



249
2ej.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

"FINANZAS CORPORATIVAS"

**"FINANCIAMIENTO DE LOS INVENTARIOS
EN TIENDAS DE AUTOSERVICIO"**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

MARIA DEL PILAR TELLEZ AREYZAGA

ASESOR: C.P. RAMON HERNANDEZ VARGAS

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1998

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

260813



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



Departamento de
Exámenes Profesionales

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautilán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Financiamiento de los Inventarios en Tiendas de Autoservicio

que presenta la pasante: María del Pilar Téllez Aréyzaga,
con número de cuenta: 8028301-2 para obtener el Título de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 30 de Marzo de 19 98.

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>2</u>	<u>C.P. Ramón Hernández Vargas</u>	<u>[Firma]</u>
<u>3</u>	<u>C.P. Jorge López Marín</u>	<u>[Firma]</u>
<u>1</u>	<u>C.P. Rafael Mejía Rodríguez</u>	<u>[Firma]</u>

A MI MADRE

A la amiga de toda mi vida;
que con su gran apoyo en los
momentos que sentia flaquear
me ha levantado con su cariño
y cuidados; para seguir mi
camino en el trayecto de la vida;
apoyándose siempre con sus
consejos para lograr las metas
fijadas.

A MI PADRE.

Gracias por la luz y la fuerza
espiritual tan grande que me
enviaste desde donde te
encuentres. Por que tu chiquitita
a la que siempre quisiste ver
sonreir; ha logrado un objetivo
más en su vida y apoyada en tu
recuerdo y por siempre te sientas
orgullosos de mi.

**A USTEDES LES DOY DE TODO CORAZON LAS INFINITAS
GRACIAS POR SER SU HIJA.**

A MIS HERMANOS.

Por su cariño y apoyo que me
brindaron en los momentos de
gran depresión; ayudandome
con sus conocimientos en el
logró de está meta.

*A MIS CUÑADAS, CUÑADO Y
SOBRINOS.*

Por estar a mi lado cuando me
sentia agobiada; que con su
apoyo y las risas de los niños
me ayudaron a sabe seguir
adelante.

*A MARLENE, ROGELIO Y
EDGAR..*

Que sea para ellos un ejemplo
a seguir, recordando siempre que
se debe terminar lo que algún día
se empieza.

A MIS TIOS.

Para ellos que siempre
estuvieron al pendiente del
recorrido en este trabajo.

A MIS MAESTROS.

Gracias por su apoyo y la
confianza que me han dado.

*A MIS JESES Y COMPAÑEROS
DE TRABAJO.*

Por la palmada en la espalda
que me dieron cuando me han
visto decaída.

*A MIS COMPAÑEROS
DE SEMINARIO.*

Por el apoyo y confianza que
depositarón en mi; para que
unidos cumplieramos con
la meta en común.

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO 1: METODO DE VALUACION DEL COSTO EN TIENDAS DE AUTOSERVICIO.

1.1.	¿CUALES SON LOS METODOS DE COSTOS PARA LA VALUACION DE LOS INVENTARIOS?	1
1.1.1	COSTOS IDENTIFICADOS	1
1.1.2.	COSTOS PROMEDIOS	1
1.1.3.	PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS)	1
1.1.4.	ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (UEPS)	2
1.1.5.	COSTOS ESTIMADOS	2
1.1.6.	COSTOS ESTANDAR	2
1.1.7.	COSTOS DETALLISTAS.	2
1.2	¿DE QUE MANERA FUNCIONAN LOS INVENTARIOS DETALLISTAS?.	3
1.2.1	ANTECEDENTES.	3
1.2.2	CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS.	4
1.2.3.	BEÑEFICIOS DEL METODO DETALLISTAS.	5
1.2.4	DESVENTAJAS DEL METODO DETALLISTAS.	6
1.2.5	ELEMENTOS INTEGRANTES EN EL COSTO DE VENTAS.	6

CAPITULO 2. EL CICLO DE CAJA.

2.1	CONCEPTO	18
2.2.	¿CUAL ES EL FUNCIONAMIENTO DEL CICLO DE CAJA?.	19
2.2.1.	CICLO DE OPERACION.	20
2.2.2.	CICLO DE CAJA.	20
2.3	FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL CICLO DE CAJA	22
2.4	¿QUE SE PUEDE HACER PARA QUE UNA ENTIDAD CUMPLA CON UN CICLO DE CAJA CONVENIENTE?	24

CAPITULO 3. CASO PRACTICO

3.1.	ANTECEDENTES	26
3.2	DEFINICION DEL PROBLEMA	28
3.3	ANALISIS	29
3.4	ALTERNATIVAS	32

ANEXOS. 38

CONCLUSIONES. 54

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

INTRODUCCION.

Como toda entidad económica, las tiendas de autoservicio tienen que hacer frente a los compromisos con los proveedores, los altos índices de mercancía dañada en el inventario, sabemos que nos provoca una deficiencia que afecta la recuperación del efectivo; alterando con esto el flujo normal de la operación.

Por tal motivo en este trabajo se presenta la forma del control de los costos e inventarios que se manejan en las tiendas de autoservicio. En el capítulo primero se muestra paso a paso la mecánica para conocer el costo de lo vendido; por medio del sistema detallistas, esto considerando que no es muy común el manejo de este sistema de costos en las empresas de nuestro país, siendo utilizado con gran éxito en las tiendas de autoservicio y tiendas departamentales; por la facilidad de control de los variados artículos que manejan y a la vez poder conocer los inventarios disponible tanto a precio de venta como a costo sin tener la necesidad de efectuar inventarios físicos.

En el capítulo dos se conocerá como y de que manera se puede manejar el ciclo de caja que nos permitirá conocer con cuanto financiamiento espontáneo cuenta las empresas para hacer frente a sus compromisos con los proveedores; esto quiere decir en cuantos días recupera la inversión efectuada desde el momento en que la mercancía llega al almacén hasta que es vendida y cobrada.

Conjuntado los dos capítulos llegamos a efectuar el análisis a una empresa que se enfrenta con el problema de los inventarios obsoletos altos queriendo conocer que impacto tiene en el ciclo de caja.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Detectar de que manera los inventarios obsoletos en tiendas de autoservicio afectan el ciclo de caja.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- ◆ Analizar las causas que provocan la baja rotación del inventario en tiendas de autoservicio.

- ◆ Identificar y controlar de manera eficiente y oportuna la mercancía dañada en el inventario, realizando acciones encaminadas a la detección y solución de inventarios, así como fijar políticas y normas para que aún existiendo un daño, estas puedan ser enajenadas y obtener una recuperación económica en el menor tiempo posible, recobrar parte del efectivo y así permitir de manera parcial para dar cumplimiento a los compromisos económicos.

- ◆ Evaluar los aspectos que más inciden en que la mercancía se dañe, causando con esto un problema económico a la empresa.

- ◆ Conocer los medios y métodos más adecuados que faciliten la obtención del ciclo de caja más eficiente y por lo tanto mejorar el circulante y saneamiento de la empresa.

CAPITULO 1

METODO DEVALUACION DEL COSTO EN TIENDAS DE AUTOSERVICIO.

1.-METODO DE VALUACION DEL COSTO EN TIENDAS DE AUTOSERVICIO.

Aunque este tema no es la parte principal de mi trabajo considero, necesario mostrar como trabajan las tiendas de autoservicio con la valuación de sus inventarios, para comprender los problemas a los que se enfrentan.

1.1. METODOS DE COSTOS PARA LA VALUACIÓN DE LOS INVENTARIOS.

Existen varios métodos de valuación para el control de los inventarios como:

1.1.1. COSTO IDENTIFICADO: Este sistema se llama identificado porque se aplica a la salida de los artículos, el precio al que se recibió cada artículo.

1.1.2. COSTO PROMEDIO: Consiste en valuar las salidas al precio que resulte de dividir el valor total de los mismos artículos entre la cantidad en existencia.

1.1.3. PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (PEPS): Como su nombre lo indica el costo de la mercancía que entró primero al almacén sera el costo al que se le debe dar salida primero. En la contabilidad el inventario queda

valuado siempre a precio actual y por lo tanto se absorbe el costo más antiguo.

1.1.4. ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS (UEPS): Aquí el costo al que se valúa la mercancía será al último costo de la entrada de la mercancía, ocasionando que el inventario quede valuado al precio más antiguo.

1.1.5. ESTIMADOS: Es un costo predeterminado que se obtendrá en relación a las experiencias anteriores y ese será en costo al que se valuarán las mercancías, se dice que son costos que muestran lo que puede ser.

1.1.6. ESTANDAR: Se predeterminan los costos en base a investigaciones científicas realizadas a la producción y de ahí se determinan los costos, por lo que se dice es el costo que debe ser.

1.1.7.DETALLISTAS: El inventario se valúa a precio de venta al que se le deduce el factor promedio de margen de utilidad y se obtiene el inventario a precio de costo.

Considerando que en las Tiendas de Autoservicio se utiliza el sistema detallistas nos enfocaremos a estudiar brevemente el manejo de este método.

1.2.1.ANTECEDENTES DEL SISTEMA DETALLISTAS

El Sistema Detallistas nace en Europa en 1890 en unos Almacenes de ropa y novedades, marcando los precios de venta en los artículos con el fin de dar la mejor atención a los clientes. Permitiéndole practicar inventarios físicos valuados a precio de venta. Resultando sencillo y fácil la valuación; comparando con un sistema a base de precio de costo. En Estados Unidos de Norteamérica en 1912, en donde se funda la Asociación Nacional de Detallistas de Ropa quienes empiezan a publicar el boletín que habla sobre el tema; aunque el sistema ya se había practicado durante varios años, no fue sino hasta 1941 cuando fué reconocido por las autoridades fiscales de ese país.¹

En México comienzan en 1946 con un decreto promulgado por el entonces presidente de la República, General Manuel Avila Camacho. "Se autoriza el establecimiento en el Distrito Federal de Lonjas de Distribución al **detalle** de artículos higiénicos para el uso doméstico, aseo personal y del hogar, por el sistema de autoservicio"; el Sistema Detallista no es nuevo, lo que sucede que en México es poco conocido, sólo se aplica a supermercados, almacenes de ropa y tiendas al menudeo; En México se puede pensar que

¹ Seminario de inventarios mediante el sistema de detallistas C.P. Carlos A. Lopez Guerrero.

este sistema de valuación de inventarios es nuevo; sin embargo tiene una larga trayectoria en cuanto a su desarrollo.

1.2.2. CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS.

No controla unidades de mercancías y/o artículos, sino los valores globales de estos, representados por los lotes de mercancía que por sus características se han agrupado en categorías, líneas y departamentos.

No es necesario realizar recuentos físicos, para conocer el resultado ya sea utilidad o pérdida; se obtiene de los movimientos realizados teóricamente (tomando de base el inventario físico del período inmediato anterior más las compras, devoluciones, transferencias recibidas y/o enviadas del período) para con esto obtener la mercancía disponible que al restarle la mercancía vendida conoceremos el inventario teórico de la misma.

Los inventarios físicos se toman a precio de venta, y facilitará su valuación, para obtener el valor a precio de costo, sólo es necesario aplicar el factor del costo al precio de venta que le corresponde por departamento para obtener el precio a costo.

En el caso de las diferencias de inventarios se conocen tanto a precio de costo como a precio de venta, contando éstas

con los elementos necesarios para efectuar la comparación de inventario físico y teórico.

El valor de los inventarios se ajusta automáticamente a su precio de costo de mercado el que sea menor; ya que el costo de lo vendido absorbe las diferencias por baja de valor en los inventarios.

Cuando existe un aumento en los precios de venta el costo permanecerá igual de momento; ya que posteriormente por medio del factor de costo que resulte se multiplica por el Inventario Final a precio de venta dando como resultado el Inventario a precio de costo.

Los grupos que integran los inventarios, nos permiten preparar una amplia gama de información financiera, que sirve de base en la toma de decisiones, como son: rotación de inventarios, disponibilidad para comprar, estadísticas de factores de costo y margen de utilidad bruta.

1.2.3.BENEFICIO DEL METODO DETALLISTAS.

1.- El método detallistas es el más eficiente para controlar muchos artículos, ya que todas las transacciones, tales como ventas o rebajas, se hacen en términos de valores a precio de venta.

2.- Pueden hacerse determinaciones periódicas de costo de inventario o de utilidades brutas sin necesidad de tomar inventarios físicos.

3.- La toma de inventarios físicos se simplifica debido a que el conteo se valúa a precios de venta y compararse contra los importes correspondientes en libros.

4.- El método detallista permite una determinación correcta de los faltantes en el inventario.

5.- El método de detallistas produce automáticamente un inventario a costo de mercado, siempre que las rebajas apropiadas se hayan hecho oportunamente.

6.- Este método registra la disminución en la utilidad bruta cuando se hacen las reducciones de precio de venta, sin tener que esperar hasta que se efectue la venta.

1.2.4. DESVENTAJAS DEL METODO DETALLISTAS.

1.- No se puede identificar el inventario existente de un artículo en especial, debido a que se maneja en grandes volúmenes.

2.- Es un método de promedios y como tal atenúa las proporciones altas o bajas del precio de costo contra precio de venta para compras individuales.

3.- Si los registros de los documentos no son aplicados correctamente corre el riesgo de alterar los factores del costo y por lo tanto también el margen se desvirtúa.

1.2.5.ELEMENTOS INTEGRANTES DEL COSTO DE VENTAS

INVENTARIO INICIAL: Es el resultado de valorar el Inventario Físico del período anterior a precio de venta al que se le aplica un factor de costo para determinar el Inventario Físico a precio de Costo.

COMPRAS: Representa la mercancía adquirida a los diversos proveedores a precio de costo, valor al que se le aumenta un porcentaje de sobre precio para obtener el precio de venta de la misma.

DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS: Representa el valor de la mercancía devuelta a los proveedores por diversas causas, que se registra a su valor de adquisición y se resta de las compras a su valor de venta.

DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES

SOBRE COMPRAS: Representa la disminución al valor de costo de la mercancía adquirida cuyo monto no fué considerado en la compra original disminuyendo el valor de la factura registrada inicialmente. Su aplicación no altera el precio de venta de la mercancía, por lo que significa un beneficio al margen de utilidad calculado.

CAMBIOS DE PRECIO: Existen dos tipos de cambios de precio que pueden ser de aumento o rebaja.

AUMENTOS DE PRECIO: Es la modificación del valor de venta originalmente determinado a una mercancía; éstos cambios podrán afectar una parte de la mercancía puesta a la venta o bien a departamentos completos.

REBAJAS DE PRECIO: Este movimiento nos permite ofrecer un precio más atractivo hacia el cliente en base a las políticas de comercialización establecidas por las empresas; en otros casos también se utiliza para la recuperación de la mercancía de lento movimiento, a través de promocionar su venta a precios más bajos.

Ya que los Cambios de Precio se establecen para la actualización del valor de los artículos sean a la alza en los precios que se registran a nivel nacional en los consumos de los artículos o a la baja en el ofrecimiento de ofertas para

beneficio del cliente, estos se manejan exclusivamente a precio de venta.

TRANSFERENCIAS (ENVIADAS Y RECIBIDAS):

Sirven para el traspaso de mercancía entre sucursales, a las que se les denominan Transferencias Externas; o de un departamento a otro dentro de la misma tienda, siendo conocidas como Transferencias Internas.

VENTAS: Representa el monto de la mercancía enajenada en las tiendas al realizar la actividad preponderante de la empresa.

DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS: Ampara el monto de la mercancía que inicialmente fué enajenada en las Tiendas y que por diversas causas son reintegradas a la tienda por parte del cliente.

INVENTERIO FINAL: Será el resultado obtenido de la combinación de los conceptos de Ventas Netas que al restarse de la mercancía disponible se obtendrá el Inventario Final (Teórico) del periodo a precio de Venta, al que si se le aplica el factor de costo se obtendrá el Inventario Final (Teórico) a precio de Costo.

COSTO DE LO VENDIDO. El costo de lo Vendido se obtiene de restar a las Compras Netas o Mercancía disponible el importe del Inventario Final Teórico a Costo.

UTILIDAD BRUTA: Se obtiene de restar a las Ventas Netas el Importe determinado como Costo de lo Vendido.

FACTOR DE COSTO. Se determina de la comparación entre las Compras Netas a Costo y las Compras Netas a Venta.

MARGEN DE UTILIDAD: El margen de utilidad se resulta de restar a la unidad el factor de costo, que invariablemente será fracción menor a uno.

Para entender el método de aplicación de los Inventarios Detallistas en base a una serie de pasos que englobarán los conceptos antes mencionados es conveniente mostrar con un ejercicio como y en que momento se aplican los conceptos que nos ayuden a conocer el margen de utilidad.

Los pasos a seguir son los siguientes:

1.- Calcular el inventario total disponible a precio de venta y costo.

El inventario inicial más las compras representan el inventario que deberá registrarse en el periodo, tanto al costo como a precio de venta. Cuadro 1.1.

2.- Calcular el margen total en pesos y el porcentaje de margen de utilidad acumulado del departamento.

El margen de utilidad acumulado es la diferencia entre el precio de venta de la mercancía y su costo total. Cuadro 1.2.

Una vez conocido el margen total en pesos se procede a la determinación del porcentaje de margen de utilidad acumulado aplicando la operación para tal efecto que aparece en el cuadro 1.2.

Ya teniendo el porcentaje de margen de utilidad acumulado se determina el complemento del costo acumulado; resultado de restar a la unidad el porcentaje de margen de utilidad acumulado obtenido anteriormente y quedando como se muestra en el Cuadro 1.3.

CUADRO 1.1.

CONCEPTO	COSTO		VENTA		PORCENTAJE DE MARGEN ACUMULADO	PORCENTAJE DE COSTO ACUMULADO
Inventario Inicial	100,000		208,000		52.0%	48.0%
Más Compras Netas	62,000		120,000			
Menos Descuentos x pronto pago	(1,200)					
Aumentos de precio adicionales			5,000			
Igual Adiciones netas	60,800		125,000			
Igual Mercancías Disponibles	160,800		333,000		51.7%	48.3%

NOTA: En este cuadro se muestra el procedimiento para la determinación de la mercancía disponible mostrando al mismo tiempo como se modifica el porcentaje tanto del costo como del margen de utilidad

CUADRO 1.2.

1	Precio de venta total	333,000
	Menos Costo total	(160,800)
	Igual Margen total	172,200
2	MARGEN TOTAL EN \$	\$172,200
	PRECIO DE VENTA TOTAL	\$333,000
	Igual Porcentaje de margen de utilidad acumulado	
		51.7%

NOTA: Mostrando en este cuadro en recuadro 1 el margen total en pesos, en el en el 2 la determinación del porcentaje de margen de utilidad acumulada

¹ Fundamentos del Comercio Detallista Randy L. Allen. Edit. ANTAD.

3.- Calcular las reducciones totales del inventario a precio de venta (venta, rebajas y estimación de faltantes).

Las reducciones totales del inventario están representadas por el valor acumulado de las ventas netas, de las rebajas netas, de faltantes, etc. Ver Cuadro 1.3.

4.- Determinar el inventario final a precio de venta y costo; Para la determinación de este punto, hay que restarle a la mercancía disponible a precio de venta las reducciones totales a precio de venta con lo cual determinamos el inventario final a precio de venta.

Nos falta la determinación del inventario final a costo; para lo cual se tomará el Inventario Final a precio de venta aplicando el porcentaje de margen acumulado. Cuadro 1.4.

5.- Calcular el costo de las mercancías vendidas. Cuadro 1.4.

6.- Determinar el margen bruto. Cuadro 1.5.

CUADRO 1.3.

3	Unidad	100.0%
	Menos Porcentaje de margen de utilidad acumulado	51.7%
	Igual Complemento del costo acumulado	48.3%
4	Ventas netas	100,000
	Menos Rebajas netas	20,000
	Menos Faltantes	3,000
	Igual Reducciones totales a precio de venta	123,000

NOTA: el recuadro 3 muestra el porcentaje del complemento del costo acumulado. observando el recuadro 4 se ven las reducciones totales a precio de venta

¹ Fundamentos del Comercio Detallista Randy L. Allen. Edit. ANTAD.

CUADRO 1.4.

Mercancia disponible precio venta	333,000
Menos Reducciones Totales a precio de Venta	(123,000)
Igual Inventario Final a precio de venta	210,000
Porcentaje de complemento del cto. acum.	48.3%
Igual Inventario Final a precio de costo	101,430
Mercancia disponible precio de costo	160,800
Menos Inventario Final a precio de costo	101,430
Igual Costo de la mercancía vendida	59,370

NOTA: en el presente cuadro se muestra la valuacion del inventario a precio de venta; aplicandole el porcentaje de costo acumulado determinar el Inventario Final a Costo; al que restando el Inventario Final a costo nos resulta el costo de la mercancía vendida.

CUADRO 1.5.

Ventas Netas	100,000
Menos Costo de mercancía vendida	59,370
Igual Margen Bruto	40,630
Entre Ventas Netas	100,000
Igual Porcentaje del Margen Bruto	40.6%

NOTA: Una vez determinado el costo de la mercancía, se obtiene el margen bruto, el que dividido entre las ventas netas nos da como resultado el porcentaje del margen bruto.

CAPITULO 2
EL CICLO DE CAJA

2.-EL CICLO DE CAJA

2.1 ¿QUE ES EL CICLO DE CAJA?

Es el tiempo transcurrido entre el pago de los insumos de producción y el momento en que la empresa recibe el pago resultante de la venta del producto terminado que contiene tales insumos.¹

Para entender más claramente se dice es el momento en que la mercancía llega al almacén, siendo esta transformada o simplemente productos terminados, hasta el momento en que se recupera la inversión; conociéndose como efectivo.

Tomando en cuenta los conceptos anteriores se desprende la teoría de que el ciclo de caja puede ser positivo o negativo; de acuerdo a Gitman, mencionando que si se refleja un ciclo de caja positivo será conveniente emplear formas de financiamiento no espontáneo, como pueden ser préstamos a corto plazo con o sin garantía; y cuando es negativo se puede mantener con el financiamiento espontáneo, siendo que se financia por los días de plazo que otorgan los proveedores.

Existen dentro del ciclo de caja tres aspectos que se involucran para su determinación como son: la rotación de los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar,

¹ Fundamentos de Administración Financiera Laurence J. Gitman Edit. Harla.

quedando un control adecuado a dichos conceptos se podría pensar en tener un ciclo de caja negativo muy conveniente para cualquier entidad ya que no será necesario recurrir a fuentes de financiamiento no espontáneas.

2.2. ¿CUAL ES EL FUNCIONAMIENTO DEL CICLO DE CAJA?

Dentro de las organizaciones el efectivo es primordial para el buen funcionamiento del negocio. Se requiere de contar con él como un bien necesario para emprender nuevos negocios o simplemente seguir creciendo, por lo que es de gran importancia una buena administración del mismo.

Para contar con una Administración eficiente es pertinente conocer cuando es el momento preciso de recurrir a un financiamiento o si los recursos con los que cuentan las empresas son suficiente para hacer frente a sus compromisos contraídos, tanto con sus proveedores, como con los acreedores.

Para determinar el ciclo de caja con el que cuentan las empresas es necesario en primer lugar conocer el ciclo de operación y posteriormente se podrá determinar el ciclo de caja.

2.2.1. CICLO DE OPERACION.

Se dice que es el momento en que se recupera el efectivo desde que se adquiere la mercancía, se vende y se cobra al cliente, siendo que el cobro de las ventas sean a crédito (contado comercial) se da en el momento en que se vence el tiempo del crédito de igual forma sucede con los cobros cuando son ventas a plazos, o contado riguroso; en ese momento se cumple el Ciclo de Operación.

Para conocer este ciclo solo se requiere de encontrar la suma de la antigüedad promedio del inventario (API) y el periodo de cobranza promedio de las ventas (PCP) como lo marca Gitman¹ Quedando como sigue la formula.

$$\text{C.O.} = \text{A.P.I.} + \text{P.C.P.}$$

2.2.2. CICLO DE CAJA.

Sirve para determinar el tiempo durante el cual sus recursos están sujetos al ciclo de operación.

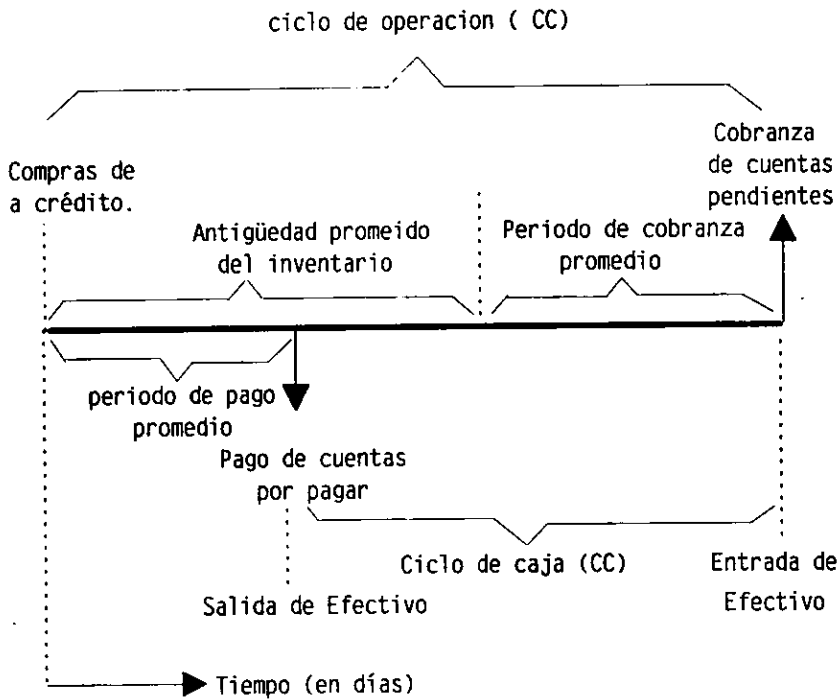
Este se determina restando al Ciclo de Operación el periodo de pagos promedio (PPP).

¹ Fundamentos del Comercio Detallista Randy L. Allen. Edit. ANTAD.

$$C.C. = C.O. - P.P.P.$$

$$C.C. = A.P.I. + P.C.P. - P.P.P.$$

Gitman lo grafica de la siguiente manera.¹



¹ Fundamentos de Administración Financiera Laurence J. Gitman Edit. HARLA

Para contar con una mejor comprensión del esquema mostrado anteriormente se explicará cada concepto; para saber de donde se obtiene el ciclo de caja en una operación normal de cualquier empresa, con el fin de conocer cuánto tiempo es el que se tarda en realizar la recuperación del efectivo.

2.3. FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL CICLO DE CAJA.

2.3.1.COMPRAS A CREDITO: Son todos aquellos insumos necesarios para la elaboración de un producto, hablando en relación a una empresa de transformación; por parte de las empresas dedicadas a la compra y venta, es la adquisición de artículos terminados, los que son comprados a una entidad llamada proveedor, que proporciona un plazo para efectuar el pago de los insumos o productos requeridos para la actividad que se desarrolle.

2.3.2. PAGO DE CUENTAS POR PAGAR: Consiste en los días que otorgan los proveedores para que se les efectúe el pago por la mercancía que vendieron esto en relación a sus políticas establecidas para tal efecto; considerando este para la empresa el momento en que da salida al efectivo.

2.3.3. PERIODO DE PAGO PROMEDIO: En relación al monto que se le debe a los proveedores y el periodo del que se

están considerando las compras; sea este periodo de meses o de un año; para saber ¿cuántos días son con los que se cuenta en promedio para efectuar el pago a los proveedores?.

2.3.4. ANTIGUEDAD PROMEDIO DEL INVENTARIO:

¿Cuántos días son los que da vuelta el inventario en el almacén?.

2.3.5. VENTA DEL PRODUCTO A CRÉDITO: Desde el momento en que el producto se transformó o se compro, se vende otorgando al cliente un plazo para que realice el pago por ese bien.

2.3.6. COBRANZA DE CUENTAS PENDIENTES: El plazo que se les otorga a los clientes para que efectuen sus pagos, basados en políticas establecidas por la empresa; siendo el momento en que entra efectivo a la entidad.

2.3.7. PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA: Se determina en relación al monto que se ha otorgado de crédito a los clientes entre el periodo del que se este hablando sea este en meses o años; dando con esto el resultado en promedio de cuantos días se tarda una empresa en recuperar su ventas a crédito.

2.4.¿QUE SE PUEDE HACER PARA QUE UNA ENTIDAD CUMPLA CON UN CICLO DE CAJA CONVENIENTE?.

Es conveniente saber que afectaría en cada rubro integrante del ciclo de caja y que se puede implementar para que sea benéfico

2.4.1.INVENTARIOS

En los inventarios lo principal que afectaría es el contar con una rotación de inventarios inadecuada; como también mantener inventarios obsoletos; en este caso se debe tratar de hacer que los inventarios se muevan más rápido, que quiere decir tengan una mayor rotación, referente a los obsoletos buscar la manera que sean útiles o se puedan vender para obtener la recuperación del efectivo.

2.4.2. CUENTAS POR PAGAR

El efecto reflejado en cuentas por pagar se da en que; puede surgir el momento que no se cuente con efectivo para hacer frente a los compromisos cuando se pague, puntualmente o sin ninguna estrategia de las mismas políticas de la empresa; para mantener un ciclo de caja aceptable reflejándolo en los pagos se

puede implementar políticas de como puede ser días de pagos una vez a la semana como ejemplo pudiendo ser en viernes horario de tres de la tarde a cinco, provocando que el cheque no sea pagado por el banco el mismo día; otro aspecto conocer que cuenta bancaria maneja el proveedor y si la empresa maneja varias cuentas tratar de expedir cheque diferente a la del proveedor, con esto se alarga el periodo del pago ya que en lo general las empresas trabajan de lunes a viernes y por consiguiente el depósito se realizará hasta el siguiente día hábil; provocando que no sea el desembolso del dinero inmediato.

2.4.3.CUENTAS POR COBRAR.

Si no se considera la recuperación del efectivo inmediato el ciclo de caja se reflejara positivo, provocando no contar con efectivo disponible para hacer frente a los compromisos contraídos; para tener recuperación de este concepto como una alternativa es dar ciertos beneficios al cliente que estén destinadas a la recuperación rápida del efectivo..

CAPITULO 3
CASO PRACTICO

3.-CASO PRACTICO

3.1.ANTECEDENTES

La compañía "Cretem, S.A." es una cadena de Tiendas de Autoservicio. ésta se dedica a la compra - venta de alimentos, ropa, aparatos eléctricos, juguetes, línea blanca, libros, etc.

La creación de la Cadena de Tiendas de Autoservicio se baso en el principio de poder ofrecer productos al público en general, con la comodidad de encontrar varios artículos diferentes en un solo establecimiento, sin tener que trasladarse a otros lugares para conseguir lo que requieren los cliente.

La empresa antes mencionada se enfrenta al problema de la inadecuada rotación de los inventarios así como la generación de diferencias de inventario, que está provocando que la inversión realizada en el inventario no sea recuperable a corto plazo, para poder hacer frente a sus compromisos como son los pagos a los proveedores, a los que se cuenta con un plazo de pago de 30 días.

Los datos proporcionados por la empresa para el cuarto trimestre de 1997.

Ventas Oct a Dic. 97	\$ 32,447,091.00
Compras Oct. a Dic. 97	\$ 26,789,610.00
	Saldos al
	31 de Dic. 1997
Cuentas por Cobrar	\$ 964,393.00
Cuentas por Pagar	\$ 4,000,090.00

La administración requiere saber ¿como se afecta el ciclo de caja? y ¿cuales son los motivos que están provocando los altos niveles de inventarios obsoletos?.

3.2.DEFINICION DEL PROBLEMA

¿Cuál es la rotación de Inventarios de la empresa y de cada departamento?

¿Con cuántos días en promedio cuenta la empresa para la enajenación del producto y por lo tanto para la recuperación de la inversión?.

¿Qué porcentaje de las ventas representan los inventarios obsoletos?.

¿Cuál es el tiempo promedio de los pagos a los proveedores?.

¿Cuál es el ciclo de caja con que cuenta la empresa haciendo la consideración de que si esté es aceptable o se puede mejorar?.

¿Qué se está haciendo con la mercancía dañada que no puede ser colocada en el piso de venta para su exhibición?.

¿Cuál es el mecanismo para identifica la mercancía nueva de la que ya tiene tiempo en la tienda de autoservicio?.

¿Qué porcentaje de las ventas representan los inventarios obsoletos?.

3.3.ANALISIS

En base a los datos proporcionados por la empresa se determinarán los días de rotación de inventario por cada área que intervienen en la tienda de autoservicio quedando como se muestra en el anexo 1.

Desde mi punto de vista el área de perecederos se encuentra en un nivel aceptable debido a su naturaleza de los artículos que ahí se expenden como son las frutas, lácteos, carnes, etc. y a lo que se requiere que el inventario no se estacione por mucho tiempo en la tienda; por lo que se le da un trato especial en relación a las diferencias que pudieran existir en el inventario; éstos son ajustados a cuentas de gastos mes con mes por manejarse como diferencias controladas.

Mostrando en el anexo 2 los calculos efectuados para tal efecto.

Haciendo referencia de los datos del anexo 2 y la rotación de los inventarios obtenida procedemos al análisis del ciclo de caja por área y lo analizado por nosotros en la determinación de los días por área de la entidad englobando los datos que se encuentra en el cuadro del anexo 3.

Se determinó un ciclo de caja global de la empresa de 35 días, no así observando por cada una de las áreas, como se

ve en el cuadro del anexo 3; que si se tubiera ciclos de caja independientes por cada aréa y que el efectivo que se manejara en cada una de esas no existiera ninguna relación entre si se podría observar que para perecederos; refleja que la recuperación del efectivo es antes de que se tenga que realizar el pago a los proveedores; no asi de esta forma para las demás áreas ya que los ciclos de caja con que cuentan van desde 31 hasta 147 días.

Una vez conociendo el ciclo de caja de la empresa en general será necesario identificar que es lo que provoca tan altos días para la recuperación del efectivo en la mayoría de los departamentos; por lo que es necesario conocer cual es el porcentaje de las ventas que están representadas por los inventarios obsoletos mostrado éste en el anexo 4.

En las visitas que se realizarón a la tienda de autoservicio se reviso el manejo que se le da a los productos que están almacenados para posteriormente transferirlos al piso de venta, encontrando que existe una gran cantidad de mercancía en condiciones no adecuadas para ser exhibidas en la zona destinada para la venta; encontrando latas abolladas, empaques rotos, ropa que le falta algún detalle como un botón, o descosida, y como estos se encontrarón muchos más de los cuales con el tiempo ya no se hace nada y solo son acumulados en el almacén ocupando espacio.

También se percibió que no hay un control para saber cuando es recibida la mercancía en la tienda, provocando con esto muchas veces que se vendan los productos que cuentan con menos tiempo almacenados y provocando al mismo tiempo que la mercancía tenga un deterioro con el tiempo y no se pueda vender posteriormente.

3.4. ALTERNATIVAS

Una vez que son conocidos los porcentajes de los inventarios obsoletos con los que cuenta la tienda; en este trabajo se proponen tres alternativas para obtener el mejor beneficio posible en relación a la recuperación del inventario en efectivo; aunque ya no es posible la total recuperación del efectivo.

Considero que los cuatro aspectos para analizar y estudiar por parte de la administración de la empresa son:

- a).- La Venta a instituciones de beneficencia.
- b).- La Venta de artículos en remate al público en general.
- c).- La destrucción de la mercancía que ya caduco o no se puede vender por considerarse perjudicial para la sociedad.
- d).- Conservar el inventario obsoleto.

a).- VENTA A INSTITUCION DE BENEFICENCIA.

Iniciaremos por mencionar las características que se tendrán si se decide efectuar la venta a una institución de beneficencia.

Una vez elaborado la investigación referente a quien le interesaria la compra de mercancía en buen estado pero que no se encuentra apta para colocarla en el piso de venta; se contacto con una institución de beneficencia que si se interesa en realizar la compra de una parte de los productos; pidiendo que se le proporcione la venta de los productos con un 10% de descuento del precio y que en relación a sus necesidades el consumo que le interesa realiz de la mercancía obsoleta disponible de cada área; es la siguiene lista.

	Cantidad que si le interesa	% que representa del Inv. Obsoleto
Abarrotes	\$ 311,500.00	50%
Mcias. Generales, Belleza y Salud		
Ropa	\$ 750,000.00	35%
Cultura y Electrodomesticos	\$ 2,920.00	10%.

Después de efectuar los cálculos de la venta se determina que el beneficio obtenido en ventas es de \$958,456.00 (Anexo 5) y una disminución de los inventarios generales del 7.63% (Anexo 7); así mismo la disminución en el inventario obsoleto representa un total de \$ 1,064,951.00 dando esto en porcentaje el 38.08%. como se observa en el anexos 5.

b).-VENTA DE REMATE:

Considerando que en un momento dado todavía se cuenta con mercancía obsoleta en el almacén, se propone otra alternativa, la de vender el resto de los productos en un piso de remate; siempre y cuando éstos no cuenten con fechas de caducidad vencidos o por protección a la comunidad no se puedan vender y a los que se les tiene que dar otro tratamiento.

Estudiando esta posibilidad se proponone rematarla con un 50% sobre su precio normal, pero debido a que el espacio de la tienda no es suficiente para poder provisionar una zona donde se coloque estos productos, se considera la opción de alquilar una carpa que permita la libre venta de los productos y comodidad para la clientela sabiendo que la decisión ocasionará gastos adicionales como son: el pago de sueldo y prestaciones a dos cajeras que es de \$ 2,500.00 mensuales por cada una de ellas, y el costo por renta de la carpa que cotizada es de \$ 15,000.00 estos gastos por el lapzo de un mes; tiempo en el que se pretende realizar la venta.

Considerando que del restante de la mercancía obsoleta con que se cuenta despues de la venta a la institución de beneficencia; hay mercancía como ya se mencionó que no se puede vender por ninguna razón se descontará al inventario dando como resultado un total de \$ 1,125,978.00 que esta determinado de los siguientes cálculos.

	Sobrante Inv. Obsoleto	1,731,619
MENOS	Mercancía no apta a la venta	(605,641)
	25% en el area Abarrotes	
	(fecha caducidad vencida)	(77,875)
	60% en Belleza y salud	
	(Medicamentos descontinuados	
	o con fecha de caducidad vencida)	(527,766)
IGUAL	Inventario Total para Venta de Remate	<u>1,125,978</u>

El precio de remate determinado es del 50% sobre el precio de ventas.

	Inventario Total para Venta de Remate	1,125,978
MENOS	Rebaja Propuesta 50%	(562,989)
IGUAL	Beneficio a Venta	<u>562,989</u>

Los gastos que se deben erogar por concepto de la colocación de la área provisional, tenemos que resulta un total de:

	Renta de carpa (un mes)	15,000
MAS	Sueldo 2 Cajaeras (un mes)	5,000
IGUAL	Total gastos a erogar	<u>20,000</u>

Considerando que en el lapzo de un mes se efectue la venta de la mercancía, el resultado del beneficio que se obtendrá restando los gastos que originan su venta será de:

	Ingresos por venta con descto. 50%	562,989
MENOS	Gastos Erogados	(20,000)
IGUAL	Beneficio en ventas	<u>542,989</u>

Por lo tanto el reflejo del impacto en los inventarios obsoletos por concepto de venta en remate se desprende que el total de los inventarios es de \$1,125,977.00 reflejando una recuperación en ventas del 65.02%. Anexo 8. El incremento en ventas es del 4.93% que es de \$1,599,583.00 como se observa en el Anexo 9. Por lo que nos da un decremento en los inventarios por la venta del 11.46% Anexo 10.

c).- DESTRUCCION.

Por último la mercancía sobrante pertenece a artículos que no se venden debido a que cuenta con fecha de caducidad ya pasada o son medicamentos que no se pueden vender por considerarse ser usados en perjuicio de la sociedad por lo que se toma la opción de destruir.

En este caso no existe beneficio alguno en ventas solo se reflejará en la disminución del inventario un importe de \$ 605,641.00 quedando como se muestra en el anexo 12.

d).- CONSERVAR EL INVENTARIO OBSOLETO.

Si la empresa conserva el inventario tiene costos ocultos que son fijos a través del tiempo en un año tendríamos los siguientes:605,641.00 quedando como se muestra en el anexo 12.

Costo de la superficie	\$ 225,195.00
Costo de los seguros	\$ 394,092.00
Costo de manejo	\$ 90,078.00

Total Costos	\$ 709,365.00
Ingresos que generaría	\$ 0.00

Costos que no generan utilidade	\$ 709,365.00
	=====

ANEXOS

ANEXO 1

CRETEM, S.A. DE C.V.

COMPARATIVO DE DIAS DE ROTACION DE INVENTARIOS ACTUAL

COSTO VENTAS		DIAS DEL PERIODO PROMEDIO	FACTOR DIARIO	INV. FINAL	DIAS DE ROTACION
<i>familia</i>					
ABARROTES	7,411,316	90	82,348	3,348,443	41
PERECEDEROS	9,769,760	90	108,553	812,172	7
MECIAS.GENERALES	1,721,048	90	19,123	1,720,017	90
CULTURA	1,492,413	90	16,582	1,440,650	87
BELLEZA Y SALUD	3,374,750	90	37,497	2,069,329	55
ELECTRODOMESTICOS	625,012	90	6,945	1,087,771	157
ROPA	3,708,577	90	41,206	3,485,295	85
TOTAL	28,102,876	90	312,254	13,963,677	45

ANEXO 2

PERIODO PROMEDIO DE PAGO

Saldo de Cuentas por Pagar 4,000,090

Compras de 3 meses 26,789,610

$$\frac{\text{Compras}}{90 \text{ días (3 meses)}} = \frac{26,789,610}{90} = 297,662$$

$$\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Promedio Compras Diario}} = \frac{4,000,090}{297,662} = 13 \text{ días}$$

PERIODO PROMEDIO DE COBROS

Saldo de Cuentas por Cobrar 964,393

Ventas de 3 meses 32,447,091

$$\frac{\text{Ventas}}{90 \text{ días (3 meses)}} = \frac{32,447,091}{90} = 360,523$$

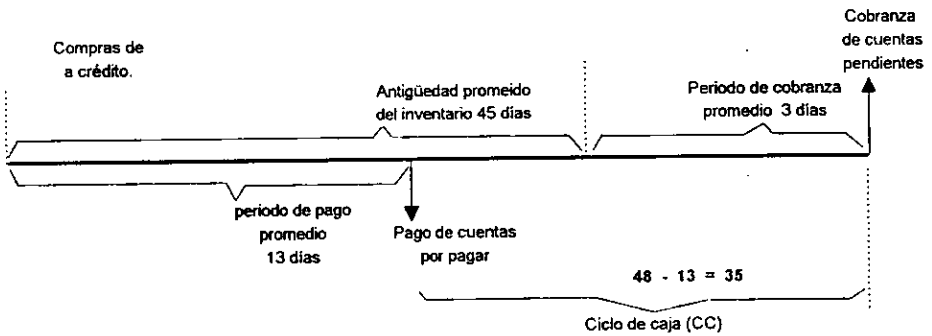
$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio Vtas. Diario}} = \frac{964,393}{360,523} = 3 \text{ días}$$

ANEXO 3

CRETEM, S.A. DE C.V. CICLO DE CAJA POR AREA				
<i>familia</i>	EDAD PROMED INVENT.	PROMEDIO CUENTAS POR COBRAR	PROMEDIO CUENTAS POR PAGAR	CICLO DE CAJA
PERECEDEROS	41	3	13	31
ABARROTES	7	3	13	-3
MECIAS.GENERALES	90	3	13	80
CULTURA	87	3	13	77
BELLEZA Y SALUD	55	3	13	45
ELECTRODOMESTICOS	157	3	13	147
ROPA	85	3	13	75
TOTAL	45	3	13	35

CRETEM, S.A. DE C.V.
CICLO DE CAJA POR AREA

Edad de los Inventarios	45
MAS Promedio Ctas. por Pagar	3
MENOS Promedio Ctas. por Cobrar	13
IGUAL Ciclo de Caja	35



ANEXO 4

CRETEM, S.A. DE C.V.			
PORCENTAJE DE VENTAS EN RELACION A INVENTARIOS OBSOLETOS.			
<i>familia</i>	VENTAS	INVENTARIOS OBSOLETOS	% DE DIF. DE INV. S/VTAS.
PERECEDEROS	10,822,983	0	0.00%
ABARROTOS	8,531,506	623,000	7.30%
MECIAS.GENERALES	2,008,950	279,053	13.89%
CULTURA	1,875,700	22,498	1.20%
BELLEZA Y SALUD	3,902,220	1,353,246	34.68%
ELECTRODOMESTICOS	75,119	6,696	8.91%
ROPA	4,554,611	512,077	11.24%
TOTAL SIN PERECEDERO	20,948,106	2,796,570	13.35%
TOTAL TIENDA	31,771,089	2,796,570	8.80%

NOTA: Para la determinación correcta del porcentaje de ventas en relación a los inventarios obsoletos no se toma en cuenta las ventas del área de perecederos ya que el manejo que se le da a las diferencias existentes en ese rubro se aplican a gastos mes con mes debido a que son diferencias controladas de inventarios.

ANEXO 5

CRETEM, S.A. DE C.V.				
EXISTENCIA DE INVENTARIOS OBSOLETOS				
DESPUES DE VENTA PACTADA				
familia	INVENTARIOS OBSOLETOS	VENTA INVENTARIOS OBSOLETOS	DIFERENCIA INV. OBSOL EXISTENCIA	% DE RECUP POR VENTA A INST. DE BENEFICENCIA
		0	0	0
PERECEDEROS	623,000	311,500	311,500	50.00
ABARROTES	279,053	97,669	181,384	35.00
MECIAS GENERALES	22,498	2,250	20,248	10.00
CULTURA	1,353,246	473,636	879,610	35.00
BELLEZA Y SALUD	6,696	670	6,026	10.00
ELECTRODOMESTICOS	512,077	179,227	332,850	35.00
ROPA				
TOTAL	2,796,570	1,064,951	1,731,619	38.08

ANEXO 6

CRETEM, S.A. DE C.V.				
INCREMENTO EN VENTAS				
POR RECUPERACION EN INVENTARIOS OBSOLETOS				
familia	VENTAS	RECUPERACION POR VENTA OBSOLETOS	INCREMENTO EN VENTAS	% DE AUMENTO EN VNTAS
PERECEDEROS	10,822,983	0	10,822,983	0.00
ABARROTES	8,531,506	280,350	8,811,856	3.29
MECIAS.GENERALES	2,008,949	87,902	2,096,851	4.38
CULTURA	1,875,699	2,025	1,877,724	0.11
BELLEZA Y SALUD	3,902,219	426,272	4,328,491	10.92
ELECTRODOMESTICOS	751,119	603	751,722	0.08
ROPA	4,554,608	161,304	4,715,913	3.54
TOTAL	32,447,084	958,456	33,405,540	2.95

ANEXO 7

GRETEM, S.A. DE C.V. DECREMENTO EN INVENTARIOS POR LA VENTA DE INVENTARIOS OBSOLETOS				
<i>familia</i>	INVENTARIOS REALES	VENTA INV. OBSOLETO	INVENTARIO DESPUES DE VENTA	% DE DISMINUCION EN INVENTARIO
PERECEDEROS	3,348,443	0	3,348,443	0.00
ABARROTOS	812,172	311,500	500,672	38.35
MECIAS.GENERALES	1,720,017	97,669	1,622,348	5.68
CULTURA	1,440,650	2,250	1,438,400	0.16
BELLEZA Y SALUD	2,069,329	473,636	1,595,693	22.89
ELECTRODOMESTICOS	1,087,771	670	1,087,101	0.06
ROPA	3,485,295	179,227	3,306,068	5.14
TOTAL	13,963,677	1,064,951	12,898,726	7.63

ANEXO 8

CRETEM, S.A. DE C.V.				
EXISTENCIA DE INVENTARIOS OBSOLETOS				
DESPUES DE VENTA DE REMATE				
<i>familia</i>	INVENTARIOS OBSOLETOS	VENTA INVENTARIOS OBSOLETOS	DIFERENCIA INV. OBSOL EXISTENCIA	% DE RECUP POR VENTA DE REMATE
PERECEDEROS	0	0	0	0.00
ABARROTES	311,500	233,625	77,875	75.00
MECIAS.GENERALES	181,384	181,384	0	100.00
CULTURA	20,248	20,248	0	100.00
BELLEZA Y SALUD	879,610	351,844	527,766	40.00
ELECTRODOMESTICOS	6,026	6,026	0	100.00
ROPA	332,850	332,850	0	100.00
TOTAL	1,731,618	1,125,977	605,641	65.02

ANEXO 9

CRETEM, S.A. DE C.V.

INCREMENTO EN VENTAS POR RECUPERACION DE INVENTARIO OBSOLETO EN VENTA DE REMATE

<i>familia</i>	VENTAS	RECUPERACION POR VENTA OBSOLETOS	INCREMENTO EN VENTAS	%
PERECEDEROS	10,822,983	0	10,822,983	0.00
ABARROTOS	8,531,506	233,625	8,765,131	2.74
MECIAS.GENERALES	2,008,949	181,354	2,190,303	9.03
CULTURA	1,875,699	20,248	1,895,947	1.08
BELLEZA Y SALUD	3,902,219	825,480	4,727,699	21.15
ELECTRODOMESTICOS	751,119	6,026	757,145	0.80
ROPA	4,554,609	332,850	4,887,459	7.31
TOTAL	32,447,084	1,599,583	34,046,667	4.93

ANEXO 10

CRETEM, S.A. DE C.V.

DECREMENTO EN INVENTARIOS POR LA VENTA DE INVENTARIOS OBSOLETOS

<i>familia</i>	INVENTARIOS REALES	VENTA INV. OBSOLETO	INVENTARIO DESPUES DE VENTA	% DE DISMINUCION EN INVENTARIO
PERECEDEROS	3,348,443	0	3,348,443	0.00
ABARROTOS	812,172	233,625	578,547	28.77
MECIAS.GENERALES	1,720,017	181,354	1,538,663	10.54
CULTURA	1,440,650	20,248	1,420,402	1.41
BELLEZA Y SALUD	2,069,329	825,480	1,243,849	39.89
ELECTRODOMESTICOS	1,087,771	6,026	1,081,745	0.55
ROPA	3,485,295	332,850	3,152,445	9.55
TOTAL	13,963,677	1,599,583	12,364,094	11.46

ANEXO 11

CRETEM, S.A. DE C.V.					
EXISTENCIA DE INVENTARIOS OBSOLETOS DESPUES DE VENTA DE DESTRUCCION					
<i>familia</i>	INVENTARIOS OBSOLETOS	VENTA INVENTARIOS OBSOLETOS	DIFERENCIA INV. OBSOL EXISTENCIA	% DE RECUP POR VENTA A INST. DE BENEFICENCIA	
PERECEDEROS	0	0	0	0	0.00
ABARROTOS	77,875	77,875	0	0	100.00
MECIAS.GENERALES	0	0	0	0	0.00
CULTURA	0	0	0	0	0.00
BELLEZA Y SALUD	527,766	527,766	0	0	100.00
ELECTRODOMESTICOS	0	0	0	0	0.00
ROPA	0	0	0	0	0.00
TOTAL	605,641	605,641	0	0	100.00

ANEXO 12

CRETEM, S.A. DE C.V.				
DECREMENTO EN INVENTARIOS POR DESTRUCCION DE INVENTARIOS OBSOLETOS				
<i>familia</i>	INVENTARIOS REALES	VENTA NV. OBSOLET	INVENTARIO DESPUES DE VENTA	% DE DISMINUCION EN INVENTARIO
PERECEDEROS	3,348,443	0	3,348,443	0.00
ABARROTOS	812,172	77,875	734,297	9.59
MECIAS.GENERALES	1,720,017	0	1,720,017	0.00
CULTURA	1,440,650	0	1,440,650	0.00
BELLEZA Y SALUD	2,069,329	527,766	1,541,563	25.50
ELECTRODOMESTICOS	1,087,771	0	1,087,771	0.00
ROPA	3,485,295	0	3,485,295	0.00
TOTAL	13,963,677	605,641	13,358,036	4.34

ANEXO 13

CRETEM, S.A. DE C.V.

COMPARATIVO DE DIAS DE ROTACION DE INVENTARIOS ACTUAL

COSTO VENTAS		DIAS DEL PERIODO PROMEDIO	FACTOR DIARIO	INV. FINAL REAL	INVENTARIO OBSOLETO	INV. FINAL REAL	DIAS DE ROTACION
<i>familia</i>							
ABARROTES	7,411,316	90	82,348	3,348,443		3,348,443	41
PERECEDEROS	9,769,760	90	108,553	812,172	623,000	189,172	2
MECIAS.GENERALES	1,721,048	90	19,123	1,720,017	279,053	1,440,964	75
CULTURA	1,492,413	90	16,582	1,440,650	22,498	1,418,152	86
BELLEZA Y SALUD	3,374,750	90	37,497	2,059,329	1,353,246	716,083	19
ELECTRODOMESTICOS	625,012	90	6,945	1,087,771	6,696	1,081,075	156
ROPA	3,708,577	90	41,206	3,485,295	512,077	2,973,218	72
TOTAL	28,102,876	90	312,254	13,963,677	2,796,570	11,167,107	36

ANEXO 14

PERIODO PROMEDIO DE PAGO

Saldo de Cuentas por Pagar	4,000,090		
Compras de 3 meses	26,789,610		
<u>Compras</u>	<u>26,789,610</u>	=	<u>297,662</u>
90 días (3 meses)	90		
<u>Cuentas por Pagar</u>	<u>4,000,090</u>	=	<u>13 días</u>
Promedio Compras Diario	297,662		

PERIODO PROMEDIO DE COBROS

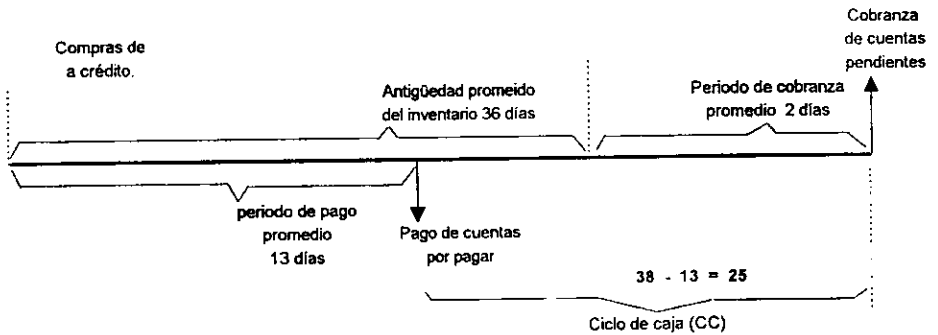
Saldo de Cuentas por cobrar	964,393		
Ventas de tres meses	35,304,687		
<u>Ventas</u>	<u>35,304,687</u>	=	<u>392,274</u>
90 días (3 meses)	90		
<u>Cuentas por Cobrar</u>	<u>964,393</u>	=	<u>2 días</u>
Promedio Vtas. Diario	392,274		

ANEXO 15

CRETEM, S.A. DE C.V. CICLO DE CAJA POR AREA				
familia	EDAD PROMED PROMED INVENT.	PROMEDIO CUENTAS POR COBRAR	PROMEDIO CUENTAS POR PAGAR	CICLO DE CAJA
PERECEDEROS	41	2	13	30
ABARROTOS	2	2	13	-9
MECIAS.GENERALES	75	2	13	64
CULTURA	86	2	13	75
BELLEZA Y SALUD	19	2	13	8
ELECTRODOMESTICOS	156	2	13	145
ROPA	72	2	13	61
TOTAL	36	2	13	25

CRETEM, S.A. DE C.V.
CICLO DE CAJA POR AREA

Edad de los Inventarios	36
MAS Promedio Ctas. por Pagar	2
MENOS Promedio Ctas. por Cobrar	13
IGUAL Ciclo de Caja	<u>25</u>



ANEXO 16

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997 REAL

- VENTAS	31,771,089
- COSTO DE VENTAS	<u>(28,102,876)</u>
= UTILIDAD BRUTA	3,668,213
= GASTOS DE VENTA	
UTILIDAD DE OPERACION	<u><u>3,668,213</u></u>

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997 CON PROPUESTA

VENTAS	34,531,517
- COSTO DE VENTAS	<u>(30,544,592)</u>
= UTILIDAD BRUTA	3,986,925
- GASTOS DE VENTA	(20,000)
= UTILIDAD DE OPERACION	
DE LA PROPUESTA	<u><u>3,966,925</u></u>

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997

VENTAS	2,760,428
- COSTO DE VENTAS	<u>(2,441,716)</u>
= UTILIDAD BRUTA	318,712
- GASTOS DE VENTA	(20,000)
= UTILIDAD DE OPERACION	<u><u>298,712</u></u>

BENEFICIO DEL PROYECTO EN RELACION
CON LAS UTILIDADES REALES 8.14%

CONCLUSIONES.

CONCLUSION

En base al análisis aplicado a la Tienda de Autoservicio Cretem, S.A. se concluye que realizando las ventas de los artículos obsoletos con que cuenta actualmente en su inventario nos producen un beneficio tanto en rotación de inventarios, ciclo de caja y en la utilidad.

Como se puede observar en el anexo 13 descontando el inventario obsoleto; al total del inventario final actual con que cuenta se obtiene una rotación de inventario de 36 días en comparación con la rotación anterior que era de 45 días.

En el análisis al período promedio de cobros disminuye de 3 a 2 días (Anexo 14); provocando que en relación a los resultados iniciales se este recuperando cartera un día más rápido después de las alternativas. Ilevandonos a la obtención de un ciclo de caja más corto que será de 25 días (Anexo 15); en lugar de 35 como originalmente está resultando disminuyendo así en 10 días la recuperación de la inversión relizada en inventario la que ayudará hacer frente a los compromisos con los proveedores sin tener que recurrir a los financiamientos no espontaneos.

Por lo tanto concluimos que se obtiene un beneficio en las utilidades después de la aplicación de las alternativas propuestas; contando con un porcentaje de 8.14% en relación a la utilidad real con la que cuenta la empresa en el ejercicio de 1997 y la diferencia obtenida en comparación con el análisis ya realizado mostrando el porcentaje en el Anexo 16.

No se puede tomar una sola alternativa sino que es necesario una parte venderla a una institución de beneficencia; otra parte al público y el resto destruirlos. Lo que si no puede la empresa conservar sus inventarios obsoletos indefinidamente pues generaria anualmente gastos por \$ 709,365.00.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
LAURENCE J. GITMAN.
HARLA
SEPTIMA EDICION
- FUNDAMENTOS DEL COMERCIO DETALLISTA
RANDY L. ALLEN
ANTAD.
PRIMERA EDICION
- PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A.C.
DUODECIMA EDICION
- SEMINARIO SOBRE EL CONTROL Y VALUACION DE INVENTARIOS
MEDIANTE EL SISTEMA DE DETALLISTAS
C.P. CARLOS A. LOPEZ GUERRERO.
- CONTABILIDAD DE EMPRESAS DE AUTOSERVICIO
C.P. ROGELIO CABRERA SALGADO
BANCA Y COMERCIO S.A.