

Amazon y el cuidado de su ciclo de efectivo

A mediados de 2004, el valor de mercado de Amazon.com era superior (casi 10 veces más alto) al de Barnes & Noble, líder de librerías en locales físicos, a pesar de que las ventas de Barnes & Noble eran mayores que las de Amazon.

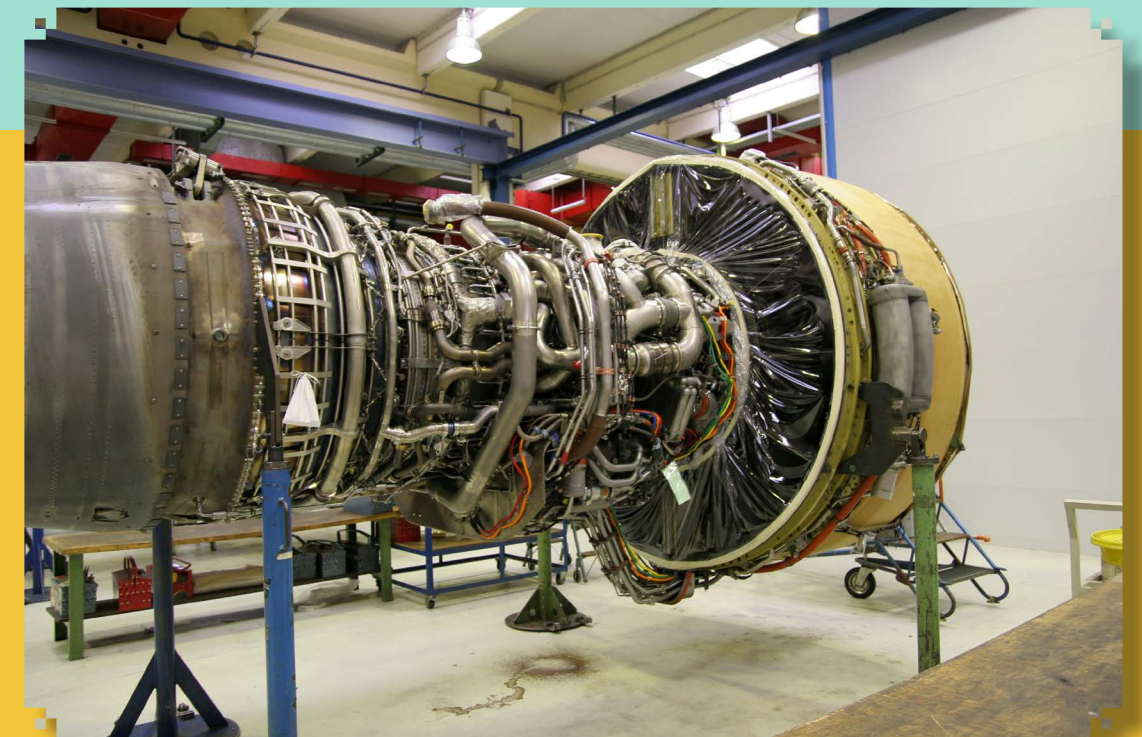
¿Cómo podría Amazon valer más? Existen numerosas razones, pero la administración al corto plazo es una de ellas. En 2003, tuvo una rotación de inventario aproximadamente 19 veces al año, 5 veces más rápida que la de Barnes & Noble, de modo que su periodo de inventario era considerablemente más corto.





Lo que es sorprendente, Amazon realiza el cargo en la tarjeta de crédito del cliente cuando le envía un libro, y por lo general, el emisor de la tarjeta de crédito le paga a Amazon en menos de un día. Esto significa que Amazon tiene un **ciclo de conversión de efectivo negativo**, de hecho, durante 2003, el ciclo de conversión de efectivo de Amazon fue de 24 días negativos. Por lo tanto, todas las ventas generan una entrada de efectivo que puede ponerse a trabajar de inmediato.

Amazon no es la única compañía con **ciclo de conversión de efectivo negativo**. Por ejemplo, el caso del fabricante de aviones Boeing, en 2003, tuvo un periodo de inventarios de 178 días y un periodo de cuentas por cobrar de 136 días, de modo que su ciclo operativo era de 314 días. Boeing tenía un periodo de cuentas por pagar de 460 días, de modo que el ciclo de conversión de efectivo era negativo por 146 días.





Con base en la información previa se invita a la reflexión de los siguientes cuestionamientos:

- ✓ ¿Cuál es el concepto de ciclo operativo y ciclo de conversión de efectivo?
- ✓ ¿Cuál es la importancia de conocer la relación entre periodo de inventarios, periodo de cuentas por cobrar, y su relación en el ciclo de conversión de efectivo?
- ✓ ¿Por qué se consideraría que un ciclo de conversión de efectivo negativo es percibido de manera positiva por los inversionistas?