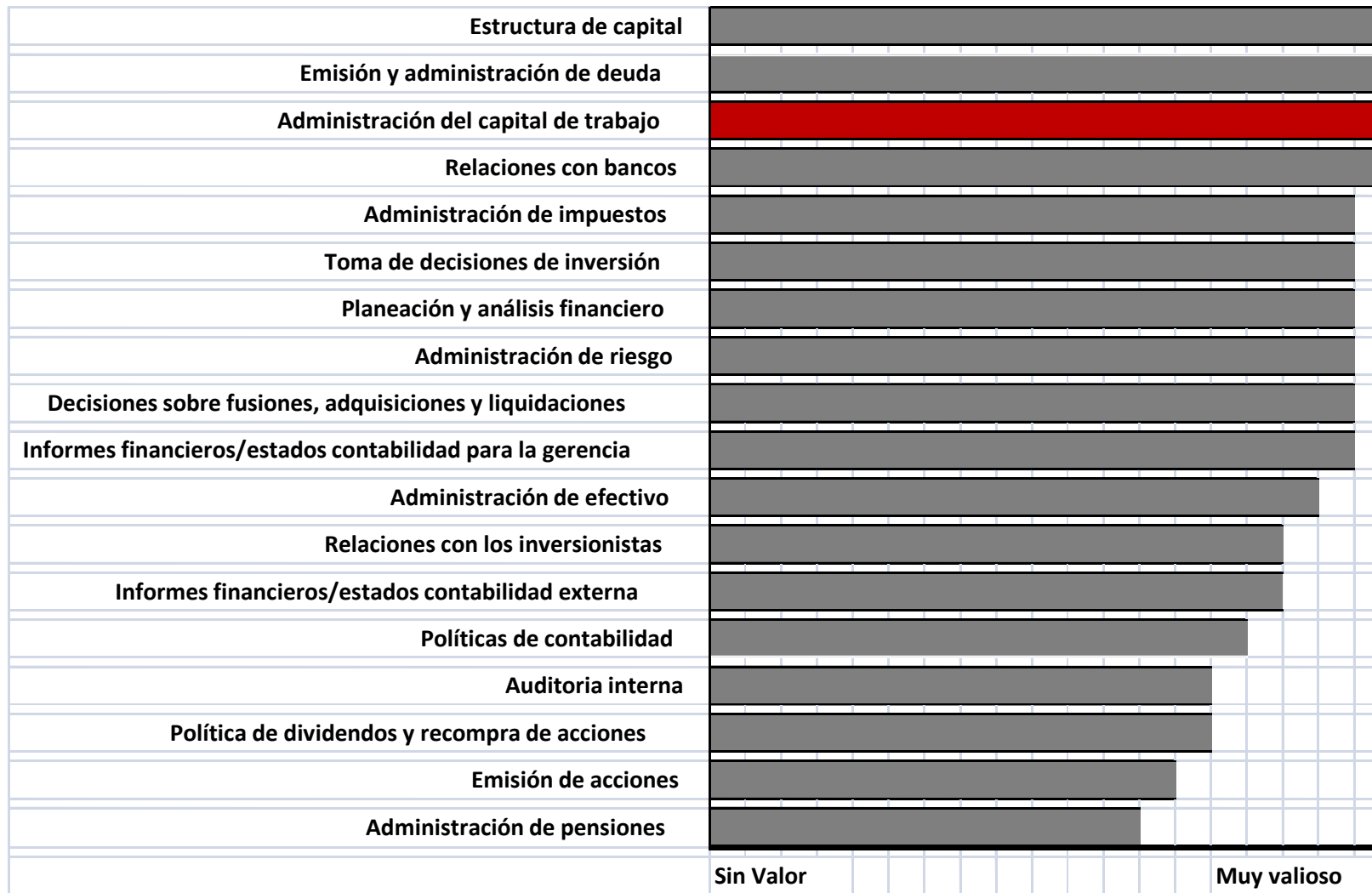




Capital de Trabajo

¿Qué funciones financieras agregan más valor?



Qué cuentas intervienen en la determinación del Capital de trabajo

INVERSIONES

CAJA Y BANCO VALORES NEGOCIABLES CUENTAS POR COBRAR INVENTARIOS
ACTIVOS NO CORRIENTES

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

CUENTAS POR PAGAR PASIVOS CORRIENTES ACUMULADAS BANCOS
PASIVOS NO CORRIENTES
PATRIMONIO NETO

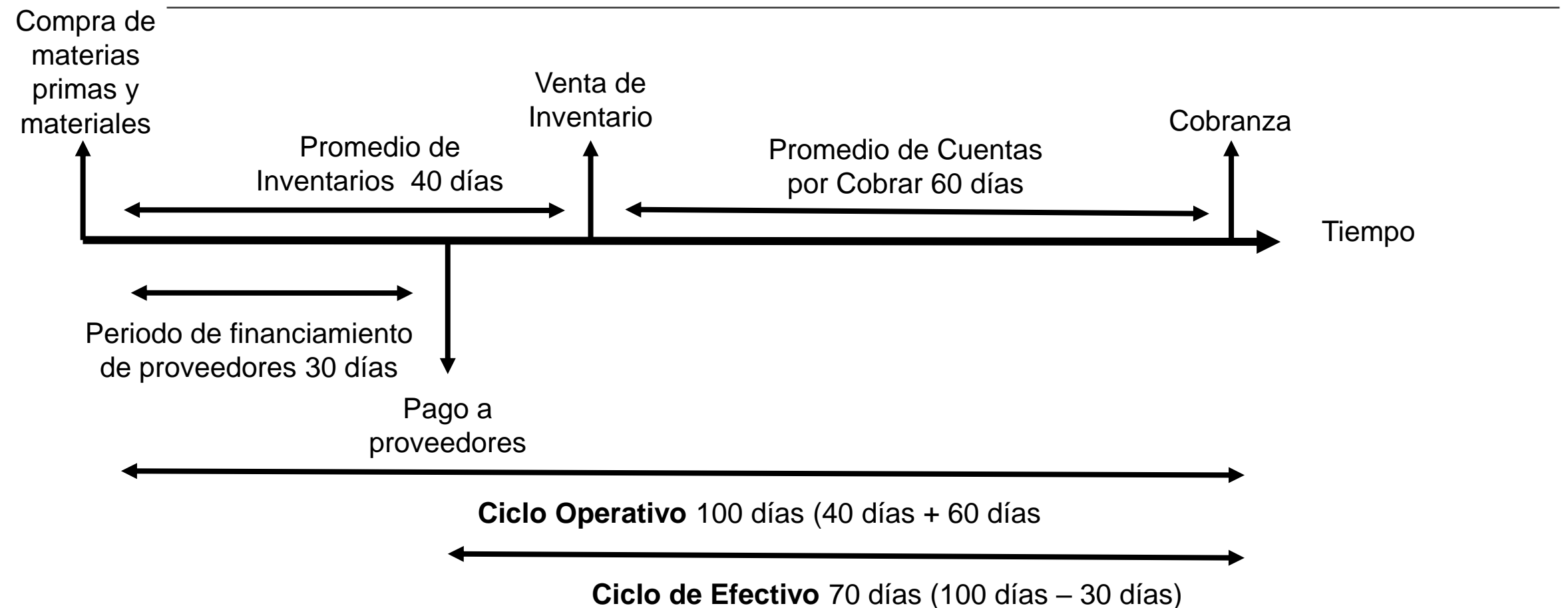
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE CT POSITIVO
ACTIVO CORRIENTE CT NEGATIVO	PASIVO CORRIENTE

Riesgo y rentabilidad

EFECTOS DEL CAMBIO DE LAS RAZONES EN EL RIESGO Y LA RENTABILIDAD

RAZON	CAMBIO EN LA RAZÓN	EFFECTO EN LA RENTABILIDAD	EFFECTO EN EL RIESGO
$\frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Activo Total}}$	AUMENTO	DISMINUCIÓN	DISMINUCIÓN
	DISMINUCIÓN	AUMENTO	AUMENTO
$\frac{\textit{Pasivo Corriente}}{\textit{Activo Total}}$	AUMENTO	AUMENTO	AUMENTO
	DISMINUCIÓN	DISMINUCIÓN	DISMINUCIÓN

Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo



Determinación de recursos invertidos

Ventas anuales	\$ 10.000.000	Plazo Promedio de cobro	45 días
Costo de mercadería Vendida	\$ 6.500.000	Plazo promedio de inventario	60 días
Compras de materiales e insumos	\$ 3.900.000	Plazo promedio de pago	30 días

Inventario	= \$ 6.500.000 x (60/360)	= \$ 1.083.333,34
+ Cuentas por Cobrar	= \$ 10.000.000 x (45/360)	= \$ 1.250.000,00
- Cuentas por pagar	= \$ 3.900.000 x (30/360)	= \$ 325.000,00
= Recursos Invertidos		= \$ 2.008.333,34

Determinación de recursos invertidos

¿Qué pasa si reducimos 10 días el plazo de cobro

Ventas anuales	\$ 10.000.000	Plazo Promedio de cobro	35 días
Costo de mercadería Vendida	\$ 6.500.000	Plazo promedio de inventario	60 días
Compras de materiales e insumos	\$ 3.900.000	Plazo promedio de pago	30 días

Inventario	= \$ 6.500.000 x (60/360)	= \$ 1.083.333,34
+ Cuentas por Cobrar	= \$ 10.000.000 x (35/360)	= \$ 972.222,22
- Cuentas por pagar	= \$ 3.900.000 x (30/360)	= \$ 325.000,00
= Recursos Invertidos		= \$ 1.730.555,56
= Recursos liberados		277.777,78

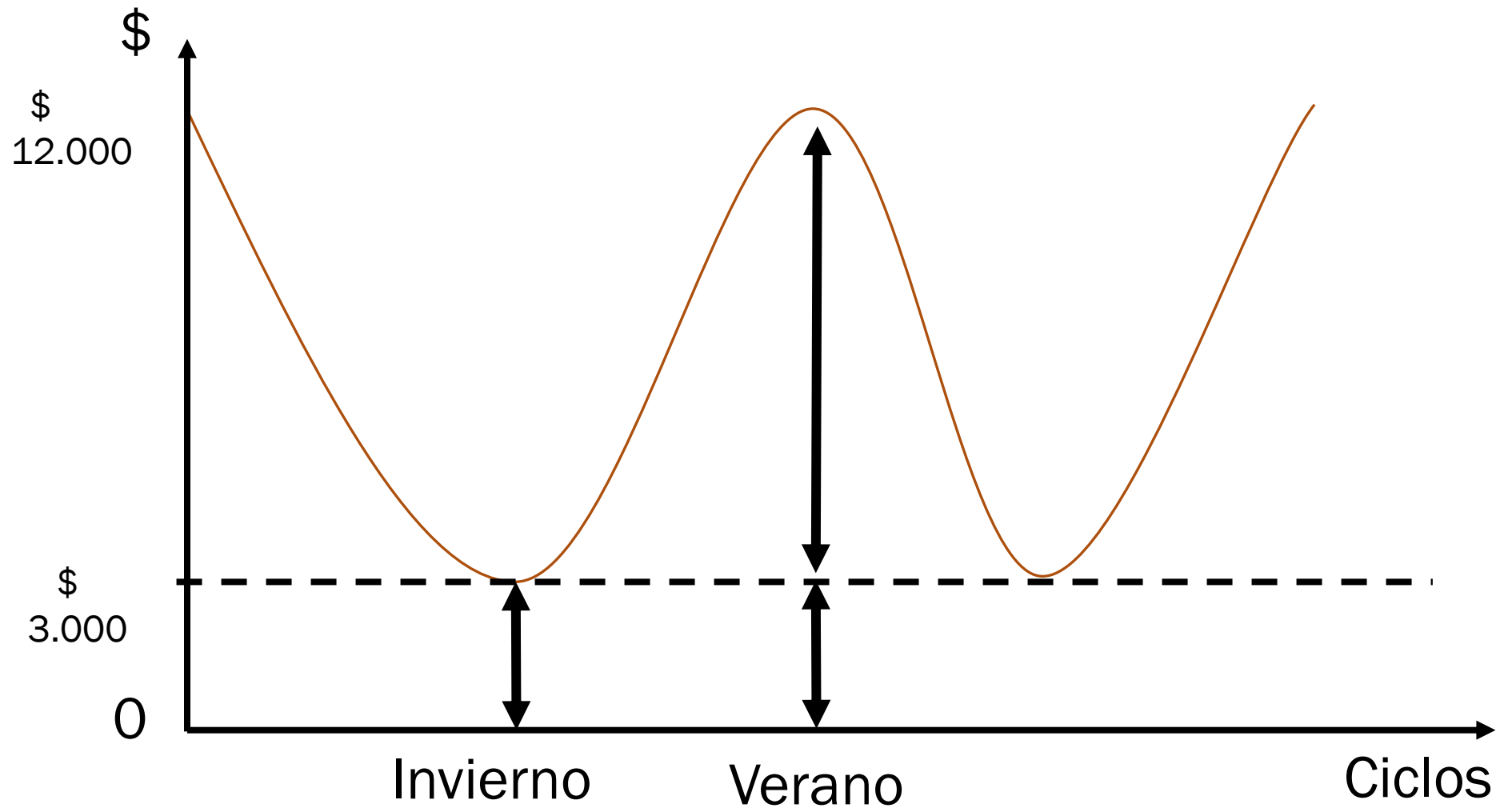
Administración de C.Trabajo

	Invierno	Verano
Ventas	\$ 6.000,00	\$ 24.000,00

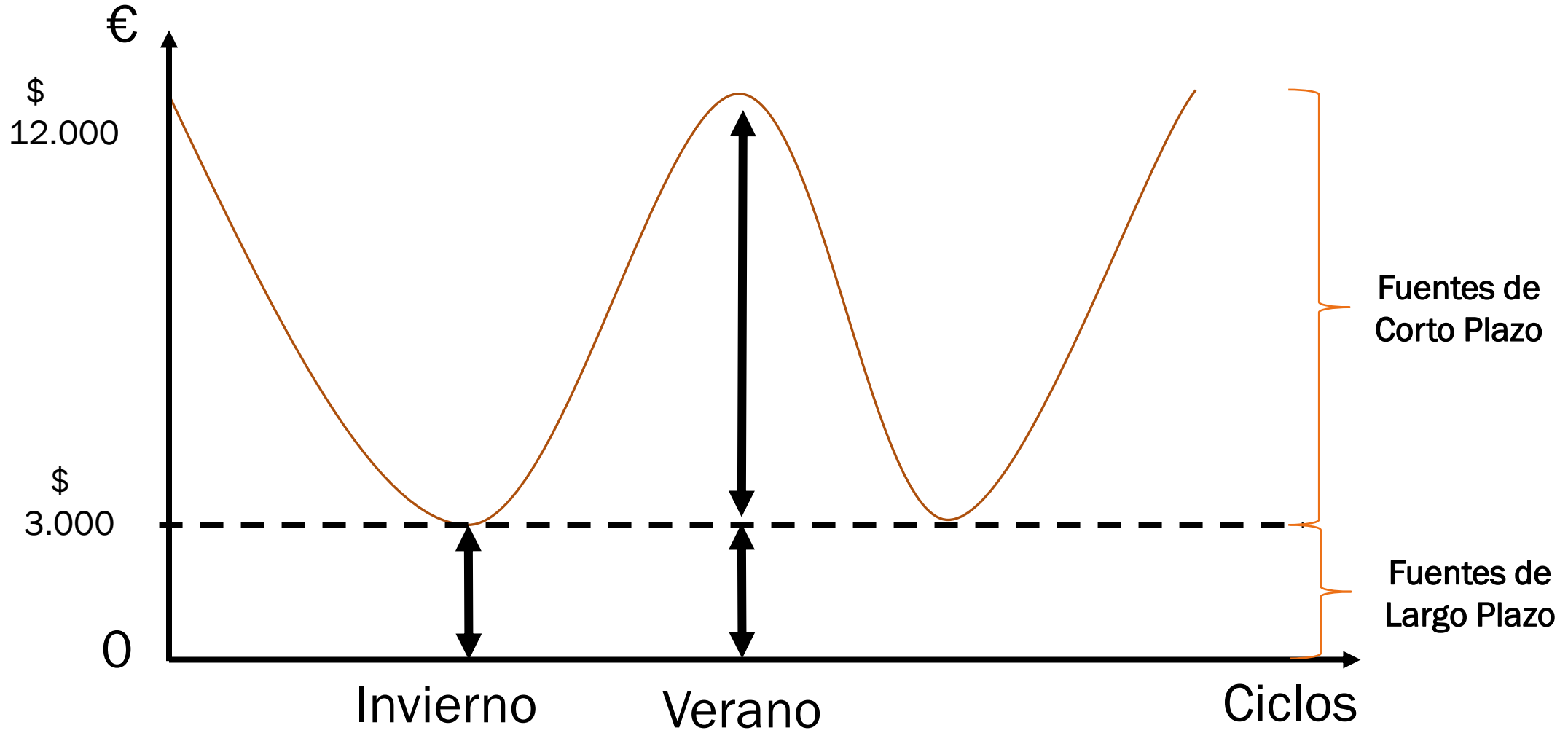
Efectivo	\$ 750,00	\$ 3.000,00
Cuentas por cobrar	\$ 3.750,00	\$ 15.000,00
Inventarios	\$ 6.000,00	\$ 24.000,00
Activos Operativos	\$ 10.500,00	\$ 42.000,00

Recursos Espontáneos

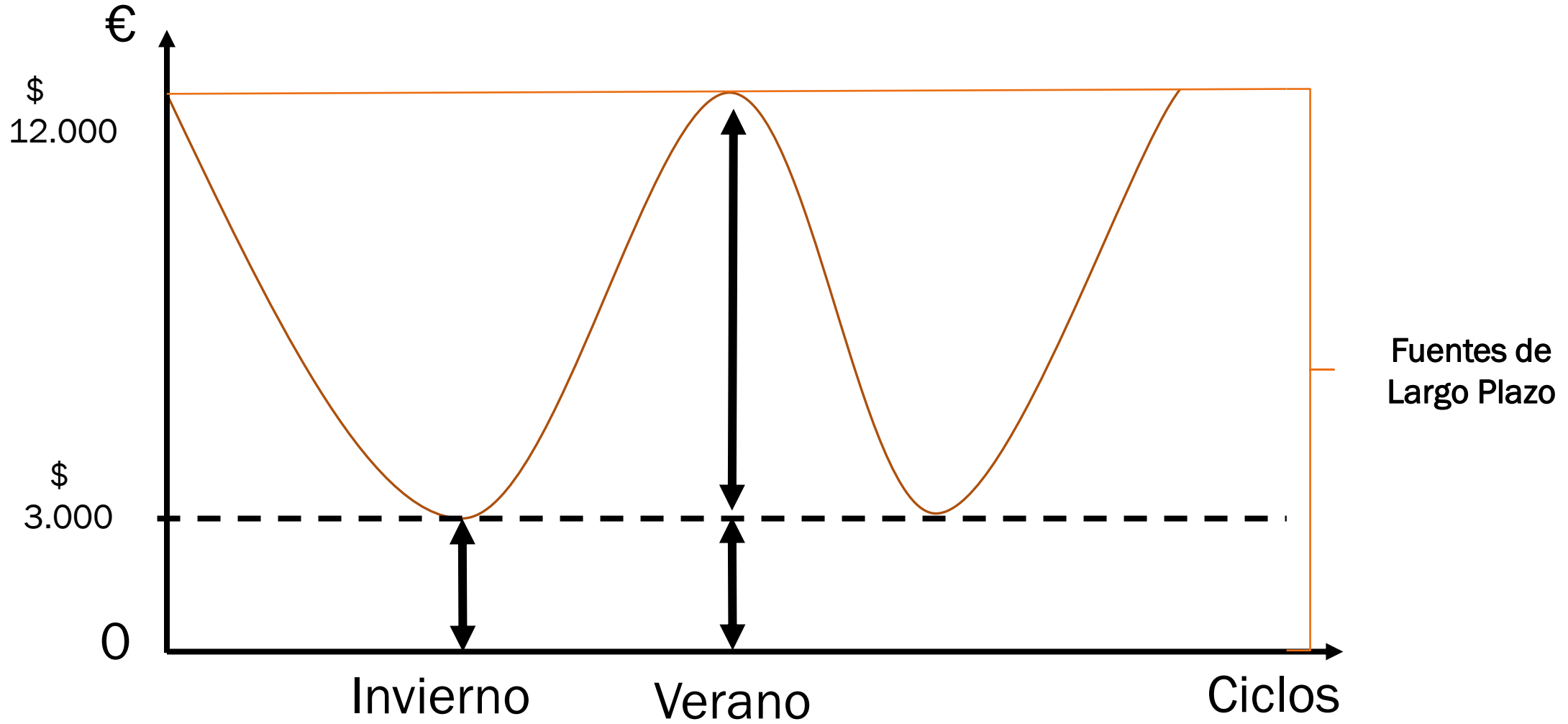
Proveedores	\$ (4.500,00)	\$ (18.000,00)
Deudas por pagar	\$ (3.000,00)	\$ (12.000,00)
Requerimientos de Financiamiento	\$ 3.000,00	\$ 12.000,00



Estrategia de Financiamiento Estacional Agresiva



Estrategia de Financiamiento Estacional Conservadora



Esquema de crecimiento sostenible

Ventas \rightarrow Δ NOF

¿Cuánto podrán crecer las ventas de una empresa sin necesidad de recurrir a nuevo financiamiento?

Veamos un ejemplo

Veamos un ejemplo si nuestra empresa tiene una relación de NOF a ventas, equivalente al 25% y una rentabilidad proyectada = 3%.

Δ Ventas = 30%  **\$ 30.736, 36**

NOF Proy. = \$30.736,36 x 25% = \$ 7.684,09

Ejemplo

La empresa podrá contar con \$922,12 provenientes de la rentabilidad (\$ 30.736,36 x 3%).

NOF Proy.= \$ 7.684,09

Necesidad de fondos = \$ 7.684,09 - \$922,12 = \$ 6.761,97

Δ NOF = Beneficio Neto

Ejemplo

$$\text{Relacion NOF a Ventas} = \frac{NOF}{Ventas} \times 100 = \frac{7,684.09}{30,736.36} \times 100 = 25\%$$

$$\Delta \text{Ventas} = \frac{\Delta NOF \left(\frac{RF}{V} \right)}{\text{Relacion NOF a Ventas}} = \frac{\$ 922.12}{25\%} = \$ 3.688.48$$

Ejemplo

$$\Delta\text{Ventas Sostenibles} = \frac{\text{Beneficio Neto/Ventas}}{\text{NOF/Ventas}}$$

$$\Delta\text{Ventas Sostenibles} = \frac{3\%}{25\%} = 12\%$$

$$\Delta\text{Ventas Sostenibles} = \frac{3\%}{18\%} = 17\%$$

Administración del Efectivo

Pagos o Disponibles en tránsito (Flotantes)

- **Pagos en tránsito:** Cheques emitidos por la empresa y que no han sido compensados
- **Disponibles en tránsito:** Cheques ya depositados que aún no han sido compensados

Gestión de los Fondos en tránsito



La diferencia entre el pago en tránsito y el disponible en tránsito son los *Fondos Netos en Tránsito*.



Si se puede prever cuanto tiempo lleva la compensación de cheques estoy en condiciones de **jugar con fondos en tránsito** y operar con un saldo de tesorería menor.

Administración de Inventarios

Diferentes puntos de vistas:

Marketing

- Grandes cantidades de Productos terminados

Producción

- Altos inventarios en materia prima e insumos para bajar los costos

Compras

- Compras grandes a fin de obtener descuentos y mantener una provisión de los productos cuando se lo solicitan

Administración de Inventarios

Técnicas de Administración de Inventarios

Sistema ABC

Modelo de Cantidad óptima

Just in Time (Justo a tiempo)

Sistema de planeación de requerimientos de materiales

Administración de Cuentas por Cobrar

El objetivo es cobrar lo antes posible sin afectar las ventas por una alta presión de cobranza.

1. Selección de la política de crédito
2. Términos y condiciones de crédito
3. Supervisión del crédito

Administración de Cuentas por Cobrar

Carácter

- El registro del cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante

Capacidad

- La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito, análisis de estados financieros, enfocado en los flujos de efectivo.

Capital

- La deuda relacionada con el capital del solicitante

Administración de Cuentas por Cobrar

Colateral

- La cantidad de activos de que dispone el solicitante para asegurar el reembolso del crédito.

Condiciones

- Las condiciones económicas actuales en general y de la industria específica.

Cambios en las normas de Crédito

Efecto de la relajación de las normas de crédito

Variable	Dirección del Cambio	Efecto sobre las Utilidades
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en Cuentas a cobrar	Incremento	Negativo
Gastos de deudas incobrables	Incremento	Negativo

Ejemplo

Datos			
Precio Producto	Costo Variable	Ventas en Cantidades	Costos Fijos
\$ 10,00	\$ 6,00	60.000	\$ 120.000,00
Promedio de días de cobranza		30	días
Nivel de incobrabilidad			1%
Costo de oportunidad de invertir en CxC			15%
Nueva Propuesta			
Promedio de días de cobranza		45	días
Resultado esperado			
Incremento de Ventas			5%
Incremento de los gastos por incobrables			1%

Contribución a las utilidades		\$ 12.000,00
(3000 * (10-6))		
Costo marginal de la inversión		
Plan propuesto		
(6*63000)/8	\$ 47.250,00	
Plan Actual		
(6*60000)/12	\$ 30.000,00	
Inversión marginal		\$ 17.250,00
Costo de la inversión marginal		\$ -2.588,00
(17250*0,15)		
Costo de las deudas incobrables		
Deudas incobrables Nuevo Plan		
(0,02*10*63000)	\$ 12.600,00	
Deudas incobrables Plan Actual		
(0,01*10*60000)	\$ 6.000,00	
Costo de los Incobrables Marginales		\$ -6.600,00
Utilidad del Plan		\$ 2.812,00

Estrategias para Administrar el Ciclo de Efectivo

Rotar el inventario tan pronto como sea posible

- Sin generar faltantes de existencias que provoquen una pérdida de venta

Cobrar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible

- Sin perder ventas por cobranzas de ale

Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible

- Sin perjudicar la calificación de la empresa

Administrar la flotación de la empresa

