

HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO

FINANCIAL TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEUR FINANCIAL TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM BUSSINESMAN

*Octavio Paredes Balderrama*¹

Fecha de recepción: 06 Mayo 2015
Fecha de aceptación: 15 Junio 2015

Resumen

El objetivo de este artículo es poner sobre la mesa de análisis una serie de conceptos financieros relacionados con el manejo del capital de trabajo con el propósito de que el lector los comprenda y se familiarice con ellos para que posteriormente los aplique a las finanzas de empresas pequeñas y medianas de tal manera que dichos conceptos se conviertan en herramientas de primera necesidad para el empresario en la toma de decisiones y dirección de su negocio.

Palabras clave: *Clientes, inventarios, proveedores, ciclo de caja.*

Abstract

The aim of this paper is to analyze several financial concepts related to the working capital management for the purpose of the reader understands and becomes familiar with them so that subsequently applied to small and medium enterprises finance, so that these concepts become staples tools as a businessman in decision-making and direction of his business.

Keywords: *Customers, supplier, inventories, Cycle of cash flows.*

¹ Adscrito a la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla-México Contador Público Certificado; Magister en Contribuciones

I. Introducción

Antes de abordar el análisis de las herramientas financieras, es prudente explicar el lenguaje que se utiliza en la jerga contable sin pretender hacer una exposición profunda de sus técnicas. Uno de los objetivos básicos de la contabilidad financiera es registrar los efectos económicos de las transacciones u operaciones que realiza una entidad, en este caso, un negocio o empresa. Por cuestiones de orden, y dado que cada operación posee intrínsecamente su naturaleza económica, se requiere que exista una clasificación para dichas operaciones, de tal manera que la contabilidad, como técnica que es, las ha clasificado en tres grandes apartados: operaciones que se clasifican dentro del *Activo*, operaciones que se clasifican dentro del *Pasivo* y, finalmente, operaciones que se clasifican dentro del *Capital Contable*.

Normalmente, cuando se hace referencia a alguno de estos conceptos, se hace por su naturaleza económica; así, suele decirse ¿cuánto se tiene en activos?, ¿cómo está el capital contable respecto de los activos?, ¿qué nivel de pasivos se tiene respecto del activo? En este artículo no se pretende observar rigurosamente la definición que de tales conceptos se incluye en las Normas de Información Financiera, sino que se pretende presentar su significado en relación a su función o impacto económico dentro de la empresa. Así, cabe resaltar que los conceptos de activo, pasivo y capital contable deben ser susceptibles de valuarse en dinero para que puedan ser registrados e informados por la contabilidad.

¿Qué es un activo? Inicialmente se puede señalar que un activo es un recurso económico que está en movimiento, precisamente por eso se le llama *activo* –de actividad-. Este recurso se utiliza para obtener o generar beneficios para el negocio, y puede ser, por ejemplo, dinero que se tiene en el banco para utilizarse en el negocio, el monto que debe un cliente al negocio y que eventualmente lo pagará, el valor del inventario en existencia en almacén, etc. Este tipo de activos, normalmente están en circulación o movimiento, por lo que se les conoce como *activos circulantes*. Es factible también que los recursos se inviertan en elementos físicos que ayudan a operar el negocio, tales como sillas, escritorios, computadoras, equipos de reparto, etc., que se les llama *activos fijos*, pues su forma de ayudar a generar beneficios al negocio es más de respaldo físico que de circulación de recursos -operaciones de negocio-. Finalmente, estos recursos, pueden ser utilizados por la entidad, sin pedirle permiso a nadie; están disponibles precisamente para hacer negocio, son en consecuencia, el elemento activo de la empresa. Ahora bien ¿De dónde proviene un activo? simple, un activo

nace forzosamente de un pasivo o del capital contable. Dicho en otras palabras, la fuente o el origen de un activo radica en el pasivo que se asume por él o el capital contable que los propietarios aportan al negocio.

¿Qué es un pasivo? Un pasivo es una obligación de pago a un tercero quien ha dado un activo al negocio que, por supuesto, se le quedó a deber. Como toda obligación de pago, se tiene una fecha para cumplirla, por lo que en la técnica contable se encuentran obligaciones –pasivos– que se pagarán en un período relativamente corto, por lo que se les denomina pasivos a corto plazo, normalmente no mayor a un año. En contraposición, cuando se tiene más de un año para pagar, a estas obligaciones se les llama pasivos a largo plazo. En ambos casos, el cumplimiento o pago del pasivo normalmente se hace con dinero que está dentro de los recursos del activo; pero también es posible que una obligación se cumpla con la entrega de un producto o la prestación de un servicio.

¿Qué es el capital contable? La contabilidad registra los recursos económicos que el dueño o accionistas han aportado a su negocio, también registra las utilidades o las pérdidas que el negocio obtiene año con año y que son propiedad de los dueños. El registrar las utilidades de la empresa es útil porque de esta forma los propietarios sabrán cuánto han ganado y decidirán si lo retiran del negocio o lo reinvierten en él. De igual forma si se han obtenido pérdidas, sabrán cuánto habrá que ingresar de recursos adicionales al negocio para que no se detenga o, en el caso menos deseable, tomar la decisión de cerrar la empresa.

En síntesis, se puede decir que todo activo proviene de un pasivo asumido o de recursos que los dueños o socios han aportado al negocio incluyendo las utilidades que se han generado y que ellos han decidido no retirar, y que el total de activos que se tenga siempre será igual a la suma de los pasivos y del capital contable, dado que estos últimos conceptos lo generaron.

Esta igualdad $activos = pasivos + capital\ contable$ es la ecuación más popular entre los contadores públicos y se utiliza para destacar la estructura financiera que tiene un negocio, es decir, cuánto del activo provino de terceros (pasivo) y cuánto del activo provino de recursos de los dueños o accionistas del negocio. En otras palabras, con el activo total se paga el pasivo y se está en condiciones de devolver el capital contable.

II. Discusión

De una manera lógica y natural los elementos básicos que el pequeño -y grande- empresario debería saber sobre su negocio es: a) quién le debe, cuánto y cuándo le pagarán, b) a quién le debe, cuánto y cuándo tiene que pagar, c) cuánto obtiene

de ganancia por los productos que vende o servicios que presta, d) cuánto, cuándo y en qué se gasta, e) qué nivel de inventario debiera tener, f) cuánto tiene en el banco para operar el negocio, g) qué impuestos paga y cuándo. Derivado de lo anterior, debe centrarse la atención en analizar los siguientes conceptos para comprender la información que proporcionan y cómo se puede aplicar realmente en el control y dirección del negocio:

- Clientes y sus respectivos indicadores financieros.
- Proveedores y sus respectivos indicadores financieros.
- Inventarios y sus respectivos indicadores financieros.
- Capital de trabajo.

a) Clientes y sus respectivos indicadores financieros. Los clientes son un factor altamente importante para un negocio, sin clientes no hay ventas, y sin éstas simplemente no hay negocio posible. Al referirse a los *clientes* dentro de la información financiera, se está hablando de un activo circulante, porque las expectativas de la empresa son, primero, que tales clientes paguen dentro de un plazo razonablemente corto, por supuesto dentro de las condiciones de crédito que se le han brindado y, segundo, que sigan comprando. El monto que un cliente debe a la empresa se produce cuando se le venden productos o se le presta un servicio y no liquida el valor de la venta o el precio del servicio al momento en que se efectúa o se lleva a cabo respectivamente, por lo que se genera un derecho de cobro a tal cliente. La suma total de lo que los clientes adeudan a la empresa representará el valor total del derecho de cobro como negocio, siendo informado por la contabilidad dentro de una cuenta a la que sencillamente se le denomina *clientes*, este concepto forma parte de lo que se conoce como *capital de trabajo*, que más adelante se explicará.

b)

Independientemente de la información crediticia que se solicite a cada cliente para armar un expediente del mismo, ¿qué información requiere saber el empresario respecto de sus clientes, dentro del contexto de la información financiera que utiliza para administrar su negocio?, básicamente debería conocer la siguiente información e indicadores financieros:

- El nombre y datos generales de sus clientes.
- El monto total que cada uno de los clientes debe al negocio.
- El monto a que se refiere el inciso anterior debería estar integrado por antigüedad, es decir, cuánto de lo que debe un cliente está dentro de un plazo de crédito de 0 a 15 días, de 15 a 30 días, de 30 a 45 días o, a más

de 45 días. A esta técnica de análisis se le conoce como *Antigüedad de saldos de clientes*.

- El indicador financiero de *días promedio de cobranza*.
- El indicador financiero de *rotación de cuentas por cobrar*.

La información descrita permite al empresario saber *qué tan al corriente está* respecto de su cobranza a clientes, cuántos días se tarda en promedio en recuperar las ventas que hace a sus clientes, y qué tanta actividad hay del saldo total de sus cuentas por cobrar, respecto de sus ventas. Un ejemplo de la técnica de antigüedad de saldos de clientes (Tabla 1), proveería el siguiente análisis:

Tabla1
Reporte de antigüedad de saldos de clientes

Abril 30 de 2015					
Cliente	Saldo Total	Saldo 0 - 15	Saldo 16 - 30	Saldo 31 - 45	Saldo 45+
A	\$ 55,000	\$ 30,000	\$ 25,000		
B	\$ 150,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	
C	\$ 45,000				\$ 45,000
D	\$ 80,000		\$ 40,000	\$ 40,000	
E	\$ 20,000	\$ 20,000			
Total	\$ 350,000	\$ 100,000	\$ 115,000	\$ 90,000	\$ 45,000

Fuente: Elaboración propia.

Al 30 de abril los clientes deben a la empresa \$350,000; asumiendo que el crédito que se les otorga a estos clientes es en promedio de 30 días, los clientes B, C y D están en problemas porque han excedido el crédito que se les ha otorgado, mostrando un atraso de \$50,000; \$45,000 y \$40,000 respectivamente, por lo que el empresario debería tomar acciones para lograr el cobro de dichos montos y evitar que el atraso de sus clientes aumente, así mismo, podría dejarles de vender en tanto no se pongan al corriente en sus pagos; por otro lado, el reporte muestra que hay \$115,000 que están dentro del límite de crédito establecido -30 días-, por lo que la expectativa debería ser que su cobro procediera de manera natural, esperando que los problemas de pago que enfrentan los clientes B y D no afecten dicho cobro, finalmente, hay \$100,000 por cobrar que están dentro de los primeros 15 días de crédito, por lo que su cobro se efectuará en los próximos 15 días.

Como se aprecia, la información de un reporte de antigüedad de saldos permite que el empresario vea qué situación existe respecto del saldo total que los clientes le deben a la empresa a una fecha determinada, permitiéndole reaccionar para tener una cobranza ágil y oportuna respecto de todos sus clientes. Situación muy diferente sería si solo se observara el saldo de clientes global sin conocer su detalle. Cabe señalar que las operaciones de un negocio pueden involucrar a un número considerable de clientes, por lo que actualmente existe software para administrar la facturación y las cuentas por cobrar, permitiendo la emisión automática de este tipo de información sobre una base diaria, semanal, mensual, etc. Lo esencial en este punto es destacar la metodología de la administración de las cuentas por cobrar a los clientes observando la antigüedad de su saldo.

Cuando el empresario conoce cuántos días en promedio se tarda en recuperar lo que le deben sus clientes, puede sopesar si es un tiempo adecuado para las necesidades de liquidez de su negocio, o es un tiempo demasiado prolongado que le pone en aprietos o apuros para pagar los pasivos del negocio a corto plazo. Siendo que el derecho de cobro a un cliente nace cuando se le vende un producto a crédito, en consecuencia, el monto de las ventas y el saldo total que los clientes deben a una fecha determinada, están íntimamente relacionados, esto no significa que el total de las ventas de un mes o un trimestre estén contenidas en su totalidad en el saldo de clientes; pero esta relación permite determinar los días promedio que la empresa tarda en recuperar las ventas a crédito.

La fórmula para determinar los *días promedio de cobranza* es la siguiente:

$$\frac{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR COBRAR A CLIENTES}}{\text{VENTAS DIARIAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE COBRANZA}$$

Analizando los elementos de la fórmula, el numerador muestra un promedio de cuentas por cobrar. Se determina un promedio, porque precisamente, representa el valor o monto de los recursos que se mantiene *más o menos* dentro de un rango o *en promedio* como saldo por cobrar durante un determinado período. Por ejemplo: si al final de los cuatro primeros meses del año se obtuvo un saldo por cobrar al final de cada mes de a) \$45,000, b) \$49,000, c) \$51,000 y d) \$40,000 respectivamente, en promedio se mantuvo un saldo por cobrar durante esos cuatro meses de \$46,250 es decir, $[(\$45,000 + \$49,000 + \$51,000 + \$40,000) / 4] = \$46,250$ si, por ejemplo, en el último mes el saldo hubiera sido por \$10,000 el promedio resultante sería influido a la baja, siendo de \$38,750; valor que demuestra que si en el último mes la cobranza fue mejor, dicha mejoría se

refleja en el promedio que se mantiene como saldo por cobrar en esos cuatro meses. A *contrario sensu* si el saldo final del cuarto mes hubiese sido de \$60,000 el promedio reflejaría dicho comportamiento -\$51,260-.

Asimismo, el denominador indica el equivalente a la venta de un día, y se obtiene dividiendo la venta del período de que se trate, entre los días de dicho período. Para efectos de cálculos financieros, los días que se consideran respecto de un año son 360, correspondiendo a meses de 30 días. Asumiendo que las ventas para los primeros cuatro meses del años fueron de a) \$100,000, b) \$95,000, c) \$81,000 y d) \$90,000; las ventas totales por ese período serían \$366,000 dado que son cuatro meses de 30 días, tenemos un total de 120 días, por lo que la venta diaria equivale a dividir las ventas acumuladas de los cuatro meses entre los 120 días, dando una venta diaria de \$3,050; al dividir el saldo promedio de cuentas por cobrar a clientes de \$46,250 entre el valor de la venta diaria, se obtienen 15.16 días que representan en promedio, los días que la empresa tarda en recuperar la totalidad del saldo promedio por cobrar mantenido en los cuatro meses; para el caso del promedio de \$38,750 los días de cobranza serían 12.7 y para el promedio de \$51,260 serían de 16.8; como puede apreciarse, una vez determinado el monto de la venta diaria, entre mayor sea el promedio mantenido de cuentas por cobrar del período de que se trate, el cociente expresado en días se incrementará, denotando que se requieren, en promedio, más días para recuperar la totalidad de las cuentas por cobrar.

Concluyendo, entre mayor sea el número de días en cuentas por cobrar, la antigüedad de los saldos de los clientes, de acuerdo a la técnica de antigüedad de saldos de clientes, será mayor, y posiblemente el negocio enfrente problemas de liquidez.

La fórmula de la *rotación de cuentas por cobrar* es la siguiente:

VENTAS NETAS	= ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR
PROMEDIO DE SALDOS POR COBRAR A CLIENTES	

El numerador muestra las ventas acumuladas de un período determinado, siguiendo con el ejemplo anterior, asumiendo que las ventas acumuladas son de \$366,000; y considerando el primer saldo promedio de \$46,250, se obtiene una rotación de cuentas por cobrar de 7.9. Antes de interpretar qué significa esta rotación, debe determinarse la rotación correspondiente a los otros promedios que

se dan en el ejemplo; así, para el promedio de \$38,750 la rotación es de 9.4 y para el último promedio de \$51,250 le corresponde una rotación de 7.1 (Tabla 2).

Tabla 2
Rotación de cuentas por cobrar

Ventas 4 meses	Promedio 4 meses	Rotación 4 meses
\$366,000	\$51,250	7.1
\$366,000	\$46,250	7.9
\$366,000	\$38,750	9.4

Fuente: Elaboración propia.

Es concluyente que mientras más alto es el promedio mantenido como saldo por cobrar en el período de 4 meses, las ventas correspondientes al mismo período han sido contenidas un número de veces menor al que le correspondería si el promedio de cuentas por cobrar fuera menor. Esto indica que entre más número de veces las ventas son contenidas en el promedio por cobrar, más rápido se han cobrado, por el contrario, si el número de veces en que las ventas han sido contenidas en el promedio es menor, se ha tardado más en cobrarlas.

Así, el análisis de antigüedad de saldos, los días promedio de cobro y la rotación de cuentas por cobrar, son herramientas que permiten al empresario saber su efectividad en relación a su gestión y administración de las cuentas por cobrar a sus clientes, orientándolo para tomar decisiones correctivas en caso de ser necesario. Estos indicadores e información deben ser congruentes entre sí, es decir, no podría determinarse una rotación en dirección contraria a los días promedio de recuperación, o mostrar una antigüedad de saldos por cliente muy positiva cuando los días promedio de cobro son altos y la rotación es baja.

c) Proveedores y sus respectivos indicadores financieros. Las consideraciones hechas para los clientes son aplicables a los proveedores, pero con el enfoque del cumplimiento de la obligación de pago; los proveedores suministran a la empresa bienes y servicios, y cuando éstos no son pagados al momento de adquirirlos u obtenerlos, se contrae una obligación de pagarlos, en función del crédito y plazo que hayan concedido. Estas deudas se reportan en la contabilidad dentro de una cuenta llamada

Proveedores, que se incluye dentro del pasivo a corto plazo y forma parte del concepto *Capital de trabajo*.

Los indicadores financieros más utilizados para conocer el comportamiento o administración que la empresa tiene para con sus proveedores son la *antigüedad de cuentas por pagar* expresada en días promedio de pago y la *rotación de cuentas por pagar*. La técnica de análisis de antigüedad de saldos por cliente arriba relatada puede utilizarse para el caso de proveedores; así, los estados de cuenta que los proveedores envían, integran el saldo por antigüedad, dado que nuestra empresa representa para ellos un cliente.

La fórmula para determinar los *días promedio de pago* es la siguiente:

$$\frac{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR PAGAR A PROVEEDORES}}{\text{COSTO DE VENTAS DIARIAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE PAGO}$$

Donde el numerador muestra un promedio de cuentas por pagar, que representa el valor o monto de la obligación de pago que se mantiene como saldo a pagar durante un determinado período, por ejemplo utilizando el mismo período que en el caso de cuentas por cobrar: si al final de los cuatro primeros meses del año se tuviera un saldo por pagar a proveedores al final de cada mes de a) \$25,000, b) \$19,000, c) \$31,000 y d) \$30,000 respectivamente, se puede decir que en promedio se mantuvo un saldo por pagar durante esos cuatro meses de \$26,250 es decir, $[(\$25,000 + \$19,000 + \$31,000 + \$30,000) / 4] = \$26,250$. Por el contrario si, por ejemplo, en el último mes el saldo hubiera sido de \$15,000 el promedio resultante sería influido a la baja, siendo de \$22,500; valor que demuestra que en el último mes la empresa pagó un mejor monto a sus proveedores, dicha mejoría se refleja en el promedio que se mantiene como saldo por pagar en esos cuatro meses. En sentido contrario, si el saldo final del cuarto mes hubiese sido de \$40,000 el promedio se incrementaría a \$28,750.

El denominador indica el equivalente a la venta de un día, pero a su costo, es decir, la expresión *costo de ventas* representa el valor de las mercancías vendidas o de los servicios prestados, pero a su valor de costo -no considerando la ganancia que se pretende obtener al vender los bienes o prestar los servicios-. El costo de ventas diario se obtiene dividiendo el costo de ventas del período de que se trate, entre los días de dicho período. Suponiendo que el costo de ventas para los primeros cuatro meses del año fuera de a) \$70,000, b) \$66,500, c)

\$56,700 y d) \$63,000; el costo de ventas total por el período sería de \$256,200; el costo de ventas diario se obtiene al dividir el costo de ventas acumulado de los cuatro meses entre los 120 días, dando un monto de \$2,135; al dividir el saldo promedio de las cuentas por pagar a proveedores de \$26,250 entre el valor del costo de ventas diario, se obtienen 12.3 días que representan en promedio, los días de demora en liquidar la totalidad del saldo promedio por pagar a proveedores, mantenido en los cuatro meses. En cuanto al promedio de \$22,500 los días promedio de pago serían 10.5 y finalmente para el promedio de \$28,750 sería de 13.5 días; misma conclusión que para el caso del promedio de cuentas por cobrar: entre mayor sea el promedio mantenido de cuentas por pagar del período de que se trate, el cociente expresado en días se incrementará, denotando que se requieren, en promedio, más días para liquidar la totalidad de las cuentas por pagar a proveedores.

La *rotación de cuentas por pagar* relaciona el costo de ventas de un período con el saldo promedio mantenido para el mismo período en cuentas por pagar a proveedores, su fórmula es:

$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR PAGAR A PROVEEDORES}} = \text{ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR}$
--

Aplicando la fórmula al ejemplo dado sobre los diferentes promedios de cuentas por pagar a proveedores (Tabla 3), se observa que cuando el promedio de cuentas por pagar a proveedores es mayor, se liquidan los pasivos menos veces en el período (8.9 veces), que cuando el promedio es menor (11.4 veces). Igualmente, no es posible que los días promedio de pago reflejen una tendencia diferente a la rotación, si ese fuera el caso, algo está mal en su determinación.

Tabla 3

Rotación de cuentas por pagar

Costo de venta 4 meses	Promedio cuentas por pagar 4 meses	Rotación cuentas por pagar 4 meses
\$256,200	\$28,750	8.9
\$256,200	\$26,250	9.8

\$256,200	\$22,500	11.4
-----------	----------	------

Fuente: Elaboración propia.

c) Inventarios y sus respectivos indicadores financieros. Los inventarios, para el caso de empresas manufactureras o comerciales, representan bienes producidos o comprados, para ser vendidos a los clientes. Los recursos invertidos para este fin son reportados por la contabilidad dentro de una cuenta denominada *Inventarios* dentro del activo circulante, formando parte también del concepto *Capital de trabajo*. Se espera que dichos recursos estén temporalmente en la cuenta de inventarios, pues la intención es venderlos lo más pronto posible para convertirlos en una cuenta por cobrar y posteriormente en dinero líquido dentro de la cuenta bancaria de la empresa. Los principales indicadores financieros respecto de los inventarios son la *Rotación de inventarios* y los *Días de inventario*. La fórmula para determinar la *rotación de inventarios* es la siguiente:

COSTO DE VENTAS	= ROTACIÓN DE INVENTARIOS
PROMEDIO DE SALDOS DE INVENTARIOS	

El promedio refleja la cantidad que más o menos se mantiene en inventarios. La rotación de inventarios refleja el número de veces que el inventario promedio que se ha mantenido en la empresa ha sido vendido, a su costo. Así, planteando que el monto del inventario final de cada mes fuera de a) \$105,000; b) \$99,750; c) \$85,050 y d) \$94,500; se arroja un promedio de inventarios de \$96,075; y con un costo de ventas de los cuatro meses de \$256,200, la rotación resultante es de 2.7 veces ($\$256,200 / \$96,075 = 2.67$), es decir, en cuatro meses, el inventario promedio mantenido, se ha vendido 2.7 veces. Una rotación mayor implicará una mayor actividad de ventas, desplazando más veces el inventario, lo que simbolizan ventas buenas. Modificando los escenarios de promedios de inventario, si fuera de \$85,000, la rotación sería de 3 veces, y con un promedio de \$102,000, la rotación sería de 2.5 veces (Tabla 4).

Tabla 4
Rotación de inventarios

Costo ventas 4 meses	Promedio inventarios 4 meses	Rotación inventarios 4 meses
----------------------------	------------------------------------	------------------------------------

\$256,200	\$102,000	2.5
\$256,200	\$96,075	2.7
\$256,200	\$85,000	3.0

Fuente: Elaboración propia.

Los *días de inventario* permiten saber los días en promedio que se conservan los inventarios previos a su venta y se determinan con la fórmula:

$$\frac{\text{PROMEDIO SALDOS DE INVENTARIOS}}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE INVENTARIOS}$$

El costo de ventas diario para cuatro meses es \$2,135, dando los días promedio de tenencia de inventarios como sigue: para un promedio de inventarios de \$102,000 los días de tenencia son 47.8; para \$96,075 corresponden 45 días de tenencia y finalmente, para \$85,000 los días de tenencia son 39.8.

Finalmente, al concentrar la información relativa a los días tanto de inventarios como de cuentas por cobrar a clientes y por pagar a proveedores, detallados en esta exposición (Tabla 5), se puede observar que el primer escenario reporta el mayor número de días en relación a la tenencia de los inventarios, tiempo de cobranza y tiempo de pago a proveedores. Comparando este escenario con el tercero, en el primero se tarda más tiempo en vender los inventarios, más tiempo en cobrar la venta de ellos y más tiempo en pagarle a los proveedores -esto último no necesariamente es malo-.

Tabla 5
Concentración de indicadores

Escenario	Días de inventario	Días de cuentas por cobrar	Días de cuentas por pagar
1	47.8	16.8	13.5
2	45.0	15.2	12.3
3	39.8	12.7	10.5

Fuente: Elaboración propia.

Si el empresario tiene el cuidado de prestar atención a estos indicadores, sobre una base mensual, puede tomar decisiones a tiempo para tener ciclos de inventarios, cobranza y pago a proveedores más sanos para su empresa.

d) Capital de trabajo. El capital de trabajo es una expresión que se utiliza para considerar en su conjunto el total de activos circulantes y de pasivos circulantes, algunos autores distinguen al concepto de *Capital de trabajo* del concepto *Capital neto de trabajo*, para indicar que el primero se refiere a los activos circulantes y pasivos a corto plazo en su conjunto, conceptualmente hablando, y el segundo, se refiere al valor neto de los activos circulantes disminuidos de los pasivos a corto plazo. Si se tuviera un total de activo circulante por \$100,000 y pasivo a corto plazo por \$80,000; el capital de trabajo en conjunto serían los \$100,000 en activos y los \$80,000 en pasivos, pero el capital neto de trabajo sería de \$20,000 [$\$100,000 - \$80,000$]. Si la situación fuera a la inversa, se tendría un capital de trabajo negativo de -\$20,000 y se estaría en serios problemas de liquidez para operar el negocio.

III. Conclusión

La intención de este artículo ha sido abordar de una manera sencilla los conceptos hasta aquí analizados, con objeto de que realmente se conviertan en herramientas de dirección y administración para el pequeño y mediano empresario, esto no significa que los grandes empresarios no las apliquen, de hecho, las aplican y las utilizan en la dirección de sus empresas de una manera cotidiana, precisamente por eso se han convertido en lo que son.

IV. Referencias

Besley, S. & Bringham, E. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw Hill.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2015). *Normas de Información Financiera*, México: Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera e Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Gitman, L. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Harla.