glosario, y el precio unitario es el ingreso medio por unidad de venta.

La fórmula del punto de equilibrio en el importe de las ventas es:

$$\text{Volumen de equilibrio} = \text{Costes fijos} / (\text{Precio por unidad} - \text{Costes variables})$$

El análisis del punto de equilibrio se confunde a menudo con el periodo de recuperación de la inversión (también en este glosario), porque mucha gente interpreta que el punto de equilibrio es la recuperación de la inversión inicial. Sin embargo, esto no es lo que hace el análisis del punto de equilibrio. A pesar del uso común y más general del término “punto de equilibrio”, el análisis financiero tiene una definición exacta, como se ha explicado anteriormente.

Una desventaja importante del análisis del punto de equilibrio es que requiere estimar un único coste variable por unidad, y un único precio o ingreso por unidad, para toda la empresa. Es un concepto difícil de estimar en un negocio normal que tiene una variedad de productos/ servicios para vender.

Otro problema que surge con el punto de equilibrio es la preferencia por hablar de ventas y coste variable de las ventas en unidades. Muchos negocios, especialmente los de servicios, no piensan en las ventas en unidades, sino en ventas en dinero. En esos casos, el análisis del punto de equilibrio debe pensar en el dólar como unidad, y plantear los costes variables por unidad como costes variables por dólar de ventas.

Aprenda a calcular su punto de equilibrio con nuestra guía de [análisis de equilibrio](#).

Sobrecostes laborales

El sobrecoste laboral se refiere a la carga de personal, la suma de los costes del empleador por encima de los salarios (incluidos los impuestos del empleador, beneficios, etc.).

Activos de capital

Los activos de capital son activos a largo plazo. Se los llama también activos fijos. Estos términos son intercambiables. Los activos se dividen generalmente en activos a corto y a largo plazo, la distinción depende de su duración.

Normalmente, la diferencia entre corto y largo plazo es una cuestión de política contable y financiera. Cinco años es probablemente el punto de división más frecuente, lo que significa que los activos que se deprecian en más de cinco años son activos a largo plazo. También son comunes los diez años y los tres años.

Gastos de capital

Todo el gasto en activos de capital (también llamado planta y equipo, o activos fijos, o activos a largo plazo).

Aportación de capital

Se puede también referir a la entrada de capital como inversión, o nueva inversión. Se trata de dinero nuevo que se invierte en la empresa, no como préstamos o reembolso de préstamos, sino como dinero invertido en la empresa.

Esto es también dinero en riesgo. Crecerá en valor si el negocio prospera y disminuirá en valor si el negocio declina y está estrechamente relacionado con el concepto de capital pagado (integrado o desembolsado), en el balance. El capital pagado es la cantidad de dinero invertida en la empresa en forma de dinero o de cheques emitidos por los inversores. El capital pagado sólo aumenta cuando hay nuevas inversiones. Es diferente de los beneficios retenidos.

Efectivo

Efectivo significa normalmente billetes y monedas, como en el pago en efectivo. Sin embargo, el término se utiliza en un plan empresarial para representar el saldo bancario o el saldo de la cuenta corriente.

Base de efectivo

El principio de caja es un sistema de contabilidad que no utiliza la contabilidad de devengo estándar. Registra sólo los ingresos de efectivo y los gastos de efectivo, sin asumir ventas a crédito (ventas realizadas a cuenta; envíos contra facturas que se pagarán más tarde) o las cuentas por pagar (facturas que se pagarán como parte del curso normal del negocio).

Cash Flow

El efectivo es el elemento vital de todo negocio y quedarse sin él es la razón número uno por la cual las empresas pequeñas fracasan. Incluso si está haciendo muchas ventas, si no tiene suficiente efectivo en el banco, su negocio no podrá pagar sus facturas y mantenerse abierto. Por eso es tan importante que las empresas entiendan los fundamentos del flujo de efectivo y de la proyección del flujo de efectivo.

El flujo de efectivo mide la cantidad de dinero que entra y sale de su negocio durante un periodo determinado. Las empresas ingresan dinero a través de las ventas, los rendimientos de las inversiones y de los préstamos e inversiones; eso es el dinero que entra en la empresa.

Las empresas gastan dinero en suministros y servicios, así como en servicios públicos, impuestos, pagos de préstamos y otras facturas: eso es el flujo de efectivo que sale de la empresa.

¿Cómo calcular el flujo de efectivo?

La fórmula más sencilla para calcular el flujo de efectivo es:

$$\text{Efectivo recibido} - \text{Efectivo gastado} = \text{Flujo de efectivo neto}$$

Si su cifra de flujo de efectivo neto es positiva, su empresa tiene un flujo de efectivo positivo y está acumulando efectivo en el banco.

Si su número de flujo de efectivo neto es negativo, su negocio tiene un flujo de efectivo negativo y está terminando el mes con menos efectivo del que tenía al comienzo del mes.

¿Cuál es la diferencia entre efectivo y ganancias?

Lo crea o no, es posible que su negocio sea rentable pero aun así se quede sin efectivo. Puede que esto no sea intuitivo al principio, pero es porque el efectivo y los beneficios son cosas muy diferentes. He aquí la razón: las ganancias pueden incluir las ventas que ha realizado pero que aún no han sido pagadas.

El efectivo, por otro lado, es la cantidad de dinero que tiene en su cuenta bancaria en este momento. Representa la liquidez de su negocio y, básicamente, si no puede utilizarlo ahora mismo para pagar sus facturas, no es efectivo.

Por ejemplo, si está haciendo muchas ventas, pero factura a sus clientes y estos le pagan “a 30 días netos”, o sea, a los 30 días de recibir la factura, podría tener muchos ingresos a recibir en el futuro, pero no mucho efectivo en su cuenta bancaria porque sus clientes aún no le han pagado. Esas ventas sólo aparecerán en su cuenta de resultados.

Si el dinero que le deben sus clientes no ha llegado a su cuenta bancaria, no aparecerá todavía en su estado de flujo de efectivo. No está disponible para su negocio en este momento. Todavía está en manos de sus clientes, aunque les haya facturado por ello. Usted lleva la cuenta del dinero que le deben sus clientes en las cuentas por cobrar.

Mientras tanto, sólo puede pagar sus facturas con dinero real en su cuenta bancaria. Sin ese efectivo en mano, va a ser difícil cumplir con los pedidos, cumplir con las nóminas y pagar su alquiler. Por eso es tan importante llevar un control del flujo de efectivo. Para mantener su negocio a flote, necesita tener una buena idea de lo que entra y lo que sale de su negocio mensualmente y hacer todo lo posible para mantener un flujo de efectivo positivo.

Presupuesto de flujo de efectivo

Un presupuesto de flujo de efectivo es un presupuesto que proporciona una visión general de las entradas y salidas de efectivo durante un período determinado. A menudo se denomina flujo de efectivo o presupuesto de efectivo. Al igual que el flujo de caja es uno de los elementos más críticos del negocio, la proyección del flujo de efectivo o planilla es uno de los elementos más críticos de un plan empresarial.

Estado de flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo es uno de los tres estados financieros principales (junto con el estado de resultados y el balance) que muestra la posición financiera y la solidez de una empresa.

El estado de flujo de efectivo muestra las entradas y salidas de efectivo reales de una empresa durante un periodo determinado, normalmente un mes o un trimestre. El estado compara entonces el efectivo recibido con el gasto de efectivo para determinar si una empresa tiene un flujo de efectivo negativo o positivo. El estado de flujo de efectivo también suele mostrar la cantidad de dinero en efectivo que tiene una empresa al final de un periodo determinado.

Una empresa con flujo de efectivo positivo está recibiendo más efectivo del que gasta. Del mismo modo, una empresa con flujo de caja negativo está gastando más efectivo del que recibe.

Hay dos tipos diferentes de estados de flujo de efectivo que una empresa puede preparar: un estado de flujo de efectivo indirecto y un estado de flujo de efectivo directo.

Estado de flujo de efectivo indirecto

El método indirecto comienza con los ingresos netos de la cuenta de pérdidas y ganancias y luego hace sumas y restas de esa cifra para llegar al flujo de efectivo.

El estado de flujo de caja indirecto es más popular porque puede crearse fácilmente a partir de los informes producidos por el software de contabilidad. Dicho esto, puede ser más difícil de utilizar para la proyección del flujo de efectivo.

Estado de flujo de efectivo directo

El método directo simplemente suma el efectivo recibido y el efectivo gastado, y luego compara las dos cifras para llegar a un número de flujo de efectivo.

Ventas en efectivo

Las ventas en efectivo son las realizadas en efectivo, o con tarjetas de crédito, o con cheque. Es lo contrario de las ventas a crédito (ventas realizadas a cuenta; envíos contra facturas que se pagarán posteriormente).

Gastos de efectivo

El gasto en efectivo es el dinero que una empresa gasta cuando paga las obligaciones inmediatamente en lugar de dejarlas esperar por unos días.

Comisión

En los negocios, una comisión es la compensación que se paga a la persona o entidad en función de la venta de un producto; normalmente se calcula en base a un porcentaje de la venta.

Tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC / CAGR)

La tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) es la tasa de rendimiento que se necesitaría para que una inversión creciera desde su saldo inicial hasta su saldo final si se reinvertieran las ganancias cada año. La fórmula estándar para la tasa de crecimiento medio compuesta es:

$$\text{CAGR} = (\text{Valor final} / \text{Valor inicial})^{(1 / \text{períodos})} - 1$$

○

$$\text{CAGR} = \left(\frac{\text{Valor final}}{\text{Valor inicial}} \right)^{1/n} - 1$$

siendo “n” el número de años que quiere analizar.

Contribución

La contribución puede tener distintos significados en diferentes contextos. Cuando la contribución se aplica a un producto o a una línea de productos, significa la diferencia entre los ingresos totales por las ventas y los costes variables totales. Por unidad, es la diferencia entre el precio de venta unitario y el coste variable unitario. Puede expresarse en términos porcentuales (margen de contribución) o en términos de dólares (contribución por unidad).

Margen de contribución

La contribución también se expresa con frecuencia como margen de contribución para toda una empresa o para todo un grupo o línea de productos, en cuyo caso puede tomarse como margen bruto menos los gastos de ventas y marketing. **Obtenga más información** sobre cómo puede utilizarse el margen de contribución como parte de su análisis del punto de equilibrio.

Coste de las mercancías vendidas (COGS)

El coste de los bienes vendidos es tradicionalmente el coste de los materiales y de la producción de los bienes que vende una empresa.

Para una empresa de fabricación son los materiales, la mano de obra y los gastos generales de la fábrica. Para una tienda minorista sería lo que paga por comprar los bienes que vende a sus clientes.

Para las empresas de servicios, que no venden bienes, el mismo concepto se llama normalmente “coste de las ventas”, que no debe confundirse con los “gastos de ventas y marketing”. El coste de ventas en este caso es directamente análogo al coste de las mercancías vendidas. Para una empresa de consultoría, por ejemplo, el coste de las ventas sería la compensación pagada a los consultores más los costes de investigación, fotocopias y producción de informes y presentaciones.

Coste de las ventas

El coste de las ventas se refiere a los costes asociados a la producción de las ventas.

Este término se suele utilizar indistintamente con el de “coste de las mercancías vendidas”, sobre todo cuando se trata de una empresa de fabricación, venta al por menor, distribución u otro tipo de producto. En estos casos, se trata tradicionalmente de los costes de los materiales y de la producción de los bienes que vende una empresa.

Activos corrientes

Los activos corrientes son lo mismo que los activos a corto plazo.

Deuda corriente

La deuda corriente se refiere a la deuda a corto plazo y al pasivo a corto plazo.

Pasivo corriente

El pasivo corriente se refiere a la deuda a corto plazo y al pasivo a corto plazo.

Deuda y patrimonio

La deuda y los fondos propios son la suma del pasivo y el capital. Siempre debe ser igual al total del activo.

Depreciación

La depreciación es un concepto contable y fiscal que se utiliza para estimar la pérdida de valor de los activos a lo largo del tiempo. Por ejemplo, los vehículos se deprecian con el uso.

Coste directo de las ventas

El coste directo de las ventas es una abreviatura del coste de los bienes vendidos. Tradicionalmente, son los costes de los materiales y de la producción de los bienes que vende una empresa, o los costes de la prestación de un servicio a una empresa de servicios.

Dividendos

Los dividendos se refieren al dinero distribuido a los propietarios de una empresa como beneficios.

Ganancias

También llamados ingresos o beneficio, las ganancias son el famoso “resultado final”: las ventas menos los costes de ventas y gastos.

Ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT)

El EBIT se refiere a las ganancias antes de restar los intereses e impuestos.

Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA)

El EBITDA, o el beneficio antes de restar intereses, impuestos, depreciación y amortización. Es una medida de los rendimientos financieros globales de una empresa y se utiliza como alternativa a los ingresos netos en algunas circunstancias. Sin embargo, el EBITDA puede ser engañoso porque excluye el coste de las inversiones de capital, como la propiedad, la planta y el equipo.

Este indicador también excluye los gastos asociados a la deuda al sumar a los beneficios los intereses y los impuestos. No obstante, es una medida más precisa del rendimiento empresarial, ya que es capaz de mostrar los beneficios antes de la influencia de las deducciones contables y financieras.

En pocas palabras, el EBITDA es una medida de la rentabilidad.

Tasa impositiva efectiva

La tasa impositiva efectiva es una comparación de los pagos finales de impuestos con respecto a las ganancias efectivas. Normalmente, el tipo impositivo efectivo es menor que el tipo impositivo nominal debido a las deducciones, créditos, etc.

Financiación del capital

La financiación de capital se refiere a la venta de alguna parte de la propiedad de una empresa para obtener capital adicional para la puesta en marcha y el crecimiento.

Gastos

A efectos de la contabilidad empresarial, los gastos son deducibles contra los ingresos imponibles. Los gastos más comunes son el alquiler, los salarios, la publicidad, los viajes, etc.

Una cuenta de resultados hace un seguimiento de los ingresos y los gastos de una empresa durante un periodo determinado para ofrecer una imagen de su rentabilidad. Las cuentas de resultados suelen clasificar los gastos en seis grupos: coste de las mercancías vendidas, costes de venta, generales y administrativos, depreciación y amortización, otros gastos operativos, gastos de intereses e impuestos sobre la renta. Todos estos gastos pueden considerarse gastos operativos, pero al determinar el ingreso operativo mediante una cuenta de resultados, se excluyen los gastos por intereses y los impuestos.

A menudo es difícil distinguir entre un activo y un gasto. El mejor ejemplo de un activo frente a un gasto es una hipoteca frente a un alquiler. La cantidad de dinero que gasta en su hipoteca o en su alquiler puede ser la misma. Pero el impacto en su patrimonio neto -la cantidad total de lo que posee menos lo que debe- puede ser significativo.

Con una hipoteca, el valor de su propiedad crece cada mes con cada pago que realiza. Esto se debe a que una parte de su pago es el principal, y eso reduce su préstamo, lo que aumenta su propiedad. El resto del pago es el interés, que es un gasto. Una persona puede vender la propiedad inmueble hipotecada y obtener dinero en efectivo u otro activo en un intercambio en el presente o futuro. Sin embargo, si paga un alquiler, no queda nada a final de mes; no hay valor acumulado.

Año fiscal

El año fiscal es una práctica contable estándar que permite que el año contable comience en cualquier mes. Los años fiscales se numeran según el año en que terminan. Por ejemplo, un año fiscal que termina en febrero de 2018 es el año fiscal 2018, aunque la mayor parte del año tenga lugar en 2017.

Coste fijo

Los costes fijos son aquellos que tardan en desaparecer: normalmente el alquiler, los gastos generales y algunos salarios. Técnicamente, los costes fijos son aquellos que la empresa seguiría pagando también si se fuera a quiebra.

En la práctica, los costes fijos suelen considerarse los gastos corrientes. Se trata de gastos estáticos que no fluctúan con el volumen de producción y que se reducen progresivamente por unidad de producción a medida que aumenta el volumen.

Los costes fijos son un supuesto importante para desarrollar un análisis de punto de equilibrio. La fórmula estándar del punto de equilibrio estima un punto de equilibrio de ventas basado en el precio o los ingresos por unidad, los costes variables por unidad y los costes fijos

Pasivos fijos

Los pasivos fijos son deudas, es decir, dinero que debe pagarse. Normalmente, las deudas con plazos superiores a cinco años son pasivos fijos. También pueden denominarse pasivos a largo plazo.

Pasivo flotante

Los pasivos flotantes son deudas, dinero que deben ser pagado. Los pasivos flotantes, en contraste con los pasivos fijos, están garantizados por activos con un valor que cambia constantemente, como las cuentas por cobrar de una empresa (deudores). Los pasivos flotantes suelen ser préstamos a corto plazo.

Margen bruto

El margen bruto es la diferencia entre los ingresos totales por ventas y el coste total de los bienes vendidos (también llamado coste total de las ventas). También puede expresarse por unidad, como la diferencia entre el precio de venta y el coste unitario de las mercancías vendidas. El margen bruto puede expresarse en dólares o porcentaje.

Porcentaje de margen bruto

El porcentaje de margen bruto es el margen bruto dividido por las ventas, mostrado como un porcentaje. Los niveles aceptables dependen de la naturaleza del negocio.

Cuenta de resultados

También llamada cuenta de pérdidas y ganancias, una cuenta de resultados es un estado financiero que muestra las ventas, el coste de las ventas, el margen bruto, los gastos operativos y los beneficios o pérdidas. El margen bruto es las ventas menos el coste de las ventas, y el beneficio (o pérdida) es el margen bruto menos los gastos operativos y los impuestos. El resultado es una ganancia si es positivo, una pérdida si es negativo.

Gasto de interés

Los gastos de intereses son los intereses que se pagan por las deudas, y los gastos de intereses se deducen de las ganancias como un gasto. Los gastos de interés son intereses a largo o a corto plazo.

Pasivo

El pasivo son las deudas, o el dinero que hay que pagar. Por lo general deudas que deben pagarse en menos de 5 años se llaman pasivos a corto plazo, y las deudas de más de cinco años se denominan pasivos a largo plazo.

Activos a largo plazo

Los activos a largo plazo son activos, como la fábrica y el equipo que se deprecian en plazos de más de cinco años, y que probablemente también duren por un plazo largo.

Tipo de interés a largo plazo

El tipo de interés a largo plazo es el tipo de interés que se aplica a la deuda a largo plazo.

Pasivo a largo plazo

El pasivo a largo plazo es lo mismo que los préstamos a largo plazo. La mayoría de las empresas consideran una deuda a largo plazo cuando su plazo es por lo menos de cinco años. También pueden llamarse pasivos fijos.

Pérdida

La pérdida es un concepto contable, exactamente lo contrario de la ganancia, y normalmente es la última línea de la cuenta de resultados. Empieza con las ventas, resta todos los costes de las ventas y todos los gastos, y eso produce el beneficio antes de los impuestos. Reste los impuestos para obtener el beneficio neto. Si el resultado es negativo, en lugar de ganancia tiene una pérdida.

Flujo de efectivo neto

El flujo de efectivo neto es el cambio proyectado en la posición de efectivo, un aumento o disminución del saldo de efectivo.

Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es un método de descuento de flujos de ingresos futuros que utiliza una tasa de rendimiento esperada para evaluar el valor actual de las ganancias previstas. Calcula el valor futuro en dólares de hoy. El VAN puede utilizarse para determinar el valor actual de una empresa que se pone a la venta o se capitaliza.

Beneficio neto

El beneficio neto es el ingreso operativo menos los impuestos y los intereses. Es lo mismo que las ganancias o ingresos netos.

Patrimonio neto

El patrimonio neto es el valor de los activos totales de una empresa menos sus pasivos totales.

Sobrecostes de mano de obra

Los sobrecostes son los costes de la mano de obra además de sueldos y salarios; es decir, el impuesto sobre las nóminas, la indemnización de los trabajadores y otros seguros de responsabilidad civil, el coste de los servicios subvencionados a los empleados, los costes de capacitación, etc.

Gastos de operaciones

Los gastos de operaciones son los gastos incurridos en el ejercicio habitual de las operaciones normales de la empresa. Los gastos de operaciones pueden incluir sueldos, salarios, costes administrativos y de investigación y desarrollo, pero excluyen los intereses, la depreciación y los impuestos.

Coste de oportunidad

El coste de oportunidad se refiere a las opciones de uso de los recursos a los que se renuncia para realizar una actividad entre varias posibilidades. Refleja los beneficios potenciales a los que se renuncia como resultado de la selección de un curso de acción alternativo.

Otros pasivos a corto plazo

Los otros pasivos a corto plazo son deudas a corto plazo que no originan gastos de intereses. Por ejemplo, pueden ser préstamos de los fundadores o impuestos devengados (impuestos adeudados, ya incurridos, pero aún no pagados).

Capital pagado

El capital pagado es el dinero real que se contribuye a la empresa como inversión. No hay que confundirlo con el valor nominal de las acciones ni con su valor de mercado. Se trata de dinero real aportado a la empresa como inversiones de capital por parte de los propietarios.

Cuentas por pagar

Cuentas por pagar son facturas que deben pagarse como parte del curso normal de los negocios. Se trata de un término contable estándar y uno de los pasivos más comunes, que normalmente aparece en el listado de pasivos del balance.

Las empresas reciben bienes o servicios de un proveedor, reciben una factura, y hasta que esa factura se paga el importe se registra como parte de las “cuentas por pagar”.

Nómina

La nómina se refiere a los sueldos, salarios o compensaciones de los empleados.

Carga de la nómina

La carga de la nómina incluye los impuestos sobre la nómina y las prestaciones. Se calcula suponiendo un porcentaje que se aplica a la nómina.

Por ejemplo, si la nómina es de 1.000 dólares y la tasa de carga es del 10%, la carga de sobreprecio salarial es de \$100. Las tasas de carga salarial aceptables varían según el mercado, el sector y la empresa.

Estados de resultados proforma

Un estado de resultados proforma es un estado de resultados proyectado. Proforma en este contexto significa proyectado. Un estado de resultados es lo mismo que un estado pérdidas y ganancias, un estado financiero que muestra las ventas, el coste de las ventas, el margen bruto, los gastos de explotación y los beneficios.

Ganancia

La ganancia es un concepto contable, normalmente es la última línea de la cuenta de resultados. Empieza con las ventas, resta todos los costes de las ventas y todos los gastos, y eso produce el beneficio antes de los impuestos. Al beneficio se le restan los impuestos para obtener el beneficio neto.

Ganancias antes de intereses e impuestos

La ganancia antes de intereses e impuestos también se denomina EBIT, (por sus siglas en inglés), Earnings Before Interest and Taxes. Es el margen bruto menos los gastos de operaciones.

Estado de pérdidas y ganancias

Un estado de pérdidas y ganancias es lo mismo que un estado de resultados, que es un estado financiero que muestra las ventas, el coste de las ventas, el margen bruto, los gastos de operaciones y los beneficios o pérdidas. El margen bruto es las ventas menos el coste de las ventas, y el beneficio (o pérdida) es el margen bruto menos los gastos de operaciones y los impuestos. El resultado es una ganancia si es positivo, o una pérdida si es negativo.

Los costes cuestionables

Los costes cuestionables son costes que pueden considerarse como variables o como fijos, dependiendo de las particularidades de la situación. Por ejemplo, los salarios de los gerentes pueden considerarse como costes fijos para una empresa manufacturera, ya que ellos los reciben si la empresa está fabricando a plena capacidad o no. Los salarios de los trabajadores de la planta de producción se considerarían costes variables, pues ellos podrían ser despedidos en épocas de producción más lenta y sus salarios reducidos.

Cuentas por cobrar

Se refieren a las deudas contraídas con su empresa, normalmente por ventas a crédito. Las cuentas por cobrar son un activo empresarial, la suma del dinero que le deben los clientes que no han pagado.

El procedimiento habitual en las ventas entre empresas es que cuando se entregan bienes o servicios, estos vienen acompañados de una factura, que debe pagarse posteriormente. Los clientes comerciales esperan que se les facture y que paguen más tarde. El dinero correspondiente pasa a los libros del vendedor como cuentas por cobrar, y a los del comprador como cuentas por pagar.

Volumen de negocios de las cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar se refiere a las ventas a crédito de un periodo contable dividida por el saldo medio de las cuentas por cobrar.

Coste relevante

El coste relevante se refiere a los gastos que se espera que se produzcan en el futuro como resultado de alguna acción de marketing y que es diferente de otras alternativas potenciales de marketing.

Ganancias Retenidas

Las ganancias retenidas son las ganancias que se han reinvertido en la empresa y que no se han pagado como dividendos a los propietarios. Cuando los beneficios retenidos son negativos, la empresa ha acumulado pérdidas.

Retorno sobre los activos

El rendimiento de los activos es el beneficio neto dividido por el total de los activos. Es una medida de la rentabilidad.

Retorno sobre la inversión (ROI)

El retorno sobre la inversión, o ROI (por sus siglas en inglés), son sus ganancias netas divididas por el patrimonio neto o los fondos propios totales. Es una medida de rendimiento. Los inversores y los accionistas la utilizan para medir su eficiencia en comparación con otras empresas de su sector. Obtenga más información [aquí](#).

Retorno sobre las ventas

El retorno sobre las ventas es el beneficio neto dividido por las ventas. Es una medida de rendimiento.

Capital semilla

El capital semilla es la inversión aportada en una fase muy temprana de una nueva empresa, normalmente en cantidades de dinero relativamente pequeñas. Es anterior a lo que se denomina “primera ronda” de capital riesgo.

Obtenga más información sobre el capital semilla en [Investopedia](#).

Corto plazo

A corto plazo es un término que se utiliza normalmente para distinguir entre el corto y el largo plazo en relación con activos o pasivos. Las definiciones varían porque las distintas empresas y los contadores lo usan de manera diferente.

Las cuentas por pagar son siempre un pasivo a corto plazo, y el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario son siempre activos a corto plazo. La mayoría de las empresas llaman a cualquier deuda de menos de un año de duración deuda a corto plazo. Los activos que se deprecian en más de cinco años (por ejemplo, las instalaciones y el equipo) suelen ser activos a largo plazo.

Activos a corto plazo

Los activos a corto plazo son el efectivo, los valores, las cuentas bancarias, las cuentas por cobrar, el inventario, el equipo comercial, los activos que duran menos de un año o que se deprecian en plazos inferiores a un año. También se denominan activos corrientes.

Pasivo a corto plazo

Los pasivos a corto plazo son deudas con plazos de cinco años o menos. También se las llama pasivos corrientes, préstamos a corto plazo o deudas a corto plazo (corrientes). Asimismo, se pueden incluir las deudas a corto plazo que no generan gastos de intereses. Por ejemplo, pueden ser préstamos de los fundadores o impuestos devengados (impuestos adeudados, ya incurridos, pero aún no pagados).

Pagarés a corto plazo

Los pagarés a corto plazo son lo mismo que los préstamos a corto plazo. Son deudas con plazos de cinco años o menos.

Coste irrecuperable

El coste irrecuperable se refiere a los gastos pasados de una actividad determinada, que suelen ser irrelevantes en todo o en parte para las decisiones futuras. La “falacia del coste irrecuperable” es un intento de recuperar los dólares gastados gastando aún más dólares en el futuro.

Superávit o déficit

El superávit y déficit son términos utilizados por las organizaciones sin fines de lucro. Se refieren también como cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados en las compañías que esperan ganancias.

Es un estado financiero que muestra la financiación, el coste de la financiación, el superávit bruto, los gastos de operación y el superávit o déficit. El superávit bruto es la financiación menos el coste de financiación, y el superávit (o déficit) es el superávit bruto menos los gastos de operación y los impuestos. El resultado es superávit si es positivo, déficit si es negativo.

Porcentaje tasa impositiva

El porcentaje de la tasa impositiva es un porcentaje supuesto que se aplica contra los ingresos antes de impuestos y se usa para determinar los impuestos.

Coste variable unitario

El coste variable unitario es la mano de obra y los materiales específicos asociados a una sola unidad de bienes vendidos. No incluye los gastos generales.

Gastos impagados

Se refieren al dinero que se debe a los proveedores por los gastos incurridos, pero aún no pagados. En contabilidad, se los llama cuentas por pagar. Un ejemplo sencillo sería el gasto de publicidad de los anuncios que ya se han realizado pero que aún no han sido pagados por el anunciante.

Coste variable

Los costes variables son costes que fluctúan en proporción directa al volumen de unidades producidas. El mejor y más obvio ejemplo son los costes físicos de las mercancías vendidas, los costes directos, como los materiales, los productos comprados para la reventa, los costes de producción y los gastos generales, etc.

El concepto de coste variable es un componente importante del riesgo en una empresa. Por lo general, los costes variables son menos arriesgados que los costes fijos, porque los costes variables no se producen a menos que haya ventas y producción. Véase también análisis del punto de equilibrio, costes fijos y contribución.

Capital de riesgo

El capital de riesgo es el capital que se necesita en las primeras etapas de la creación de la empresa, antes de que el producto o servicio esté disponible para su venta.

Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos accesibles necesarios para apoyar las operaciones diarias de una organización.

El capital de trabajo suele presentarse en forma de efectivo y activos corrientes (a corto plazo), incluyendo las cuentas por cobrar, los gastos pagados por adelantado menos las cuentas por pagar por bienes y servicios, y los impuestos sobre la renta corrientes no pagados.