

Financiamiento a Corto Plazo

Financiamiento a corto plazo significa que se paga en un año o menos. Por lo general este tipo de financiamiento se utiliza para satisfacer las necesidades que se producen por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales. Por ejemplo: cuando se necesita capital de trabajo extra o para conseguir financiamiento provisional para un proyecto a largo plazo.

Los objetivos de las fuentes de financiamiento a corto plazo son comprender las fuentes y tipos de financiamiento espontáneos. Es decir, el cálculo del costo anual del crédito comercial cuando no se aprovechan los descuentos, identificar los factores que afectan el costo de los préstamos a corto plazo, las cuentas por pagar demoradas y comprender las desventajas potenciales.

FINACIAMIENTO ESPONTÁNEO

Crédito Comercial o Cuentas por Pagar. La más utilizada por los negocios. Siendo la más importante forma de financiamiento para las empresas, donde los compradores no pagan por los bienes a la entrega, sino que el pago dure por un periodo. Este tipo de crédito se obtiene fácilmente ya que los proveedores desean hacer negocios, por lo general se pide el pago del interés que en la mayoría de los casos es una cantidad mínima; es conveniente; y los proveedores de crédito comercial con frecuencia son indulgentes en caso de que la empresa tenga problemas financieros. Existen tres tipos de crédito comercial:

- **Cuentas abiertas:** con este arreglo, el vendedor envía los bienes al comprador y una factura que especifica los bienes enviados, la cantidad que debe y los términos de la venta. El crédito de cuenta abierta adquiere su nombre del hecho de que el comprador no firma un instrumento de deuda formal que evidencie la cantidad que adeuda al vendedor. Usualmente aparece en el Balance General del comprador como cuenta por pagar.

También se elaboran notas de promesa de pago en vez del crédito de cuenta abierta. El comprador firma esta nota como evidencia de deuda hacia el vendedor. Con este acuerdo el vendedor obtiene una Orden de Pago dirigida al comprador, ordenándole pagar en alguna fecha futura. El comprador pagará en un banco hasta cuando la orden venza. Desde ese momento se convierte en una aceptación comercial.

Financiamiento a Corto Plazo

Si es negociable, el vendedor puede venderla con un descuento. El portador de la aceptación la presenta en el banco designado para cobrarla.

- Letras o pagarés.
- Aceptaciones comerciales.

Términos de venta: limitaciones ya sea por promesa de pago y las aceptaciones comerciales condicionarán, para tal efecto los términos especificados en la factura, pueden colocarse en varias categorías de acuerdo con el periodo neto dentro del cual se espera el pago y de acuerdo con los términos de descuento por pago efectivo, si lo hay.

- **Cobrar o devolver:** sin crédito comercial, se paga a la entrega de los bienes. El único riesgo es que el comprador se rehuse a recibir el envío. En tal caso tendrá que asumir el costo de envío el mismo vendedor. También podría el vendedor exigir el pago por adelantado. Para cualquier efecto el vendedor no extiende crédito.
- **Periodo neto:** sin descuento por pago en efectivo, se extiende en crédito con un periodo limitado de pago especificado claramente. Por ejemplo 30 días.
- **Periodo neto:** con descuento por pago en efectivo, además del crédito, el vendedor extiende un descuento si la factura se paga al principio del periodo neto. Por ejemplo: 5/20, neto 30 indica que el vendedor ofrece un 5% de descuento, si se paga la factura dentro de los primeros 20 días, de otra manera, el comprador debe pagar la cantidad completa acordada con anterioridad.
- **Fecha temporal:** usualmente utilizado este término para animar a los clientes y se caracterizan en aplicarse para temporadas altas, donde los pagos se realizan en verano. Este tipo de pedidos favorecen al vendedor ya que puede programar con anterioridad y de manera eficiente las necesidades de los compradores.

Financiamiento a Corto Plazo

Crédito comercial como medio de financiamiento

El crédito comercial es una fuente de fondos para el comprador porque no tiene que pagar por los bienes sino hasta después de recibirlos. Si la empresa paga automáticamente sus facturas cierto número de días después de la fecha de la facturación, el crédito comercial se convierte en una fuente espontánea (o integrada) de financiamiento que varía con el ciclo de producción. Conforme la empresa aumenta su producción y las compras correspondientes, las cuentas por pagar aumentan y proveen parte de los fondos necesarios para financiar el incremento en la producción. **Por ejemplo:** las compras de una compañía a sus proveedores son de \$10,000 en bienes al día, en términos de “neto 30”. La empresa tendrá \$300,000 de financiamiento de cuentas por pagar (30 días × \$10,000 por día = \$300,000) si siempre paga al final de periodo neto. Ahora, si las compras a los proveedores aumentaran a \$11,000 por día, daría \$330,000 de financiamiento adicional, ya que el nivel de las cuentas por pagar al final se eleva a \$330,000 (30 días × \$11,000 por día). De manera similar, si la producción disminuye, las cuentas por pagar tienden a decrecer.

Pago el día del vencimiento: se supone que la empresa renuncia a un descuento por pago en efectivo y paga sus cuentas el día que se vence el periodo neto. Si no se ofrece descuento, no hay costo por el uso del crédito durante el periodo neto. Por otro lado, si una empresa opta por un descuento, no hay costo por el uso del crédito comercial durante el periodo de descuento. Sin embargo, si se ofrece un descuento por pago en efectivo pero no se aprovecha, existe un costo de oportunidad definitivo.

Cuentas por pagar que se demoran: una empresa puede posponer el pago más allá de este periodo. En este caso, se dice que la cuenta por pagar se demora. Demorar las cuentas por pagar genera un financiamiento a corto plazo adicional para la empresa mediante la acumulación adicional en una cuenta de pasivos. Sin embargo, este beneficio debe compararse con los costos asociados. Los costos posibles de demorar las cuentas por pagar incluyen:

- El costo de no aceptar el descuento por pago en efectivo (si lo hay).
- El deterioro posible en la calificación de crédito, junto con la capacidad de la empresa para obtener créditos futuros.
- Las penalizaciones o los intereses por pago tardío que pueden cobrarse, dependiendo de la práctica de la industria.

Financiamiento a Corto Plazo

Si una empresa demora excesivamente sus cuentas por pagar, de manera que los pagos en realidad son morosos, su calificación de crédito sufrirá las consecuencias. Al evaluar a una compañía, los bancos y otros prestamistas no verán con agrado los patrones de pagos lentos en exceso. Un proveedor puede estar dispuesto a aceptar la demora de los pagos, en particular si el riesgo de deudas incobrables es mínimo. Una demora periódica y razonable de los pagos no necesariamente es mala en sí. Debe evaluarse de manera objetiva en relación con las fuentes alternativas de crédito a corto plazo. Cuando una empresa demora sus pagos, debe esforzarse por mantener a los proveedores bien informados de su situación. Un gran número de proveedores permitirán que una empresa demore sus pagos si es honesta con el proveedor y cumplida con sus pagos.

FINANCIAMIENTO NEGOCIADO

Para ser digno de un préstamo bancario, una empresa tiene que poseer suficiente capital y buena liquidez. Cuando existe un acuerdo, por lo general se firma una letra, donde se acuerda que el deudor pagará en una respectiva fecha. Esta puede ser pagada a su vencimiento o a plazos. Este tipo de préstamos no son inmediatos sino sujetos a una solicitud de préstamo y obtener una aprobación. Los préstamos tienden a ganar intereses, y la tasa preferencial de interés es la tasa más baja; mientras que para otros deudores les cobran tasas de interés más altas. La financiación bancaria puede tomar cualquiera de las formas siguientes:

Préstamos sin seguros: se recomiendan para compañías con excelente calificación crediticia para proyectos financieros que tienen flujos rápidos de caja. Son adecuados cuando las empresas tienen necesidad inmediata de efectivo y pueden pagar el préstamo en un futuro cercano u obtener rápidamente financiación a largo plazo. **Desventajas:** implican una tasa de interés más alta que un préstamo asegurado y su pago se exige en una sola exhibición.

Préstamos asegurados: si la reputación crediticia de un deudor es mala, el banco le puede prestar dinero solo con base en un seguro, es decir, con alguna forma de garantía que lo respalde. La garantía puede tener muchas formas, que además incluyen inventarios, títulos comerciales o activos fijos. En algunos casos, aunque la compañía puede obtener un préstamo sin seguro, puede otorgar una garantía a cambio de una tasa de interés más baja.

Financiamiento a Corto Plazo

Línea de crédito: es un acuerdo informal entre un banco y su cliente que especifica la cantidad máxima de crédito que el banco permitirá que le deba la empresa en un momento dado. Es muy común que las líneas de crédito se establezcan por un periodo de un año y pueden renovarse después de que el banco recibe el último reporte anual y tiene oportunidad de revisar el progreso del prestatario.

Por ejemplo: Una compañía pide préstamo de \$400,000 y se le exige que mantenga el 13 % como saldo de compensación. También tiene una línea de crédito sin usar por valor de \$ 150,000, por la cual el saldo de compensación es del 15%. ¿Cuál es la cantidad que debe mantener la empresa como saldo mínimo? ($\$ 400,000 * 0.13$) + ($\$150,000*0.15$)= $\$52,000+\$22,500=\$74,500$

Préstamos a plazos: requiere pagos mensuales. Cuando el capital principal del préstamo se reduce lo suficiente, se puede obtener refinanciación a tasas más bajas de interés. La ventaja de esta clase de préstamo es que puede ser hecho a la medida para satisfacer las necesidades temporales de la compañía.

Gastos acumulados

Los gastos acumulados representan una fuente espontánea de financiamiento. Los más comunes son salarios e impuestos. Ambas cuentas tienen el gasto acumulado, pero todavía no pagado. Es usual que se especifique una fecha en que debe pagarse el gasto acumulado. Los impuestos sobre la renta se pagan cada trimestre; los impuestos sobre propiedades se pagan cada semestre. Los salarios suelen pagarse cada semana, quincena o mes. Igual que las cuentas por pagar, los gastos acumulados tienden a subir o bajar con el nivel de las operaciones de la empresa. Por ejemplo:

- Si aumentan las ventas, los costos de mano de obra casi siempre aumentan y los salarios acumulados.
- Cuando las ganancias aumentan, los impuestos acumulados también lo hacen.

Los gastos acumulados representan financiamiento sin costo. Los servicios se prestan a cambio de salarios, pero no se paga a los empleados sino hasta la fecha establecida, y los empleados están de acuerdo con ello. Así, los gastos acumulados representan una fuente de financiamiento libre de intereses.

Financiamiento a Corto Plazo

El costo de pedir prestado: incluyen tasas de interés establecidas, saldos de compensación y cuotas de compromiso que ayudan a determinar la tasa de interés efectiva sobre el préstamo a corto plazo.

Tasa de interés: establecida mediante una negociación entre las partes, mientras la solvencia del prestatario sea menor la tasa de interés será mayor. También variarán de acuerdo a las condiciones del mercado de dinero.

Tasa preferencial: es interés que cobran ciertos bancos a los clientes más dignos de crédito, no es muy particular, pero debido al crecimiento interno del sistema bancario para atraer clientes, las compañías bien establecidas y sólidas con frecuencia pueden pedir préstamos a una tasa de interés por debajo de la preferencial.

Ejemplo: en un préstamo de \$20,000 al 15% de interés establecido por un año, la tasa de interés efectiva en un pago es simplemente la tasa establecida.

$$= \frac{\$3,000 \text{ de interés}}{\$20,000 \text{ en fondos disponibles}} = 15\%$$

Sin embargo, como descuento, la tasa de interés efectiva es más alta que el 15%.

$$= \frac{\$3,000 \text{ de interés}}{\$17,000 \text{ en fondos disponibles}} = 17.64\%$$

Cuando pagamos en la forma de descuento, podemos usar solo \$17,000 durante el año, pero debemos regresar \$20,000 al final del periodo. Así, la tasa de interés efectiva es más alta en una letra que descuenta que cuando se adopta la forma de pago. Debemos señalar que la mayoría de los préstamos bancarios se basan en un pago al final del periodo.

Saldos de compensación: la cantidad requerida en el saldo de compensación, varía según las condiciones competitivas en el mercado para préstamos y las negociaciones específicas entre el prestatario y el prestamista. La fórmula general para calcular la tasa de interés anual efectiva en un préstamo a corto plazo es:

$$= \frac{\text{Interés total pagado} + \text{Cuotas totales pagadas (cuando existen)} * 365 \text{ días}}{\text{Fondos disponibles} * \text{Número de días de vigencia del préstamo}}$$

Financiamiento a Corto Plazo

Referencias:

- Brigham Houston, Eugene, Fundamentos de Administración Financiera, Thomson, 2005.
Gitman Lawrence, J., Principios de Administración Financiera, Pearson, 2007.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Normas de Información Financiera, Editorial IMCP, 2011.
Ley de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).
Moreno Fernández, Joaquín y Rivas Merino, Sergio, Administración Financiera del Capital de Trabajo, Cecs, 2003.
Ortega Castro, Alfonso, Introducción a las Finanzas, McGraw-Hill, 2003.
Ramírez Padilla, Noel, Contabilidad Administrativa, McGraw-Hill, 2002.
Ross- Westerfield-Jordan, Fundamentos de Finanzas Corporativas, McGraw-Hill, 2002.
Setzer Ochoa, Guadalupe, Administración Financiera, McGraw-Hill, 2003
Sistema Universidad Abierta- Facultad de Contaduría y Administración, Tutorial para la Asignatura Finanzas II, Plan 1998.