



Introducción a la unidad

Las Empresas cuyo giro mercantil es el de transformación requieren adquirir materias primas y materiales. Cuando el giro mercantil es la compra/venta requieren productos terminados; en ambos casos, éstos son adquiridos de los proveedores. Las funciones del administrador financiero consisten en gestionar que los proveedores otorguen un financiamiento que sea útil para las operaciones de la empresa en cuanto a tiempo, monto y carga financiera, por los intereses que le cobren.

Objetivo particular de la unidad

Relacionar a las finanzas con el manejo de proveedores dentro de la tesorería de la empresa y saber tomar en forma oportuna las decisiones que la beneficien en su totalidad.

Lo que sé

Explica cómo crees que se interrelacionan el volumen de compra, los plazos de pago y los sistemas de pago en la determinación de condiciones de crédito con proveedores.

Enuncia los motivos por los que se podría pagar por anticipado a los proveedores.

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Temas de la unidad V

1. Volúmenes de compras
2. Plazos de pago
3. Sistemas de pago
4. Alianzas de compras
5. Aprovechamiento de descuentos y su evaluación con relación a otras inversiones
6. La oportunidad en el pago
7. El prestigio crediticio
8. El uso del factoraje a proveedores

Resumen de la unidad





Tema 1. Volúmenes de compra

Objetivo del tema

Analizar la importancia del volumen de compra y su efecto en el precio de los productos y los costos de mantenimiento

Desarrollo

El volumen de compra está relacionado con el “lote óptimo de compra”, el cual se trató en el tema 2 de la unidad 3, por lo que sólo podríamos adicionar que otro punto que marca el volumen de compra será:

- a. Aprovechar el descuento que ofrece el proveedor, en función al volumen que se le compró en un periodo de tiempo.
- b. Cubrir el abastecimiento requerido por la empresa ante el informe del proveedor, sobre problemas que se le presentarán en un futuro cercano y que por ello, tendría la empresa que comprar anticipadamente los productos.

Algunos proveedores marcan en su lista de precios una variación en el precio de venta, en función al número de piezas que comprende el pedido, a este respecto es necesario, como se ha indicado en párrafos anteriores, que se determine la conveniencia de adquirir más número de productos para aprovechar el mejor precio, en función al estudio del costo de oportunidad, preparando un cuadro similar al siguiente:



Determinación del costo de oportunidad

CONCEPTO	IMPORTE
Importe de la compra	\$
Costo de mantener el inventario	\$
Costo financiero	\$
Total	\$
Utilidad estimada	\$
Diferencia	\$

Determinación del costo de oportunidad, referenciado con la adquisición de inventarios

El renglón denominado diferencia indicará al administrador financiero si esta operación será rentable o no, es necesario insistir que al estudiar la opción de comprar por volumen se tiene que contar con el estudio que nos muestre en qué tiempo se podrá desplazar la mercancía, para que los conceptos de costo de mantener el inventario y el costo financiero estén referidos a esos espacios de tiempo.



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica cómo realiza su administración de compras.

Cómo podría beneficiar a la empresa realizar las compras de materias primas con diferentes tamaños de lotes de compra.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 2. Plazos de pago

Objetivos del tema

Analizar la importancia de los plazos de pago a proveedores

Desarrollo

El plazo de pago corresponde al crédito que los proveedores le han proporcionado a la empresa después de realizar la investigación correspondiente, para lo cual se requiere lo siguiente:

- a. Solicitud de crédito
- b. Monto solicitado
- c. Plazo solicitado

De la información que el cliente entrega (marcada en los incisos a, b y c), el proveedor está en condiciones de ubicar si se trata de un cliente chico, mediano o grande, y posteriormente hará el requerimiento de la siguiente información:

- a. Copia de la escritura constitutiva.
- b. Copia del poder notarial del representante legal de la empresa.
- c. Comprobante de domicilio que justifique que se tiene una antigüedad de 3 años como mínimo.
- d. Alta ante la S.H.C.P.
- e. Estados financieros con antigüedad no mayor a 3 meses. Si el crédito solicitado es superior a \$ 100,000.00, los estados financieros tendrán que estar Dictaminados.
- f. Relación de los principales proveedores con los que opera la empresa.
- g. Relación de los principales clientes, indicando el volumen de compra y el crédito que se les otorga.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



- h. Tipos de productos o servicios que vende la empresa y la rotación que tiene cada uno de ellos.
- i. Instituciones bancarias con las que opera y el monto de crédito que les han otorgado, en su caso, qué garantías se entregaron a estas instituciones.

Al realizar el análisis a la documentación entregada por el cliente, el proveedor tendrá los elementos para conocer el tipo de empresa, la persona autorizada para contratar los financiamientos, cuál es su capacidad de pago y si existen bienes otorgados en garantía a terceras personas.

En la **capacidad de pago** se aplicarán ciertas razones financieras **que tienen por objetivo determinar** la capacidad de la empresa de hacer frente a sus compromisos en el mediano y largo plazo. Radica fundamentalmente en la estructura de capital, que es la proporción que existe entre las aportaciones hechas por accionistas, también llamado capital propio, y capital de terceros o capital ajeno en la empresa.

En el plazo de pago a proveedores influye el ciclo económico en el que se puede observar la rotación de las cuentas por pagar, que nos indica el número de veces de pago en ese periodo.

Rotación de cuentas por cobrar: ventas a crédito / cuentas por cobrar

Entre menor sea el resultado de la razón financiera será mejor nuestra labor, ya que indicará que se financia la empresa de los proveedores.

También influye la velocidad de cobro, ya que nos indicará el número de días que tarda la cobranza de las cuentas por cobrar; entre menor sea, será mejor para la empresa.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Suponiendo que se tiene en la empresa la política de 60 días en el cobro a clientes y una política de 90 días para el pago a proveedores, será adecuada ya que se cobró a 60 días, dando la oportunidad de pagar a tiempo.

En estos casos se procederá a tener una mejor vigilancia sobre el procedimiento de pago a proveedores, para tratar de cuidar el crédito y al mismo tiempo darle seguimiento a la cobranza de los clientes, para contar con el efectivo necesario y poder hacer frente a sus compromisos.



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, y con la empresa que elegiste en el punto anterior revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, explica los plazos en los que paga a los proveedores, así como las ventajas y desventajas de tener mayores plazos de pago a los proveedores.

Realiza esta actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y, una vez concluida, presiona el botón **Examinar**, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Tema 3. Sistema de pago

Objetivos del tema

Analizar la importancia del sistema de pago que se usa con los proveedores

Desarrollo

Conociendo las políticas de crédito autorizadas por los proveedores y acreedores, es necesario cuidar que la empresa las cumpla, para evitar ser sancionadas por el proveedor y con ello tener una reducción en los días o monto del crédito, además evitar que en un momento se pudiera reportar la operación al Buró de Crédito y con ello la empresa presentara problemas de financiamiento en el futuro.

Formando parte de los sistemas de control de pagos, existe:

- a. Tener un control en función a las fechas de vencimiento.
- b. Reportar los pasivos dentro del Flujo de Efectivo.
- c. Para ser reportado dentro de los pasivos, se procederá verificando que la factura esté firmada por el almacenista al haber recibido los productos.
- d. El departamento de crédito tiene que dar el visto bueno al número de días y monto recibido como crédito por el proveedor.
- e. El área de finanzas hará la programación del pago.

Cuando se dio cumplimiento a los requerimientos marcados en los puntos del a al e, se tiene que realizar físicamente el pago de dicho pasivo, para lo cual se podrán seleccionar las siguientes alternativas:

***Entrega de efectivo.** Esta operación no es recomendable, la SHCP tiene marcado en su artículo 32, que para realizar la deducción de compras o gastos, si



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



los pagos son superiores a \$ 5,000.00 tiene que hacerlos con la expedición de un cheque, situación que no se podría realizar si el pago se efectúa en efectivo.

***Entrega de un cheque.** Sobre este particular es necesario fijar un día para que el proveedor o acreedor entregue las facturas a revisión, recibiendo a cambio un CONTRA-RECIBO que indica la fecha en que se realizará el pago.

***Entrega del cheque.** Se realizará en la fecha que se indicó en el contra-recibo, siendo recomendable que el día de pago corresponda a un día viernes y que el horario de pago se efectúe entre las 16.00 y 18.00 hrs. (el proveedor, al recibir el cheque, lo podrá depositar hasta el día lunes y los proveedores que no se presenten a cobrar, podrán recibir su cheque hasta el siguiente viernes. Esta mecánica da otros días para que la empresa aproveche el efectivo).

***Deposito a la cuenta de cheques del proveedor.** Esta operación tiene la ventaja de lograr que el dinero se reciba por el proveedor oportunamente, manteniendo la imagen y el nivel crediticio previamente autorizado.

***Traspaso a la cuenta bancaria del proveedor.** Esta mecánica permite que el proveedor reciba directamente el pago de su adeudo, reduciéndole los días para que el banco le haga efectivo el depósito realizado en su cuenta.

En cualquiera de los mecanismos que se realicen, es necesario que la empresa implante un control efectivo en sus cuentas de cheques y cada mes realice las conciliaciones bancarias.

***Carta de Crédito¹:**

Para tener acceso a esta operación, el cliente tiene que realizar la firma de un contrato con la institución bancaria, en el cual el banco se compromete a pagar al

¹ Carlos Herrera Avendaño, *Fuentes de Financiamiento*, 38 pp.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



proveedor el valor de las mercancías en el momento en que el proveedor justifique que ya embarcó la mercancía. En esta operación el proveedor tiene que determinar cuál es el banco que sirve de corresponsal con el banco que el cliente firmó el contrato de carta de crédito.

Existen variantes como la carta de crédito irrevocable y revocable, además se puede acordar que el proveedor cobre cuando justifique que la mercancía ya fue embarcada o hasta el momento en que el cliente reciba la mercancía. Estas variaciones dependerán del arreglo que se lleve a cabo entre el cliente y el proveedor.

Existe también la posibilidad de contar con el Factoraje a Proveedores, en el tema 12 de la unidad 2, Factorización de la cartera.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa, información financiera e inventario de lento movimiento.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica las formas de pago a proveedores y explica las ventajas para la empresa.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 4. Alianzas de compras

Objetivos del tema

Analizar la importancia de las alianzas en las compras

Desarrollo

Alianzas de compras

Lograr establecer una alianza de compras no es privativo de empresas grandes o pequeñas, ya que lo que se busca ante esta alianza es:

- a. Reducir los precios de compra, aprovechando los descuentos por volumen que ofrece el proveedor.
- b. Obtener las mercancías logrando la reducción de los gastos de embarque (fletes, maniobras, seguros, etcétera).
- c. Obtener los beneficios antes descritos sin recibir más mercancía que la necesaria para mantener sus operaciones propias y normales.

Lo anterior se puede lograr si las compras se realizan en conjunto por varias empresas que consumen el mismo producto, con las siguientes opciones:

- a. Constitución de una empresa que realice las compras por cuenta de sus agremiados.
- b. Aprovechar a la Cámara correspondiente para formular las compras por cuenta de sus agremiados.
- c. Constituir una Cooperativa de Consumo que realizará las compras por sus agremiados.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



A este respecto, es necesario que una persona con características de líder pueda unir a personas del mismo giro mercantil y éstas, además de obtener las alianzas sobre compras, podrán obtener mayores beneficios hasta en apoyos por parte del gobierno federal.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica las formas de pago a proveedores, así como las ventajas y desventajas de las alianzas de compras entre empresas.

Para enviar tu actividad, pulsa el botón **Guardar imagen** y el ejercicio se guardará como un archivo de imagen. Selecciona **Examinar** para localizarlo en tu computadora y haz clic en **Subir este archivo**.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 5. Aprovechamiento de descuento y su evaluación con relación a otras inversiones

Objetivos del tema

Analizar los beneficios de los descuentos en las compras y su relación con otras inversiones

Desarrollo

Aprovechamiento de descuento y su evaluación con relación a otras inversiones

Los descuentos representan un ahorro que recibirá el cliente en función de:

- a. Número de operaciones realizadas durante un periodo de tiempo, conocida como Descuento sobre Volumen
- b. Descuentos por pronto pago
- c. Descuentos múltiples o escalonados
- d. Descuentos especiales

Los proveedores utilizan como estrategia para incrementar sus ventas ofrecerle a sus clientes una reducción en el precio de venta, a cambio de que incrementen el volumen de sus compras. El proveedor tendrá menos utilidad por la reducción en el precio de venta de sus productos, pero al mismo tiempo tendrá mayor utilidad por el incremento en el número de piezas vendidas.

Descuento por pronto pago. Esta operación la realiza el proveedor buscando reducir el tiempo de crédito que originalmente otorgó a los clientes y, si reduce el tiempo, le entrega este descuento por pronto pago.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Los descuentos múltiples o escalonados son una forma de ofrecer el descuento a los clientes cuya oferta sea más llamativa, ejemplo:

Crédito \$ 200.00 y se ofrece un descuento del 10 % más 15% más 2 %, se tendría lo siguiente:

Monto	Descuento	Neto
\$ 200.00	10.00 %	\$ 20.00
\$ 180.00	15.00 %	\$ 27.00
\$ 153.00	2.00 %	\$ 3.06
Total		\$ 50.06

Los datos anteriores podrán variar si el descuento va en función a un periodo de tiempo específico. La otra forma es que el proveedor ofreciera en forma directa el descuento del 25.03 % ($\$ 200.00$ al 25.03 % = $\$ 50.06$), se puede observar que al ofrecer los descuentos múltiples son más impactantes para los clientes.

Descuentos especiales. En ocasiones, los proveedores ofrecen un descuento especial y es normalmente para poder vender los productos cuya aceptación ha disminuido por parte del cliente.

Ante estas situaciones es necesario que el administrador financiero realice el cálculo de lo que recibirá si aprovecha el descuento y su comparación contra el costo de oportunidad, para que la decisión sea la adecuada.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



En la empresa es necesario administrar dicho descuento en virtud de tener que modificar el precio de costo, pero la problemática se presenta cuando en el siguiente pedido no se recibe el descuento; esto traerá un aumento en el precio de costo, apareciendo la posibilidad de repercutirle al cliente el descuento que se recibe del proveedor, sin mencionar la modificación en el precio de venta.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica los descuentos que otorga a sus clientes y los que le conceden sus proveedores, así como las ventajas y desventajas de los descuentos por pronto pago.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 6. La oportunidad en el pago

Objetivos del tema

Evaluar la importancia del pago oportuno

Desarrollo

La oportunidad en el pago

En la época actual es recomendable que las empresas cubran sus compromisos con toda oportunidad, para lograr con ello que el prestigio ante el proveedor y ante otros acreedores sea bueno, logrando con ello poder ser sujeto de crédito y por un monto mayor.

Como se indicó en párrafos anteriores, es necesario se evite en la empresa cualquier reporte en el Buró de Crédito, situación que eliminaría en un futuro el ser sujeto de crédito, bien ante proveedores, acreedores o instituciones bancarias.



En esta situación se tienen que controlar las fechas de vencimiento, ya que al incluirlas en el flujo de efectivo se tendrá el efectivo disponible para hacer frente a los compromisos.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Además, se tomará en consideración que al no cubrir la deuda oportunamente, se estará ante el pago de un interés moratorio, situación que encarece la deuda.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, explica las ventajas y desventajas de realizar los pagos oportunamente.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 7. Prestigio crediticio

Objetivos del tema

Analizar y evaluar la importancia del prestigio crediticio de las empresas

Desarrollo

El prestigio crediticio

El prestigio crediticio se adquiere tomando en consideración el historial de cómo se ha cumplido con el pago de los créditos obtenidos, lo anterior se presenta cuando se pide crédito con un proveedor o acreedor, y dentro de los documentos que solicita el proveedor, aparece la relación de proveedores y acreedores a los cuales se les solicita información de cómo ha cumplido con sus compromisos, elemento que es el detonador para que el proveedor decida el crédito que podrá ofrecer, en función de que el riesgo que se correría es mínimo.





Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Mencionamos en el unidad 2 (Finanzas de las cuentas por cobrar) que existen empresas dedicadas a la investigación del crédito, estas empresas son las portadoras de comunicar a otras empresas la reputación crediticia del cliente, además que, como se ha mencionado en capítulos anteriores, la información que aparece en el Buró de Crédito.



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección identifica si existen notas que hablen de la reputación crediticia de la empresa, y explica las ventajas y desventajas del prestigio que tiene la empresa.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 8. El uso de factoraje a proveedores

Objetivos del tema

Analizar y distinguir la importancia del uso de factoraje a proveedores

Desarrollo

El uso de factoraje a proveedores

Se mencionó en el unidad 2 que el factoraje se puede utilizar para vender la cartera de clientes y con ello recuperar el efectivo antes de tiempo. Una variante a este tipo de contrato es el conocido como factoraje a proveedores, consistente en que el proveedor realiza el contrato con la empresa de factoraje financiero y cuando realice las ventas, podrá enviar las facturas o documentos firmados por su cliente y con ello recibir el valor de la operación, descontados los intereses.



Podrán existir los contratos de factoraje con recurso o sin recurso, pero se debe estar consiente que es una operación financiera más cara que los financiamientos obtenidos en las instituciones financieras (bancos), aunque es una alternativa viable para la obtención de financiamiento.



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica si existen notas que describan el uso del factoraje usado por los proveedores y enumera 3 ventajas del uso del factoraje.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Autoevaluación

Contesta falso o verdadero en cada una de las siguientes expresiones:

	Verdadera	Falsa
1. El volumen de compra está relacionado con el lote óptimo de compra.	()	()
2. El plazo de pago se fija sin realizar ninguna investigación previa.	()	()
3. El control de pagos permite reportar los pasivos dentro del flujo de efectivo.	()	()
4. La entrega en efectivo es muy recomendable para pagar.	()	()
5. En las alianzas de compras se busca reducir los precios de compra.	()	()



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



LO QUE APRENDÍ

1. La empresa Satélite S.A. actualmente mantiene en su inventario 3,287 piezas; el costo de inversión promedio es de \$ 5,187,650.00 y el costo de mantener el inventario es de \$ 1.98 por pieza. Si esperan reducir el inventario en 1,050 piezas, desean conocer cuál será el ahorro en la inversión e inventarios.

- a). \$ 1,657,141.50
- b). \$ 1,659,220.50
- c.) \$ 1,279,000.00

2. Al verificar la cartera de proveedores se encontró que el proveedor Sano S.A., vende los productos a \$ 34.60 la unidad, pero tiene una cláusula que al llegar a 3,000 piezas el precio unitario será de \$ 21.00. Si la empresa en promedio consume 1600 piezas al mes, qué alternativa podría utilizar para obtener el precio de \$ 21.00.

- a). Ampliar la capacidad productiva para consumir las 3,000 piezas.
- b). Cambiar de proveedor y buscar productos sustitutos.
- c). Lograr una alianza con otros compradores.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



3. Se le adeuda al proveedor \$ 350,000.00 con vencimiento a 60 días, el proveedor se comunicó para ofrecer un descuento de \$ 4,000.00 si se le paga de inmediato. El banco ofrece un interés del 8.00 % anual, el dueño de la empresa le consulta si es conveniente aprovechar el descuento que ofrece el proveedor y cuál es el resultado al compararlo contra el rendimiento del banco.

- a). 1.16 % como rendimiento del proveedor
- b). 1.14 % como rendimiento del proveedor
- c). 1.32 % como rendimiento del proveedor

Pulsa el botón **Comenzar** para contestar las preguntas, si no deseas enviar tus respuestas pulsa el botón **Guardar sin enviar**. Cuando lo consideres pertinente, pulsa el botón **Enviar todo y terminar**.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



Glosario de la unidad

Proveedores

Las cuentas a favor de acreedores por concepto de servicios o de compras en cuenta abierta, en el curso normal de los negocios resultantes de la adquisición de mercancías, materias primas, refacciones, etc. Los saldos a cargo de proveedores deben presentarse en el balance general en el capítulo de “cuentas por cobrar”.

Efectivo

Es la moneda en curso legal en caja y en depósitos bancarios a la vista disponibles para la operación de la entidad: tal como lo que se tiene en cuentas de cheques e inversiones temporales de fácil convertibilidad a efectivo.

Cheque

El cheque es un escrito que, bajo la forma de un mandato de pago, sirve al librador para efectuar en provecho propio o de un tercero la retirada parcial o total de los fondos que estén disponibles, de acuerdo con el crédito de su cuenta en poder del librador.

Descuento

Es un contrato de apertura de crédito en el que el acreditante (descontante o descontador) pone una suma de dinero a disposición del acreditado (descontatario o cedente), a cambio de la transmisión de un crédito de vencimiento posterior. El importe del crédito que concede al acreditante es igual al del crédito que adquiere, disminuido en una cantidad proporcional al tiempo que falta para que se venza. Esta operación se lleva a cabo generalmente en la cesión de letras de cambio o pagarés, que descuentan los bancos.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



En los servicios bancarios normalmente se presentan las siguientes variantes:

- Descuento a corto plazo
- Descuento con reserva de dominio o constitución de prenda
- Descuento de crédito en libros
- Descuento de exportación

La institución adquiere documentos de los clientes (cedentes) con cargo a terceras personas (giradores o suscriptores), y efectúa el pago anticipado del valor de éstos, deduciendo del mismo los intereses y los gastos correspondientes. Los documentos a que se hace referencia son representados principalmente por letras de cambio o pagarés no vencidos.

Pago

Satisfacción de una deuda en un sistema monetario. Su importancia se deriva de sus consecuencias con respecto al dinero y al crédito. Existen pagos de contado y diferido.



Unidad V. Las finanzas y el manejo de los proveedores



MESOGRAFÍA

Bibliografía básica