



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

ADMINISTRACIÓN DE PASIVOS CORRIENTES

ADMINISTRACIÓN DE PASIVOS CORRIENTES

PASIVOS ESPONTÁNEOS

Los pasivos espontáneos surgen de la operación normal de un negocio. Por ejemplo, cuando un minorista realiza un pedido de bienes para inventario, el fabricante de esos bienes normalmente no exige el pago inmediato, sino que otorga un préstamo a corto plazo que aparece en el balance general del minorista en el rubro

CUANTO MAYOR SEA EL NÚMERO DE BIENES QUE SOLICITE EL MINORISTA, MAYOR SERÁ EL SALDO DE LAS CUENTAS POR PAGAR

de cuentas por pagar. Cuanto mayor sea el número de bienes que solicite el minorista, mayor será el saldo de las cuentas por pagar. Por otro lado, en respuesta al incremento de las ventas, también se incrementan las deudas acumuladas de la empresa, ya que los salarios se elevan debido a los mayores requerimientos de

mano de obra, y los impuestos aumentan como resultado de mayores ganancias. Por lo general, no existe un costo explícito vinculado con alguno de estos pasivos corrientes, aunque sí tienen ciertos costos implícitos. Además, ambos pasivos son formas de financiamiento a corto plazo sin garantía, es decir, financiamiento a corto plazo que se obtiene sin dar en garantía activos específicos como colateral. La compañía debe aprovechar estas fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía, "libres de intereses", siempre que sea posible.

ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere mercancía, pero no se firma ningún documento formal que muestre la responsabilidad del comprado con el vendedor. El comprador acuerda pagar según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura del proveedor.



La administración de las cuentas por pagar, consiste en administrar el tiempo que transcurre entre la compra de materias primas y el pago de las mismas.

El objetivo de la empresa es pagar tan tarde como sea posible sin perjudicar su calificación crediticia. Esto significa que las cuentas deben pagarse el último día posible, según las condiciones establecidas por el proveedor.

Papel en el ciclo de conversión del efectivo

El periodo promedio de pago es el componente final del ciclo de conversión del efectivo. El periodo promedio de pago consta de dos partes:

1. el tiempo que transcurre desde la compra de las materias primas hasta que la empresa envía el pago por correo.
2. el tiempo de flotación del pago (el tiempo que transcurre desde que la empresa envía su pago por correo hasta que el proveedor retira los fondos de la cuenta de la empresa).

Anteriormente analizamos aspectos relacionados con el tiempo de flotación del pago. Aquí examinaremos la administración por parte de la compañía del tiempo que transcurre entre la compra de materias primas y el envío de su pago por correo al proveedor. Esta actividad se conoce como administración de las cuentas por pagar.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

Cuando el vendedor de bienes no cobra intereses ni ofrece un descuento al comprador por pronto pago, la meta del comprador es pagar tan tarde como sea posible sin perjudicar su calificación crediticia. Esto significa que las cuentas deben pagarse el último día posible, según los términos de crédito que establece el proveedor.

Por ejemplo, si las condiciones son de 30 netos, entonces la cuenta debería pagarse en 30 días a partir del inicio del periodo de crédito, que por lo regular es la fecha de factura o el fin de mes (FDM) en el que se realizó la compra.

Esto permite al comprador el beneficio máximo de un préstamo sin intereses por parte del proveedor y no perjudica la calificación de crédito de la compañía (porque la cuenta se paga dentro de los plazos de crédito establecidos).

Adicionalmente, algunas compañías ofrecen de manera explícita o implícita un “periodo de gracia” que extiende unos cuantos días más la fecha de pago establecida; si el hecho de aprovechar el periodo de gracia no pone en riesgo la relación del comprador con el vendedor, el cliente normalmente aprovechará ese periodo.



Análisis de los términos de crédito

Los términos (o condiciones) de crédito que ofrecen los proveedores a una compañía permiten a esta diferir los pagos de sus compras. Como el costo para el proveedor por tener su dinero inmovilizado en mercancía después de venderla se refleja en el precio de compra, el comprador ya está pagando de manera indirecta por este beneficio. Algunas veces el proveedor ofrece un descuento por pagar de contado y pronto. En ese caso, el comprador debe analizar con cuidado las condiciones de crédito para determinar el mejor momento para pagar al proveedor. El comprador debe sopesar los

ALGUNAS VECES EL PROVEEDOR OFRECE UN DESCUENTO POR PAGAR DE CONTADO Y PRONTO. EN ESE CASO, EL COMPRADOR DEBE ANALIZAR CON CUIDADO LAS CONDICIONES DE CRÉDITO PARA DETERMINAR EL MEJOR MOMENTO PARA PAGAR AL PROVEEDOR

beneficios de postergar el pago al proveedor tanto como sea posible contra los costos de desaprovechar el descuento por pronto pago.

Aprovechar el descuento por pago de contado Si una firma decide aprovechar el descuento por pago de contado, debería pagar el último día del periodo de descuento. No existe un beneficio adicional por pagar antes de esa fecha.

Renunciar al descuento por pago de contado

Si la empresa decide renunciar al descuento por pago de contado, debería pagar el último día del periodo de crédito. Existe un costo implícito por renunciar a un descuento por pago de contado. El costo de renunciar a un descuento por pago de contado es la tasa de interés implícita que se paga por retrasar el pago de una cuenta pendiente durante un número de días adicionales. En otras palabras, cuando una compañía renuncia al descuento, paga un costo más alto por los bienes que adquiere. El mayor costo que paga la empresa se vuelve como el interés sobre un préstamo, y el plazo de este préstamo es el número de días adicionales que el comprador retrasa el pago al vendedor. Este costo se ilustra con un ejemplo sencillo. El ejemplo supone que el pago se realizará el último día posible (ya sea el último día del periodo del descuento por pago de contado o el último día del periodo del crédito).

Ejemplo

Condiciones	
Compra a crédito	\$1.000
Condiciones del Crédito	2/10,30 netos, FDM
Descuento por pago en efectivo	2%
Si toma el descuento $[1.000 - (0.02 \times 1.000)]$	980
Ahorro por tomar el descuento / Costo de no tomarlo	20

Tabla 1. Supuestos del ejemplo. Nota: adaptación propia

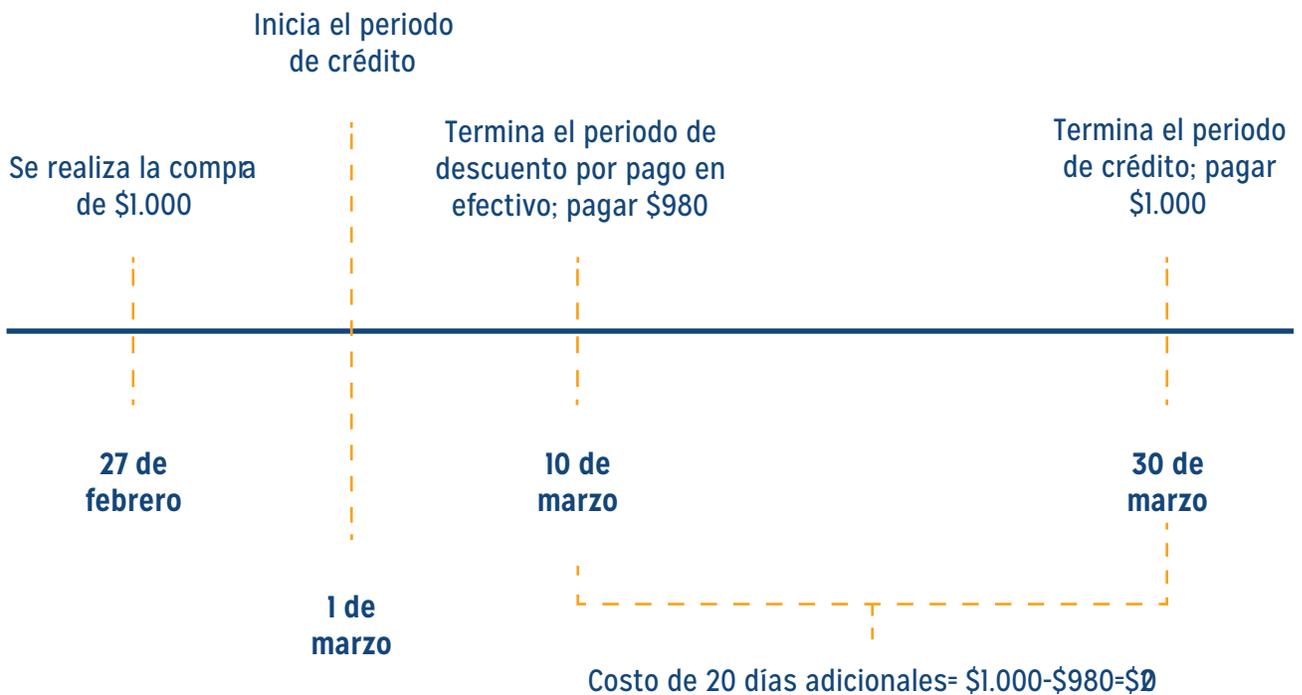


Figura 1. Línea del tiempo. Nota: adaptación propia

El precio de compra verdadero debe verse como el costo descontado de la mercancía, que es de \$980 en el ejemplo.

El costo porcentual anual de renunciar al descuento por pago en efectivo se calcula:

$$\text{CRDPE} = \frac{\text{CD}}{100\% - \text{CD}} \times \frac{365}{N}$$

En donde,

- CRDPE = Costo de renunciar al descuento por pago en efectivo
- CD = Descuento establecido por pago en efectivo en términos porcentuales
- N = Número de días que el pago puede retrasarse por renunciar al descuento por pago en efectivo

$$\text{CRDPE} = \frac{2\%}{100\% - 2\%} \times \frac{365}{20} = 37,24\%$$

Costo aproximado

$$\text{CARDPE} = \text{CD} \times \frac{365}{N}$$

$$\text{CARDPE} = 2\% \times \frac{365}{20} = 36,5\%$$



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMINO



Uso del costo de renunciar

El precio de compra verdadero debe verse como el costo descontado de la mercancía, que es de \$980 en el ejemplo.

El costo porcentual anual de renunciar al descuento por pago en efectivo se calcula:

Proveedor	Condiciones de crédito	CARDPE
A	2/10, 30 netos, FDM	36.5%
B	1/10, 55 netos, FDM	8.1%
C	3/20, 70 netos, FDM	21.9%
D	4/10, 60 netos, FDM	29.2%

Tabla 2. Supuestos del ejercicio. Nota: adaptación propia

Préstamo en el banco a una tasa de interés del 13%

Si la empresa requiere fondos a corto plazo se toman los descuentos de los proveedores A, C y D, porque el costo de la renuncia es mayor al costo del préstamo bancario. En el caso del proveedor B, se renuncia al descuento porque el costo es menor que el del banco. (Las empresas con problemas de liquidez renuncian a todos los descuentos porque carecen de fuentes de financiamiento)

BIBLIOGRAFÍA

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. (12 e.d.) México: Pearson Educación.

