Glosario Pyme

BAC

Afiliación
Es el proceso de inscribirse para usar un servicio o producto.
Ejemplo: Afiliarse a BAC para aceptar pagos con tarjeta usando un MiPOS.

Afiliado
Persona o negocio que ya está inscrito para usar un servicio o producto.
Ejemplo: Una pyme afiliada a BAC puede aceptar pagos con tarjeta por medio de un enlace, gracias a Compra Click.

Ahorro
Guardar dinero para usarlo después.
Ejemplo: Depositar parte de las ganancias en una cuenta de ahorro en BAC.

Ameritransfer
Es un servicio digital de BAC que te permite enviar dinero entre cuentas del mismo banco en diferentes países de Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) de forma rápida y segura.

Análisis FODA
Herramienta para conocer Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del negocio y así facilitar la toma de decisiones.

App BAC
Es la aplicación del banco en tu celular para hacer operaciones bancarias desde cualquier lugar, de forma rápida y práctica. Permite consultar saldos, transferir dinero, pagar servicios, manejar cuentas y créditos y más.

Aprobación mancomunada
Es cuando dos o más personas deben aprobar una operación.
Ejemplo: Dos socios deben aprobar el pago de la planilla de tu negocio antes de que este se realice.

Auditoría
Revisión detallada de cuentas y procesos para asegurar que todo esté correcto.

Balance general
Es un estado de las finanzas de tu empresa. Imagina una foto de tu negocio, que te muestra cómo está económicamente en un momento específico.
Te detalla lo que tienes (activos), lo que debes (pasivos) y tu patrimonio (la diferencia entre tus activos y tus pasivos).

Banca en Línea
Es la plataforma web del banco para hacer operaciones desde una computadora. Permite consultar saldos, transferir dinero, pagar servicios, manejar cuentas y créditos y más.

Glosario Pyme

BAC

Banca Móvil
O también App BAC. Es la aplicación del banco en tu celular para hacer operaciones bancarias desde cualquier lugar, de forma rápida y práctica. Permite consultar saldos, transferir dinero, pagar servicios, manejar cuentas y créditos y más.

Benchmarking
Comparar tu negocio con otros similares o líderes en el sector.

Bruto
Cantidad antes de restarle cualquier gasto o rebajo.
Ejemplo: Si vendes $100, antes de restarle gastos (costo de producción, salarios, alquiler, etc.), eso es bruto.

Cadena de Suministro / Supply Chain
Es el conjunto de pasos y personas que hacen posible que un producto llegue desde el lugar donde se fabrica hasta el cliente final. Es todo el recorrido del producto: desde conseguir la materia prima, producirlo, transportarlo, almacenarlo y venderlo.

Capital
Es el dinero que tu negocio tiene para funcionar. Es como el combustible de tu pyme. Con ese dinero puedes comprar materia prima, pagar sueldos y cubrir gastos del día a día.

Capital de trabajo
El capital de trabajo es el dinero específico que tienes para cubrir gastos del día a día.

Capital humano
Las personas que trabajan en tu negocio.
Ejemplo: Tus trabajadores son tu capital humano.

Certificado de depósito
Es un contrato que haces con el banco, donde depositas dinero por un tiempo determinado y, a cambio, el banco te paga intereses (normalmente mayores a los de una cuenta de ahorro).

Ciberseguridad
Protección de todo lo que está en tu computadora, celular o tablet contra fraudes y ataques digitales.

Compra Click
Servicio BAC que te permite vender en línea con tarjeta a través de un link.
Compartes el enlace con el monto predefinido y tu cliente paga fácil con su tarjeta.

Contabilidad
Registro ordenado de ingresos y gastos. Llevar una contabilidad ordenada te puede ayudar a pedir créditos BAC.

Glosario Pyme

BAC

Corto plazo
Tiempo breve, menos de un año.
Ejemplo: Un préstamo BAC a 6 meses es corto plazo.

Costo fijo
Gasto que no cambia, algo que siempre tienes que pagar en tu negocio, independientemente de cuánto produces o vendes.
Ejemplo: Alquiler del local.

Costo variable
Gasto que cambia según tus ventas o producción. Si vendes más, tienes más costos variables. Si vendes menos, tienes menos costos variables.
Ejemplo: Compra de materia prima, costos de empaques, etc.

Crédito hipotecario
Préstamo para comprar o mejorar una propiedad (por ejemplo, un local). Tú recibes el dinero y te comprometes a devolverlo en cuotas mensuales que incluyen intereses. Como garantía, la misma propiedad queda "hipotecada", lo que significa que, si no cumples con los pagos, el banco puede quedarse con ella. Si pagas todo según lo acordado, el local será completamente tuyo. Este tipo de crédito suele ser de mediano a largo plazo, normalmente a partir de cinco años.

Crédito preaprobado
Préstamo listo para usar sin trámites largos.
En BAC, un crédito preaprobado es una oferta que el banco te hace porque, según tu historial y comportamiento financiero, confía en que podrás pagarlo. El banco analiza señales como el uso ordenado de tu tarjeta de crédito empresarial, la constancia de tus ventas a través de sus medios de pago y la frecuencia de los ingresos en tu cuenta. Si cumples con estos criterios, el crédito aparece disponible en tu Banca en Línea o en tu App BAC, sin papeleos ni trámites largos.

CRM (Customer Relationship Management o Gestión de Relaciones con Clientes)
Es un sistema (normalmente un software) que ayuda a organizar toda la información y las interacciones con tus clientes en un solo lugar. Sirve para dar mejor seguimiento, vender más y dar una mejor atención.
Ejemplo: Saber qué compran tus clientes y cuándo suelen hacerlo.

Cuota
Pago periódico de un préstamo.
Ejemplo: BAC te indica la cuota mensual de tu crédito, es decir, lo que cada mes le debes pagar al banco.

Customer Journey
Es el camino que recorre un cliente desde que te conoce hasta que compra, incluso después. Incluye cómo descubre tu negocio, cuándo y cómo decide comprar, cómo es su experiencia comprando, etc. Tener un Customer Journey te puede ayudar a vender más y atender mejor a tus clientes.

Glosario Pyme

BAC

Datáfono
En algunos países se le llama así a un POS (Point of Sale). Es un dispositivo para cobrar con tarjeta.
Ejemplo: BAC ofrece datáfonos o POS para tu negocio.

Depreciación
Pérdida de valor de algo con el tiempo.
Ejemplo: Una máquina vale menos cada año.

Deuda
Dinero que debes pagar.
Ejemplo: Préstamo o saldo de tarjeta pendiente.

EBITDA
Ganancia antes de impuestos y gastos financieros.
Sirve como indicador para saber si tu negocio es realmente rentable por sí mismo, sin que los impuestos o las deudas afecten el cálculo.

E-COMMERCE
Venta por internet.

Economías de escala
Ahorrar costos al producir más.
Por ejemplo, comprar al por mayor reduce costos.

Enlace de pago
Link o enlace para cobrar en línea.
Ejemplo: BAC Compra Click genera enlaces para tus clientes, así ellos pueden pagar con sus tarjetas de crédito o débito, de manera sencilla.

Estado de resultados
Documento que muestra tus ingresos, gastos y utilidad durante un periodo específico, por ejemplo, un mes. Así puedes ver si en ese mes ganaste o perdiste dinero y tomar decisiones basadas en datos para el crecimiento de tu negocio.

Estados financieros
Documentos que muestran la situación económica del negocio.
Ejemplo: Balance general y estado de resultados.

Fecha de corte
Día en que el banco calcula el monto total que le debes.
Ejemplo: BAC indica tu fecha de corte en la tarjeta de crédito. Ese día se suma todo lo que hayas gastado en el mes y se indica el total que debes pagar.

Glosario Pyme

BAC

Fecha de pago
Día límite que tienes para pagar tu deuda, sin que te cobren intereses.
Ejemplo: En una tarjeta de crédito, tienes hasta la fecha de pago para pagar el total de tu deuda de ese mes, sin que te cobren intereses.

Flujo de caja
Dinero que entra y sale del negocio.
Ejemplo: Si vendes $100 y pagas $40, tu flujo es $60 (positivo, porque gastaste menos de lo que vendiste).

Fondo de inversión
Dinero de muchas personas que se reúne para invertir en activos como bonos y acciones, administrado por expertos. Así el dinero trabaja junto con el de otros, y puedes generar más rendimiento que si lo dejas guardado.

Ganancia
Dinero que queda después de pagar gastos.
Ejemplo: Si vendes $100 y gastas $70 tu ganancia es $30.

Garantía de crédito
Bien que respalda un préstamo.
Cuando adquieres un crédito, el banco tiene que asegurarse de que, si no lo pagas, puede recuperar el dinero que te prestó. Para eso existen las garantías, que normalmente son bienes valiosos como una casa, un terreno o un local. Si cumples con los pagos del crédito, el bien será completamente tuyo, pero si no pagas, el banco puede quedarse con el bien para recuperar el dinero prestado.

Gastos administrativos
Costos para mantener la gestión y la administración de tu negocio, que no están directamente relacionados con producir o vender. Por ejemplo, le alquiler de oficina, servicios como luz o agua, papelería, etc.

Gastos operativos
Son todos los costos que tienes para que tu negocio funcione todos los días, incluyendo producción, ventas y administración. Es decir, dentro de los gastos operativos están tus gastos administrativos, y otros.
Ejemplo: Compra de materiales.

Gestión de riesgos
Acciones que tomas para reducir riesgos.

Hipoteca
Es un derecho que obtiene quien da el préstamo (por ejemplo, un banco) sobre un bien, como una casa, un terreno o un local.
En otras palabras, una hipoteca es una forma de usar tu casa como garantía para pedir un préstamo. Si no pagas, el banco puede quedarse con la casa.

Glosario Pyme

BAC

Historial crediticio
Es un resumen que muestra cómo has pagado los préstamos que has tenido. Indica si has sido responsable cumpliendo con los pagos. Los bancos lo revisan antes de darte un crédito.

Hit
Hit es una solución de BAC que te permite cobrar con tarjeta directamente desde tu teléfono Android con tecnología NFC. Es decir, con Hit, tu celular se puede convertir en un punto de venta. Los pagos son sin contacto y no necesitas ningún dispositivo adicional.

Impuesto de renta
Dinero que pagas al estado por tus ganancias.

Inducción
Es el proceso para dar la bienvenida y ayudar a una persona a adaptarse. Puede ser:
Para clientes: enseñarles cómo usar tu producto o servicio, paso a paso, para que lo aprovechen al máximo.
Para empleados: guiarlos cuando empiezan a trabajar en la empresa, explicando sus funciones, herramientas y cultura, para que se integren rápido.

Inteligencia artificial
Es la capacidad de un sistema informático para aprender de datos, adaptarse y resolver problemas de forma similar a los humanos.

Interés
Es el dinero extra que pagas (o recibes) por usar dinero que no es tuyo, normalmente en un préstamo o inversión.
Si pides dinero prestado al banco, además de devolver lo que te prestaron, pagas un interés como costo por usar ese dinero.
Si ahorras en el banco, el banco te paga interés por usar tu dinero.
Ejemplo: BAC te cobra interés en créditos, pero si tienes un certificado de depósito, BAC te paga un interés.

Inventario
Es todo lo que tienes para vender o usar en tu negocio: productos terminados, materias primas o insumos. Es como una lista de cosas que tu negocio guarda para poder seguir operando y generar ingresos.

KPI (Key Performance Indicator o Indicador Clave de Desempeño)
Indicador cuantitativo que se utiliza para medir resultados de un proceso, equipo u organización en relación con los objetivos establecidos.
Ejemplo: Ventas mensuales.

Largo plazo
Tiempo que suele ser mayor a un año.
Ejemplo: Crédito BAC a 3 años.

Glosario Pyme

BAC

Leasing
Es similar al alquiler de un vehículo o equipo por un tiempo largo, pagando cuotas mensuales. No tienes que preocuparte por la pérdida de valor (depreciación) y, al terminar el contrato, puedes quedarte con el equipo.
En BAC puedes financiar equipos y más mediante leasing.

Línea de crédito
Es dinero que el banco pone a tu disposición hasta un límite aprobado. No es un préstamo fijo: usas solo lo que necesitas y pagas intereses sobre ese monto.
Por ejemplo, si BAC te aprueba $10,000, puedes usar $3,000 hoy, $2,000 el próximo mes y volver a usarlo cuando devuelves el dinero. Es como tener un "colchón financiero" para tu negocio. El plazo para devolver lo que uses se define al momento de la aprobación.

Línea de producto
Grupo de productos similares.
Ejemplo: Línea de productos lácteos sin azúcar.

Liquidez
Liquidez es la facilidad con la que una inversión o un activo puede convertirse en dinero rápido y sin perder mucho valor. Cuanto más fácil y rápido sea transformarlo en efectivo, más líquido se considera. Por ejemplo, el dinero en tu cuenta es muy líquido porque lo puedes usar de inmediato, mientras que una casa es menos líquida porque venderla toma tiempo.

Margen de contribución
Es el dinero que queda de cada venta después de restar los costos variables (los que cambian según lo que produces o vendes, como materia prima o comisiones). Este margen sirve para cubrir los costos fijos (los que no cambian, aunque vendas más o menos, como alquiler o sueldos) y, una vez cubiertos, lo que sobra se convierte en utilidad (ganancia real).

Marketing digital
Es la forma de dar a conocer y vender tus productos o servicios usando herramientas digitales (como redes sociales, páginas web, correo electrónico, anuncios en línea o mensajes por celular). No siempre tiene que ser por internet, lo importante es que uses tecnología digital para conectar con tus clientes.
Ejemplo: Anuncios en redes sociales.

MiPOS
Es un dispositivo inalámbrico pequeño de BAC que convierte tu celular o tablet en un punto de venta (POS). Te permite aceptar pagos con tarjetas de crédito y débito desde cualquier lugar y ofrece herramientas para simplificar la gestión de tu negocio.

Modelo de negocio
Es la forma en que tu negocio gana dinero. Explica qué vendes, a quién se lo vendes y cómo lo vendes. En otras palabras, es el plan que muestra cómo tu empresa genera ingresos y cubre sus costos para obtener ganancias.

Glosario Pyme

BAC

Neto
Es “lo que queda después de restar todos los descuentos, impuestos o gastos”. Es el valor real que recibes o pagas, no el valor “bruto” (el total antes de restar nada). Ejemplo: Si vendes un producto en $100, pero tienes que pagar $13 de impuestos y $7 de comisiones, el valor neto que te queda es: $100 - $13 - $7 = $80.

NFC (Near Field Communication o Comunicación de Campo Cercano)
Es una tecnología inalámbrica que permite que dos dispositivos se comuniquen e intercambien datos cuando están muy cerca. Se usa, por ejemplo, para pagar con el celular o para compartir información entre dispositivos sin cables.

Outsourcing
Contratar servicios externos.
Ejemplo: Contratar contabilidad externa.

Pago a proveedores
Herramienta para programar y enviar pagos a tus proveedores desde Banca en Línea.

Pasivo
Lo que debes. Ejemplo: Deudas del negocio.

Patrimonio
Es la diferencia entre lo que tu negocio tiene (activos) y lo que debe (pasivos). Representa el valor que realmente te pertenece.

Plan estratégico
Plan para lograr objetivos a largo plazo.

Planilla
Es el documento donde llevas el control de tus empleados y sus pagos. Incluye la lista de personas que trabajan contigo, cuánto gana cada una, los descuentos (como impuestos y seguro social) y el dinero final que reciben. Sirve para organizar los sueldos y cumplir con las obligaciones legales.

Plazo
Tiempo para pagar algo.

POS (Point of Sale)
Es una herramienta que le permite a tu negocio recibir pagos, mediante tarjetas de crédito y débito, de todas las marcas del mercado.

Propuesta de valor
Es la razón por la que un cliente debería elegir tu producto o servicio y no el de otro. Explica qué problema resuelves, qué beneficio ofreces y por qué eres diferente o mejor que la competencia.

Glosario Pyme

BAC

Proveedor
Persona o empresa que te vende productos.
Ejemplo: Si tienes una cafetería, tu proveedor puede ser la empresa que te vende el café, la leche o las tazas.

Punto de equilibrio
Nivel de ventas donde no hay pérdida ni ganancia.

Punto de venta
POS son las siglas en inglés de Point of Sale, que significa "punto de venta". Es el sistema o dispositivo que se usa para registrar y cobrar las ventas en un negocio. Normalmente incluye una máquina o software donde se ingresan los productos, se calcula el total y se recibe el pago (en efectivo, tarjeta o medios digitales).

Pymecash
Es una solución de crédito preaprobado para pymes que te permite disponer de dinero en tu cuenta de forma rápida, sin trámites y con cuotas flexibles que se adaptan al flujo de tu negocio.

Pyme Store
Solución para crear tu tienda en línea con BAC y vender por internet.

Rentabilidad
Es la capacidad que tiene tu negocio para generar ganancias en comparación con lo que invertiste. En otras palabras, mide qué tan eficiente es tu empresa para convertir inversión en beneficios. Por ejemplo, si inviertes $5,000 y al final del año ganas $1,000, tu rentabilidad es del 20%.

ROI
ROI (Return on Investment o Retorno sobre la Inversión) es una medida que te dice qué tan rentable fue el dinero que invertiste en tu negocio. Indica cuánto ganaste en comparación con lo que invertiste, y se expresa en porcentaje.

Saldo
Es el dinero disponible en tu cuenta bancaria en un momento específico, es decir, la cantidad que ves cuando la consultas.

Segmentación de mercado
Es dividir a las personas que podrían comprar tu producto, en grupos más pequeños según lo que tienen en común, como edad, gustos, ubicación o necesidades. Por ejemplo, si vas a abrir una tienda de ropa, puedes decidir enfocarte en jóvenes que buscan ropa casual, en lugar de tratar de venderle a todas las edades.

Solvencia
Solvencia es la capacidad que tiene tu negocio para pagar sus deudas y cumplir con sus compromisos sin problemas. Por ejemplo: si tu negocio debe $1,000 y tienes $5,000 entre efectivo y bienes, eres solvente porque puedes pagar lo que debes.

Glosario Pyme

BAC

Sostenibilidad
La sostenibilidad es gestionar la empresa de manera responsable y eficiente, cuidando los recursos, a las personas y el ambiente, para asegurar la continuidad del negocio y su rentabilidad en el tiempo.

Supply Chain / Cadena de Suministro
Es el conjunto de pasos y personas que hacen posible que un producto llegue desde el lugar donde se fabrica hasta el cliente final. Es todo el recorrido del producto: desde conseguir la materia prima, producirlo, transportarlo, almacenarlo y venderlo.

Tarjeta de débito
Es un medio de pago que está conectado directamente a tu cuenta bancaria. Cada vez que la usas para comprar o retirar dinero, el monto se descuenta de tu cuenta de inmediato. Por ejemplo: Si tienes $500 en tu cuenta y pagas $100 con tu tarjeta de débito, tu saldo baja a $400 en ese mismo momento.

Tasa de interés
La tasa de interés es el porcentaje que indica el costo del dinero cuando pides un préstamo o la ganancia que obtienes cuando haces una inversión.
En un crédito: Es lo que pagas al banco por prestarte dinero.
En una inversión: Es lo que el banco te paga por dejar tu dinero con ellos. Por ejemplo: Si pides $1,000 con una tasa del 10%, pagarás $100 extra. Si inviertes $1,000 en un CDP con tasa del 10 %, ganarás $100 al final del período.

Transformación digital
Es pasar de hacer las cosas de manera tradicional (en papel, en persona) a usar herramientas digitales para trabajar más rápido, ahorrar costos y llegar a más clientes. Por ejemplo, si empiezas a vender por redes sociales o con pagos electrónicos en lugar de solo efectivo, también es transformación digital.

Utilidad
Es la ganancia que queda después de restar los costos y gastos a los ingresos del negocio. Ejemplo: Si vendes $1,000 y tus costos son $700, tu utilidad es $300.

Utilidad bruta
Es la ganancia que obtienes después de restar solo el costo de los productos vendidos, sin incluir otros gastos como alquiler o salarios. Ejemplo: Vendiste $1,000 y el costo de la mercancía fue $600, tu utilidad bruta es $400.

Utilidad gravable
Es la parte de la utilidad sobre la que se calcula el impuesto de renta, después de aplicar deducciones permitidas por ley. Ejemplo: Si tu utilidad es $300 y puedes deducir $50, la utilidad gravable es $250.

Utilidad neta
Es la ganancia final que queda después de restar todos los gastos, impuestos y costos. Ejemplo: Si tu utilidad gravable es $250 y pagas $25 de impuestos, tu utilidad neta es $225.

Glosario Pyme

BAC

Valor agregado
Es todo lo extra que ofreces en tu producto o servicio para que sea más atractivo y útil para el cliente, además de lo básico que ya espera. Es decir, es lo que hace que tu negocio se diferencie y que el cliente diga: “Aquí me dan más”.

Voucher
Comprobante de pago.

