

BUTLER LUMBER COMPANY

Comentarios del caso

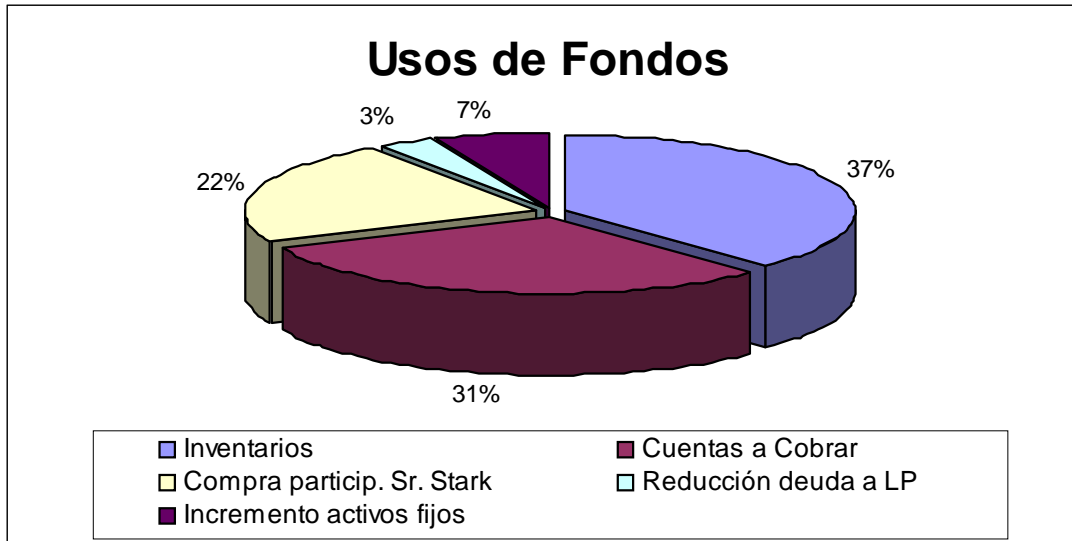
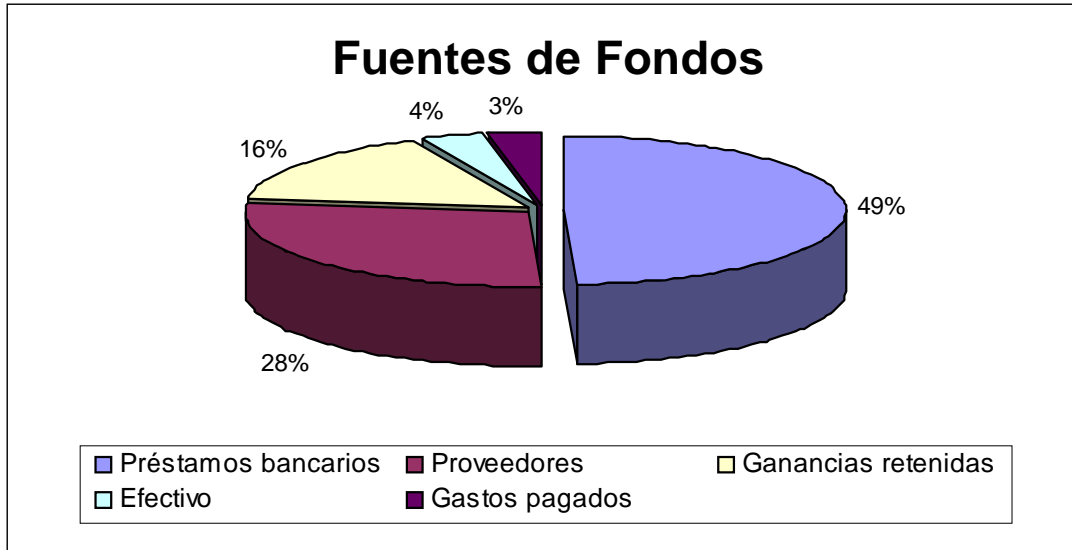
Objetivos del caso

- Ver porqué una compañía tan rentable necesita fondos para financiar su actividad.
- Distinguir entre utilidades y requerimientos de efectivo.
- Decidir el tamaño del préstamo necesario y el plazo de repago.
- Desarrollar destreza en el análisis financiero y en descubrir problemas de este tipo.

Análisis

- Porqué el Sr. Butler tiene que pedir un préstamo para sostener su negocio si este es rentable?
- Usos de fondos:
 - Rápido incremento en Inventarios y cuentas a cobrar y
 - Compra de la participación de Stark
- Utilidades aceptables (financian el 16% de los usos)
- Las mayores fuentes de financiamiento fueron:
 - Prestamos bancarios y
 - Proveedores

Origen y aplicación de Fondos



Análisis

- Las necesidades de financiamiento aumentaron un 3,1% de las ventas (\$84) por los mayores plazos de Ctas a cobrar e inventarios.
- Esto representa un 26% del incremento en Inventarios y Ctas a cobrar de \$325.
- Rubros de generación espontánea:
 1. Mayores ventas
 2. Mayores períodos de duración/menor turnover
- El crecimiento en las ventas explica el mayor incremento de fondos invertidos en estos items.

Análisis

Le conviene obtener los \$465 del Northrup Bank y cancelar proveedores de contado para aprovechar el 2% de descuento?

- Los plazos de pago a proveedores aumentan de 35 a 46 días en el período (1988-1990).
- Los proveedores han comenzado a requerir pagos formales en efectivo cancelando su cuenta corriente.

Análisis

Que interés paga Butler por no aprovechar el descuento del 2% por pago a 10 días?

- 2,04% por 36 días o 20,7% anualizado.
- El Sr. Butler paga un alto costo por no aprovechar los descuentos que ofrecen los proveedores.
- Podría aprovechar estos descuentos y extender el plazo de otras deudas a más de 46 días.
- Si puede extender el plazo de pago de compras a más de 46 días sin costo punitivo el costo sería menor.

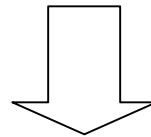
Análisis

- Los plazos de cobro a clientes aumentan de 37 a 43 días en el período (1988-1990).
- Si ofrecen descuentos del 2% por pago a 10 días, los días de cuentas a cobrar se reducen a 25.
- El descuento del 2% le cuesta a Butler un 41% anual.
- Algunos clientes podrían estar pagando a más de 43 días y por lo tanto estos costos disminuirían.

Análisis

Si Butler consiguiera la línea de crédito que haría?

1. Reducir el periodo de pago a proveedores a 10 días para reducir los costos implícitos en el descuento del 2% sobre las compras
2. Pagar a proveedores a 46 días como lo hacía en el pasado.



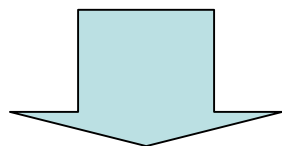
Proyectar los estados financieros

Proyecciones

- Butler necesita mucho más que la línea de crédito del banco para sostener ventas por \$3,6
- \$637 son los fondos que necesita pero el pico durante 1991 puede ser mayor por 2 razones:
 1. Mayor volumen de activos corrientes estacionales antes de fin de año y
 2. Solo habrá acumulado una porción de las ganancias retenidas.

Soluciones posibles

1. Negociar una línea de crédito mayor u otras fuentes de fondos alternativas.
2. Disminuir la tasa de expansión en las ventas.
3. Continuar utilizando el financiamiento de proveedores a pesar de su costo.



Si continua pagando a 46 días la cta. Proveedores aumentaría reduciendo las necesidades de fondos a \$356.

Soluciones posibles

- Mantener el alto crecimiento con deuda
- Mantener el alto crecimiento con emisión de capital limitando el control corporativo
- Con menor esfuerzo para expandir el crecimiento puede cobrar precios mayores o evitar otorgar descuentos generosos en sus ventas.