



Introducción a la unidad

Cuando las empresas requieren adquirir activos no circulantes (maquinaria, equipo, etc.), el encargado del área de finanzas, debe conseguir financiamiento bien sea con los fabricantes o distribuidores de los bienes o a otras instancias como serian las Instituciones Bancarias u Organismos Auxiliares del Crédito, estos pasivos, la técnica contable marca que se tienen que controlar en la cuenta de “Acreedores”. Una adecuada política financiera consistirá en obtener el monto máximo de financiamientos a un largo plazo y a una tasa de interés pequeña, para evitar que se afecte el flujo de efectivo.

Objetivo particular de la unidad

Distinguir por prioridad a los acreedores indispensables y necesarios de la empresa, con el fin de evaluarlos para analizar su costo de oportunidad, la forma de controlar el uso de los mismos, así como las ventajas y repercusiones de los mismos.

Lo que sé

1. Describa la importancia de los acreedores en la administración financiera
2. Enliste los principales elementos de información necesarios de los prestadores de servicios de la empresa

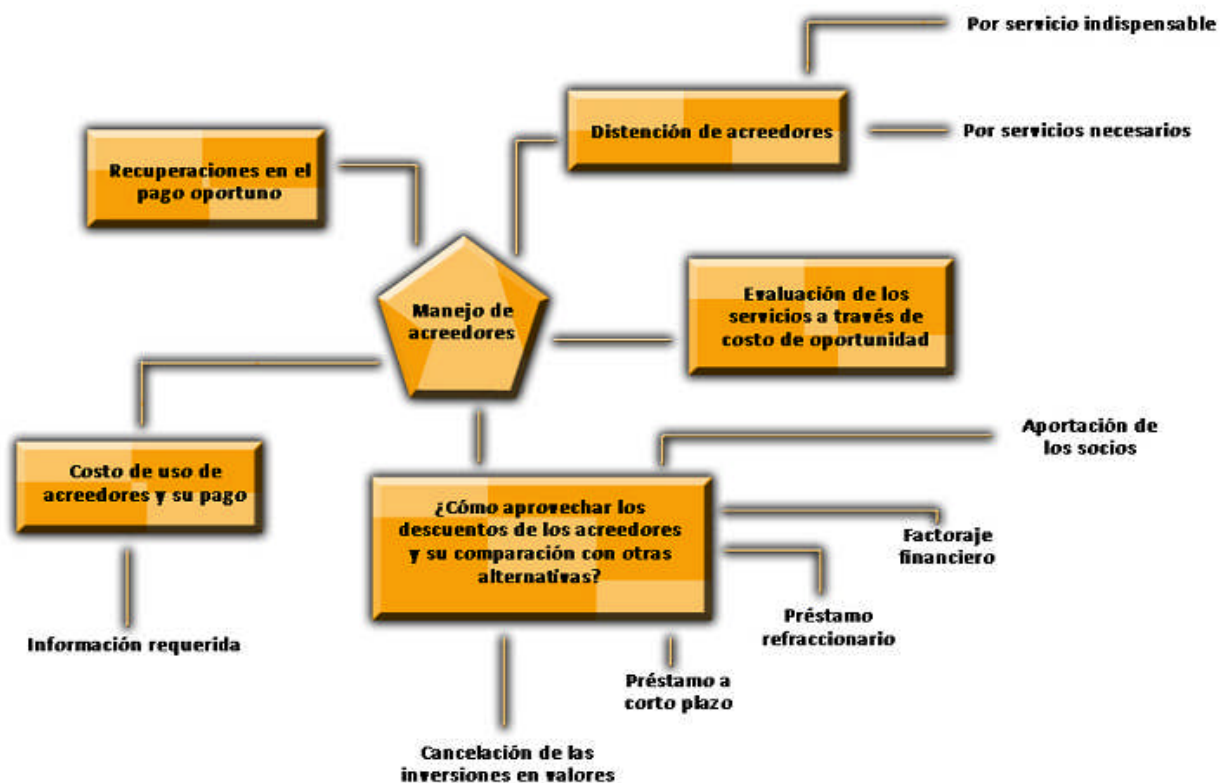
Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.



Temas de la unidad V

1. Distinción entre los acreedores por servicios indispensables y necesarios
2. Evaluación de los servicios a través del costo de oportunidad
3. El control en el uso de acreedores y su pago
4. ¿Cómo aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación contra otras alternativas financieras?
5. Repercusiones en el pago oportuno

Resumen de la unidad





Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tema 1. Distinción en los acreedores por servicios indispensables y necesarios

Objetivo del tema

Analizar la distinción entre acreedores por servicios indispensables y necesarios y su importancia

Desarrollo

Distinción en los acreedores por servicios indispensables y necesarios

Las Empresas para realizar sus operaciones, requieren obtener además de las materias primas o productos terminados, equipo, servicios, etc. Y este tipo de pasivos, se registran contablemente en la cuenta de Acreedores Diversos.

En una forma similar a la tratada en la cuenta de proveedores, será necesario tramitar el financiamiento con estos acreedores que tienen la característica de:

- a. Son operaciones no repetitivas
- b. Son operaciones de cuantía importante

Son operaciones no repetitivas, en virtud de que la empresa no esta comprando automóviles cada mes y tampoco manda reparar la maquinaria cada bimestre, pero el importe de estas operaciones es de cuantía elevada y de ahí se desprende como han surgido otros financiamientos paralelos ofertados por instituciones tales como Arrendadoras Financieras, Instituciones Bancarias, etc..



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



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, identifique los diferentes tipos de proveedores de servicios necesarios e indispensables que existen en 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 VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tema 2. Evaluación de los servicios a través del costo de oportunidad

Objetivos del tema

Analizar los servicios a través del costo de oportunidad

Desarrollo

Evaluación de los servicios a través del costo de oportunidad

Cuando se contratan estos servicios, se debe tomar en consideración lo siguiente:

- a. Que el servicio sea oportuno, para evitar tener problemas en el área de producción o de servicios.
- b. Que el prestador del servicio, sea una persona que cumple con los tiempos ofrecidos en el convenio.
- c. Que se respete el precio convenido.
- d. Que el servicio sea de calidad, en cuanto al servicio y a los materiales empleados.

Este tipo de servicios es elevado y normalmente no se puede programar en su fecha de presentación, pues las maquinas no avisan cuando se van a descomponer. Puede existir un contrato de mantenimiento preventivo, independiente a las reparaciones correctivas.

Los conceptos anteriores, representan un parámetro para medir el costo de recibir los servicios a crédito, contra el beneficio que se obtendrá por aprovechar los recursos de efectivo en renglones productivos para la empresa, concepto que se refiere al costo de oportunidad.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Se mencionaba en renglones anteriores, que este tipo de servicios es de costo elevado, pero se tendrá que comparar el costo contra lo que le cuesta a la empresa dejar de producir y con ello dejar de vender.

Ejemplo:

La empresa el Teclado S.A., requiere conocer si le conviene, financieramente adquirir una maquinaria con valor de \$ 700,000.00, conociendo que el acreedor (distribuidor de esta maquinaria) cobrara \$ 150,000.00 por concepto de intereses, en el lapso de 2 años. Si logra adquirir la maquinaria, se pueden producir 50,000 piezas, generando un costo de producción de \$ 2,200,000.00 y gastos de operación por \$ 1,900,000.00, durante el mismo periodo de dos años, si se conoce que el precio de venta por unidad es de \$ 90.00, decida si acepta o rechaza esta opción.

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO DE VENTA	TOTAL
CAPACIDAD DE PRODUCCION 50,000 PIEZAS	90.00	\$ 4,500,000
COSTO DE VENTAS		2,200,000
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION		1,900,000
UTILIDAD EN OPERACIÓN		400,000
MENOS		
INTERES SOBRE LA MAQUINARIA		150,000
UTILIDAD LIBRE DE CARGA FINANCIERA		250,000



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



La cifra de \$ 250,000, que muestra el cuadro, nos permite conocer que al adquirir la maquinaria, independiente al pago de intereses, la venta de los productos que se podrán fabricar, generara una utilidad adicional de \$ 250,000.00, que representa el 35.71 % durante el periodo de dos años, datos que permitirían tomar la decisión de aceptar el proyecto.

ACTIVIDAD 1

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

A partir de la información de la empresa de elección, analiza dos de los servicios que la empresa utiliza mediante el concepto “costo oportunidad”.

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.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tema 3. El control en el uso de acreedores y su pago

Objetivos del tema

Analizar la importancia del control de los acreedores y su pago

Desarrollo

El control en el uso de acreedores y su pago

La empresa requiere contar con un expediente sobre los diferentes prestadores de servicios, situación que le permitirá conocer la confiabilidad de cada uno al encargarles un trabajo.

La **información** que se requiere es:

- a. Calidad del servicio que ofrecen
- b. Tipo de servicio que ofrecen
- c. Costo de los servicios
- d. Garantía
- e. Tiempo de respuesta del prestador del servicio
- f. Historia de los servicios contratados, indicando si han surgido reclamaciones
- g. Cuáles son los trámites para obtener el financiamiento y cuántos días han otorgado en los servicios anteriores
- h. Conocer si existen pagos de intereses normales y moratorios

Calidad en el servicio que ofrecen

Corresponde a tener los antecedentes sobre la calidad del servicio, en relación a tiempo para realizar el trabajo, si los trabajos realizados con anterioridad han requerido presentar reclamaciones por no cumplir con lo solicitado.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tipo de servicio que ofrecen

Con la experiencia de ejercicios anteriores se debe dejar una referencia en su expediente para referirnos al tipo de servicio que presta, indicando si cuenta con las herramientas y experiencia para ese servicio. Esto está fundamentado en que por el nombre de la empresa no siempre se puede determinar la actividad que prestan.

Costo de los servicios

En el expediente, además de conservar copia de la factura que ampara el servicio prestado, se debe anexar la cotización en la que aparecen los precios pactados, mismos que podrán modificarse cuando se tenga la justificación de haber contratado varios servicios.

Garantía

El expediente debe contener información del número de días o meses que cubre la garantía sobre el servicio recibido, y la indicación de cuántas veces se han presentado reclamaciones, permitiendo con esto que se compruebe la calidad del servicio y el cumplimiento de las garantías.

Tiempo de respuesta del prestador del servicio

En su expediente se debe dejar la referencia del tiempo que tarda esta empresa en dar respuesta al servicio solicitado, con el objeto de conocer a qué prestador se debe acudir en una emergencia.

Historia de los servicios contratados, indicando si han surgido reclamaciones

Este apartado va directamente relacionado con el concepto de las garantías, ya que sería importante conocer el número de servicios contratados y el número de servicios en los que se hizo válida la garantía, dato que mostraría si es confiable dicho prestador de servicios.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Cuáles son los trámites para obtener financiamiento y cuántos días han otorgado en los servicios anteriores

El conocimiento de este trámite permitirá cumplir oportunamente con estos requisitos y gestionar ante el prestador del servicio que se incremente el número de días de crédito.

Conocer si existen pagos de intereses normales y moratorios.

Esta información le permite a la empresa calcular el costo real del servicio contratado.

Los datos anteriores le permitirán a la empresa seleccionar al prestador de servicios más recomendable por precio, calidad y tiempo.

ACTIVIDAD 1

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

A partir de la información de la empresa de elección, explica la importancia del control de los acreedores y su pago.

Con base en el análisis del control de los acreedores y su pago, 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 VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tema 4. ¿Cómo aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación contra otras alternativas financieras?

Objetivos del tema

Analizar la manera de aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación con otras alternativas financieras

Desarrollo

¿Cómo aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación contra otras alternativas financieras?

Como se indicó en tema 3, es necesario contar con expedientes de los diferentes acreedores, que permitan saber la cantidad y el costo de los servicios recibidos, además de conocer si estos prestadores de servicios ofrecen algún descuento por pronto pago.

El administrador financiero tiene que conocer las diferentes alternativas que existen, su costo, el tiempo que ofrecen y las garantías que exigen.

Formando parte de las **fuentes de financiamiento**, aparecen:

- a. Préstamo a corto plazo (directo, quirografario, descuento de documentos)
- b. Préstamo refaccionario
- c. Factoraje financiero
- d. Aportación de los socios
- e. Cancelación de las inversiones en valores

De las alternativas anteriores se tiene que determinar el costo de cada una para poder tomar la decisión de cuál fuente de financiamiento aceptar, para poder cumplir con el servicio y en un momento dado, determinar si es más conveniente



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



tramitar un financiamiento con terceros y pagar anticipadamente a los acreedores, para obtener el descuento por pronto pago.

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 la empresa usa descuentos para pagar a los acreedores en comparación con otras fuentes de financiamiento, y enlístalos.

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**.

ACTIVIDAD 2

A partir de la información de la empresa de elección, explica:

Tres ventajas y tres desventajas del uso de los descuentos que otorgan los acreedores a la empresa.

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 VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Tema 5. Repercusiones en el pago oportuno

Objetivos del tema

Analizar los beneficios por realizar pagos oportunamente

Desarrollo

Repercusiones en el pago oportuno

Cuando se cumple oportunamente con el pago de los compromisos, sucede algo similar a lo estudiado en la cuenta de Proveedores, en el tema 4, en el que se mencionó que el crédito se ve mejorado al pagar oportunamente y servirá de imagen ante otros prestadores de servicios.

Si se cumple con el pago oportuno, además de tener una imagen de solvencia se podrán negociar condiciones favorables para los futuros servicios, obteniendo un aumento en el tiempo o una reducción en el costo de los mismos.

Tener una imagen de solvencia¹. Esta posición permitirá que con otros acreedores se pueda negociar el otorgamiento de otro tipo de servicios y el historial crediticio se basará en las operaciones realizadas con el acreedor en periodos anteriores.

Si procuramos incrementar las operaciones con el acreedor, cada día representaremos un cliente especial en virtud de la cantidad de servicios solicitados y de la regularidad en sus pagos, por lo cual el prestador de servicios acudirá oportunamente cuando le sea solicitado algún servicio.

¹ Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998.*



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Poder negociar condiciones favorables

Al tener el prestador de servicios una calificación para la empresa como cliente especial, en función del número y precio de los servicios prestados, se hará más vulnerable para que la empresa lo presione buscando reducir los precios, ampliar los días de crédito o la obtención de un descuento por pronto pago.

Recibir servicios adicionales sin cobro alguno

Como se ha indicado en párrafos anteriores, al tener el prestador de servicios la calificación de cliente especial, bien sea por volumen de operaciones o por los montos operados, para cerrar adecuadamente la formalidad en los convenios el prestador de servicios ofrecerá algunos tipos de servicios sin costo, como una forma de favorecer a la empresa.

Para realizar las operaciones propias y normales de la empresa se requiere acudir a financiamientos externos. Cuando el financiamiento se requiere para bienes diferentes a productos del inventario, las fuentes corresponden a los acreedores, correspondiendo su costo financiero a los intereses pactados.

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 la empresa paga oportunamente, y menciona 3 ventajas y 3 desventajas por pagar 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.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Autoevaluación

Contesta si es falsa o verdadera cada una de las siguientes frases

	Verdadera	Falsa
1. Los acreedores normalmente son por los servicios que las empresas reciben.	()	()
2. En la contratación de los servicios se adquieren independientemente de hacer un análisis de conveniencia.	()	()
3. El control de los prestadores de servicios permite conocer la confiabilidad de cada uno de ellos.	()	()
4. Si el prestador de servicios siempre cumple, no es necesario analizar los descuentos que cada uno de ellos pueda otorgar.	()	()



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



LO QUE APRENDÍ

1. El banco otorga financiamientos al 21.10 % y la empresa que vende equipo de oficina ofrece los productos con un financiamiento del 19.20 % a un plazo de 6 meses. Te pregunta el gerente de la empresa cuál es el ahorro financiero por tomar el financiamiento con los acreedores, si el mobiliario asciende a \$ 123,400.00.

- a). \$ 1,184.64
- b). \$ 1 438.20
- c). \$ 1,086.34

2. Se desea comprar una maquinaria con valor de \$ 390,000.00, el vendedor ofrece 12 meses para pagar cobrando un interés del 30 %. Con la maquinaria se podrán fabricar 28,000 piezas que generarán una utilidad de \$ 4.25 c/u, indica cuál es la utilidad adicional que se recibirá.

- a). \$ 2,000.00 más tener en propiedad la maquinaria
- b). \$ 1,900.00 más tener en propiedad la maquinaria
- c). \$ 2,300.00 más tener en propiedad la maquinaria

3. Indica tres conceptos que sean indispensables para seleccionar al acreedor que otorgará los servicios.

- a). Productos con tecnología, servicio y competencia
- b). Productos con puntualidad, tecnología y precio
- c) Productos con precio, mantenimiento y competencia



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



4. ¿Qué ventajas representa para la empresa tener un buen control para el vencimiento de los pagos a favor de los acreedores?

- a). Que nos puedan aumentar el financiamiento y dar mejor calidad.
- b). Que nos puedan aumentar el financiamiento y dar más producto.
- c). Que nos pueden aumentar el financiamiento y servicios extra sin costo.

5. Determinar si el descuento por pronto pago que ofrece el acreedor sobre su adeudo de \$ 120,000.00, es bueno para la empresa, se logra si se compara contra:

- a). El rendimiento de CETES a 28 días.
- b). El rendimiento que ofrecen los bancos en un mes.
- c). El descuento que ofrecen otros acreedores.

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 VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



Glosario de la unidad

Acreeedores

Toda persona que en un negocio entrega valores, efectos, mercancías, derechos o bienes de cualquier clase y no recibe un cambio, sino la promesa de pago o crédito que establezcan en otra forma específica en la contabilidad.

Préstamo a Corto Plazo

Un préstamo a corto plazo puede usarse para propósitos tales como: capitalizarse en un periodo determinado para rehabilitar saldos de cuentas por cobrar para adquirir inventario.

Factoraje financiero

Es el contrato financiero donde se estipula que la empresa de factoraje recibe la cesión de derechos de crédito a favor de una compañía cedente, recibiendo esta última un financiamiento de corto plazo o anticipo sobre dichos derechos (facturas o recibos por cobrar) de crédito.

Inversiones en valores

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea por la obtención de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor precio de su costo de adquisición.

Préstamos refaccionarios

Son aquéllos destinados a invertir el importe del crédito en la adquisición de instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria, y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el desarrollo de la empresa del acreditado.



Unidad VI. Las finanzas y el manejo de los acreedores



MESOGRAFÍA

Bibliografía básica