

U4 Planeación y Control Financiero

Por: Emanuel Samayoa

1 Fuentes de financiamiento a corto plazo

La diferencia principal entre finanzas a corto y largo plazo radica en el momento de los flujos de efectivo. Las finanzas a corto plazo implican decisiones sobre ingresos y gastos en un año, como la compra de materias primas y la venta de bienes terminados. Por otro lado, las finanzas a largo plazo abarcan decisiones a varios años, como la adquisición de activos que impactarán los costos a largo plazo.

El equilibrio óptimo en los costos de mantener activos circulantes se refleja en el punto mínimo de la curva de costo total. Las empresas tienden a aproximarse al equilibrio óptimo entre los costos por faltantes y los costos de mantener, eligiendo una cantidad flexible de activos circulantes. La política óptima varía según los costos involucrados. Un estudio se enfoca en activos líquidos, donde los costos de mantener son costos de oportunidad y los costos por faltantes son el riesgo de falta de efectivo en momentos de buenas oportunidades de inversión.



2 Plan financiero a corto plazo

La financiación a corto plazo de una empresa se evalúa en relación con los ingresos totales. Las políticas financieras restrictivas tienen menor deuda a corto plazo, mientras que las flexibles permiten más deuda a largo plazo. Las cuentas por pagar y gastos acumulados son fuentes espontáneas de financiamiento. Las deudas comerciales son comunes y se presentan como cuentas por pagar en el balance general del comprador. Existen diferentes formas de crédito comercial, como cuentas abiertas, letras de cambio y aceptaciones comerciales, que se utilizan para extender el crédito al comprador de bienes.



3 Términos de Venta

Las condiciones de venta complementan las leyes vigentes en transacciones comerciales. El cliente acepta estas condiciones al hacer un pedido. Cualquier modificación debe ser acordada por escrito. En las ventas, el vendedor ofrece el producto y el comprador, compuesto por usuario, influenciador y tomador de decisiones, decide su adquisición. Los términos de venta en facturas afectan al crédito comercial de cuenta abierta y se clasifican por el período de pago y descuentos por pago en efectivo.

Ofrecer crédito en negocios puede implicar distintas modalidades como el Cobro o Devolución (COD) sin crédito, Periodo Neto, Descuento por Pago en Efectivo y Fecha Temporal para incentivar compras anticipadas en negocios estacionales.



4 Crédito comercial como medio de financiamiento

El crédito comercial es una fuente de financiamiento que varía con el ciclo de producción, ya que permite al comprador pagar después de recibir los bienes, ayudando a financiar el aumento en la producción a través de las cuentas por pagar.

La demora en los pagos puede resultar en precios más altos, por lo que es importante evaluar cuidadosamente el costo de retrasar las cuentas por pagar. Es fundamental mantener informados a los proveedores sobre la situación y ser honestos para lograr acuerdos favorables.



5 Ventajas del crédito comercial

Se puede definir el crédito comercial como una fuente de financiación donde la empresa puede abonar bienes o servicios adquiridos más tarde, sin afectar la liquidez del proveedor. Las cuentas por pagar representan crédito continuo y flexible, sin necesidad de negociación formal. Aunque puede tener un alto coste, ofrece flexibilidad y conveniencia. Algunas empresas prefieren otras fuentes de financiamiento para aprovechar descuentos por pago de contado.

Características de los créditos comerciales:

- Rápido acceso con el proveedor.
- Referenciados a operaciones de compraventa.
- Financiamiento a corto plazo.
- Acuerdo previo para posibles demoras en pagos.
- No necesitan estudio de solvencia detallado como los bancos.

Existen varios tipos de créditos para empresas:

- Créditos comerciales de 30, 60 y 90 días.
- Letras y pagarés respaldados por una letra de cambio o pagaré.
- Factoring, utilizado por proveedores para obtener adelantos en pagos a corto plazo.

