BrienHoldenVisionInstitute

GERENCIA FINANCIERA

AUTOR

David Wilson: Instituto de Visión Brien Holden , División de Salud Pública, Sydney, Australia

PAR REVISOR

Tony Simon: Universidad New South Wales, Escuela de Optometría, Australia

ESTE CAPÍTULO INCLUIRÁ UNA REVISIÓN DE:

- Redacción de un plan financiero
- Financiación del consultorio
- Obtener financiación
- Principios de contabilidad
- El proceso contable
- Procesamiento de documentos

INTRODUCCIÓN

Mientras que no se puede esperar que los optómetras tengan todas las habilidades financieras y contables y el conocimiento de un contador, ellos, en aras de la debida diligencia, necesitan un conocimiento práctico. También serán responsables de gran parte de la entrada de datos a la que accederán sus asesores financieros. No obstante, aunque no se espera que sean expertos, los optómetras deben ser capaces de entender los consejos de sus asesores. Un optómetra que se distancia a sí mismo de sus finanzas está poniendo demasiada confianza y poder en manos de otras personas que pueden no tener el mismo interés en el consultorio y en su éxito.

REDACCIÓN DEL PLAN FINANCIERO

El plan financiero es un presupuesto basado en expectativas de ingresos y gastos. Se utiliza para determinar si el negocio es viable o no y, si es viable, establece el plan para los gastos y los ingresos esperados. Un nuevo consultorio requerirá capital de inicio, el cual se debe presupuestar en adición al presupuesto de ingresos y gastos normales.

Las instituciones financieras que proporcionan la financiación para el consultorio, normalmente esperarán un plan financiero detallado como parte de un plan de negocios. Ellos también esperarán una explicación detallada de cómo llegó el optómetra a cifras relevantes, tales como facturación prevista.

El presupuesto permitirá el control más preciso del consultorio. Cualquier cambio ya sea a los ingresos o los gastos se harán evidentes para un agudo observador y los cambios en estrategia se pueden poner en su lugar para mitigar efectos indeseables. Este es un elemento esencial de lo que se conoce en términos legales como la debida diligencia. La debida diligencia se utiliza a menudo, en su definición más estrecha, para referirse a una auditoría de una inversión potencial. Aquí se pretende estar hablando de un estándar de cuidado en el monitoreo de un negocio propio. Hay varios pasos al redactar un plan financiero para un nuevo consultorio de optometría.

REDACCIÓN DEL PLAN FINANCIERO (CONT.)

1. Calcular los fondos necesarios para empezar el negocio

Estos fondos incluyen todos los costos de implantación, como los honorarios profesionales para contadores y abogados, pagos iniciales de arrendamiento, compra de acciones, y costos iniciales de arrendamiento de equipo. También incluirá el capital de trabajo para cubrir los gastos del negocio durante al menos seis meses, mientras se construye la base de pacientes. Pocos consultorios comienzan con sus números de pacientes deseados en las primeras semanas.

Hay dos tipos de costos que deben determinarse, estos son, los costos fijos y variables.

Costos fijos:

Los costos fijos son los costos que no cambian con los cambios en el ingreso. Estos incluyen el alquiler, seguros, electricidad y salarios. Estos son relativamente fáciles de determinar con un alto grado de precisión.

Costos variables:

Los costos variables son los costos que varían, dependiendo de los ingresos. Estos incluyen el costo de ventas y gastos de teléfono. Mientras que los costos variables serán generalmente un porcentaje predecible de ingresos, habrá menos certeza que con los costos fijos. El control de los costos variables es un factor importante en el éxito del negocio.

2. Calcular el monto del préstamo para el consultorio

La cantidad necesaria para tomar prestada dependerá de la cantidad invertida por el propietario (optómetra).Pedir prestados fondos implica cierto riesgo por parte del optómetra que está estableciendo un nuevo consultorio. Cuanto más dinero se pide prestado, mayor será el riesgo financiero. La proporción de los fondos prestados sobre el patrimonio del propietario se conoce como "apalancamiento" y una compañía o negocio altamente apalancado corre un mayor riesgo de problemas financieros que una compañía con bajo apalancamiento, dado que gran cantidad del dinero utilizado para iniciar el negocio se toma prestado y requiere su repago. Se esperará, que un optómetra con la intención de abrir un nuevo consultorio , invierta una cantidad razonable de su propio dinero y que no dependa exclusivamente de los fondos tomados en préstamo por la empresa.

La cantidad que el propietario ha invertido en el consultorio se conoce como patrimonio del propietario. Se puede calcular con lo que se conoce como la ecuación contable:

Patrimonio = Activos - Pasivos

Las cifras de la ecuación contable se obtienen a partir del balance de la empresa.

3. Determinar el beneficio requerido para un adecuado retorno de la inversión

El beneficio representa el dinero obtenido por la inversión. Este es dinero que se gana, adicional al salario que el optómetra se debe pagar a sí mismo del negocio. Esta ganancia debe, al menos, competir favorablemente con otras formas alternativas de inversión, como bonos o acciones. Si no, entonces el optómetra estaría financieramente mejor trabajando para otro optómetra e invirtiendo su dinero en una inversión de mayor rendimiento.

El beneficio bruto medio para la profesión de optometría en la región, si se conoce, dará orientación en el paso 3 mencionado y si no está disponible el optómetra determinará lo que necesitará para un rendimiento aceptable. Para la mayoría de las profesiones, el rendimiento esperado probablemente estará dentro de un pequeño intervalo de, por ejemplo 10% a 15%.

4. Calcular la facturación necesaria para producir el retorno calculado

Esto implica trabajar desde el retorno deseado. Por ejemplo, si el retorno deseado es del 15% y la inversión del propietario es de 300.000 dólares, entonces el consultorio debe generar ganancias por 45.000 dólares (15% de los 300.000 dólares invertidos). Si el retorno esperado para el consultorio es 10%, entonces la facturación necesaria para obtener un beneficio de $ 45,000 será $ 450,000. Este retorno de la inversión es adicional al salario pagado por el optómetra a sí mismo. Es importante que el optómetra incluya su propio salario como un costo del negocio.

5. Comprobar la viabilidad de la facturación calculada

Esto involucra predecir el número de pacientes y los ingresos por las pruebas de visión, la proporción de pacientes que necesitarán y comprarán gafas o lentes de contacto y el precio promedio de venta de gafas y lentes de

REDACCIÓN DEL PLAN FINANCIERO PLAN(CONT.)

contacto. A modo de ejemplo (bajo el supuesto de que sólo se venden gafas), vamos a suponer que las pruebas de visión tienen un precio de $ 50, que el 50% de los pacientes ordenan gafas y que el precio promedio de venta de las gafas es de $ 500. Por lo tanto, cada paciente equivale a $ 300 ($ 50 examen visual, más $ 250, que representan la mitad del precio promedio de venta, teniendo en cuenta las ventas de 50%). Para alcanzar la facturación de 450.000 dólares necesarios, se necesitarían ver 1500 pacientes al año, o 30 pacientes por semana.

6. Calcular el punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la facturación necesaria para cubrir todos los costos (excluyendo cualquier retorno de la inversión). Este es el nivel, por debajo del cual, el consultorio no puede permitirse llegar al largo plazo. Por debajo de este nivel, el optómetra estará trabajando por menos de un salario normal y sin retorno sobre los fondos invertidos. Dado que las ventas iniciales pueden estar bajo este nivel, el presupuesto debe proveer al menos seis meses de capital de trabajo.

Si asumimos que los costos variables son de 40% o 0.4, entonces el restante 0.6 se conoce como el margen de contribución. Esto es, el monto que debe cubrir los costos fijos y generar un beneficio.

En el ejemplo, la facturación es $450000. Si asumimos que los costos fijos son $150000, entonces:

Para calcular el punto de equilibrio, use la siguiente fórmula:

PE = CF/C

Donde:

PE = punto de equilibrio
CF = costos fijos
C = margen de contribución

Entonces, en el ejemplo:

PE = CF/C= $150000/0.6= $250000

7. Elaborar el presupuesto mensual

Un presupuesto mensual (o incluso, quincenal) es necesario para realizar un seguimiento de los ingresos y gastos y para garantizar la viabilidad continuada del consultorio. El presupuesto se basará en la predicción de los costos en el paso 1 y en la predicción de los ingresos en los pasos 4 y 5. Los ingresos y gastos pueden variar de mes a mes y esto debe reflejarse en los presupuestos mensuales para asegurar que todos los costos necesarios estén cubiertos.

La mayoría de los sistemas informáticos de gestión facilitarán el proceso de presupuestación y también el seguimiento de los resultados con respecto al presupuesto.

FINANCIACIÓN DEL CONSULTORIO

La información aquí presentada proporciona el entendimiento básico de los principios financieros necesarios por un optómetra en un consultorio privado o manejando un consultorio. Al igual que con los principios jurídicos, se debe buscar siempre asesoramiento profesional. También es importante tener en cuenta que los sistemas y las expectativas varían en países diferentes.

FUENTES DE FINANCIACIÓN

Hay dos fuentes principales de financiación para un consultorio de optometría nuevo. Normalmente, el consultorio necesitará hacer uso de ambos.

Financiación con capital

El capital es el dinero que el propietario ha invertido en el negocio. Hay dos tipos de financiación con capital, el dinero inicialmente invertido por el optómetra, incluyendo el dinero que el optómetra ha prestado de forma privada para iniciar el consultorio, y el capital externo, el cual involucra nuevos socios que han sido invitados a unirse al

FINANCIACIÓN DEL CONSULTORIO (CONT.)

consultorio. Invitar a un nuevo socio o socios, reduce la participación e influencia original del propietario durante el funcionamiento del consultorio, pero a la vez proporciona los fondos necesarios para permitir la expansión del consultorio. También ayuda a diversificar el riesgo financiero.

Financiación externa

La financiación externa es el dinero prestado por las entidades autónomas de crédito, como bancos, compañías de seguros y acreedores. Las entidades de crédito no adquieren patrimonio en el consultorio ni voz en cuanto a cómo se debería ejecutar, pero pueden tener algunos derechos sobre algunos de los activos si el consultorio incumple con sus préstamos.

Los tipos de financiación externa se pueden distinguir por los términos de los plazos de los préstamos, las que a su vez dependen del propósito del préstamo o de la vida útil del activo. Generalmente se considera que la vida útil de un activo no debe exceder el plazo de la financiación. Es decir, no es sabio estar pagando un préstamo sobre un activo que no sigue siendo utilizado o al que se considera tiene un valor de cero.

Financiación de corto plazo:

La financiación de corto plazo generalmente se usa para capital de trabajo. Esto es, para conceptos tales como la electricidad, cuentas de teléfono , inventario y sueldos. Los dos tipos principales de financiación de corto plazo son:

Sobregiro bancario:

Un sobregiro bancario es una línea de crédito en la cuenta corriente de la empresa. El banco le permite al negocio girar cheques hasta un cierto límite. Se cobra interés si el consultorio no tiene los fondos para cubrir los cheques. Un crédito en cuenta corriente funciona de manera similar a una tarjeta de crédito con un límite de crédito preestablecido, pero por lo general con una tasa de interés más baja.

Acreedor financiero:

Los proveedores de monturas y de lentes proporcionan crédito a los optómetras generalmente a cero intereses. Esto significa, que ellos suministran las mercancías y requieren el pago en una fecha posterior. El período entre el suministro de los bienes y el pago varía de proveedor a proveedor, pero por lo general es de 30 días o 60 días

Financiación de mediano plazo:

La financiación de mediano plazo se utiliza para equipos o activos con una vida útil de más de cuatro años. El arrendamiento de equipo de optometría y el arrendamiento de automóviles son ejemplo de artículos que requieren financiamiento de mediano plazo.

Financiación de largo plazo:

La financiación a largo plazo normalmente se reserva para la compra de propiedades y otros activos de larga vida útil.

OBTENER FINANCIACIÓN

Los optómetras que están empezando un nuevo consultorio necesitan ser conscientes de los requisitos de las entidades de crédito y de los criterios que ellos aplican al determinar la idoneidad de un prestamista.

Con el fin de proteger su inversión, los financistas querrán estar seguros de que el optómetra ha cumplido con sus requisitos en cada uno de los siguientes criterios:

1. **Uso apropiado de los fondos que se tomaron prestados:** Los fondos deben ser utilizados para un negocio legítimo y la sostenibilidad de la empresa será en este caso un factor importante. El prestamista debe estar convencido de que el dinero será utilizado de manera adecuada.
2. **La razón entre los fondos que se toman prestados y la contribución propia del optómetra para la financiación de su consultorio:** A la relación entre los recursos tomados prestados y los recursos de los propietarios se le conoce como apalancamiento. Los prestamistas tendrán cuidado con empresas altamente apalancadas donde el monto del préstamo es significativamente mayor que el monto invertido por el dueño del negocio.

3. **La capacidad del prestatario de repagar el crédito:** Esto es, la capacidad del consultorio de cumplir con el préstamo a través de sus ingresos presupuestados, Un plan de negocios detallado y bien argumentado es requerido por la mayoría de los prestamistas.
4. **La garantía ofrecida por el préstamo:** Esto es, la garantía que el prestamista puede reclamar a su prestatario en caso de insolvencia. La mayoría de los prestamistas no prestan dinero sin algún tipo de garantía. Es decir, deben tener la seguridad de que en el caso de que el prestatario no pueda cumplir con los pagos, tendrán alguna forma de recuperar su dinero. Por lo tanto, a menudo requieren algún tipo de garantía. El tipo de garantía requerido depende de la duración del préstamo y del negocio que pide prestado el dinero. Para préstamos significativos puede ser una hipoteca sobre la propia casa del optómetra.
5. **Las habilidades de gerencia percibidas o mostradas por el propietario del consultorio/ optómetra:** Evidencia en gerencia o experiencia de supervisión en un cargo previo es útil como prueba de las habilidades requeridas.

El plan de negocio tendrá un papel fundamental en muchos de los puntos anteriores. Proporciona al prestamista detalles de la utilización de los fondos (Punto 1) y la capacidad del negocio de pagar el préstamo (punto 3). También, indirectamente, proporciona alguna evidencia de la habilidad de gerencia (punto 5).

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

En cierta medida, los sistemas informáticos de gestión modernos obvian la necesidad de tener algún conocimiento de contabilidad. Sin embargo, es útil estar familiarizado con los principios, sino con el detalle fino. Una comprensión razonable de los principios de contabilidad permitirá al optómetra interpretar los resultados y los libros finales de contabilidad producidos por el contador del consultorio. Mantener libros adecuados y precisos es un requisito de buena gestión y también será un requisito legal en la mayoría de las jurisdicciones.

La contabilidad implica un principio básico conocido como la contabilidad de entrada doble, donde cada dato en el libro diario se contabiliza en dos cuentas: el lado débito de una cuenta y el lado crédito de otra cuenta. Por lo tanto el balance de comprobación de todas las cuentas y el balance final, siempre estará "equilibrado", bajo el supuesto de que no hay errores. Por ejemplo, si el optómetra compró un nuevo activo (por ejemplo, un oftalmoscopio) por valor de $ 1000, $ 1000 serán contabilizados en una cuenta llamada (por ejemplo) «equipo». Esta será una cuenta de débito. $1.000 dólares también se contabilizarán en una cuenta de crédito llamada "capital del propietario". Si el dinero fue tomado prestado, entonces este segundo asiento se contabiliza en una cuenta de crédito llamada "acreedores diversos". Los nombres de las cuentas son arbitrarios, pero el valor del consultorio ha aumentado en $ 1.000 y los asientos mostrarán este aumento de valor y de donde salió el dinero.

El sistema de partida doble debe sacar a relucir los errores en los que se incurre. Con el uso de los sistemas computarizados, sin embargo, la mayoría de los negocios, tales como los consultorios de optometría sólo necesitan introducir los datos una vez, el equipo hará el resto automáticamente.

Es el sistema de entrada doble el que permite que se cree un balance general. Todos los fondos se representan en ambos lados de la hoja.

Lado crédito	**Lado débito**
Capital del accionista	Activos
Pasivos	

El total de los activos servirá para mostrar el valor de la empresa. Algunos de estos serán propiedad del / de los optómetra / s (capital del propietario) y algunos todavía tendrán dinero adeudado a financiadores externos (pasivos). Las dos partes deben concordar.

Los potenciales inversores prestarán especial atención al balance de cualquier empresa o negocio: este da alguna indicación de la salud de la empresa.

EL PROCESO CONTABLE

El proceso contable, el cual actualmente se realiza electrónicamente, es una secuencia lógica de eventos de la siguiente forma:

1. **La transacción** Esta incluye cosas como la compra, la venta y el pago del arrendamiento. Para los optómetras las transacciones incluyen la oferta de un examen visual y la venta de gafas. Incluye también negocios con los proveedores del consultorio, como lo son la compra de marcos y lentes a proveedores; el pago del arrendamiento, las facturas de electricidad y de teléfono; y el pago de sueldos. Es decir, todas las formas de ingresos y gastos
2. **Creación de documentos fuente** Estas son cosas como facturas y recibos. Todas las transacciones generan documentos fuente que deben mantenerse como un registro de la transacción. Los documentos fuente para las ventas serán el recibo y el rollo de caja registradora. El documento fuente para las compras será la factura. Todos los documentos fuente deben tener la fecha de la transacción, el número de documento (número de recibo, número de factura y número de cheque), el nombre y número de la empresa si aplica, el tipo de transacción y el monto. Entre mayor sea el detalle en los documentos, mejor será el registro.
3. **Asientos en los libros diarios** Los libros diarios eran libros físicos, incluyendo libros diarios de caja y libros diarios de ventas, sin embargo ahora, estos son secciones de un programa de computador. Una vez se ha comprobado la precisión de los documentos fuente, los datos se introducen en el libro de caja (o programa informático). Los documentos fuente se deben archivar para asegurar que hay un registro de la transacción.
4. **Publicación de libros mayores** Habrá cuentas para cada acreedor o cada activo o cada pasivo. Con los sistemas informáticos, los asientos diarios se publicarán automáticamente en libros mayores. Los libros mayores son grupos de registros de datos similares, tales como libros mayores de deudores, libros mayores de acreedores, etc. Cada uno de los libros mayores tendrá un número de cuentas separadas. Así, por ejemplo, el libro mayor de acreedores tendrá cuentas para cada uno de los proveedores.
5. **Creación del balance de prueba**. Los sistemas computarizados pueden ajustarse para dar balances de comprobación en cualquier punto en el tiempo. Esto proporciona un estado de resultados y un balance intermedio para comprobar antes de que "los libros de contabilidad" finales sean producidos.
6. **Creación de informes y reportes**. Se trata del estado de pérdidas y ganancias y el balance general. A ellos se les conoce como los libros de contabilidad finales. Por lo general, se producen una vez al año a fin de completar la declaración tributaria. Los informes y los reportes incluyen el estado de pérdidas y ganancias y el balance general. El estado de pérdidas y ganancias describe cómo el negocio ha operado durante el período en cuestión, por lo general durante los 12 meses anteriores. Este produce el beneficio neto, el cual es el resultado después de haber tenido en cuenta todos los costos de operación. Es el resultado antes de impuestos.

El balance general es una descripción de la situación financiera del consultorio en un momento determinado en el tiempo. Muestra todos los activos y pasivos, así como la estructura de propiedad de la empresa en determinado punto. El balance general muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa por lo general al final del año fiscal (30 de junio en algunos países o 31 de diciembre en otros). El balance general puede dar una idea de la viabilidad del consultorio. También mostrará la cantidad que se mantiene de deuda externa en relación con la base de activos.

El balance general produce efectivamente la ecuación contable indicada anteriormente:

Activos = Patrimonio + Pasivos

Así como los pasivos se pueden dividir en categorías en función del plazo del préstamo, los activos también se pueden dividir en grupos en función de sus características como se discute a continuación.

Los activos fijos son activos que no cambian con el tiempo, tales como los edificios, los automóviles y el equipo, aunque pueden ser depreciados a una tasa dada para tener en cuenta su edad.

Los activos corrientes, que también se conocen como activos variables, son los activos que van a cambiar durante el período del balance general. El balance general mostrará su valor actual al momento del balance

EL PROCESO CONTABLE (CONT.)

general. Estos incluyen el efectivo en bancos, deudores e inventarios. Las inversiones son fondos invertidos por la empresa, por ejemplo, en acciones o bonos.

Otro grupo de activos, conocido como **intangibles**, son activos que no se pueden ver ni tocar, como el goodwill. El goodwill es esencialmente el valor de la base de datos de pacientes. Un nuevo consultorio empezará sin valor para el goodwill, pero un consultorio establecido tendrá una base de pacientes que podrá ser valorada por los potenciales inversionistas del consultorio. El goodwill estará normalmente en función de los ingresos o de la base de los pacientes y su valor se reflejará en un aumento del capital del propietario.

PROCESAMIENTO DE DOCUMENTOS

El procesamiento de documentos es la fuente de las entradas en el sistema informático. Por ejemplo, los lentes y las monturas y demás bienes adquiridos por el consultorio se suministran con la factura y una etiqueta de entrega. Es importante verificar la exactitud de estos documentos y que los productos sean examinados por buen estado y que coincidan con la factura. Todas las facturas deben ser almacenadas en orden cronológico de manera que puedan ser fácilmente recuperadas.

Puede haber una ventaja en la externalización de la tramitación de los documentos y cuentas a un contador profesional o tenedor de libros. Esto permite al propietario concentrarse en el manejo del negocio.

La obtención de estados de pérdidas y ganancias regulares proporciona información sobre el rendimiento del negocio, cambios en los requerimientos de flujo de efectivo, la compra de inventario y costos de personal.

CONCILIACIÓN DE CAJA

Chequeo diario de caja

Al final de cada día, es importante conciliar el dinero y otras formas de pago en la caja registradora con los totales de los rodillos de la caja registradora. Un error sugiere o bien un error de procesamiento o robo.

Las conciliaciones bancarias también deben llevarse a cabo cada vez que se recibe un estado de cuenta bancario. Es importante que se puedan comprobar con los registros propios del consultorio mediante la comparación de las colillas de los cheques con los cheques que aparecen en el extracto bancario y comparando el libro de caja del consultorio con el estado de cuenta.

Periódicamente aparecerán débitos en el extracto de cuenta de los que el consultorio podrá no haber conocido, como los gastos bancarios y los impuestos. Estos ahora deben ser incluidos en el libro de caja para tener en cuenta el hecho de que ahora se ha hecho un pago.

La razón por la que el banco se refiere al dinero adeudado por el consultorio como un débito mientras que el consultorio lo registra como un crédito es el punto de vista diferente de las dos partes. Mientras que el banco será considerado como acreedor por el consultorio, el banco considerará el consultorio como un deudor.

RESUMEN

El Capítulo 7 cubre los principios básicos de la gerencia financiera de un consultorio de optometría, incluyendo algunos conocimientos básicos de contabilidad. Mientras que la mayoría de las contabilidades en los pequeños negocios se hace ahora a través de las computadoras, la capacidad de interpretar los resultados sigue siendo necesaria. El concepto de apalancamiento es particularmente importante en el análisis de hojas de balance.

Los optómetras tendrán que entender el significado de los diversos aspectos de los estados financieros anuales. Todos los dueños de negocios deben tener un gran interés en la gerencia financiera de su negocio con el fin de reducir las posibilidades de error o fraude.

AUTOEVALUACIÓN 7

1. **¿Cuál es la ecuación contable?**

2. **¿Qué es punto de equilibrio?**

3. **¿Cuáles son las dos fuentes principales de financiación y cuáles son las características principales de cada una?**

   a. _____

   b. _____

4. **¿Cuál es el principal principio que rige el plazo de un crédito?**

5. **¿Qué se entiende por apalancamiento?**

RESPUESTAS– AUTOEVALUACIÓN 7

1. **¿Cuál es la ecuación contable?**

   Patrimonio = Activo – Pasivo o Activo = Patrimonio+ Pasivo

2. **¿Qué es punto de equilibrio?**

   El punto de equilibrio es la facturación necesaria para cubrir todos los costos (excluyendo cualquier retorno de la inversión). Este es el nivel, por debajo del cual, el consultorio no puede permitirse llegar al largo plazo.

3. **¿Cuáles son las dos fuentes principales de financiación y cuáles son las características principales de cada una?**

   a. **Financiación con capital** en el capital es el dinero que el propietario ha invertido en el negocio. Hay dos tipos de financiación con capital, el dinero inicialmente invertido por el optómetra, incluyendo el dinero que el optómetra ha prestado de forma privada para iniciar el consultorio, y el capital externo, el cual involucra nuevos socios que han sido invitados a unirse al consultorio.

   b. **Financiación externa** es el dinero prestado por las entidades autónomas de crédito, como bancos, compañías de seguros y acreedores.

4. **¿Cuál es el principal principio que rige el plazo de un crédito?**

   El plazo de un crédito no debe superar la vida útil del activo.

5. **¿Qué se entiende por apalancamiento?**

   El apalancamiento es el indicador de fondos tomados en préstamo sobre los recursos de los accionistas.