



Nombre del estudiante: Jose Ignacio Bermudez Pérez

Nombre del tema: Cuadro Sinóptico / Súper Nota

Parcial: I

Nombre de la materia: Planeación Y Control Financiero

Nombre del profesor: Iván Alexis Rivas

Licenciatura: Lic. Administración y Estrategia de negocios

Grado: 8vo cuatrimestre

Fuentes de financiamiento a corto plazo.



- **Análisis de necesidades financieras:** Identifica las necesidades financieras inmediatas, considerando gastos operativos, pagos a proveedores y posibles inversiones.



- **Proyección de flujos de efectivo:** Examina los flujos de efectivo históricos y proyecta los futuros. Estima ingresos y gastos mensuales para anticipar posibles desequilibrios.



- **Establecimiento de metas realistas:** Define metas de financiación claras y realistas, basadas en el análisis de necesidades y proyecciones.



- **Evaluación de activos disponibles:** Revisa los activos líquidos disponibles, como cuentas por cobrar, inventario y posibles inversiones a corto plazo que puedan generar efectivo.



- **Identificación de fuentes de financiamiento:** Explora opciones como préstamos bancarios, líneas de crédito, descuentos de facturas o incluso el uso de tarjetas de crédito empresariales. Opta por aquellas que se alineen mejor con las necesidades específicas de tu empresa.



- **Planificación de pago:** Estructura un plan de pago detallado, considerando la capacidad de generación de efectivo. Asegúrate de cumplir con los plazos para evitar penalizaciones.



- **Monitoreo continuo:** Implementa un sistema de monitoreo constante de flujos de efectivo y ajusta el plan según sea necesario. Reevalúa las necesidades financieras en función de cambios en el entorno empresarial.

Plan financiero a corto plazo.



- 1. **Introducción** La planificación financiera a largo plazo define el marco de desarrollo de la empresa, esto es: - El ritmo de crecimiento del activo. - Las modalidades de financiación básica, externa e interna. - Las condiciones del equilibrio financiero. Pero para una adecuada realización de este proceso se requiere poner en práctica las políticas que implica, así como controlar su ejecución.



- 2. **Hipótesis fundamentales** El modelo está elaborado bajo unos supuestos iniciales, pero que son fácilmente modificados por el usuario. El modelo tiene un horizonte temporal de un año, con una periodificación mensual. Por ello, los documentos de salida que aporta el modelo informan del beneficio previsional mensual, presupuesto de tesorería mensual, inversión mensual, endeudamiento mensual



- 3. **Presentación del modelo** El modelo consta de documentos de entrada y salida de datos. En algunos casos sólo son 3 hojas de trabajo que sirven para la elaboración de hojas de salida de datos. Los principales documentos que genera el modelo son: • Presupuesto de explotación • Presupuesto de tesorería • Balance previsional



- 4.1 **Estructura del modelo** El modelo se desarrolla en una hoja de cálculo tipo libro que está compuesta a su vez por diferentes hojas. Algunas de ellas recogen datos históricos, otras recogen información exógena y en otros casos son documentos elaborados por el propio modelo. En aquellas hojas en las que el usuario debe introducir información están señaladas en verde las celdas en las que dichas entradas deben realizarse.



- 4.2 **Datos históricos** La información que se recoge en esta hoja es el punto de partida de la planificación financiera a corto plazo. En concreto recoge los datos del balance. El modelo no solicita información de la cuenta de resultados del año base porque, como veremos, no es necesaria para la elaboración de los estados financieros previsionales.



- 4.3.2. **Políticas de cobro a clientes y pago a proveedores.** Esta información es vital para el director financiero, puesto que es la que permite calcular el momento en que la empresa espera cobrar sus ventas y pagar sus compras. Al ser un plan a un año, en el mes de diciembre se recogerá la cantidad pendiente de cobro y pago al final de cada uno de los períodos.

Crédito comercial como medio de financiamiento.

Ventajas del crédito comercial.



- Entre las principales características de los créditos comerciales cabe destacar:
- Son frecuentemente de acceso rápido y sencillo para una empresa ya que solo es necesario acordar con el proveedor sus características para ponerlos en marcha.
- Están referenciados desde su inicio a una operación de compraventa de bienes o de servicios.
- Su extensión temporal suele ser inferior a un año, por lo que se consideran una fuente de financiación a corto plazo.
- Es posible acordar con carácter previo entre ambas partes potenciales demoras en los pagos, sin que haya los mismos requerimientos y posibles costes económicos que, por ejemplo, suelen existir en las relaciones con las entidades bancarias.
- No requieren de un estudio de solvencia económica del cliente tan prolijo como el que realizan los bancos, aunque es frecuente que se realice alguno en todo caso.



- Existe un amplio abanico de tipos de créditos para empresas. Tanto es así que, de hecho, puede darse a través de un simple compromiso de pago o adoptar otros mecanismos algo más complejos como un pagaré. En todo caso, cabe hablar de los siguientes tipos:
- Créditos comerciales con vencimientos a 30, 60 y 90 días, que tienen que ver sobre todo con la industria y sus prácticas habituales así como la cuantía económica de los productos o servicios sobre los que se va a hacer el crédito comercial.
- Letras y pagarés que, a diferencia del caso anterior, están sustentadas por una letra de cambio o por un pagaré.
- Factoring, que es una herramienta a la que tradicionalmente recurren los proveedores para lograr adelantos en las cantidades que les serán abonadas en el corto plazo.



- Ejemplos de crédito comercial se dan cada día en la práctica totalidad de sectores económicos, como es el caso de, por ejemplo, una clínica que adquiere a un proveedor aparatos médicos para llevar a cabo su actividad, pero que, debido a su elevado coste, hace que se concedan facilidades de pago mayores de las habituales.



- ventajas de los créditos comerciales: No es preciso por parte del cliente disponer en el momento de la transacción de liquidez para que ejecute la operación.
- Fortalece la relación a largo plazo entre cliente y proveedor.
- Es una fórmula rápida y asequible para cualquier organización.
- Habitualmente no conlleva intereses siempre que se cumplan con los plazos y las fórmulas acordadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

<https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/credito-comercial-que-es>

<https://www.ehu.eus/documents/2819611/2926640/Gesfincor.pdf>

<https://www.microbank.com/es/blog/p/como-hacer-financiacion-corto-plazo-y-tipos.html>