



# **TALLER DE FINANZAS DE CORTO PLAZO**

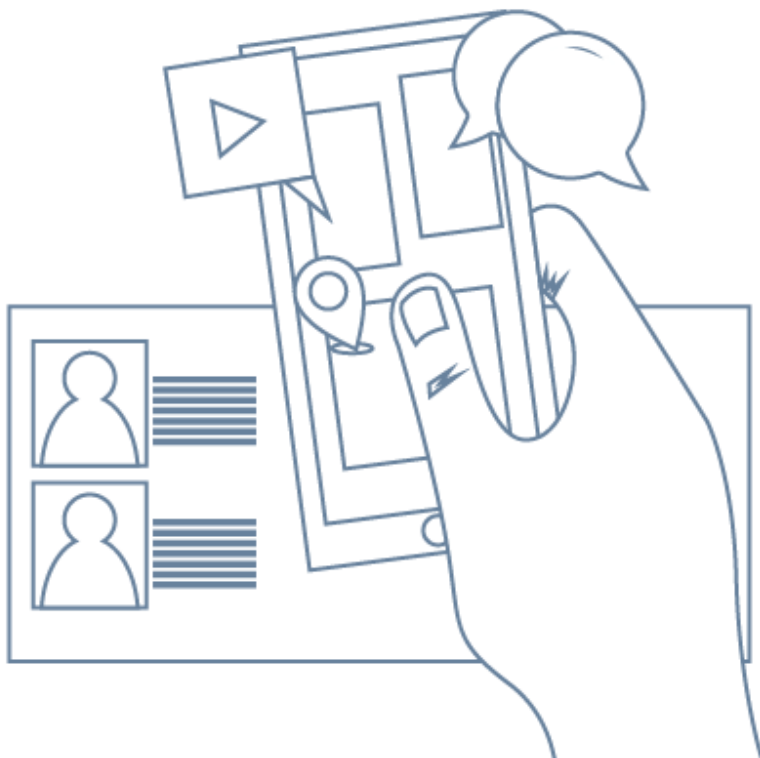
*Administración financiera de corto plazo*



---

# TALLER DE FINANZAS DE CORTO PLAZO

*Administración financiera de corto plazo*





## **ESCUELA DE NEGOCIOS**

Directora de Escuela / Lorena Baus

## **ELABORACIÓN**

Experto disciplinar / Abraham Flores

Diseñador instruccional / Antonio Colmenares

## **VALIDACIÓN PEDAGÓGICA**

Jefa de diseño instruccional / Alejandra San Juan Reyes

Experto disciplinar / Marco Silva

## **DISEÑO DOCUMENTO**

Didactic



## Contenido

1.1 ¿QUÉ ES EL "EFECTIVO"?	5
1.2. ¿QUÉ ES UN VALOR NEGOCIABLE?	5
1.3 EL CICLO OPERATIVO	5
1.4 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	5
1.5 COSTOS DE MANTENCIÓN DE INVENTARIOS	6
1.6 PROCESO PRODUCTIVO	9
1.7 POLÍTICAS DE COMPRA Y VENTA	10
1.8 PERÍODOS DE COBRO	10
1.9 PERIODOS DE CRÉDITO	10
1.10 EL CICLO FINANCIERO O DE EFECTIVO	10
IDEAS CLAVES	13
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	14



## 1.1 ¿QUÉ ES EL “EFECTIVO”?

El efectivo se define a menudo como un **“activo que no genera utilidades”**, sin embargo, el efectivo es un elemento de balance y forma parte del activo corriente. También se le conoce como disponible, o caja.

El efectivo, que posee una empresa dentro de su balance, forma parte del activo corriente y su función es hacer frente a las obligaciones a corto plazo que pueden aparecer.

Para reflejar todos los movimientos de efectivo que entra y sale de la empresa se utilizan las cuentas de caja del plan de cuentas de la empresa y que quedará reflejada en el Balance general.

## 1.2. ¿QUÉ ES UN VALOR NEGOCIABLE?

**Los valores negociables** se definen como cualquier instrumento financiero que puede ser fácilmente vendido o convertido en efectivo, su intercambio es realizado con facilidad.

Si aplicamos este concepto al CP (Corto Plazo), dentro de los valores negociables podemos citar los bonos, depósitos a Plazo, Fondos mutuos y certificados de valores (Acciones, Cuotas de Participación, ETF, Fondos Mutuos)

Estos se transan en el mercado y son fáciles de convertir en dinero efectivo.

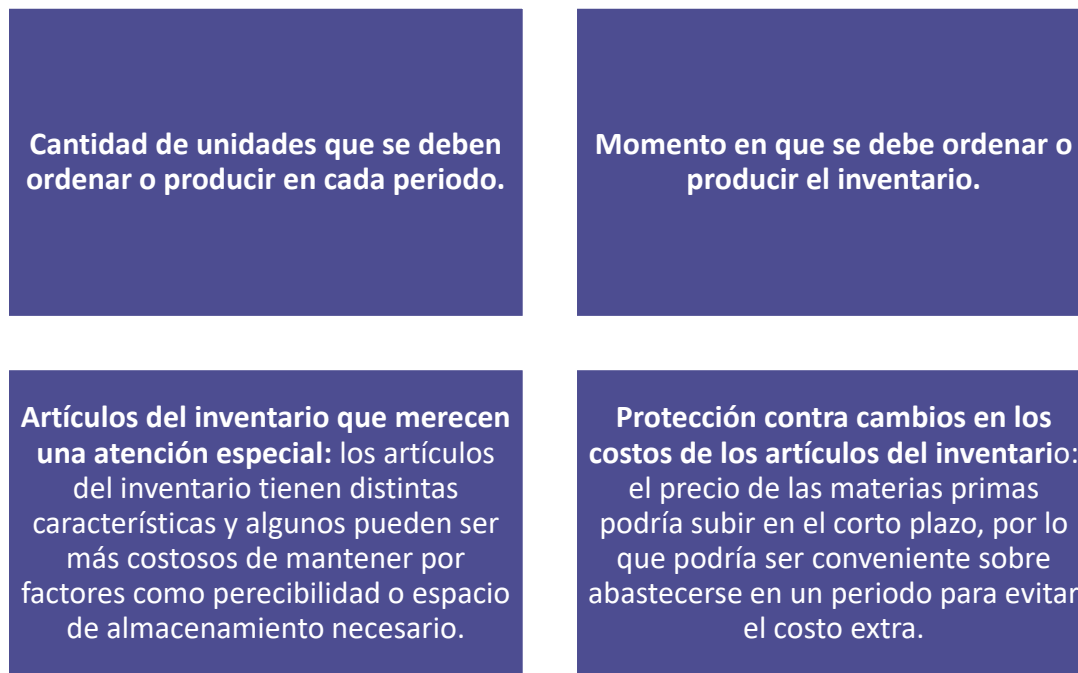
## 1.3 EL CICLO OPERATIVO

El ciclo operativo es el periodo necesario para adquirir o elaborar el producto o servicio, venderlo, entregarlo al cliente y recuperar las cuentas por cobrar. La duración del ciclo operativo es un factor importante en el cálculo de necesidades de activo corriente de una empresa. Gran parte del ciclo operativo se relaciona con los inventarios existentes dentro de la empresa, y en este sentido es necesario determinar un nivel óptimo para ellos ya que el ciclo será un indicador para saber la gestión financiera de la empresa.

## 1.4 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Los inventarios representan una inversión significativa para las empresas, por lo que estas deben enfocarse en mantener un nivel adecuado de forma que se asegure la disponibilidad de existencias al costo más bajo posible.

La administración de inventarios es el manejo eficiente del registro, rotación y evaluación del inventario. Esta se enfoca en 4 aspectos principales:



**Figura 1. Aspectos principales para la administración de inventario**

Fuente: Abraham Flores (2021), para módulo “Taller de finanzas de corto plazo” (AIEP)

## 1.5 COSTOS DE MANTENCIÓN DE INVENTARIOS

Existen 3 tipos de costos asociados a la mantención de inventarios:

- **Costo de sostenimiento de inventario:** mantenerlas unidades en un lugar genera costos en los procesos de recepción, almacenamiento, inspección y despacho, adicionalmente se genera un costo de oportunidad, ya que los inventarios no producen retornos.

$$\text{Costo de sostenimiento} = C \times P \times A$$

Donde  $C$  es el costo porcentual anual de mantención de inventario,  $P$  es el precio de compra y  $A$  es el inventario promedio

- **Costo de quiebre de stock:** si se acaban las unidades al final del periodo se generan pérdidas de ingresos por ventas, gastos de incumplimiento de contratos, pérdida de clientes y pérdida de credibilidad de la empresa. El valor de estos costos es difícil de calcular.

- **Costo de ordenar:** costos de los procesos de alistamiento de corridas de producción y costo del proceso logístico

$$\text{Costo de ordenar} = F \times \left( \frac{S}{2A} \right)$$

Donde  $F$  es el costo fijo por orden,  $S$  son las unidades que deben comprarse en el año y  $A$  es el inventario promedio

El costo total de mantención corresponde a la suma de los costos anteriores:

$$\text{Costo total} = C \times P \times A + F \times \left( \frac{S}{2A} \right)$$

El inventario promedio es equivalente a  $\frac{Q}{2}$ , donde  $Q$  es la cantidad a ordenar. Por esto el costo total se puede reescribir de la siguiente forma:

$$\text{Costo total} = C \times P \times \frac{Q}{2} + F \times \left( \frac{S}{Q} \right)$$

Como el objetivo es minimizar los costos, se deriva la ecuación anterior y se iguala a cero, obteniendo una nueva ecuación para la cantidad óptima a ordenar:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2FS}{CP}}$$

Para calcular la cantidad de pedidos por periodo se debe realizar el siguiente cálculo:

$$N = \frac{S}{EOQ}$$

Por otro lado, para asegurarse de que no habrá quiebre de stock al final del periodo, es necesario tener en cuenta el lead time del proveedor, es decir, el tiempo de demora entre la realización del pedido de materia prima y la recepción de esta. Con esta información se calcula el punto de reorden:

$$PRO = S \times L_T$$

Donde  $L_T$  es el lead time del proveedor.

### Ejemplo:

Camila quiere importar productos desde Vietnam para venderlos en el mercado nacional. Para esto cuenta con la siguiente información:

Costo de mantención de inventario	30%
Precio de compra	\$2.400
Costo fijo por orden	\$27.000
Unidades que se deben comprar en el año	1.800

Adicionalmente se sabe que un pedido demorará 4 semanas en llegar desde china.

Con los datos anteriores se pide:

- Calcular la cantidad óptima a ordenar
- Calcular los costos asociados a los inventarios
- Determinar la cantidad de pedidos por periodo
- Determinar el punto de reorden

### Desarrollo

a) Para calcular la cantidad óptima a ordenar, usaremos la siguiente fórmula:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2FS}{CP}} = \sqrt{\frac{2 \times \$27.000 \times 1.800}{0,3 \times \$2.400}} = 367$$

b) Para calcular los costos totales de inventario usaremos la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Costo total} &= C \times P \times \frac{Q}{2} + F \times \left(\frac{S}{Q}\right) \\ \text{Costo total} &= 0,3 \times \$2.400 \times \frac{367}{2} + \$27.000 \times \frac{1.800}{367} = \$264.544,89 \end{aligned}$$

c) La cantidad de pedidos por periodo se determina de la siguiente forma:

$$N = \frac{S}{EOQ} = \frac{1.800}{367} = 5$$

d) Para calcular el tiempo de reorden tomaremos en cuenta que el pedido demora 4 semanas en llegar desde china. Para transformar esto en el lead time del proveedor debemos considerar que un año tiene 52 semanas, con lo que el lead time sería  $L_T = \frac{52}{4}$

$$PRO = S \times L_T = 1.800 \times \frac{52}{4} = 138$$

e) De esta forma, cuando el nivel de inventarios llegue a 138 unidades, Camila deberá realizar un nuevo pedido.



---



## 1.6 PROCESO PRODUCTIVO

Para realizar una buena administración del inventario es necesario analizar las partidas de este. Se deben identificar las etapas que se presentan dentro del proceso de producción y sus inventarios asociados. Estos generalmente son: Inventarios de materia prima, inventarios de productos en proceso, inventarios de productos terminados e inventarios de suministros y repuestos. Es necesario verificar cuál es el más costoso con el fin de optimizar su nivel.

En la determinación de costos de los inventarios se construye un sistema de control interno de inventarios que considera las funciones de planeamiento, compra, recepción, almacenaje, producción, embarques y contabilidad.

La administración de inventarios depende del proceso productivo de la empresa: proceso de producción continua, proceso de órdenes específicas o proceso de producción de montaje. En estos distintos procesos se requiere distintos niveles de inventario en cada una de las etapas.

El ciclo operativo tiene dos partes:

- **Periodo de conversión de inventarios (PCI):** tiempo necesario para adquirir y vender los inventarios:

$$PCI = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas diario}}$$

- **Periodo de conversión de cuentas por cobrar (PCC):** tiempo necesario para convertir las cuentas por cobrar en efectivo:

$$PCC = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Venta diaria a crédito}}$$

Finalmente, el ciclo operativo se calcula de la siguiente forma:

$$CO = PCI + PCC$$

Una empresa debe buscar reducir su ciclo mediante una administración de inventarios eficiente y una buena gestión de las cuentas por cobrar.



## 1.7 POLÍTICAS DE COMPRA Y VENTA

En los términos de compra y venta se negocian las condiciones requeridas por la empresa para lograr hacer una gestión eficiente de sus capacidades.

La empresa debe buscar reducir los periodos de llegada de nueva mercadería para así evitar quiebres de stock. En este sentido es necesario tener una buena relación con los proveedores y realizar negociaciones que aseguren una cantidad prudente de inventarios.

Por otro lado, es necesario vender rápido para no retener el inventario más tiempo del necesario y así reducir costos de almacenamiento. Para esto se pueden ofrecer promociones y descuentos promoviendo pagos rápidos.

## 1.8 PERÍODOS DE COBRO

El período de cobro es el tiempo necesario para convertir las cuentas por cobrar producto de las actividades de operación a dinero en efectivo.

Para optimizar su ciclo las empresas deberían enfocarse en reducir los períodos de cobro, y para esto hay que tomar en cuenta tanto a los clientes al contado como a los clientes a crédito


## 1.9 PERIODOS DE CRÉDITO

El periodo de crédito es el tiempo que transcurre entre el momento en que se realiza la compra de la materia y el momento en que se realiza el pago. Con el fin de mejorar nuestro ciclo de efectivo, se debe negociar más días de crédito con los proveedores, procurando que esto no perjudique la imagen de la empresa ni su reputación de crédito. La negociación se debe realizar de forma que se evite el incremento de costos o la reducción de la provisión. Con respecto a los clientes al contado es necesario motivar a los equipos de cobranza y desarrollar una estrategia de cobranza segmentada. En el caso de los clientes a crédito se debe motivar el pago a tiempo, pudiendo considerar descuentos para acelerar el proceso. En ambos casos se recomienda tener una buena relación con el cliente, proporcionar un servicio post-venta adecuado y canales accesibles. Estos factores ayudarían a reducir el periodo de cobro.

## 1.10 EL CICLO FINANCIERO O DE EFECTIVO

El ciclo financiero es el tiempo que transcurre entre el momento en que se paga la compra de la materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta el momento que ingresa el importe efectivo de la venta del producto. Si el ciclo es muy largo podría resultar perjudicial para la empresa, ya que esto aumenta el riesgo de no recuperar la inversión.

---



El ciclo de efectivo es una herramienta muy común para evaluar las necesidades de liquidez de una empresa. Para su cálculo se consideran 3 factores:

- **Días promedio de inventario o DPI:** es el tiempo promedio necesario para convertir la materia prima en un producto terminado

$$DPI = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas diario}}$$

- **Días promedio de cobranzas o DPC:** es el tiempo promedio necesario para convertir las cuentas por cobrar producto de las actividades de operación

$$DPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Venta diaria a crédito}}$$

- **Días promedio de pago o DPP:** tiempo promedio entre el momento en que se realiza la compra de la materia prima y el momento en que se realiza el pago.

$$DPP = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias a crédito}}$$

Finalmente, el ciclo de efectivo se calcula de la siguiente forma:

$$CCE = DPI + DPC - DPP$$

Una empresa debe buscar acortar su ciclo, mejorando la capacidad de obtener utilidades y reduciendo la necesidad de financiamiento externo. Hay que recordar que si aumenta el ciclo de efectivo también aumenta el riesgo de no recuperar la inversión, lo que podría provocar el cierre de las operaciones.

Para convertir el ciclo de efectivo en unidades monetarias se calculan los recursos invertidos de la empresa mediante los siguientes cálculos:

$$\begin{aligned} &\text{Recursos invertidos} \\ &= \text{Costos anuales} \times \frac{DPI}{360} + \text{Ventas anuales} \times \frac{DPC}{360} \\ &\quad - \text{Compras anuales a crédito} \times \frac{DPP}{360} \end{aligned}$$

### EJEMPLO:

Maderas SA. es un aserradero enfocado en un pequeño sector de la zona sur. Con respecto a esta empresa se cuenta con la siguiente información:

Inventario	\$91.699
Costo de ventas diario	\$1.070
Cuentas por cobrar	\$2.277.629
Cuentas por pagar	\$1.467.052
Venta diaria a crédito	\$52.784
Compras diarias a crédito	\$36.512

Calcular el ciclo de efectivo de la empresa.

Desarrollo

En primer lugar, es necesario calcular los indicadores necesarios:

$$DPI = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas diario}} = \frac{91.699}{1.070} = 85,7$$

$$DPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Venta diaria a crédito}} = \frac{2.277.629}{52.784} = 43,15$$

$$DPP = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias a crédito}} = \frac{1.467.052}{36.512} = 40,18$$

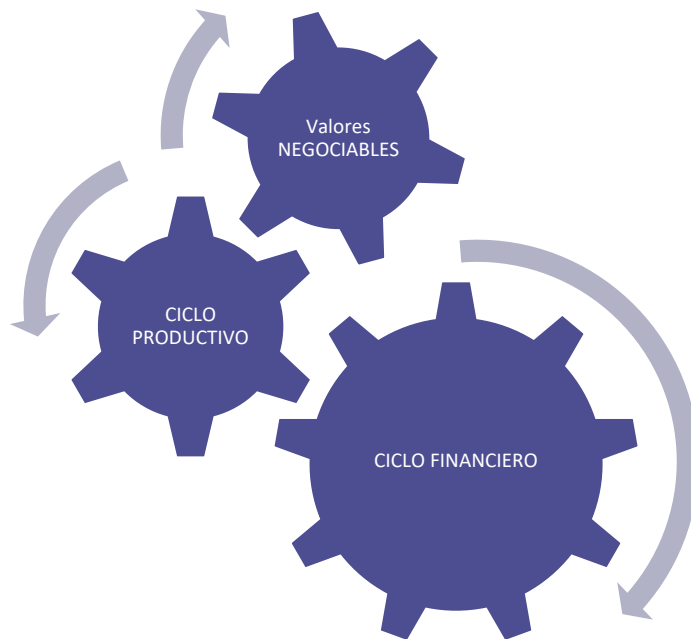
Luego se calcula el ciclo de efectivo de la siguiente forma:

$$CCE = DPI + DPC - DPP = 85,7 + 43,15 - 40,18 = 88,67$$

En aproximadamente 89 días retorna la venta de las existencias como caja a la empresa.

---

## IDEAS CLAVES



**Figura 2 Ideas Claves semana 1**

*Fuente: Abraham Flores (2021), para módulo "Taller de finanzas de corto plazo" (AIEP)*

Este es el proceso que nos permite revisar como se construye y gestiona la administración financiera de Corto Plazo

---



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Van Horne J. (2010). Fundamentos de administración financiera, decima tercera edición, Pearson educación [Documento PDF]. Recuperado de <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>