



Mi Universidad

ACTIVIDAD 2

**NOMBRE DEL ALUMNO: PAOLA JASMIN MARTINEZ
MORALES**

TEMA: CUADRO DE IMPORTANCIA

PARCIAL: I

MATERIA: ADMINISTRACION FINANCIERA

NOMBRE DEL PROFESOR: RONAL SALAZ PEREZ

LICENCIATURA: CONTADURIA Y FINANZAS PUBLICAS

CUATRIMESTRE: 7°

Gerencia del capital de trabajo	<p>DEFINICIÓN: El capital de trabajo neto de una compañía consiste en su activo circulante menos su pasivo circulante.</p> <p>META: Es maximizar la riqueza de los accionistas, evitando decisiones con valor presente neto negativo y buscando decisiones con valor presente neto positivo.</p> <p>QUE REPRESENTA: Representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, que se puede definir como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materias primas y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo.</p> <p>COMO ESTA COMPUESTO: está compuesto por todas las cuentas del activo circulante, y el monto del capital de trabajo neto se obtiene como resultado de restarle al activo circulante el pasivo circulante y representa generalmente un exceso entre los bienes y derechos que podrían estar disponibles en efectivo en el término de un año, menos los pasivos exigibles en el mismo período.</p>
Capital de trabajo y la decisión financiera	<p>DEFINICIÓN: Las decisiones de financiamiento son parte de la administración principal de la empresa, la cual busca planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar su valor, por lo tanto, el estudio del financiamiento permite encontrar respuestas específicas que lograrán que los accionistas de la empresa ganen más.</p> <p>REFLEJAN: Las decisiones de financiamiento reflejan la mejor forma de componer el lado derecho del balance general de una empresa o, lo que es lo mismo, la relación más conveniente que puede establecerse entre los Recursos Propios y la Deuda.</p> <p>DEFINICIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO: Es la parte de los activos circulantes que se financian con fondos a largo plazo, al considerar que el monto resultante de la diferencia entre activo circulante y el pasivo circulante (capital neto de trabajo) debe financiarse con fondos a largo plazo, pues este se considera como parte del activo circulante.</p> <p>Financiamiento del capital de trabajo</p> <p>DEFINICIÓN: Se debe reducir el activo circulante como porcentaje de las ventas aplicando la tecnología y la administración.</p> <p>TIPOS DE DEUDA: • Préstamos bancarios c/p, • Crédito comercial, • Emisión de papel comercial, y • Pasivos acumulados (devengados).</p>
La naturaleza del crecimiento de los activos	<p>PARTIDAS BÁSICAS DEL ACTIVO CIRCULANTE: Las inversiones en efectivo, cuentas por cobrar e inventario, por ser estas partidas, en las que se puede establecer un nivel eficiente de liquidez con políticas acorde a las necesidades de la empresa.</p> <p>PARTIDAS BÁSICAS DEL PASIVO: Las cuentas por pagar ajustadas por una buena relación con los proveedores.</p> <p>ES IMPRESCINDIBLE PARA: El crecimiento de las empresas, pues mide el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de alcanzar el equilibrio entre los niveles de utilidad y el riesgo que maximizan el valor de la organización.</p> <p>LA CLAVE ES: La capacidad de la administración para pronosticarlas ventas de una forma exacta y luego hacer que concuerden los programas de producción con el pronóstico de ventas.</p>
Control de activos Vs Equilibrio Ventas y producción	<p>OBJETIVO: Tienen como objetivo evaluar la relación entre los recursos invertidos y el resultado obtenido, así por ejemplo podemos relacionar el renglón de ventas contra activos, contra capital, contra pasivo, etc.</p> <p>INDICA: La eficiencia con la que la empresa puede emplear su planta y su equipo en la generación de ingresos.</p>

	<p>UNA RAZÓN ALTA INDICA: que el activo fijo existente es razonablemente productivo, o bien que no hay reposición de activo fijo.</p> <p>UNA RAZÓN BAJA INDICA: El exceso de activo fijo y en consecuencia no se aprovecha eficientemente el que se tiene.</p>
Patrones de Financiamiento	<p>DEFINICIÓN: Es la selección de fuentes externas de financiamiento. Se llama financiación externa de la empresa a aquellos recursos financieros que la empresa ha obtenido de su entorno para financiar sus proyectos y su actividad.</p> <p>FUENTES DE FINANCIACIÓN EXTERNA: • - Las emisiones de capital. • - Las emisiones de deuda. • - Los créditos a corto, mediano y largo plazo a través del mercado crediticio.</p> <p>CLASIFICACIÓN:</p> <p>1. Fuentes de financiación propias. Son aquellas fuentes financieras que proceden del exterior, es decir, que no son producto de la explotación de la actividad empresarial, pero que al incorporarse a la empresa su devolución no tiene carácter de obligatoriedad y se consideran recursos de la empresa.</p> <p>2. Fuentes de financiación ajenas. Las fuentes de financiación ajenas son aquellas que se obtienen del entorno financiero de la empresa, y que se caracterizan por tener un coste definido (intereses) deducibles de los impuestos, y por tener pagos contractuales, plazos de amortización y prioridad en caso de insolvencia.</p> <p>CLASIFICACIÓN SEGÚN SU NATURALEZA:</p> <p>• a) Instrumentos de capital: Son aquellos contratos que ofrece la empresa, en los que se negocia una participación residual en los activos de la empresa, una vez deducidos los pasivos. El ejemplo típico de este tipo de financiación externa es la emisión de acciones (capital social).</p> <p>• b) Instrumentos de deuda: Son aquellos contratos que representan dinero prestado, que debe ser devuelto al acreedor en un momento futuro y que, generalmente, tiene un coste equivalente a una tasa de interés fija o variable.</p> <p>INSTRUMENTOS DE DEUDA O FORMA DE FINANCIACIÓN BANCARIA:</p> <p>a) Instrumentos de deuda bancaria: Algunos ejemplos de este tipo de deuda son: - Crédito de inversión, - Préstamo hipotecario, - Línea de crédito, - Créditos garantizados con cuentas a cobrar, - Factoring, - Pagarés de empresa, y - Straight loan.</p> <p>• b) Instrumentos de deuda emitidos por las empresas: Algunos ejemplos de este tipo de deuda son: o - Bonos u obligaciones, también llamados empréstitos. o - Bonos cupón-cero.</p> <p>• c) Instrumentos híbridos: Se denominan híbridos porque combinan características de los dos tipos de instrumentos anteriores. Son obligaciones que contrae la empresa, que confieren a su beneficiario el derecho de reclamar su conversión en participaciones en capital de la empresa o acciones, en un momento determinado y con unas condiciones de valoración pactadas previamente. Algunos ejemplos de este tipo de financiación externa de la empresa son las obligaciones convertibles y la emisión de acciones rescatables.</p>
La decisión financiera	<p>FINALIDAD: Alcanzar sus objetivos los cuales nos llevaran al éxito o a la dirección que esta decisión acarree.</p> <p>LO IMPORTANTE Y ELEMENTAL: Es que debemos de saber al momento de iniciar el proceso de la toma de las decisiones financieras qué tipo de decisión vamos a tomar, esto quiere decir si es para inversión, o de financiamiento, si se repartirán los dividendos.</p>

	<p>CONCEPTO DE FINANZAS: Hay que tomar en cuenta el equilibrio que debe existir entre las variables: el riesgo, la rentabilidad, la liquidez y la creación de valor.</p> <p>DEFINICION: Toda organización toma sus decisiones con la finalidad de alcanzar sus objetivos los cuales nos llevaran al éxito o a la dirección que esta decisión acarree.</p> <p>DOS CATEGORÍAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las decisiones de inversión. Tiene que ver con las decisiones sobre los recursos financieros que serán en un momento necesarios para la organización, hacia donde destinaremos esos recursos que tenemos, que opción es la más viable y cual nos daría más utilidades en un futuro. • Las decisiones de financiamiento. Hablan de como adquirir recursos para la organización, con cual vale la pena endeudarnos, con cual no, en donde nos darán más utilidades y en cuáles no. <p>TOMA DE DECISIONES: Deben de ser racionales y no emotivas o intuitivas, esto se refiere a que debe de existir siempre un análisis previo y no seguir a las famosas corazonadas o presentimientos.</p> <p>LA RACIONALIDAD FUNDAMENTADA EN: Un conjunto de conceptos o axiomas que son formados en base al nivel de instrucción recibida, la educación y de la experiencia que se haya tenido.</p> <p>DEFINICIÓN DE FINANZAS: Cuando se busca definir qué son las finanzas, hay que tomar en cuenta el equilibrio que debe existir entre las variables: el riesgo, la rentabilidad, la liquidez y la creación de valor. Riesgo, porque existe la posibilidad de perder en el negocio ya que no se controla el mercado, la rentabilidad es la relación que existe entre ingresos y egresos generado por aquellos activos que fueron usados para la operación de la empresa, la liquidez es la solvencia a corto plazo con la que cuenta la organización para hacer frente a sus obligaciones inmediatas y la creación de valor se comprende como la creación de valores positivos hacia una marca con el tiempo.</p>
<p>Manejo del activo corriente</p>	<p>DEFINICIÓN: Se entiende por activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año.</p> <p>IMPORTANCIA: Los activos corrientes son de gran importancia en toda empresa puesto que es con ellos que la empresa puede operar, adquirir mercancías, pagar nómina, adquirir activos fijos, y pagar sus pasivos ente otros aspectos.</p> <p>FACTOR IMPORTANTE: El activo corriente es un factor importante del capital de trabajo, toda vez que éste se determina restando el pasivo corriente al activo corriente.</p> <p>DETERMINA: La capacidad de pago que tiene la empresa, un aspecto tenido muy en cuenta tanto por las entidades financieras como por los proveedores.</p> <p>Los activos fijos</p> <p>DEFINICIÓN: se utilizan para respaldar las deudas, pero es el activo corriente el que debe pagar la deuda. Claro está que el activo corriente en buen parte es generado por los activos fijos, por lo que indudablemente también son importantes.</p> <p>ACTIVOS CORRIENTES:</p> <p>Caja y bancos. Naturalmente que estos son activos corrientes puesto que ya son dinero en efectivo.</p> <p>Inversiones. Corresponde a los recursos que la empresa ha invertido en Títulos valores, Acciones y cuotas partes entre otros. Igual que los</p>

	<p>CDT, las inversiones se deben clasificar según el tiempo necesario para convertirlas en efectivo.</p> <p>EJEMPLO: Tenemos las acciones y/o cuotas partes, las cuales algunas empresas las adquieren con la intención de mantenerlas por tiempo indefinido lo que las lleva a convertirse en activo no corriente.</p> <p>Cientes. Corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa. Estos terceros pueden ser los clientes (Cartera), socios, trabajadores, etc.</p> <p>Inventarios. Los inventarios por obligación deben ser activos corrientes puesto que una empresa no puede darse el lujo de comprar mercancías para almacenarla durante meses o años.</p>
<p>Manejo de caja</p>	<p>REPRESENTA: El activo más líquido que poseen las empresas, por medio del cual se pueden cubrir las erogaciones imprevistas y reducir de esta forma el riesgo de una crisis de liquidez.</p> <p>Caja chica</p> <p>DEFINICION: Es un método de administración contable que permite tener a la mano una suma de dinero determinada para realizar y controlar gastos en efectivo, por ley, menores a los dos mil pesos.</p> <p>PERMITE: • Disponer de pequeñas cantidades de efectivo de manera inmediata, • Enfrentar gastos imprevistos del negocio, • Comprobar y justificar el manejo de efectivo, • Realizar las reposiciones inmediatas del efectivo del que se haya dispuesto, y • Confiar el control de estos desembolsos a una persona de confianza y con conocimiento del manejo contable y administrativo de la empresa.</p> <p>QUE SE PUEDE PAGAR?: • Papelería, consumibles y artículos de oficina, • Utensilios y productos de limpieza, • Pasajes y transporte público • Combustible, peajes y tarifas de estacionamiento, • Materiales y mano de obra de reparaciones menores, y • Suministros cotidianos, como agua purificada y café.</p> <p>Como llevar la caja chica?</p> <p>MANEJO: Requiere pedir siempre un recibo y anotar todas las cantidades entregadas y el concepto del pago, sin importar lo pequeño que sea el monto.</p> <p>REGISTRO: Se elabora diariamente y debe asentar la fecha, el nombre del responsable, la cantidad inicial y el monto total gastado, y luego una lista en que se incluya el número de la factura o recibo que respalda cada gasto, su concepto y la cantidad pagada.</p> <p>CONTROL: Es más eficiente cuando se hace uso de vales de viáticos como Ticket Empresarial, de Edenred, que facilitan el registro y justificación de los desembolsos.</p>
<p>Ciclo del flujo de efectivo</p>	<p>OBJETIVO: Tener los recursos monetarios suficientes para cubrir las diferentes necesidades en la organización.</p> <p>ASPECTOS FUNDAMENTALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operaciones normales: son todas aquellas operaciones que se realizan para desarrollar la actividad primordial por la cual fue creada la organización. • Operaciones precautorias: son aquellas operaciones que ocurren dentro de una empresa de manera fortuita y por ello es necesario contar con los fondos necesarios para soportarlas. • Operaciones de oportunidad: se requieren fondos cuando se presentan situaciones en las que se pueden obtener beneficios y que no estaban previstas. <p>DEFINICION: Es un estado que presenta y determina de manera anticipada el movimiento y las necesidades de efectivo en la empresa,</p>

	<p>y se puede realizar de manera mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual, entre más corto es el tiempo más se apega a la realidad.</p> <p>Ciclo de operación</p> <p>DEFINICION: Se refiere al tiempo en el que se realizan todas las operaciones necesarias de acuerdo a la actividad primordial para la que fue creada la empresa.</p>
<p>Recaudos y Desembolsos</p>	<p>PERMITEN: Que se puedan recepcionar pagos de clientes que se encuentran en casi cualquier lugar, donde se encuentre una sucursal bancaria.</p> <p>FLUJOS DE EFECTIVO DE OPERACIÓN</p> <p>Entradas: • Recaudo de las ventas por bienes o prestación de servicios, • Cobro de cuentas por cobrar, • Recaudo de intereses y rendimientos de inversiones, y • Otros cobros no originados con operaciones de inversión o financiación.</p> <p>Salidas: • Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción, • Pago de las cuentas de corto plazo, • Pago a los acreedores y empleados. • Pago de intereses a los prestamistas, y • Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación</p> <p>FLUJOS DE EFECTIVO DE INVERSIÓN</p> <p>Entradas: • Recaudo por la venta de inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso, • Cobros de préstamo de corto plazo o largo plazo, otorgados por la entidad, y • Otros cobros relacionados con operaciones de inversión o financiación.</p> <p>Salidas: • Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso. • Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo. • Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.</p> <p>FLUJOS DE EFECTIVO DE FINANCIACIÓN</p> <p>Entradas: • Efectivo recibido por incrementos de aportes o recolocación de aportes. • Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad. • Otras entradas de efectivo no relacionadas con las actividades de operación e inversión.</p> <p>Salidas: • Pagos de dividendos o su equivalente, según la naturaleza del ente económico. • Reembolso de aportes en efectivo. • Readquisición de aportes en efectivo. • Pagos de obligaciones de corto y largo plazo diferentes a los originados en actividades de operación. • Otros pagos no relacionados con las actividades de operación e inversión.</p> <p>DEMORA DE LOS DESEMBOLSOS EN EFECTIVO: La administración eficiente del efectivo sugiere que deben hacerse intentos para alargar el tiempo de cobranza de los acreedores al desembolsarse fondos, pero tal aplazamiento en la fecha para pagar a los acreedores, debe hacerse sin que afecte la reputación de pago de la empresa.</p>
<p>Títulos Valores Negociables</p>	<p>DEFINICION: Los valores negociables son instrumentos del mercado monetario que pueden convertirse fácilmente en efectivo.</p> <p>CARACTERISTICAS BASICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un mercado fácil con amplitud y capacidad para reducir al mínimo la cantidad de tiempo necesaria para convertirlo en efectivo.

	<ul style="list-style-type: none"> • La probabilidad de pérdida en su valor, ya que si el precio de mercado que se recibe al liquidar un valor se desvía significativamente del monto invertido este no será atractivo para la empresa. <p>TIPOS DE VALORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Seguridad. Los valores negociables que se mantienen por motivo de seguridad se utilizan para atender la cuenta de caja de la empresa. * Transacciones. Estos valores negociables se mantienen con propósitos transaccionales, o sea que se espera con ellos efectuar algún pago futuro, teniendo en cuenta su convertibilidad en efectivo rápidamente. * Especulación. Los valores negociables que se retienen porque la empresa en ocasiones no tiene una utilización para ciertas obligaciones, se dice que se mantienen por razones especulativas. <p>Demora de los desembolsos en efectivo</p> <p>SUGIERE: Que deben hacerse intentos para alargar el tiempo de cobranza de los acreedores al desembolsarse fondos, pero tal aplazamiento en la fecha para pagar a los acreedores, debe hacerse sin que afecte la reputación de pago de la empresa.</p>
Manejo de Cuentas por cobrar	<p>REPRESENTA: Representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas.</p> <p>DEFINICION: Son aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo.</p> <p>DEFINICIÓN DE ALFONSO ORTEGA: Una función de la administración financiera del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros.</p> <p>CLASIFICACION:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes, • Deudores diversos, • Documentos por cobrar (corto plazo). <p>DEFINICION DE DEUDORES DIVERSOS: Se definen contablemente como aquellas personas que deben por conceptos diferentes a la venta de mercancías.</p> <p>DEFINICION DE CLIENTES: Son aquellas personas que deben por conceptos de venta de mercancías sin tener una garantía documental.</p> <p>FACTORES IMPORTANTES: • Plazo, • Monto, • Tasa de interés, • Tiempo, • Requisitos para otorgar el crédito, • Cobranza, • Sanciones por incumplimiento, y • Beneficios por pronto pago.</p>
Administración de la política de crédito	<p>VARIABLES: 1) las normas de crédito, que también se les conoce como el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito, 2) los términos de crédito, que abarcan el plazo al que se otorga el crédito, tasa de interés, porcentaje de descuento por pronto pago, y 3) la política de cobranza.</p> <p>EVALUACIÓN DE LOS CLIENTES PARA OTORGAR CRÉDITO:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Método de las 5 "Cs": procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de una empresa evalúa, juzga y determina el riesgo de crédito por conceder, aplicando los factores carácter, capacidad, capital, colaterales y condiciones.

	<p>Descripción: • Carácter: probabilidad de que el cliente cumpla con el pago en tiempo e importe pactado, • Capacidad: es un juicio subjetivo de la capacidad del cliente para pagar los créditos a que está obligado, • Capital: a través del uso de razones financieras se evalúa la situación financiera del cliente para pagar, • Colateral: comprende los activos que se ofrecen para garantizar el pago del crédito, y • Condiciones: es la influencia del desenvolvimiento del entorno de la empresa que pueda afectar la capacidad para pagar sus deudas.</p> <p>b) Clasificación de crédito del cliente: Se clasifica al cliente de acuerdo con la probabilidad que tenga para cumplir con sus deudas, en específico las que se refieren a créditos por productos otorgados en crédito.</p> <p>Antigüedad de cuentas por cobrar. DEFINICION: Es un método que proporciona la información referente a la cantidad de cuentas por cobrar que aún se encuentran sin pago. PERMITE: conocer el tiempo que la cuenta se encuentra en estado de no pago, es necesario conocer las causas del porqué las cuentas por cobrar no se han convertido a efectivo.</p> <p>Aplicación del proceso administrativo cuentas por cobrar. LA FUNCIÓN DE CRÉDITO Y COBRANZAS: Es importante dentro de la administración de cuentas por cobrar. CRÉDITO Y COBRANZAS PASOS: • Establecer políticas de crédito para la investigación y aprobación del crédito, • Establecer métodos de cobranza, que incluyan instructivo, trámites, formas, etcétera, • Establecer procedimientos internos de trabajo para manejar adecuadamente el departamento de crédito y cobranza, • Mantener estrecha relación con agencias de informes de crédito, abogados, buró de crédito, autoridades, etcétera, • Informes y reportes como: comparativos de cobranzas (real y presupuesto), de cuentas en litigio, recuperación de cuentas malas, etcétera, y • Revisiones de auditoría interna, poniendo en práctica los procedimientos de auditoría, propios para el tipo de valores manejados por este departamento, como: boletín a los clientes y deudores, estimación de las probabilidades de cobro, etcétera.</p> <p>Evaluación de plazos de crédito a los clientes. ES IMPORTANTE: Centrar la atención a la fijación de políticas concernientes a los estándares aceptables de crédito. A través de la aplicación del análisis del crédito se puede colocar a los clientes que podrían usar el crédito en tres grupos básicos, a los que se denominarán: 1) alta calidad, 2) buena calidad y 3) baja calidad.</p>
<p>Administración de inventarios</p>	<p>DEFINICION DE INVENTARIOS: Son activos no monetarios sobre los cuales la entidad ya tiene los riesgos y beneficios.</p> <p>RIESGOS Y BENEFICIOS: I. Adquiridos y mantenidos para su venta en el curso normal de las operaciones de una entidad; II. En proceso de producción o fabricación para su venta como productos terminados; III. En forma de materiales a ser consumidos en el proceso productivo o en la prestación de los servicios.</p> <p>ES FUNDAMENTAL PARA: Todas aquellas empresas comerciales e industriales, debido a que un gran porcentaje de su inversión se encuentra en ese rubro, por eso es importante el manejo correcto de los productos para lograr mayores ventas, así como también es esencial la materia prima para producir más rápidamente un artículo para su venta.</p> <p>TECNICAS: 1. Método ABC</p>

	<p>FINALIDAD: Buscar la minimización del inventario de las empresas.</p> <p>REQUIERE: Una identificación y clasificación del inventario tanto en su volumen físico como en su valor monetario, sugiriendo de ahí el nombre del método.</p> <p>2. Costo-beneficio</p> <p>ES IMPORTANTE PARA: La planeación de las operaciones, ya que se deben realizar las inversiones que ofrezcan mayores ganancias, teniendo como referencia tres elementos: costo, volumen y precios.</p> <p>DEPENDERA DE: La creatividad en el manejo de las diferentes variables en los proyectos, y que estén de acuerdo a las ideas, a la misión y a la visión de las empresas.</p> <p>SE PUDE DISTINGUIR: Con el método de análisis financiero de punto de equilibrio que se estudió en la unidad dos.</p> <p>3. Just-time (Justo a tiempo)</p> <p>DEFINICION: Ésta es una técnica contemporánea que se ha utilizado en aquellas empresas comerciales e industriales que no desean manejar grandes cantidades en los inventarios.</p>
<p>Fuentes de financiación a corto plazo</p>	<p>REPRESENTAN: Un pasivo circulante significativo.</p> <p>SE USAN PARA: Obtener efectivo para hacer frente a la demanda del mercado y a los ciclos de producción y venta cambiantes durante el año.</p> <p>INCLUYEN: Los préstamos contratados a corto plazo, la porción de la deuda a largo plazo que vence durante el ciclo financiero a corto plazo y los intereses derivados de la deuda que vencen durante el año a lo que denominaremos "Deuda a corto plazo".</p> <p>PERMITE: Cumplir sus metas operativas y de crecimiento.</p> <p>VENTAJAS: • Se consiguen fácil y rápidamente, • No cobran tasas de interés muy altas, y • El trámite no conlleva muchos requisitos, y en muchos casos ni siquiera se pide garantía.</p> <p>TIPOS DE FINANCIAMIENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito comercial. Incluye el financiamiento de proveedores, impuestos diferidos y financiamiento de inventario. • Crédito bancario. Las condiciones que establecen los bancos son flexibles y se otorgan rápidamente, permitiendo cubrir faltantes de capital para actividades operativas. • Pagarés. Cuando el préstamo lo hace un particular a cambio de la devolución del dinero, más el interés pactado, en una fecha determinada. • Línea de crédito. Son montos de dinero que el banco pone a disposición del cliente corporativo para que los utilicen en el momento que lo requieran dentro del límite otorgado. • Papeles comerciales. Son una especie de pagarés no garantizados emitidos por las empresas y en poder de bancos y fondos de pensiones. • Financiamiento con base a inventarios. La garantía son los inventarios de la empresa, por lo que, en caso de incumplimiento de pago, estos tendrían que entregarse al acreedor.