

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR PAGAR

AUTOR: Lic. Yordi Felipe Rodríguez Viera

COAUTOR: Lic. Ivis Guerrero Montejo.
Lic. Susana de las M González Galbán
Lic. Miriam Pérez Pantoja.

Resumen

El trabajo aborda la problemática del financiamiento en una empresa bajo el supuesto de que tenga acceso al descuento por pronto pago de las compras realizadas, se analizan las causas que inciden en las finanzas de la empresa y en específico en su capacidad de pago de los créditos recibidos. Para ello se utilizaron índices y razones económicas a fin de determinar la situación financiera. Se realizó una comparación entre el costo de renunciar a los descuentos y un préstamo bancario. Se analizan los costos que resultan de renunciar a descuentos por pronto pago y los resultados finales de dilatar el pago.

Se hace un análisis de distintas situaciones que se pueden presentar con esta opción de financiamiento a corto plazo.

Se evidencia que el Capital de trabajo de la empresa en el periodo estudiado es negativo, lo cual impide un desarrollo adecuado en su actividad productiva.

Los créditos otorgados se convierten así en un subsidio para la empresa al no tener que incrementar sus recursos.

Introducción

Para la empresa la disponibilidad de financiamiento a corto plazo es de importancia fundamental para su existencia. De las vías de financiamiento a corto plazo con que puede contar una empresa se encuentra las cuentas por pagar. Normalmente no hay costo implícito vinculado con este pasivo circulante, aunque si existen. Entre los aspectos más importantes de las cuentas por pagar se encuentran los tipos de condiciones de crédito que ofrecen los proveedores.

Resulta habitual que un proveedor dilate en el tiempo el cobro de su facturación a sus clientes; incluso se ofrece un descuento por pronto pago en el caso de que el cliente abone su deuda en el momento de la transacción comercial.

La cuestión se centra en hallar el costo implícito que conlleva a estos clientes la no aceptación de las condiciones de pronto pago. En este sentido se le presenta hoy al directivo la necesidad de llevar a la práctica, técnicas de gestión que permitan conocer lo anterior y tomar decisiones más acertadas.

Por tanto el problema de investigación consiste en el insuficiente empleo de las herramientas de administración financiera en la empresa.

El objetivo de este trabajo es demostrar que la utilización de las herramientas de administración financiera es de gran utilidad en la toma de decisiones.

Hipótesis consiste en que el perfeccionamiento del empleo de las herramientas de administración financiera en la empresa, posibilitará a la alta dirección la toma de decisiones económicamente argumentadas.

Capítulo 1

“Características esenciales de las principales herramientas financieras”

1.1 Fuentes de financiamiento a corto plazo

Para la empresa la disponibilidad de financiamiento a corto plazo tiene una importancia fundamental para su existencia, si no se puede sostener el futuro no tiene importancia. El financiamiento a corto plazo que consiste en obligaciones que se espera que venzan en un plazo de un año o menos es necesario para sostener una buena parte de los activos circulantes como caja, inventario, cuentas por cobrar.

Las características de este tipo de financiamiento, sin garantía, consisten en fondos que consigue la empresa sin que se comprometan los activos fijos. Estas formas de financiamiento pueden aparecer en el balance como cuentas por pagar, pasivos acumulados y documentos por pagar. Las dos primeras se consideran fondos espontáneos a corto plazo porque provienen de las operaciones normales de la empresa, los documentos por pagar son el resultado de préstamos, cualquiera que sea su modalidad.

A medida que aumentan las ventas también lo hacen las cuentas por pagar como consecuencia del aumento necesario en las compras para producir a niveles más altos. Normalmente no hay un costo implícito vinculado con la utilización de esta fuente de financiamiento pero sí existe.

Entre los aspectos más importantes de esta forma de financiamiento están los tipos de condiciones de crédito que ofrecen los proveedores, los costos que resultan de renunciar a descuentos por pronto pago y los resultados finales de dilatar el pago.

Aunque esta es una fuente de financiamiento espontánea, dado que no se paga por su utilización, hay que tener cuidado al evaluar su comportamiento, pues se penaliza cada día que supere el crédito comercial concedido que normalmente es de 30 días. Lo anterior se regula mediante la Resolución 245/08 del BCC (Banco Central de Cuba) en su sección VI.

La otra forma de financiamiento a corto plazo con que puede contar la empresa es el préstamo, cuya esencia es el dinero concedido por el banco, bajo condiciones contractuales, por un tiempo determinado, el cual es tomado en su totalidad por el demandante. Se utiliza para cubrir necesidades financieras eventuales y requiere en cada caso la formalización de un contrato independiente.

1.2 El problema del financiamiento

1. Fracasos por falta de capital.

Todo fracaso financiero es el resultado inmediato de un capital inadecuado, cualquiera que haya sido la causa fundamental. Si la empresa tiene dinero suficiente para hacer frente a sus compromisos no hay ninguna razón para que fracase. Por tanto financiarse adecuadamente es de una importancia fundamental.

2. El gasto del financiamiento es un costo mercantil.

El uso de capital implica un costo mercantil, al que se da el nombre de interés. El capital que se logre conseguir siempre tiene un costo. Cuando una empresa compra mercancías a crédito, no obtiene gratuitamente el uso de las mismas durante el período del crédito, porque no aprovecha el descuento por pronto pago.

3. Financiamientos a corto plazo.

Desde el punto de vista del deudor o cliente, como mejor podemos evaluar cualquier método para acceder al crédito es examinando su costo.

Capítulo 2

"Análisis de la administración financiera de la empresa mediante el uso de herramientas financieras"

3.1 Análisis de Riesgo

El análisis de riesgo, con todos sus factores y tipos, supone una dificultad: ¿cómo integrarlas en un sistema?; ¿cómo medir la significación de cada elemento y su contribución para la adopción de una u otra decisión?.

El análisis de riesgo empresarial ha sido un instrumento utilizado siempre por nuestros bancos e instituciones financieras; pero no todas tienen el mismo desarrollo de esta importante herramienta. De esta forma, un sistema eficiente de análisis y evaluación del riesgo crediticio de las empresas debe comprender los siguientes elementos:

1. Análisis cualitativo de la empresa
2. Análisis cuantitativo de la empresa
3. Análisis de las garantías

El análisis cuantitativo de la empresa consta de tres partes, las cuales conforman un sistema integral, y se fundamentan en la información contable financiera de la entidad:

1. Análisis patrimonial
2. Análisis financiero
3. Análisis previsional

El análisis financiero estudia el balance globalmente, teniendo en cuenta que el activo es el reflejo de la materialización del pasivo. Estudia los medios financieros empleados para financiar los activos y en qué medida son adecuados para mantener un desarrollo económico estable.

El equilibrio financiero está relacionado con las adecuadas proporciones que deben existir entre las distintas fuentes de financiamiento que una entidad tiene a su disposición. Una empresa tiene equilibrio financiero cuando posee una estructura económica que le

permite ir haciendo frente, en cuantía y vencimiento, a sus obligaciones. Para ello, deben cumplirse los siguientes principios:

- La política de créditos de la empresa a corto plazo se debe basar en el nivel de ventas pues determina los desfases de tesorería. La política de obtención de recursos a largo plazo debe estar basada en la rentabilidad que hace viable la devolución de esta financiación.
- La obtención y renovación de los créditos a largo plazo se debe basar en los beneficios y en los recursos que genera la entidad que determina la capacidad de amortización de estos créditos.
- El activo circulante “permanente” y el activo fijo, inversiones que se consideran estables en la empresa, deben financiarse con recursos permanentes, fondos propios y ajenos a largo plazo, de forma que sólo se financie con recursos a corto aquella parte del activo circulante cuya posible realización no ponga en peligro la continuidad de la empresa.

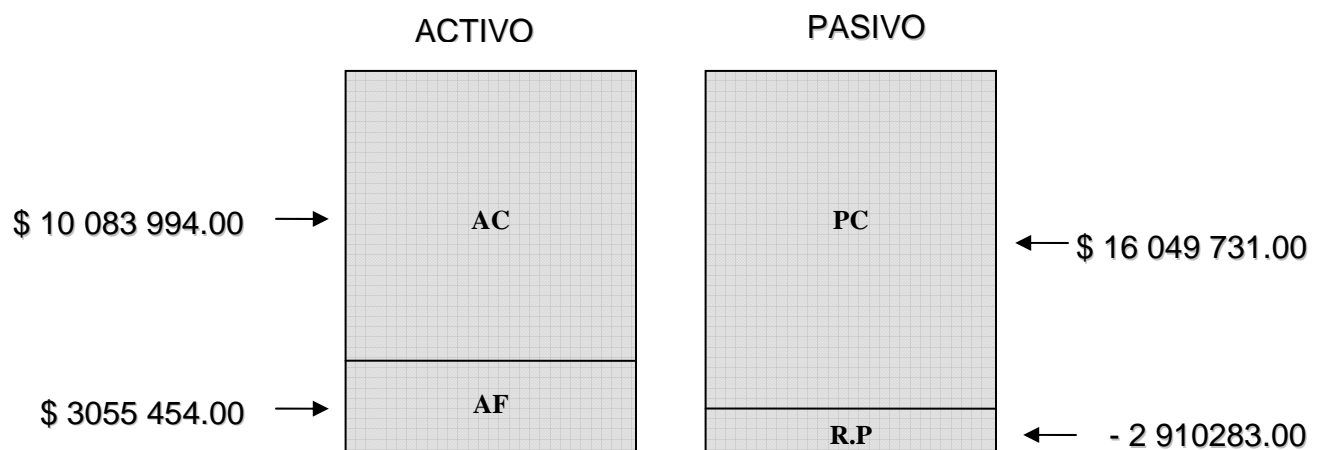
Teniendo en cuenta lo anterior y llevado este análisis al balance general de la empresa, se intentará dar una idea de cómo es el equilibrio financiero de la misma.

Entonces, si lo anterior se cumple debe prevalecer la siguiente igualdad:

$$AC > PC \quad \text{y} \quad AF + n.m.c = RP$$

La relación existente entre esta estructura del balance permitirá calcular la salud financiera de la empresa, que es la siguiente:

Gráfico # 1
Equilibrio financiero al cierre de un periodo cualquiera



El gráfico anterior muestra que se está financiando activos fijos con pasivos circulantes.

Donde el Capital de Trabajo Neto o el Fondo de Maniobra es la diferencia existente entre el activo circulante y el exigible a corto plazo, es decir, el capital circulante es la porción de recursos permanentes que están financiando activos circulantes y se puede expresar de las siguientes maneras:

$$\left. \begin{array}{l} Cc = Ac - Pc \\ Cc = PL + Rp - Af \end{array} \right\} \text{Ambas formas reflejan cómo calcular el Capital de trabajo, ya sea desde el circulante o desde los recursos permanentes.}$$

Por tanto son dos las funciones que cumple el Capital de Trabajo Neto; una económica y otra financiera. Entonces dicho lo anterior calculemos cuál es el Capital de Trabajo en esta empresa utilizando ambas formas.

$$\begin{aligned} Cc &= Ac - Pc \\ Cc &= 10\,083\,994.00 - 16\,049\,731.00 \\ Cc &= -5\,965\,737.00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Cc &= (Pl + Rp) - Af \\ Cc &= -2\,910\,283.00 - 3\,055\,454.00 \\ Cc &= -5\,965\,737.00 \end{aligned}$$

Cualquiera de las vías utilizadas muestra que la empresa se encuentra descapitalizada, debido a que el pasivo a largo plazo es cero y el capital es negativo, según los datos tomados del Balance. Por tanto la entidad está financiando activos con pasivos a corto plazo. Esta es una situación de inestabilidad financiera. Como se puede observar, si se exigiera el pago de las obligaciones a corto plazo, la empresa no lograría hacer frente a estas obligaciones convirtiendo el activo circulante en medios líquidos y tendría que adoptar una de las siguientes variantes:

- a) Vender activos fijos, lo que comprometería el desarrollo futuro de su actividad productiva.
- b) Incrementar los recursos propios.
- c) Renegociar la deuda extendiendo los plazos de amortización, es decir, pasando del corto al largo plazo.

Continuando con el análisis financiero de la empresa nos apoyaremos en índices y razones financieras para comprobar la salud de las finanzas con que cuenta.

De solvencia: La forma más sencilla de medir el grado de solvencia de una empresa es relacionando sus obligaciones con sus recursos.

$$\text{Solvencia total} = \frac{\text{Activos reales}}{\text{Pasivos totales}}$$

Donde:

Activos reales = Activos totales – Activos diferidos a largo plazo

Pasivo total = Pasivo circulante + Pasivo a largo plazo + Pasivo diferido

El dinero pedido para pagar a los acreedores puede constituir un buen negocio si permite obtener descuentos por pronto pago. Sin embargo, el resultado puede ser completamente opuesto, si los acreedores apremian el pago por haber vencido o próximo a vencer el crédito comercial concedido. Por esta razón se debe analizar, si los efectos a cobrar permiten saldar esta deuda oportunamente dada su fecha de vencimiento o habrá que ver si dichos efectos son o no suficientes.

Índice de estabilidad de los activos fijos: Indica qué proporción de los activos están siendo financiados con fuentes estables, o relativamente estables. Lo común es que su valor sea como máximo 1, a los efectos de que no intervengan fuentes exigibles a corto plazo en su financiación.

$$\text{Índice de estabilidad de los activos fijos} = \frac{\text{Activos fijos netos}}{\text{Recursos permanentes}}$$

De endeudamiento: En relación con los recursos ajenos, es necesario no sólo conocer en qué medida los activos totales la superan, sino también que relación guardan con respecto a los recursos propios y con su estructura respecto a los plazos de exigibilidad. Su medida orientativa debe estar entre 0.4 y 0.6, pues de ser inferior significa que la entidad está capitalizada en exceso, de ser lo contrario indica que el volumen de deudas es excesivo.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Recursos ajenos}}{\text{Patrimonio}}$$

Capacidad de devolución de la deuda: Este índice relaciona los préstamos a corto y largo plazo, con los recursos generados, es decir, las utilidades antes de impuestos y la amortización. Indica el flujo de caja que genera la empresa, mientras menor sea mejor pues estará en mayor capacidad para devolver los préstamos. Indica el tiempo en que puede satisfacer su deuda con los recursos que genera.

$$\text{Capacidad de devolución de la deuda} = \frac{\text{Préstamos recibidos}}{\text{Utilidades antes de impuestos} + \text{Amortización}}$$

De liquidez: La liquidez se relaciona con la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, en tal sentido, no será útil la referencia a todo el activo para cubrir las obligaciones más inmediatas, sino sólo a aquellos que pueden convertirse más rápidamente en efectivo.

$$\text{Inmediata} = \frac{\text{Efectivo en caja y banco}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\text{Media} = \frac{\text{Efectivo en caja y banco} + \text{Ctas. Por cobrar} + \text{Inv.}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Este indicador relaciona el activo circulante con el pasivo circulante. Cuánto mayor sean estas relaciones, menor será el riesgo de la empresa.

Razones económicas

$$\text{Ciclo de cobro} = \frac{\text{Ctas. Por cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

Este indicador muestra la relación existente entre las cuentas por cobrar y las ventas anuales e indica el promedio de días que media entre el momento de la venta y el cobro. El comportamiento deseado de este indicador estará en dependencia de la política que aplique la empresa para el cobro de sus ventas.

$$\text{Ciclo de pago} = \frac{\text{Ctas. Por pagar}}{\text{compras}} \times 360$$

De igual forma, este indicador requiere del conocimiento de la política respecto a los pagos de la empresa. Pero una tendencia creciente podría implicar una mejor situación financiera, siempre que no obedezca a falta de liquidez, sino producto de una mejor política de pago.

3.2 Renuncia al descuento por pronto pago.

Suponiendo que a esta empresa se le ofrecen condiciones de pago que incluyen descuentos por pronto pago, entonces tendrá dos alternativas.

La primera es tomar el descuento pero al hacerlo se requiere que la empresa pague más pronto que si renunciara a este, por tanto debería pagar el último día del período de descuento. La segunda opción es renunciar al descuento y pagar al finalizar el período del crédito.

Costo de renunciar a un descuento por pronto pago. Existe un costo al renunciar a un descuento por pronto pago, debido a que al dilatar el pago de las cuentas por un número adicional de días, la empresa debe renunciar a la oportunidad de pagar menos por los artículos comprados.

Para calcular el costo de renunciar al descuento por pronto pago se utiliza la siguiente ecuación (1):

$$\text{Costo de renunciar al descuento} = \frac{\text{DP}}{1 - \text{DP}} \times \frac{360}{N} \quad (1)$$

3.3 Utilización del costo de renunciar al descuento por pronto pago al tomar decisiones.

Al elegir la opción de tomar el descuento se debe determinar si es aconsejable tomarlo; pero existen otras decisiones que se deben valorar.

Por ejemplo, si en la empresa objeto de este análisis se le presentara la ocasión en que cuatro proveedores de un mismo producto le ofrecen condiciones de pago diferentes, que podríamos representar mediante la Tabla 1, primero deberíamos calcular el costo de renunciar al descuento.

Tabla 1

| Proveedor | Condiciones de pago |
|-----------|---------------------|
| A | 2/10 neto 30 |
| B | 1/10 neto 70 |
| C | 3/20 neto 60 |
| D | 4/10 neto 60 |

Utilizando la ecuación conocida calculemos cuál sería el costo de renunciar al descuento por ejemplo con las condiciones ofrecidas por el proveedor A:

$$\text{Costo de renunciar al descuento} = \frac{\text{DP}}{1 - \text{DP}} \times \frac{360}{N} = 36.73 \%$$

De esta misma manera lo podemos calcular para el resto de los proveedores pero auxiliándonos de un modelo preparado en Excel, que representaremos en la Tabla 2, podemos conocer con rapidez los resultados esperados, quedando de la siguiente forma:

Tabla 2

| VALORACION Y COSTO DEL CREDITO COMERCIAL | | | | |
|------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Proveedor A | Proveedor B | Proveedor C | Proveedor D |
| Tipo de descuento | 2,00% | 1,00% | 3,00% | 4,00% |
| Vto giros (en días) | 20 | 60 | 40 | 50 |
| CTE CRED. DTO SIMPLE | 36,00% | 6,00% | 27,00% | 28,80% |
| CTE CRED. CAP SIMPLE | 36,73% | 6,06% | 27,84% | 30,00% |
| CTE CRED. CAP.COMP | 43,86% | 6,15% | 30,48% | 32,63% |

Véase que utilizando tres leyes financiera, y coincidiendo las tres, se obtiene que el mayor costo se produce si se decide no tomar el descuento por pronto pago que ofrece el proveedor A, pues significa el descuento sobre el importe adeudado a los que estaría renunciando pagar si no tomara esta opción.

De esta manera el costo aproximado del 36.73 % obtenido a través de la ecuación (2) anterior subestima el costo verdadero del crédito comercial, el cual podemos calcular si

tomamos el primer término de la ecuación: $0.02 / 0.98 = 0.0204$, siendo esta la tasa periódica de interés que se paga en tantos períodos como existan en el plazo en que se adelante el pago. Entonces la tasa anual efectiva la calcularemos utilizando la ecuación (3).

$$\text{Tasa anual efectiva} = (1 + 0.0204)^{18} - 1 = 1.438 - 1 = 0.438 \quad (3)$$

$$0.438 \times 100 = 43.8 \%$$

A modo de desarrollar este ejercicio se representan a continuación, en la Tabla 3, cuatro de los proveedores que posee esta empresa y que representan el 97.76 % de los mismos. Haciendo coincidir la información ofrecida en la Tabla 1 con los proveedores de la Tabla 3 y tomando como referencia los importes cuyo pago oscilan entre 0-30 días, tendríamos entonces por ejemplo al proveedor A se le debe 676 059.00, dividiéndolo entre 30 = 22 535.30, que serían las compras diarias de esta empresa que como promedio realiza en un mes a este proveedor.

Tabla 3

| Proveedor | Ctas por pagar | 0 – 30 días | 31 - 60 | 61 – 90 |
|--------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| (A) | 930 579.00 | 676 059.00 | 164 211.00 | 90 329.00 |
| (B) | 121 676.00 | 11 380.00 | 110 296.00 | ---- |
| (C) | 41 975.00 | 11 166.00 | 11 037.00 | 19 082.00 |
| (D) | 29 212.00 | 29 212.00 | ---- | ---- |
| Total | 1 123 442.00 | 727 817.00 | 285 544.00 | 109 411.00 |

Por tanto, si la empresa se acoge al descuento su cuentas por pagar en el décimo día alcanzarían un total de $10 \times 22\,535.30 = 225\,353.00 \times 2\% = 4\,507.06$.

Como el pago se adelantó 20 días, en un año existen 18 períodos de 20 días, por lo tanto podemos decir que si la empresa se acoge a esta variante ahorrará dinero a un ritmo del 36 %. Aunque esto es algo teórico.

De esta misma manera se puede evaluar el resto de los resultados. Finalmente no cabe duda entonces que el costo más elevado es el que debería tomar la empresa.

Ahora bien, dentro de las fuentes de financiamientos a corto plazo de las que puede disponer esta empresa se encuentra también el préstamo bancario, el cual siempre tiene fondos disponibles y que supongamos que puede prestarlos a una tasa del 13 %. En este

caso se aplicaría la siguiente formula: **Importe prestado x 13 % x tiempo utilizado = Prestado + interés.**

Utilizando un modelo preparado en Excel, que se representa en la Tabla 3, podemos calcular las amortizaciones y el interés a pagar por la empresa por la utilización de este préstamo bancario.

Tabla 3

| AMORTIZACION DE PRESTAMOS | | | | | |
|---------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------|-----------|
| comisión de apertura | | <div>METODOS DE AMORTIZACION</div> <div><div>1Francés</div><div>2Cuotas ctes.</div><div>3Americano</div></div> | | | |
| importe | 676.059 | | | | |
| años | 1 | | | | |
| interés nominal | 13,00% | | | | |
| fracción tiempo | 12 | | | | |
| coste efectivo | 13,80% | | | | |
| tipo amortización | 1 | | | | |
| Meses | | | | | |
| períodos | Término amortiz. | Cuota intereses | Cuota amortiz. | Prést. amortizado | Cap. vivo |
| 0 | | | | | 676.059 |
| 1 | 60.384 | 7.324 | 53.060 | 53.060 | 622.999 |
| 2 | 60.384 | 6.749 | 53.635 | 106.694 | 569.365 |
| 3 | 60.384 | 6.168 | 54.216 | 160.910 | 515.149 |
| 4 | 60.384 | 5.581 | 54.803 | 215.713 | 460.346 |
| 5 | 60.384 | 4.987 | 55.397 | 271.110 | 404.949 |
| 6 | 60.384 | 4.387 | 55.997 | 327.106 | 348.953 |
| 7 | 60.384 | 3.780 | 56.603 | 383.710 | 292.349 |
| 8 | 60.384 | 3.167 | 57.217 | 440.926 | 235.133 |
| 9 | 60.384 | 2.547 | 57.836 | 498.763 | 177.296 |
| 10 | 60.384 | 1.921 | 58.463 | 557.226 | 118.833 |
| 11 | 60.384 | 1.287 | 59.096 | 616.322 | 59.737 |
| 12 | 60.384 | 647 | 59.737 | 676.059 | 0 |

Al utilizar esta fuente de financiamiento no espontánea se debe rembolsar el principal y los intereses Obsérvese el importe que debe pagar la empresa sólo por concepto de intereses al utilizar este préstamo asciende a \$ 7324.00 en el primer mes.

Comparemos entonces estas dos opciones de financiamiento. Recordemos las condiciones de pago que nos ofrecen los proveedores y el costo obtenido de renunciar al descuento, lo cual vamos a representar en la Tabla 4

Tabla 4

| Proveedor | Condiciones de pago | Costo de renunciar al descuento |
|-----------|---------------------|---------------------------------|
| A | 2/10 neto 30 | 36 % |
| B | 1/10 neto 70 | 6 % |
| C | 3/20 neto 60 | 27 % |
| D | 4/10 neto 60 | 28.8 % |

Dado que los resultados obtenidos de la aplicación de los índices y razones financieras demuestran que la empresa necesita financiarse al menor costo posible y que estos fondos pueden encontrarse en el banco, así como también vimos cuanto puede representar en las salidas de la empresa si se acoge a esta variante del préstamos, entonces se debe evaluar primero a cuál descuento renunciar. Consideramos que es evidente que al descuento que ofrece el proveedor B porque es menor que el costo de pedir dinero prestado en el banco:

$$6 \% < 13 \%$$

Veamos a continuación cómo se podría utilizar la información de la Tabla 4 en diferentes situaciones de tomar estas variantes.

Renunciar al descuento

¿A cuál de los restantes proveedores se debería hacer la compra entonces?. En este momento lo importante no es el costo del descuento por pronto pago, pues esa interrogante ya fue respondida, sino a cuál proveedor se le debe pagar más tarde, porque al renunciar al descuento por pronto pago hay que pagar el 100 % de su precio y por tanto lo conveniente es saber a quién se le puede pagar más tarde. En este caso al proveedor B, que permite se le pague a los 70 días.

Tomar los descuentos

Si ya se tiene suficiente financiamiento a corto plazo y la empresa se va a acoger a la opción de tomar el descuento por pronto pago ¿a cuál proveedor se le debe hacer la compra?. Tomar el descuento en esta situación no es lo importante pues el costo de

renunciar a él no viene al caso. Lo importante es a quién se debe pagar menos con el plazo máximo. En la tabla 5 se detalla esta situación:

Tabla 5

| Proveedor | % de precio de compra que se paga | Fecha de pago |
|-----------|-----------------------------------|---------------|
| A | 98 | 10 |
| B | 99 | 10 |
| C | 97 | 20 |
| D | 96 | 10 |

Comparando A, B y D, pues ellos exigen el pago en el mismo período seleccionaremos a D pues exige sólo el 96 % del precio de compras, en otras palabras, en el mismo momento se le puede pagar menos.

Hasta aquí hemos visto cómo calcular el costo de renunciar al descuento por pronto pago, las diferentes variantes en que se pueden producir situaciones con este costo, calculamos cuanto pagaría la empresa si solicitara dinero en el banco; pero supongamos ahora que en el caso del primer proveedor no tomara el descuento y en vez de pagar el día 30, extendiera el pago a 70 sin dañar su reputación crediticia ¿qué sucedería con el costo del crédito comercial?.

Auxiliémonos de la Tabla 6 para conocer el costo bajo esta nueva situación.

Tabla 6

| VALORACION Y COSTO DEL CREDITO COMERCIAL | | | | |
|-------------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | Proveedor A | Proveedor B | Proveedor C | Proveedor D |
| Tipo de descuento | 2,00% | 1,00% | 3,00% | 4,00% |
| Vto giros (en días) | 60 | 60 | 40 | 50 |
| CTE CRED. DTO SIMPLE | 12,00% | 6,00% | 27,00% | 28,80% |
| CTE CRED. CAP SIMPLE | 12,24% | 6,06% | 27,84% | 30,00% |
| CTE CRED. CAP.COMP | 12,89% | 6,15% | 30,48% | 32,63% |

Se aprecia que este costo disminuye y no es comparable con el costo de pedir dinero en el banco, por tanto renunciaremos a él. Podemos afirmar entonces que mientras mayor sea el plazo menor será el costo y viceversa.

1. Las herramientas financieras utilizadas para el análisis demostraron su importancia en la toma de decisiones.
2. La empresa no se está financiando adecuadamente ya que sólo utiliza la vía del préstamo bancario.
3. Es buen negocio solicitar el préstamo bancario toda vez que su costo es menor al obtenido por los descuentos por pronto pago.
4. Tener un ciclo de pago tan alto frena toda posibilidad de acogerse al descuento por pronto pago ya que reduce su costo.

1. *Borrás Atiénzar, Francisco, Riverón Martínez, Rafael y Caraballo Espinosa, Ana María / Cuba: Banca y Seguros, una aproximación al mundo empresarial, Facultad de Contabilidad y Finanzas. Universidad de la Habana: Ed. Cajas de Ahorros del mediterráneo, 1998.*
2. *Ferruz, Luis y Sarto, José Luis / Casos Resueltos de Dirección Financiera con LOTUS Y EXCEL: Ed. Gestión 2000, S.A., Barcelona, 1999.*
3. *González Jordán, Benjamín / Las bases de las finanzas empresariales.*
4. *L., Gitman / Fundamentos de Administración Financiera, Vol. 2: Ed Félix Varela, La Habana, 2006.*
5. *Manuales de Instrucciones y Procedimientos del Banco Popular de Ahorro.*
6. *T. F., Weston / Fundamentos de Administración Financiera, Vol. 3: Ed Félix Varela, La Habana, 2006.*