

EL SISTEMA BARTER EN LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Gustavo Tapia

Universidad de Buenos Aires

SUMARIO: 1.Introducción; 2. Razones principales para usar el sistema; 3. Circuito y procesos de operaciones; 4. Un caso ejemplificativo para apalancarse con el sistema barter; 5. La administración del capital de trabajo.

Para comentarios: gustavotapia@fibertel.com.ar

1. INTRODUCCIÓN

La palabra ‘*barter*’ traducida del inglés significa trueque o intercambio, y como sabemos si bien este tipo de operaciones existen antes que el dinero propiamente dicho, en la actualidad es una actividad en crecimiento y de gran ayuda para profesionales, empresas Pymes y comerciales en general.

Existen algunas alternativas basadas en intercambio multilateral de bienes entre empresas, que básicamente, les permite comprar lo que necesitan con lo que estas empresas tienen o producen. Desde este punto de vista el sistema de barter es una solución potable para las compañías que tienen problemas de morosidad de pagos, o falta de efectivo.

En el sistema se opera dentro de una red de comercio (intercambio), donde las compañías compran y venden sus productos o servicios sin usar efectivo y sobre la plataforma que posibilita la web, desapareciendo barreras intercontinentales o de tipo geográfico.

Cada miembro del sistema puede acceder a precios de mercado en los bienes solicitados sin sobrepagos y desarrollar las acciones dentro de un marco reglamentado y confiable, bajo dirección profesional.

En las subastas, los vendedores no están seguros del valor que obtendrán por su mercancía. En una transacción por intercambio, el valor de los productos o servicios, que es el mismo valor en efectivo, lo determina el vendedor y debe ser respetado por el comprador.

Respecto del canje, la gran diferencia que existe es que para efectuar el intercambio la empresa no necesita encontrar a otro empresario que tenga lo que su empresa necesita y que a la vez necesite lo que su empresa tiene. Con este sistema la empresa puede ofertar sus productos y servicios en la red y de ese modo obtener un crédito que le permitirá consumir productos o servicios de cualquier otra empresa miembro del sistema.

La red del sistema es un pool de empresas de muy diversos rubros –sean de industria, comercio o servicios- y que realizan entre sí Negocios de Intercambio coordinados a través de una organización que actúa centralizando las transacciones y dando seguridad al esquema diseñado.

Hasta la fecha, se habían registrado 570 organizaciones de Barter presentes en los cinco continentes, con un crecimiento en la red de intercambio, a partir de la globalización, ya que funciona como un ‘instrumento de negocios’ apto para generar oportunidades en nuevos escenarios. También se lo denomina trueque virtual y combina información computarizada compartida, inteligencia humana, y creatividad para crear oportunidades para más de diez mil miembros en algunos casos, que buscan intercambiar sus productos y servicios continuamente. Algunos datos que reflejan la importancia de este sistema utilizado en EEUU desde 1960 y en la cual un 80% de las principales empresas listadas por la revista *Fortune* desarrollan actividades de intercambio: antes de Internet 250.000 empresas efectuaban operaciones con este sistema, en tanto del volumen mundial anual en dólares a fines de los noventa alcanzaba los 64.000 millones.

La red de barter es una manera de conectar gente de negocios, de manera que toman de aquella lo que requieren, sin la necesidad de emplear dinero, sino usando inventarios y capacidad ociosa como medio de pago reemplazando al efectivo.

El sistema es muy sencillo: una empresa se afilia a una red de intercambio donde ofrece sus productos o servicios. Los socios afiliados interesados en ese producto podrán decidir adquirirlo con el saldo a favor en intercambio que tienen en el sistema. Una vez adquirido, el total de la operación se acredita al socio vendedor, de manera que éste puede, a su vez, adquirir cualquier producto o servicio disponible. En cada operación de venta se obtienen pesos de intercambio: ‘barterpesos’, que es una unidad de cambio utilizable dentro de la red como efectivo para comprar productos y/o servicios de otros socios. En cada transacción los *barterpesos* son cargados de la cuenta del comprador y abonados a la cuenta del vendedor, recibiendo un estado de cuenta de operaciones. El método de seguimiento de las transacciones funciona como una cuenta bancaria, permitiéndole al usuario monitorear su balance y el detalle de transacciones del negocio. Además los usuarios tienen una chequera (Giro Barter) y las Tarjetas Barter para poder comprar.

2. RAZONES PRINCIPALES PARA USAR EL SISTEMA

Existen tres razones principales para el uso de Barter:

- **Seguridad:** El intercambio virtual crea una moneda o medio de intercambio común que cualquiera puede usar para establecer un valor relativamente objetivo de lo que ofrece. Además el intercambio virtual monitorea a los usuarios y tiene reglas justas de intercambio para asegurarse que todas las transacciones benefician a ambas partes. Se pretende entonces evitar obtener algo de menor valor de lo ofrecido o no recibir inventarios que estuviesen en desuso.
- **Diversidad:** En la red Barter, un miembro tiene más fuentes de las cuales comprar. Se puede vender materiales o servicios, juntos o por separado.
- **Facilidad de uso:** Se provee servicios de publicidad de requerimientos y necesidades, un método de seguimiento de las transacciones y métodos de negociación. Cuando se realiza un negocio, se pierde mucho tiempo tratando de encontrar otra parte que quiera vender o comprar. Siendo usuarios Barter, la persona o empresa tiene acceso a un gran número de gente que quiere intercambiar, ofrece acceso a tecnología y un staff que está diseñado para facilitar las transacciones en la red.

3. CIRCUITO Y PROCESOS DE OPERACIONES

1) Unidad de Cambio: el parámetro de referencia para valuar es el dinero virtual –barterpesos-. El sistema de intercambio no incrementa los precios, por lo que, si un proveedor decidiera negar el servicio, limitar la venta a un porcentaje en efectivo o incrementar el precio, sería reportado por otros usuarios a fin de solucionar esa situación.

2) Comprar y vender: Presentados los productos y/o servicios en la red Barter, otros clientes verán lo que vende cuando busquen lo que necesitan. La empresa de Barter promociona los productos o servicios de sus clientes por medio de los ejecutivos de cuenta y a través de Internet. Los clientes interesados en comprar se comunicarán al negocio, solicitando cotizaciones de los productos o servicios. Para avanzar en el proceso de compra se debe llamar al ejecutivo de cuenta y preguntar por proveedores que surtan los productos o servicios que se requieren. Luego corre por cuenta del usuario comunicarse con ellos y pedirles una cotización de lo que se necesita. Si se está interesado en la oferta presentada, se acuerdan las condiciones comerciales y la forma de entrega. La compañía de Barter no se compromete a colocar en el mercado al producto ofrecido y no otorga ninguna garantía real de ello. Su respaldo se encuentra en las poderosas redes multinacionales de clientes que manejan. Tampoco hay garantía del cumplimiento del vendedor respecto de lo que una empresa compró, pero queda a cargo de la compañía de Barter la posibilidad de sancionar una empresa y expulsarla de la red por incumplimiento. Para ello, llevan a cabo un seguimiento de todas las operaciones que se realizan. Si una empresa no quedó conforme con alguna operación realizada, tiene la posibilidad de rescindirla (como en cualquier operación ordinaria).

3) Garantía de cobranza: una vez que la empresa cumplió con la entrega en calidad, precio y tiempo y el miembro a quien la empresa le vendió le entrega conforme mediante el *GiroBarter* o la *TarjetaBarter*, la empresa de Barter se hace responsable por la acreditación de los \$ de intercambio en la cuenta.

4) Catálogos de productos y actividades: al momento de comprar el usuario accede a bases de datos catalogados donde puede hallar la variedad de productos que se encuentran disponibles en ese momento. Los clientes son responsables por sus productos y servicios y cada empresa lista el inventario en la categoría adecuada con su descripción correspondiente.

5) Líneas de créditos: Si un comprador lo requiere, puede solicitar un crédito y la compañía de Barter evaluará su pedido. En caso de aprobarlo, le comunicará el monto de crédito asignado. Cada caso será analizado por separado, por lo cual no es posible determinar de antemano si la empresa obtendrá el crédito solicitado o no. Ello estará en función de la solvencia de la firma, su cumplimiento comercial y el grado de interés que se considere que los productos o servicios tendrán en el sistema.

6) Aspectos fiscales: En general, y dado que el comprador consume los recursos que ofrece el sistema en su actividad de Barter no genera Impuesto sobre la renta porque al ser una permuta con doble enajenación (compra y venta), el resultado es compensado. Sí paga el impuesto al valor agregado trasladándolo a las etapas siguientes.

7) Inscripción en el sistema de intercambio: Las empresas organizadoras cobran una cuota mensual o periódica (promedio \$100) y otra cantidad fija o variable (aprox. 10%) por cada operación de venta. La empresa de Barter hace un análisis de la empresa, estudiando los productos y servicios que ofrece. Se asigna un ejecutivo de cuenta especializado, a través del cual se realizan las primeras operaciones de compra-venta de acuerdo con las necesidades. En ese momento se rea-

liza el registro de la empresa en el sistema de comercio organizado y en Internet. Posteriormente se recibirá un *kit* de afiliación que contiene información general y especializada de acuerdo con el giro de la industria a la que se pertenece. Adherida la empresa, recibe el número de miembro, la clave personal, una chequera (GiroBarter) y las TarjetasBarter para poder comenzar a comprar.

Ventajas financieras por el uso del sistema

- Incremento de ventas: nuevo canal de operaciones con posibilidad de más clientes, sea por la sinergia de red, la globalización continental / regional, etc.
- Nuevos segmentos y nichos de mercados a nivel internacional.
- Acceso sin sobreprecios en los bienes y servicios, evitando guerras de descuentos.
- Menor inversión en promoción y publicidad de los productos y servicios ofrecidos.
- Reducción de los gastos en efectivo, sin el requerimiento de generar activos líquidos para llevar a cabo las transacciones.
- Ahorro en gastos de transporte, publicidad, comunicaciones, etc., de acuerdo a las pautas de contratación del sistema.
- Evita la inmovilización de stocks, en particular los que pueden pasar a la categoría de en desuso y mejora la eficiencia de la capacidad instalada de producción sobre la base de la programación de las ventas.
- Mayor flexibilización en las operaciones de outsourcing o tercerización.
- Se pagan con gastos variables ventas 'extras'.
- Aumento del poder adquisitivo de las empresas que intercambian, considerando además de los ahorros monetarios, el capital físico transado.
- No hay morosidad en el sistema aceptadas las pautas de funcionamiento que ligan a las partes.
- Posibilidad de obtener financiación sobre la base del análisis del crédito y la evolución de las operaciones de las empresas.
- Marco reglamentado y confiable, con dirección profesionalizada.

Algunos inconvenientes

Encontramos debilidades en general en los esquemas de garantías de las operaciones entre partes, pudiéndose dar el caso de que no se logre colocar con facilidad el producto o servicio ofrecido. Otro caso puede presentarse cuando un cliente de la empresa vendedora, decide ingresar al sistema de intercambio, significando desde lo materialmente económico, una reducción en las ventas preexistentes y menor flujo financiero positivo.

Debe tenerse en cuenta, también que no siempre se dará respuesta a las necesidades por operar en el sistema de intercambio. La red, si bien es grande, no es infinita, y puede que en ella no se encuentre lo que se busca. Esta situación se vuelve más riesgosa cuando la empresa ya colocó sus productos en el mercado de barter, cambiando algún activo real, por un poder adquisitivo virtual que por el momento no le ofrece lo que necesita.

La compañía de intercambio

La organización que opera como 'central' de una red Barter generalmente funciona como:

- Administradora de los programas de negocios de intercambio entre los miembros afiliados.

- Genera los contactos y la estructura operativa necesaria para hacer posibles las transacciones nacionales e internacionales.
- Mantiene los registros de las Cuentas de Intercambio.
- Conduce las acciones requeridas para mantener una mezcla atractiva y equilibrada de productos y/o servicios disponibles en la Red.
- Fiscaliza el cumplimiento de las obligaciones de las distintas partes.
- Lleva a cabo un seguimiento de todas las operaciones y se ocupa de que se efectúen eficientemente.
- Soluciona los problemas que presenta el trueque tradicional –simultánea y uno a uno–.

4. UN CASO EJEMPLIFICATIVO PARA APALANCARSE CON EL SISTEMA BAR-TER

Se pretende analizar como pueden usar las empresas el intercambio como un canal de ventas adicional, reduciendo los desembolsos en efectivo e incrementando su utilidad de operación.

Supongamos que M&A es una empresa que provee servicios jurídicos, de contabilidad y de planificación financiera a firmas pertenecientes a un amplio rango de industrias. Esta empresa está asociada a una red de Barter 'X'. A través de esta red, M&A puede acceder a los siguientes beneficios:

La venta de los servicios fiscales y de auditoría de su empresa a través de 'X' ha hecho posible que Pirulo llegue a un segmento de mercado completamente diferente, lo que le permite incrementar sus ventas muy por arriba de sus actuales negocios en efectivo.

Utiliza los Barter \$ 'X' (moneda de intercambio de esta asociación de Barter) que ha ganado para la compra de los productos y servicios que necesita para administrar su negocio, en lugar de usar dinero en efectivo.

Recientemente, M&A calculó los impuestos para una compañía constructora que también es cliente de Barter 'X'. La firma de M&A cobra 500 pesos por hora en la preparación de impuestos y el proyecto requirió 20 horas cobrables. El costo variable que implica para M&A proporcionar este servicio (salarios por hora, suministros de oficina, etc.) es de aproximadamente 250 pesos por hora. Al completar el proyecto, la firma M&A ganó 10 mil Barter \$ 'X'.

Después, él gastó 10 mil Barter \$ 'X' en la compra de publicidad en un diario que también forma parte de la red Barter 'X'. El costo en efectivo para él era de 5 mil pesos (20 horas multiplicadas por 250 pesos por hora de costos variables).

Veamos las 2 opciones que tiene M&A:

Usando Barter \$ "X"		
Horas Trabajadas	20	
Ganancia	\$ 10.000,00	(20 horas x \$500)
Costos Variables Consultoría en efectivo	\$ 5.000,00	(20 horas x \$250)
Barter \$ "X" disponibles para gastar	\$ 10.000,00	

Si M&A hubiera usado efectivo en vez de Barter \$ 'X', su empresa habría tenido que vender 40 horas de servicios de contabilidad, a fin de ganar 20 mil pesos

de facturación total, para comprar la misma cantidad de publicidad. Más aún, su costo en efectivo habría sido de 10 mil pesos (40 horas multiplicadas por 250 pesos por hora).

Usando Barter Efectivo		
Horas Trabajadas	40	
Ganancia	\$ 20.000,00	(40 horas x \$500)
Costos Variables Consultoría	\$ 10.000,00	(40 horas x \$250)
Barter \$ "X" disponibles para gastar	\$ 10.000,00	(\$20,000 ganados menos \$10,000 gastados)

Ahora tengamos en cuenta la operatoria de la agencia de publicidad donde M&A puede comprar su pauta publicitaria: a 'Averbu S.A.'

A partir de datos históricos del desempeño financiero y operativo de la compañía, Averbu SA prepara sus proyecciones financieras

Ventas Anuales	\$	2.000.000,00
Costo de Ventas	30% sobre ventas, es decir un MB de 70%	
Gastos Fijos	\$	900.000,00
Gastos Variables	\$	300.000,00
Impuesto a las ganancias	35% sobre resultado operativo	

Ingresos proyectados para los próximos 12 meses:

Ventas	\$	2.000.000,00
Costo Ventas	\$	600.000,00
Utilidad Bruta	\$	1.400.000,00
Gastos Fijos	\$	900.000,00
Gastos Variables	\$	300.000,00
Resultado Operativo	\$	200.000,00
Impuesto a las Ganancias	\$	70.000,00
Resultado Neto	\$	130.000,00

Cuando Averbu se incorporó a Barter 'X', su compañía operaba a un 80% de su capacidad. Luego de incorporarse a la red, asumió que: a) como cliente de Barter 'X', calcula que podría hacer crecer su negocio en un 10% adicional y también supone que puede usar su saldo en Barter \$ 'X' para pagar los gastos variables, como publicidad, suministros y viajes.

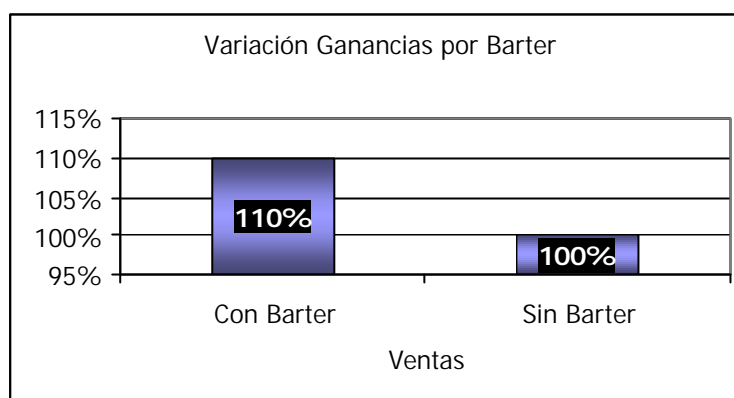
Averbu SA prevé el impacto potencial de su actividad comercial por medio de Barter 'X', en términos de efectivo, como se ilustra a continuación:

<u>Sin Barter "X"</u>	<u>Con Barter "X"</u>		<u>Notas</u>
<u>Efectivo</u>	<u>Efectivo</u>	<u>Barter \$ "X"</u>	
Ventas \$ 2,000,000	\$ 2,000,000	+ B\$200,000	10% de incremento en ventas a través de BarterTrust Incremento de \$60,000 (30% x 200,000 en valor de los impresos) Los Barter \$ "X" ganados se usarán para pagar gastos variables
Costo de ventas (30%) \$ <u>600,000</u>	\$ 660.000,00		
Ganancia bruta \$ 1,400,000	\$ 1,340,000	+ B\$200,000	
Gastos fijos \$ 900,000	\$ 900.000,00		Sin cambios Los Barter \$ "X" se usarán para pagar gastos variables, en lugar de efectivo 9.8% sobre ventas El uso de Barter \$ "X" genera una reducción de los gastos de efectivo
Gastos variables \$ 300,000	\$ 100,000	+ B\$200,000	
Comisión del Intercambio \$ <u>0</u>	\$ 19.600,00		
Gastos totales \$ 1,200,000	\$ 1,019,600		
Utilidades de operación \$ 200,000	\$ 320.400,00		
Impuestos (35%) \$ <u>70,000</u>	\$ 112.140,00		
Ingreso neto \$ <u>130,000</u>	\$ 208.260,00		
\$ = Pesos; B\$ = Barter \$ "X"			

Es decir, que en lugar de utilizar efectivo para pagar sus gastos variables, utilizará Barter \$ 'X', que serán provistos por otras empresas asociadas a esta red de intercambio.

Aún después del pago de un mayor impuesto a las ganancias como resultado de mayor utilidad operativa -generada por la utilización de efectivo para el pago de gastos variables de operación-, el resultado neto será mayor al 60% si no hubiera utilizado la red de Barter para operar.

Así, la diferencia en el resultado neto de \$78260, pueden ser utilizados en la apertura de nuevas sucursales o para invertir en tecnología. En este ejemplo, Averbu SA utilizó el Barter para lograr que su negocio creciera 10%, utilizando sus instalaciones de imprenta y su personal de producción disponibles. Así, creció de 2 millones al equivalente de 2.2 millones de pesos.



Con eso redujo 7% sus desembolsos en efectivo e incrementó sus utilidades de operación en 60%. Este resultado aparentemente paradójico —crecimiento de ingresos y utilidades mientras disminuyen los egresos en efectivo— se conoce como el efecto de apalancamiento del intercambio. Las compañías que emplean el intercambio para vender su excedente de capacidad de operación pueden obtener ventajas significativas, como la expansión de su base de clientes y una notable mejoría en el flujo de efectivo.

5. LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Frente al objetivo de maximizar la utilidad y minimizar el riesgo, es necesario ubicar a la empresa en un contexto de desarrollo social y productivo a fin de determinar la naturaleza de la empresa. La medición de la capacidad de generación de rendimiento de los activos es esencial, ya que las empresas dependen fundamentalmente de sus activos fijos en mayor proporción que de los corrientes para generar utilidades. Adicionalmente, las empresas obtienen recursos por medio de los pasivos corrientes y fondos de largo plazo, y por lo general los primeros son más económicos que los segundos.

En consecuencia la administración del capital de trabajo tiene variables de gran importancia, cada una de ellas son un punto clave para la administración que realizan los gerentes, directores y encargados de la gestión financiera, es recurrente entonces tomar todas las medidas necesarias para determinar una estructura financiera de capital donde todos los pasivos corrientes financien de forma eficaz y eficiente los activos corrientes y la determinación de un financiamiento óptimo para la generación de utilidad y bienestar social.

Ciclo de conversión del efectivo. Sobre este punto, el sistema *barter* ejerce su mayor influencia. Con respecto al período de conversión del inventario, el plazo promedio de tiempo para convertir la materia prima en productos terminados y su posterior venta en el caso de que sean éstos los productos que una empresa adquiere con este sistema, se reduce considerablemente, ya que un producto ya terminado o en su caso con una menor producción, hacen que el producto final esté disponible para la venta en menor tiempo. Esto también depende de las características de la empresa que usa el sistema, ya que si no cuenta con los suficientes créditos, la compra (intercambio) no podrá realizarse rápidamente y sumada a la única posibilidad de la empresa de adquirir los productos de ésta única forma, tenderá a aumentar tal ciclo, dependiendo del tiempo en que tarde en conseguir sus insumos.

El período de cobranzas de las cuentas por cobrar no existe con este método, ya que se produce un intercambio, contra entrega de un bien o servicio, con lo que esto también reduce o elimina el lapso, ya que los resultados dependerán de la venta de estos bienes o servicios adquiridos con esta modalidad, tema que coincide con el punto de vista contable expuesto anteriormente. Cabe destacar que el período sí se mantiene, en lo referido al cobro de las ventas, que luego la empresa haga a sus clientes particulares que no intervienen en el sistema, es decir, en el caso de que sólo compre sus materias primas por el sistema para luego aplicarlos a su producción y posteriormente los venda (salvo que las ventas también se hagan por medio del trueque 'barter').

El período de diferimiento de las cuentas por pagar también desaparece por lo expuesto anteriormente. En consecuencia, el ciclo de conversión del efectivo se ve reducido considerablemente por la eliminación de sus principales períodos brindados por las ventajas del sistema de intercambio 'barter'.

Una empresa que utiliza este sistema para la venta de sus productos está utilizando una política restringida de inversión en activos circulantes, ya que mantiene cantidades mínimas de cada tipo de activo circulante.

A su vez, las ventajas de un crédito a corto plazo se pierden, ya que éste deja de ser necesario, pero sus desventajas se convierten en ventajas pues no hay préstamos que devolver y no interesan los cambios en las tasas de interés. Salvo que la empresa aún no haya podido hacer ningún intercambio, con lo cual no contará con los créditos necesarios para poder obtener un producto o servicio que le interese, aunque puede pedir crédito a la empresa barter de la cual es miembro y ésta analizará la posibilidad de la entrega de tal pedido y en su caso la forma en que la empresa necesitada del crédito deberá restituirlo.

También se producen ventajas en lo referente a la coordinación entre activos y pasivos circulantes, ya que el barter es una forma rápida de acortar ciclos de compra y venta (intercambio) en el que no media dinero. Cabe destacar, que el uso del sistema no elimina la operatoria de toda la empresa, ya que está supeditada a los bienes y servicios que pueda encontrar en oferta y también a diferentes actividades que no tengan necesariamente vinculación con la actividad primaria de la misma, por lo que los demás problemas que una compañía tenga no se solucionarán con el uso del Barter.

Administración del efectivo. Se puede decir que las razones que fundamentan el mantenimiento de efectivo no se cumplen al usar el sistema barter. Esto es así ya que los intercambios son de bienes y servicios y no de efectivo, por lo que se imposibilita el mantenimiento de saldos para transacciones, ya que no existe dinero para ser depositado en ningún banco u otra entidad que genere intereses positivos para la empresa. Además de ello no se puede mantener un saldo de efectivo como reserva para cubrir las fluctuaciones aleatorias e imprevistas en los flujos de entrada y de salida de efectivo. Estos márgenes de seguridad (saldos preventivos) no pueden tenerse y también ello impide el uso del efectivo con motivos especulativos (saldos especulativos).

Las empresas al utilizar este sistema, no pueden mantener suficiente efectivo ni aprovechar los descuentos por las compras hechas ya que se trata de un intercambio y no de un flujo corriente de dinero. También se reduce la reputación que las empresas puedan tener en cuanto al crédito, ya que su razón circulante y la prueba ácida se verán reducidas, cuestión que los analistas observan al momento de evaluar la concesión de un préstamo. Si el principal propósito de la administración del efectivo es reducir el monto de efectivo hasta el mínimo necesario para la realización de las operaciones del negocio, el sistema de barter produce solo la reducción de tal activo, pero no como consecuencia de su administración sino por su falta de entrada y salida.

Administración de las cuentas por cobrar. Las empresas preferirían vender al contado, pero la presión de la competencia y de la situación económica las obliga a ofrecer crédito. De tal forma

los bienes son embarcados, los inventarios se reducen y se crea una cuenta por cobrar. Finalmente, el cliente paga la cuenta y en ese momento la empresa recibe el efectivo y el saldo de sus cuentas por cobrar disminuirá. La concesión de crédito alienta al aumento de las ventas. Es esto el efecto contrario que se produce con el uso del sistema barter, el uso de este sistema ¿ayudará a que la empresa pueda aumentar sus ventas con otros clientes fuera del sistema o es éste el último recurso para liquidar su stock. También como ventaja se puede decir que se reducen los costos de personal para administrar este tipo de cuentas, ya que serán casi inexistentes, con lo que también la política de la empresa en cuanto a créditos y administración de estas cuentas será solamente apuntada hacia aquellos clientes con los que se opere, pero que estén fuera de éste circuito. Esto además, reduce la posibilidad de utilizar sistemas como el factoring, y perder también sus ventajas.

También las empresas reducen el riesgo por el crédito cedido (en este caso no cedido) debido a que la modalidad hace innecesario (en ciertos casos) un riguroso análisis de las '5 C del Crédito' ya que:

- **Carácter:** al haber una transacción pero de intercambio de bienes o servicios, no interesa evaluar la posibilidad de cumplimiento de una promesa de pago, no se otorga crédito ni se obtiene efectivo, ya que los 'créditos' (el supuesto pago por el bien entregado) se rigen por las cláusulas que se estipulan cuando una empresa es miembro de este sistema.
- **Capacidad:** no se evalúa la habilidad del cliente para pagar sus cuentas, pero si se evaluará si será capaz de brindar un producto o servicio posterior cuando requiera algún tipo de financiamiento y por el cual no pueda hacer efectiva la tradición de la cosa en el momento en que se genera la operación.
- **Capital:** la empresa evaluará la condición financiera de la empresa cocontratante, ya que una futura entrega pueda llegar a convertirse en riesgosa en el caso de que la misma caiga en estado de insolvencia, se le declare una quiebra o se le trabé algún tipo de embargo.
- **Colateral:** si será necesaria la evaluación de los activos que los clientes pueden ofrecer como garantía de la futura promesa de entrega de bienes o cumplimiento de un servicio, además de los expuestos en Capital.
- **Condiciones:** serán evaluadas las diferentes situaciones macroeconómicas y sectores de la economía en la que se encuentren operando las empresas clientes, con el fin de poder evaluar el cumplimiento de las obligaciones (tradición de la cosa).

Si la empresa **relaja su política de crédito**, sus ventas deberían aumentar. Las acciones que tienen la capacidad de relajar las políticas de crédito incluyen la posibilidad de la ampliación del período de crédito, el relajamiento de las normas de crédito y de la política de cobranza y el ofrecimiento de descuentos. Cada una de estas acciones incrementan los costos y esto no sucede en una empresa que trabaja o que opera con su actividad principal en el sistema de barter.

Administración de los inventarios. Los inventarios son esenciales para las ventas y las ventas son necesarias para las utilidades. La conversión de los inventarios se refiere al plazo de tiempo promedio que se requiere para convertir la materia prima en artículos terminados y posteriormente para vender estos bienes. La administración de ellos es importante porque influye en el ciclo de conversión de efectivo. Se dice que, naturalmente, entre más grande sea el nivel de inventarios que se mantenga, más prolongado será el período de conversión del inventario y por lo tanto, más prolongado será el ciclo de conversión del efectivo. El tema aquí será verificar si esto se cumple cuando la empresa comercializa sus bienes por medio del intercambio.

Si hablamos de una empresa industrial, la adquisición de materias primas para su posterior procesamiento, no implica por medio de este sistema, alterar el ciclo de inventario, ya que la

producción debe hacerse de igual manera, aunque una salvedad que se le puede hacer a este aspecto, es la de que esas materias primas se encuentren en oferta al momento en que se haga necesaria su adquisición, ya que los inventarios deben nacer antes que las futuras ventas, con lo que si ellas no se encuentran en catálogo de oferta, el ciclo de conversión sí se alterará. En caso de no existir esta salvedad, el punto central está en cuánto tiempo se tardará en eliminar los stocks de mercadería de los depósitos de la empresa.

Una ventaja en este aspecto, es que si bien no se reducen la mayoría de los costos asociados con los inventarios, si puede reducirse los costos de almacenamiento, cuando una empresa que tiene pocas ventas, decide participar de este sistema y logra así eliminar stocks con la consecuente eliminación de los costos invertidos en el almacenamiento y cuidado de los bienes. En este caso la razón rápida se verá reducida y podrá ser explicada por el uso de éste método de intercambio.

Cuentas por cobrar. Las empresas que hacen uso del sistema de barter, no se preocupan en general por las cuentas por cobrar, ya que al ser un intercambio de cosas, no hay efectivo que salga de sus empresas, y por ello no se generan intereses a pagar por el pedido de crédito ya que este es nulo en cuanto a efectivo, pero sí válido en cuanto a la promesa de futura entrega de bienes y/o servicios.

Las empresas, así también reducen los costos de los préstamos bancarios que incluyen el capital y los intereses a pagar, como así también se benefician las empresas que no tienen fácil acceso a él ya que con el sistema barter, no necesitan créditos de tipo financieros ni deben cumplir con los requisitos rigurosos que exigen las entidades bancaria u otras financieras. Así también, se reduce la posibilidad de la otra empresa (la vendedora) del uso del Factoring como modalidad de gestión y administración de las cuentas por cobrar con las consecuentes ventajas que de ella se desprenden.

Al no haber salida de efectivo se favorece la liquidez de la empresa, pero como contraposición está el tema de que por la compra de un bien o servicio se debe intercambiar otros, por lo que tampoco hay efectivo entrante. La liquidez es un problema que ataca a las empresas que hacen uso del barter y quizás una de sus mayores desventajas.

El índice de las cuentas por cobrar también se verá reducido, ya que será casi insignificante - si tenemos en cuenta de que si existen compras y pedidos de préstamos fuera de este circuito-. Sumado a esto, también se ve la desventaja de que no se obtiene una ventaja impositiva que permite deducir los intereses en el pago de los impuestos a las ganancias (posición explicada por Modigliani y Miller) ya que no hay préstamos por pagar ni intereses negativos a abonar.

REFERENCIAS

www.intercambiando.com (Barter de Argentina S.A.)

www.barterbusiness.com (Página de referencia del sistema barter)

Weston Copeland. *Finanzas en Administración*. Mc Graw Hill. 9a Ed