

## A P E N D I C E 1

## ASPECTOS FINANCIEROS DE LA INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS EN UN PEQUEÑO NEGOCIO.

## 1. INTRODUCCION

Para complementar nuestro trabajo de tesis hemos incluido este caso práctico basado en hechos y datos reales de un negocio. En el caso no se consideran todos los aspectos financieros del negocio por las limitaciones del mismo. Por tal razón, enfocaremos nuestra atención en dos renglones que son de suma importancia en el caso que nos ocupa: la inversión en cuentas por cobrar e inventarios.

Desde un punto de vista financiero la importancia de los renglones o áreas de un negocio está condicionada por infinidad de factores, que en una u otra forma influirán en los resultados; así podemos hablar del tipo, características y momento por el cual pasa el mismo entre otros.

Hablamos de tipo y características porque las necesidades financieras de una empresa de extracción será muy diferente a las necesidades de una industria comercial. En la primera el problema podrá enfocarse primordialmente en la inversión en activos fijos, en la segunda en cuentas por cobrar e inventarios. Hablamos a la vez del momento (tiempo) porque situaciones que lo son valaderas en un tiempo no lo pue

den ser en otro. Así, por ejemplo, un cambio en el mercado consumidor o en la competencia puede obligarnos a aumentar considerablemente nuestra inversión en cuentas por cobrar. Una escasez de artículos o materia prima podrá obligarnos a elevar nuestra inversión en inventarios, circunstancias que repercutirán necesariamente en nuestro flujo de efectivo y por ende en nuestras necesidades de liquidez y en nuestro potencial de utilidad.

El caso que nos ocupa en esta ocasión por tratarse de un negocio comercial y dado la situación que presenta, amerita y justifica un análisis financiero en los renglones de cuentas por cobrar e inventarios.

## 2. CARACTERISTICAS Y DATOS GENERALES DEL NEGOCIO

- a. La empresa Novedades de Culiacán, S.A., está constituida como Sociedad Anónima.
- b. El giro del negocio es la compra y venta de artículos finos para regalos, donde las principales líneas son: Platería, perfumería, joyería, muebles y cuadros pintados.
- c. La competencia ( en este tipo de artículos ) es relativamente poca a excepción de las pinturas, ya que existe otro negocio que se dedica exclusivamente al comercio de éstos.
- d. No obstante el escaso tiempo que tiene operando se ha logrado un crédito comercial bastante aceptable.

BALANCE GENERAL

ACTIVO

Circulante

Caja		\$ 40,975.54
Banco	\$ 121,278.23	121,199.37
Deudores Diversos	401,207.04	167,209.20
Clientes	409,330.41	805,069.08
Inventario	1,617,853.30	2,024,440.30
	<u>\$ 2,149,668.98</u>	<u>\$ 3,158,893.49</u>

F I J O

Muebles y Equipo	58,910.00	64,434.55
Dep. Acumulada	2,945.50	15,640.71
Equipo de Transporte	30,000.00	47,500.00
Dep. Acumulada	3,000.00	19,000.00
	<u>\$ 82,964.50</u>	<u>\$ 77,222.84</u>

D i f e r i d o

Gastos Instalación	7,750.00	7,750.00
Amortización	387.50	775.00
Impuestos Anticipados		22,059.80
	<u>\$ 7,362.50</u>	<u>\$ 29,034.80</u>

ESTADO DE RESULTADOS

	1968-1969	1969-1970
Ventas	2,943,912.93	\$ 3,827,571.06
Costo de ventas	<u>2,072,855.69</u>	<u>2,983,436.04</u>
Utilidad Bruta	871,057.24	844,135.02
Gastos de Administración	677,140.29	592,278.79
Gastos fletes	28,046.46	35,578.12
Cargos diversos	<u>11,000.00</u>	<u>716,186.75</u>
Utilidad de operación	154,870.49	216,278.
Gastos financieros	2,000.00	1,300.00
Ingresos financieros	<u>737.67</u>	<u>8,847.73</u>
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS.....	153,608.16	7,547.73
		<u>223,825.73</u>

### 3. ANALISIS FINANCIERO

Como ya lo comentabamos anteriormente con los datos que presentamos nos es imposible hacer un análisis financiero exhaustivo e inferir conclusiones definitivas. En primer lugar por la información limitada y en segundo lugar por la limitación necesaria que presentan siempre los estados financieros, que es una de las herramientas que más utilizamos para hacer el análisis del caso.

Trataremos de imponernos a la primera limitación haciendo suposiciones lo más ápegado a la realidad y en cuanto a la segunda nos concretaremos a los renglones de inventarios y cuentas por cobrar donde si se presentan verazmente los datos; para poder estar en posibilidades de hacer un estudio un tanto realista.

Al hacer el análisis financiero no nos enfrascaremos en la determinación de razones financieras múltiples que puedan darse. Sino más bien teniendo en cuenta exclusivamente a inventarios y efectos por cobrar usaremos sólo aquellas que puedan arrojar cierta luz sobre el problema específico que tratamos.

#### RAZON CIRCULANTE

$$\frac{2,494,377.96}{439,269.79} = 5.7 : 1 \qquad \frac{3,158,893.49}{942,045.73} = 3.35 : 1$$

#### RAZON DE LIQUIDEZ

$$\frac{597,623.14}{439,269.79} = 1.11 : 1 \qquad \frac{1,134,453.19}{942,045.73} = 1.20 : 1$$

## ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

1968-1969		1969-1970	
<u>1,727,374.84</u>	= 3.74	<u>2,427,504.09</u>	= 3.67
<u>409,330.41</u> <u>513,938.16</u>		<u>513,938.16</u> <u>805,069.08</u>	
2		2	

12 : 30 :: 3.74 : X

12 : 30 :: 3.67 : X

96 días promedio de cobro

98 días promedio de cobro

Antigüedad de la inversión en cuentas por cobrar al 30 de junio de 1970.

A menos de 30 días	\$ 184,983.18	22.93 %
Entre 30 y 60 días	160,477.59	19.89 %
Entre 60 y 90 días	124,912.83	15.48 %
Entre 90 y 220 días	46,019.33	5.70 %
Entre 120 y 150 días	42,316.63	5.24 %
A más de 150 días	<u>246,359.08</u>	<u>30.76</u>
	805,069.08	100.00 %

## ROTACION DE INVENTARIOS

1968-1969		1969-1970	
<u>2,072,855.69</u>	= 1.17	<u>2,983,436.04</u>	= 1.52
<u>1,617,853.30</u> <u>1,896,754.82</u>		<u>1,896,754.82</u> <u>2,024,440.30</u>	
2		2	

## POTENCIAL DE UTILIDADES

1968-1969		1969-1970	
<u>154,870.49</u>	= 5.22	<u>223,825.84</u>	= 5.84
2,943,912.93	por - 5.89	3,827,571.06	por - 659
<u>2,943,912.93</u>	= 1.13	<u>3,827,571.06</u>	= 1.13
2,593,060.80		3,265,222.13	

La razón circulante determinada para los dos períodos, a simple vista son muy superiores a las que se han considerado como normales en los negocios. Más, es importantísimo el tener en mente que esta razón es cuantitativa cien por ciento y no cualitativa, es decir, nos da una relación de cantidades no de calidades. La prueba la tenemos al determinar la razón de liquidez donde nos muestra la influencia tan grande que tiene la inversión en inventarios en la razón circulante, si a esto añadimos que un 20 % de los inventarios se encuentran sin rotación alguna, que casi 1/3 de la inversión en cuentas por cobrar se encuentran a más de 180 días, cuyo cobro es dudoso y que la política de pagos a proveedores es hacerlo al contado, podrá llegar un momento en que la liquidez del negocio sea crítica; situación a la que no se ha llegado ya que los recursos con que se ha trabajado son propios y son los que han absorbido casi en su totalidad la inversión en inventarios y cuentas por cobrar.

Cuentas por cobrar. - Las cuentas por cobrar siendo uno de los renglones más elevados de la negociación americana un análisis especial en el cual se deberán tomar medidas financieras prudentes para evitar la tendenciosidad con que en la actualidad se proyectan.

Con base en los análisis hechos anteriormente es difícil hacer un juicio más o menos certero sobre lo bueno o malo de la rotación de cuentas por cobrar y el período promedio de cobros, máxime que no se tienen políticas definidas en cuanto al crédito y cobranza. Más, por el tipo de clien

tela tan especial, la política de pagar al contado a proveedores y la inversión tan alta que ha alcanzado obliga a establecer políticas más rígidas en el crédito y la cobranza.

Consideramos que el crédito deberá otorgarse a 30 días por regla general y como máximo 90. A como se está cobrando es a poco más de 90 días no debería ser situación alarmante, pero hay que no olvidar que 96 días y 98 respectivamente, son promedios y que por tal razón es necesario ir más allá en el análisis. De hecho lo merece, ya que, un porcentaje bastante elevado de las cuentas por cobrar que se están recuperando se cobran a menos de 30 días, lo que hace que la inversión a más de 150 días al traducirse en promedio se venga hasta 96 y 98, respectivamente.

La inversión que está colocada entre 90 y 150 días ( 3.6 y 3.4 %) no viene siendo más que una inversión transitoria a convertirse en morosa.

Inventarios.- La baja rotación del inventario se debe a dos causas principales, a la existencia como ya lo decíamos, de aproximadamente el 20 % del inventario que tiene una rotación 0, mercancía que no se ha movido. Por otro lado, la naturaleza tan especial del negocio así como de su clientela no permite una alta rotación de inventarios, ya que la compra de los artículos no es repetitiva y la existencia en inventario de un mismo artículo es mínima por lo general.

Todo aquel artículo que después de un período razonable de exhibi-

ción no se haya desplazado se tendrá que pensar muy seriamente en tomar medidas para lograrlo. Por tal razón y para evitar lo anterior ten  
drán que dictarse políticas definidas en compras y ventas.

Una inversión alta o baja en inventarios no tendrá como consecuencia directa una alta o baja venta. Lo anterior lo comprobamos en el caso que nos ocupa donde las ventas tuvieron un considerable aumento mien  
tras que el inventario subió imperceptiblemente. Es más, se podrían haber obtenido las mismas ventas si la inversión en inventarios hubiera si  
do un 20 % menos ( artículos con 0 rotación ).

Potencial de Utilidad. - De hecho el potencial de utilidad determinado en cada uno de los años independientemente cada uno de ellos no es valede  
ra por las limitaciones ya comentadas muy principalmente del estado de resultados, pero analizando un potencial en función del otro si se podrán hacer comentarios al respecto dado que en ambos se adolece de las mismas limitaciones.

Si observamos el margen de utilidad de 1969-70 y lo comparamos con el de 1968-69, notaremos que el aumento del mismo fué de .7 no justifica el gran incremento que hubo en las ventas y la disminución considerable en los gastos. Ante esta situación y la permanencia inmutable de la rotación del activo neto de operación, deberíamos de haber esperado una mejora más aceptable en nuestra rentabilidad, más esto se debió a que el porcentaje de las ventas que correspondió al costo de las mismas fué más elevado ( 7 % ) teniendo una repercusión directa en el margen de utilidad.

## C O N C L U S I O N E S

1. Dado el tipo de cliente, el crédito se otorgará a 30 días y excepcionalmente hasta 90 días. Una política un poco más rígida en la cobranza lograría lo anterior ya que toda la clientela está en posibilidades de cubrir sus créditos en ese período. Las ventas por este hecho no sufrirán alguna baja considerable, lográndose una mejor rotación de cuentas por cobrar y una mayor liquidez en el negocio.
2. La gerencia del negocio deberá tomar medidas drásticas para efecto de recuperar las cuentas por cobrar que se encuentran a más de 150 días ya que, la mayoría son cuentas malas y morosas. Evitando a la vez que la inversión transitoria se convierta en problema.
3. La mayoría de los clientes del negocio podríamos catalogarlos como desiduosos ( ya comentados en el cuerpo de la tesis Pág. 55) porque el cliente conciente o no de su deuda, en posibilidades o no de pagarla dentro del plazo fijado pasa por alto el compromiso que ha contraído. Para salvar y terminar con esta mentalidad del cliente es menester que la labor del departamento de crédito para tal efecto de principio desde el momento mismo en que se otorga el

crédito, manifestándole claramente al cliente las condiciones del crédito, complementando lo anterior con la observancia prudente de las políticas de cobros.

4. Reducir el inventario en un 20 % del actual, evitando la acumulación de artículos sin rotación mediante políticas adecuadas de ventas y compras.
5. Desplazar la mercancía que no tenga rotación aún a sacrificio del precio de venta, evitando tener inmovilizado dicha inversión en inventario. Logrando a la vez la reducción del mismo.
6. Aumentar la rotación del activo neto de operación, mediante una mejoría en la rotación de inventarios y cuentas por cobrar.
7. Evitar métodos inadecuados en el cálculo del precio de venta, y aprovechará ante todo y hasta donde sea posible la característica del negocio para aumentar nuestro margen de utilidad.
8. Con las medidas que se pretenden tomar, aprovecharemos nuestra liquidez en el pago oportuno a proveedores logrando los descuentos correspondientes y en la reducción del capital social buscándole al mismo una colocación segura y redituable.