

PRESENTACIÓN



NOMBRE: ANA KAREN FRANCISCO PASCUAL

MAESTRO: ALEXIS IVÁN RIVAS ALBORES

MATERIA: PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO

LICENCIATURA EN CONTADURÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

8VO SEMESTRE

ACTIVIDAD 2

FUENTE DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Las fuentes de financiamiento a corto plazo se denominan así porque son compromisos que asume una organización con alguna institución financiera como bancos o prestamistas que no exceden un periodo de 12 meses: las empresas que optan por este tipo de recurso están buscando recibir un beneficio mayor que les ayudará a cumplir con la deuda en el futuro cercano.

- Préstamos personales de entidades financieras
- Tarjetas de crédito
- Descuento de nómina
- Préstamo sobre el valor de un automóvil
- Empeño de joyas u otros bienes valiosos
- Préstamos entre familiares o amigos
- Crédito bancario
- Créditos comerciales
- Línea de crédito a corto plazo
- Tarjetas de crédito empresariales
- Descuento de efectos
- Financiación procedente de proveedores y otros acreedores comerciales
- Factoring

TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Ahora que ya conoces el concepto y funcionamiento de las fuentes de financiamiento a corto plazo, es importante aclarar que estos van más allá de los créditos bancarios y se presentan en varias formas, por ejemplo:

- CRÉDITO DE PROVEEDORES
- TARJETAS DE CRÉDITO DE COMERCIOS
- FACTORING
- PASIVOS ACUMULADOS

¿CÓMO FUNCIONAN LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO?

Como ya se ha dicho, las fuentes de financiamiento a corto plazo son préstamos que se otorgan a empresas con una extensión de un año. Antes de 12 meses, se debe cubrir la cantidad de dinero solicitada más los intereses. También, son conocidas como créditos a corto plazo y se caracterizan por funcionar al pedir prestado sobre una base no garantizada, es decir, no se necesita señalar ningún bien como garantía para la ayuda económica solicitada.

PLAN FINANCIERO CORTO PLAZO

¿QUE ES?

Un plan financiero a corto plazo es un instrumento diseñado para obtener liquidez inmediata con un banco o ente financiero. Esto tiene el propósito de generar ganancias en un plazo no mayor a doce meses. Este documento incluye las acciones y estrategias que se llevarán a cabo durante este periodo.

- SE ENFOCA EN OBJETIVOS Y METAS QUE SE PUEDAN LOGRAR EN UN PERIODO DE TIEMPO RELATIVAMENTE CORTO

OBJETIVOS

AHORRO

AHORRAR \$1000 EN UN PLAZO DE 6 MESES PARA CUBRIR GASTOS INESPERADOS.

DEUDAS

PAGAR UNA DEUDA DE \$2000 EN UN PLAZO DE 12 MESES

INVERSIÓN

INVERTIR \$500 EN UN PLAZO DE 3 MESES EN UN FONDO DE INVERSIÓN

Algunos aspectos de la política financiera a corto plazo

La política financiera a corto plazo que adopte una empresa está compuesta al menos por dos elementos:

1. La magnitud de la inversión de la empresa en activos circulantes. En general, esta inversión se mide en relación con el nivel de ingresos totales de operación que recibe la compañía.
2. Financiamiento de los activos circulantes. Este parámetro se mide como la proporción de deuda a corto plazo y deuda a largo plazo.

Crédito comercial como medio de financiamiento

DEFINICIÓN

El crédito comercial es una forma de financiamiento en la que una empresa compra bienes o servicios a crédito, es decir, sin pagar de inmediato. En lugar de pagar en efectivo al momento de la compra, la empresa acuerda pagar en una fecha futura determinada, generalmente dentro de un plazo acordado, que puede variar desde unos pocos días hasta varios meses

Tipos de Crédito Comercial

Existen varios tipos de crédito comercial, cada uno diseñado para satisfacer diferentes necesidades comerciales. Algunos de los tipos más comunes incluyen:

- **Crédito a Corto Plazo**
- **Crédito a Largo Plazo**
- **Crédito Rotativo**
- **Descuento de Cuentas por Pagar**
- **Importancia del Crédito Comercial**
- **Financiamiento de Operaciones**
- **Gestión del Flujo de Efectivo**
- **Mantenimiento de Relaciones Comerciales**
- **Estímulo del Crecimiento Empresarial**

VENTAJAS

- **ACCESO A FONDOS:** El comercio permite a las empresas acceder a fondos sin tener que pagarlos inmediatamente.
- **FLEXIBILIDAD:** El crédito comercial puede ser utilizado para financiar una variedad de necesidades, desde la compra de materias primas hasta la adquisición de equipos.
- **MEJORA DE LA LIQUIDEZ:** El crédito comercial puede mejorar su liquidez, ya que no tienen que pagar inmediatamente por los bienes y servicios
- **OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO:** El crédito comercial puede permitir a las empresas aprovechar oportunidades de crecimiento, como la expansión de su negocio o la entrada en nuevos mercados

CARACTERÍSTICAS

- Su principal objetivo es la compraventa de bienes y servicios entre empresas.
- Permite a las empresas recibir bienes y servicios a cambio del compromiso de pagar al proveedor, posteriormente, dentro de un plazo determinado.
- Es una fuente de financiación a corto plazo. Por lo general, se concede por un plazo de 30 días después de la venta de los productos.
- El importe obtenido debe destinarse a la financiación del activo corriente de la empresa, y no a la adquisición de inmovilizado.
- El cliente puede usar y pagar el crédito con la frecuencia que quiera.
- Existe un límite de crédito que no se puede superar.
- Los pagos mínimos se tienen que realizar cada periodo de tiempo determinado.
- Los términos de garantía y el reembolso de crédito se establecen anualmente según la situación de cada cliente.
- Por lo general, no requiere garantías.

Ventajas del crédito comercial.

ACCESO A FONDOS

El crédito comercial permite a las empresas acceder a fondos sin tener que pagarlos inmediatamente

FLEXIBILIDAD

El crédito comercial puede ser utilizado para financiar una variedad de necesidades desde la compra de materias primas hasta la adquisición de equipo,

COMPETITIVIDAD

El Crédito comercial puede ayudar a las empresas a ser más competitivas en el mercado, ya que pueden ofrecer mejores precios y condiciones de pago a sus clientes.

INNOVACIÓN

El Crédito comercial puede permitir a las empresas innovar y desarrollar nuevos productos y servicios, ya que pueden acceder a fondos para invertir en investigación y desarrollo.

EXPANSIÓN

El crédito comercial puede permitir a las empresas expandirse a nuevos mercados y geografías, ya que pueden acceder a fondos para invertir en marketing y publicidad

La empresa debe sopesar las ventajas del crédito comercial frente a factores como el costo de dejar pasar un posible descuento por pago en efectivo, la penalización por pagos tardíos, el costo de oportunidad asociado con un deterioro posible en la reputación de crédito y el posible incremento en el precio de venta que imponga el vendedor al comprador.

CONCLUSIÓN

En conclusión, el crédito comercial es una herramienta financiera fundamental que permite a las empresas obtener bienes y servicios a crédito y gestionar su flujo de efectivo de manera eficiente. Con una variedad de tipos disponibles, el crédito comercial puede adaptarse a las necesidades específicas de cada empresa y facilitar el crecimiento y el éxito empresarial. Al comprender cómo funciona el crédito comercial y su importancia en el mundo empresarial, las empresas pueden aprovechar al máximo esta herramienta para impulsar su actividad comercial y alcanzar sus objetivos financieros.

el financiamiento a corto plazo puede ser una herramienta valiosa para las empresas que buscan acceder a fondos para sus operaciones y crecimiento. Sin embargo es fundamental que las empresas planifiquen cuidadosamente sus necesidades de financiamiento y evalúen las opciones disponibles para tomar decisiones informadas y minimizar riesgos.

Además, para mi punto de vista las fuentes de financiamiento a largo plazo sirven para la expansión o desarrollo de la empresa, mientras que los de corto plazo, para cubrir necesidades de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGÍA UDS- PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO