



Universidad
Tecmilenio®



Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

**Ejercicio mental:
Ejercicio mental de respiración rítmica.**


<https://youtu.be/ja21zRWOtCk>



Análisis financiero y esquemas de financiamiento

Módulo 3
Tema 9. Cartas de crédito





Con el objetivo de facilitar el comercio internacional, evitando divergencias en la operación de créditos, se creó desde 1993 la Comisión de Prácticas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional, a través de sus “Usos y Reglas Uniformes Relativas a las Cartas de Crédito”. Estas se actualizan conforme cambian las necesidades del comercio entre países.



Cartas de crédito

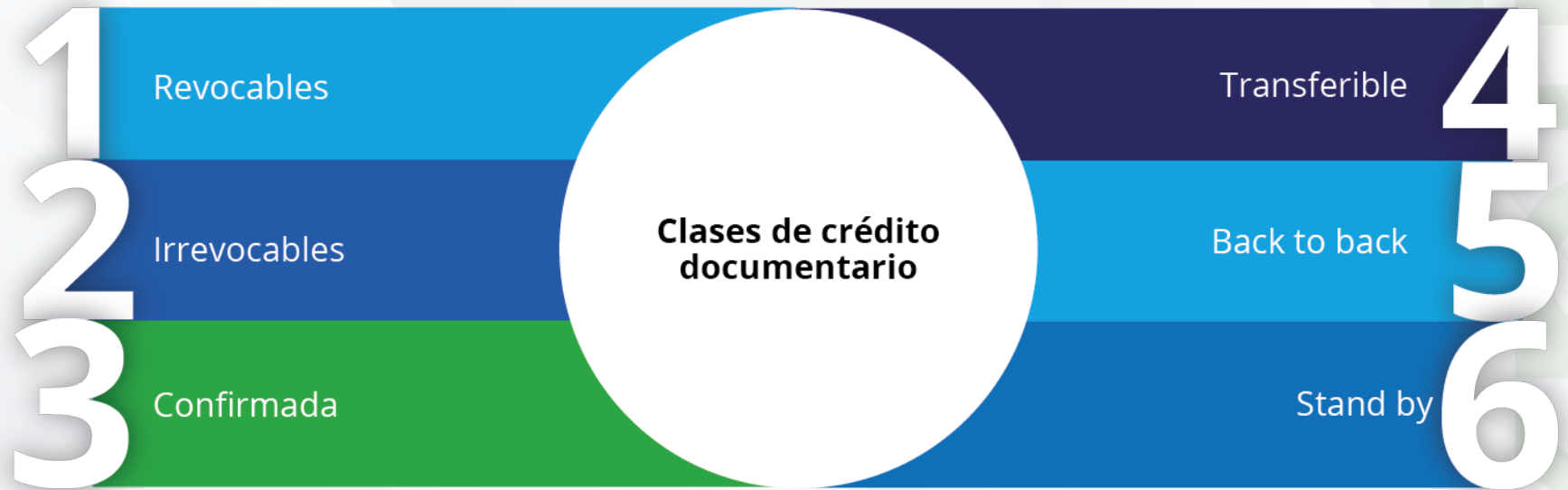
Las cartas de crédito son un servicio financiero creado con la finalidad de disminuir el riesgo de incumplimiento entre las partes con una relación comercial de compra-venta de un artículo. Este instrumento de pago está sujeto a regulaciones internacionales, aquí un cliente o usuario financiero da instrucciones por medio de una solicitud a un banco para hacer un pago a un tercero contra la entrega de un producto o artículo, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del contrato.



Los pasos para lograr el establecimiento de un proceso de carta de crédito son:

1. El exportador y el comprador establecen un contrato de compra-venta indicando la misma forma de pago.
2. El comprador o cliente del exportador solicita a un banco, ya sea en su país o en el extranjero, emitir un crédito a favor del exportador. A este banco se le conoce con la figura de banco emisor.
3. Lo que sigue es que este banco emisor solicita a un banco intermediario que confirme o avise al exportador de su crédito otorgado.
4. El banco al que se le confirma o confirmador remite el crédito al beneficiario.
5. El exportador envía la mercancía al comprador.
6. El exportador presenta los documentos de embarque al banco confirmador.
7. El banco confirmador revisa los documentos, acepta o negocia de acuerdo a los términos estipulados previamente en el contrato.
8. El banco confirmador remite los documentos al banco emisor.
9. El banco emisor revisa los documentos si cumplen con lo acordado en el contrato y reembolsa al banco confirmador.
10. El banco emisor adeuda al comprador y le entrega los documentos.
11. Una vez que el comprador tiene los documentos en su poder, los presenta para recoger la mercancía.





Requisitos para establecer una carta de crédito

- 01 Suscribir un contrato regulador de crédito documentario
- 02 Requerir y firmar la carta de crédito
- 03 Tener una cuenta de cheques
- 04 Establecer un contrato para cobertura de riesgo cambiario.
- 05 Tener una línea de crédito
- 06 Firma de un pagaré
- 07 Presentación de una orden de compra, pre-factura, pedido o contrato de compra-venta
- 08 Algunos piden contar con un seguro que ampare la mercancía.



Servicios que pueden ofrecer los bancos en México

Cartas de crédito de importación

Es un medio por el cual un banco mexicano se obliga a pagar a un proveedor internacional por cuenta del ordenante determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado.

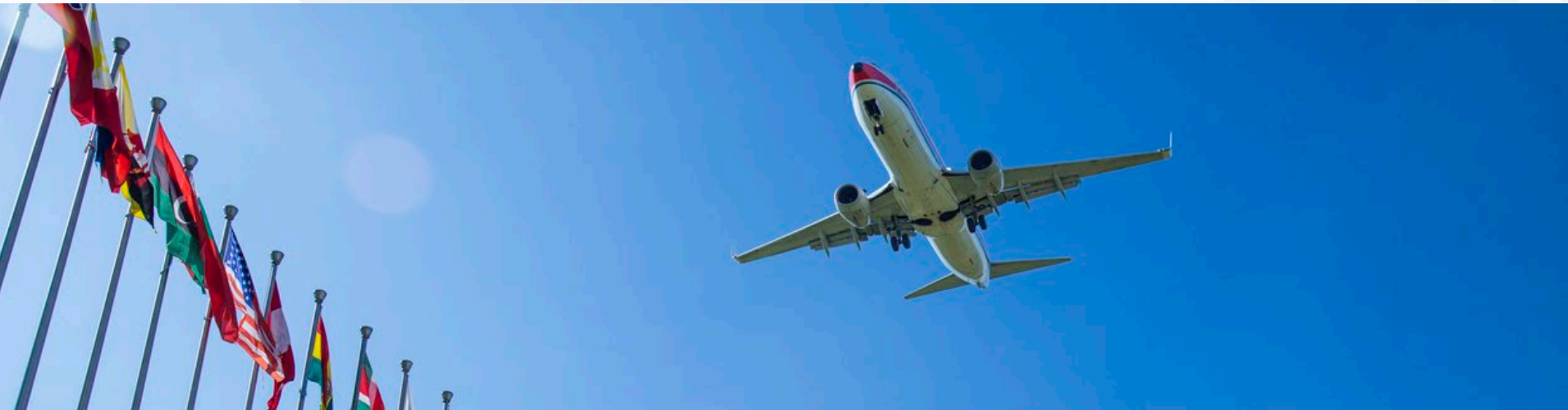
Cartas de crédito de exportación

Instrumento de pago internacionalmente aceptado, por medio del cual el exportador mexicano beneficiario de la carta de crédito puede realizar la venta de sus productos o servicios a sus clientes en el extranjero.

Cartas de crédito domésticas

Carta de crédito establecida entre un proveedor y un comprador localizados en territorio nacional.





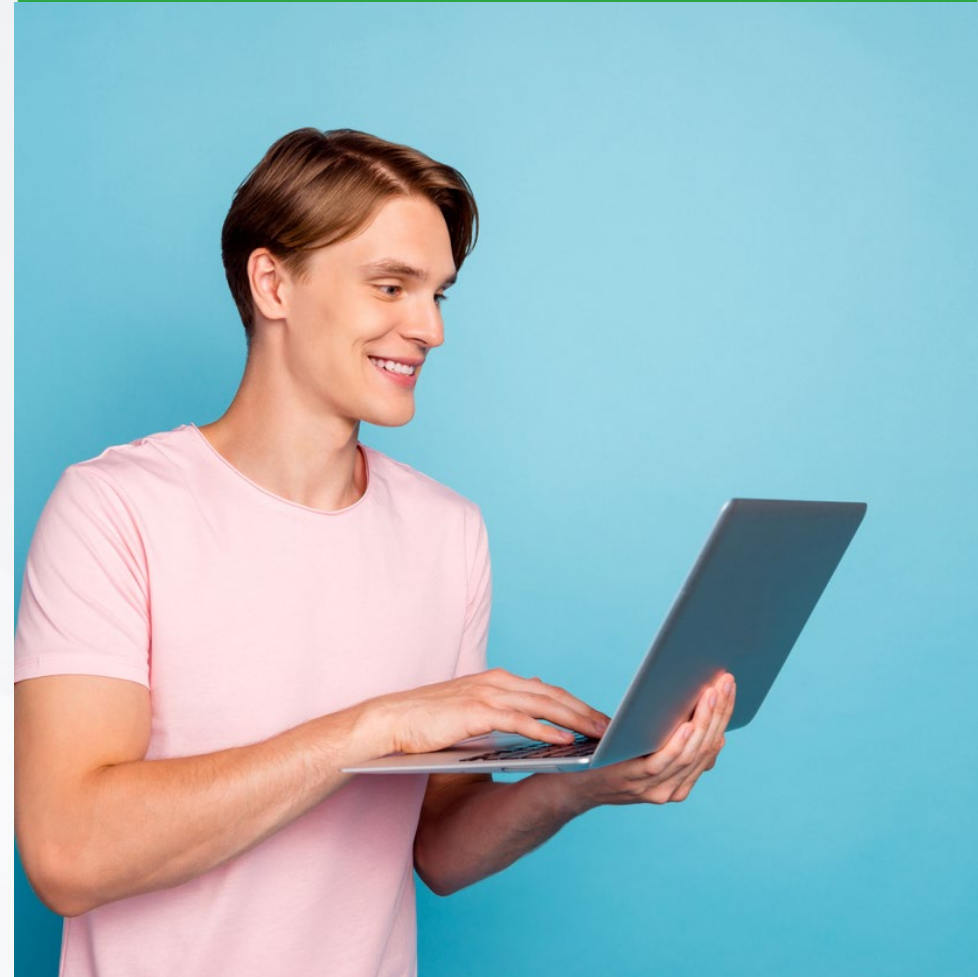
Los servicios o productos financieros que se mueven en los diferentes mercados financieros surgen de una necesidad. La figura de la carta de crédito no es una excepción, ya que debido a la globalización y a que actualmente se puede comercializar con cualquier país, también se tiene que aplicar herramientas que faciliten esto.

Las cartas de crédito son una excelente herramienta para facilitar el comercio entre las partes involucradas, formalizando la operación, protegiéndola y aminorando el riesgo de incumplimiento.



1. Reúnete con tus compañeros y comenten.

- ¿Qué es un factoraje financiero?
- ¿Qué es una empresa de factoraje?



Análisis financiero y esquemas de financiamiento.

Tema 10. Factoraje financiero





Imagina que trabajas en una empresa que se dedica a la comercialización de cancelas para baño, hoy uno de sus proveedores publica una oferta muy atractiva en los productos que comercializas. Estás encargado de la administración del negocio y por lo tanto en la gestión del capital de trabajo. De acuerdo a su programa de cobros y pagos no tienen la liquidez en este momento para aprovechar dicho descuento.

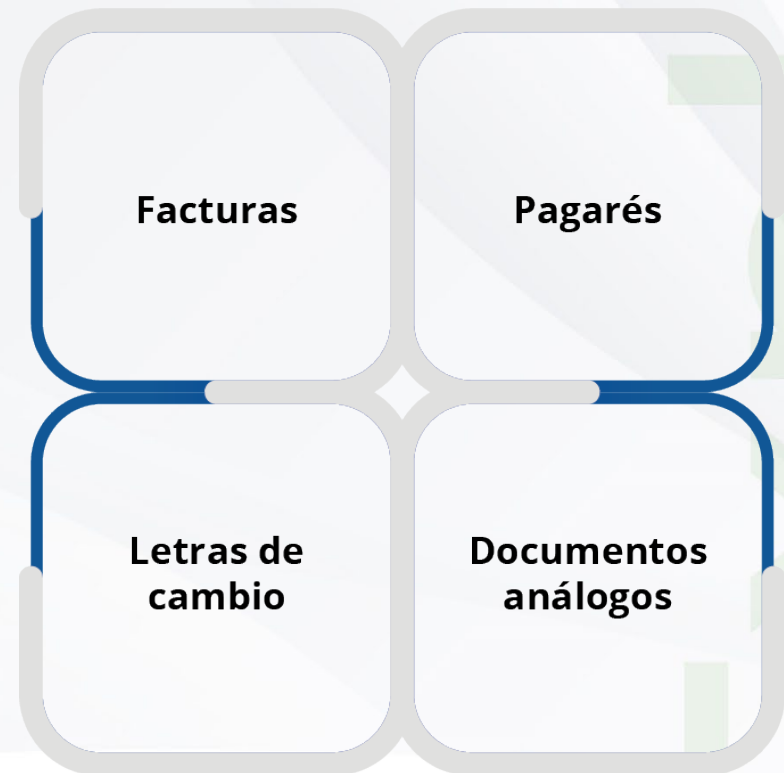
Como buen administrador quieres informarte de varias alternativas de financiamiento, al ir al banco este te da a conocer varios instrumentos de financiamiento a corto plazo, entre ellos está la operación de factoraje, el cual consiste en vender en anticipado sus cuentas por cobrar.

En el banco explican que ellos te dan parte del monto que ampara las cuentas por cobrar y el resto al ser cobradas se lo completarán quitando las comisiones que cobre esta institución por otorgar este servicio de financiamiento.

Definición

El Factoraje financiero es un servicio que se originó como una opción alternativa de financiamiento a corto plazo. Este mecanismo funciona a través de la venta de cuentas por cobrar, de empresas comerciales, industriales, de servicios o de personas físicas con actividad empresarial.

Las cuentas por cobrar que se pueden comercializar son:



Tipos de factoraje

Factoraje sin recurso

En este caso el cedante no se compromete a responder solidariamente por la cuenta por cobrar. La empresa de factoraje asume el riesgo de insolvencia por parte del cliente.

Factoraje con recurso

En el factoraje con recurso el cedante se compromete a pagar a la empresa lo prestado más lo estipulado como comisión en caso de que el cliente no pague la cuenta. La empresa se queda con el riesgo de insolvencia por parte del cliente.

Cabe
artículo





Podemos concluir que la figura del factoraje financiero se ha situado como una alternativa viable de financiamiento, aun cuando muchas veces este financiamiento es de más alto costo en comparación a una alternativa de crédito simple a corto plazo o crédito revolvente, es también una opción viable para mejorar la liquidez de las empresas.



1. Reúnete con tus compañeros e investiguen cuáles son los requisitos para solicitar un factoraje y los costos en los que se incurre la solicitud.



Análisis financiero y esquemas de financiamiento.

Tema 11. Planeación de
deuda a corto plazo



¿Cómo haces uso de tu tarjeta de crédito personal?

Si eres responsable y no tomas en cuenta los programas de fidelidad (como puntos o millas), seguramente evalúas tu efectivo disponible y lo enfrentas a los gastos que vas a realizar en el mes o en el periodo en el que corta tu tarjeta. El faltante es lo que financias con un crédito de cuenta corriente como lo es una tarjeta de crédito. Básicamente así funciona también la planeación de deuda a corto plazo de una empresa, pero involucrando un mayor número de factores.



Efectivo y capital de trabajo neto

El capital de trabajo neto es la diferencia entre los activos circulantes y el pasivo circulante, operación que básicamente da el monto que necesitas financiar para continuar con la operación de la empresa. Ahora bien, para calcular la simetría del Balance General se realiza lo siguiente:

Capital de Trabajo Neto + Activos fijos = Deuda de largo plazo + Capital

El Capital de Trabajo se calcula así:

Capital de Trabajo Neto = (Efectivo + Otros activos circulantes) – Pasivos circulantes



Políticas de financiamiento de corto plazo

La administración de la deuda a corto plazo varía respecto a cada empresa, puesto que cada una tiene su estrategia y sus posibilidades de acuerdo a su tamaño, su mercado, su solidez financiera, entre otros factores. En relación a esto, la política que la empresa adopte acerca de su deuda a corto plazo podrá ser determinada por muchos elementos, pero estará compuesta de al menos los siguientes 2 elementos:

- 01 El tamaño de los activos circulantes de la empresa
- 02 El financiamiento de los activos circulantes





A través de una planeación de deuda de corto plazo es cómo se pueden solventar los pagos de deuda, sin caer en morosidad o crisis de liquidez en la compañía. Dependiendo de la política que se tenga, así como del tipo de industria, se necesitará recurrir más a una deuda de corto plazo. Lo importante detrás de esta planeación es no solicitar y pagar una deuda que puede ser solventada si se desarrolla de manera correcta la planeación. En pocas palabras, a través de una buena planeación se pueden generar ahorros y mayor rentabilidad para la compañía.



1. Con base en lo entendido en el tema, comenten entre ustedes qué es una deuda a corto plazo y de qué manera administran sus gastos en caso de tener tarjeta de crédito



Análisis financiero y esquemas de financiamiento.

Tema 12. Manejo de efectivo





El manejo de efectivo es un tema muy delicado en cualquier empresa. Un ejemplo sencillo es el siguiente: imagínate que trabajas en una empresa financieramente sólida, en expansión, que cuenta con más de 200 empleados y casualmente la empresa envía un comunicado diciendo que por razones ajenas a su control no hay dinero para pagar la nómina cuando corresponde, sino que tendrá que ser hasta el día siguiente. Esto no necesariamente significa que la empresa carezca de dinero para pagarles a sus empleados, pues sabes que hay solidez financiera en esos momentos, ¿qué podría estar pasando? Quizá sea un tema de mal manejo de efectivo.

Administración del efectivo

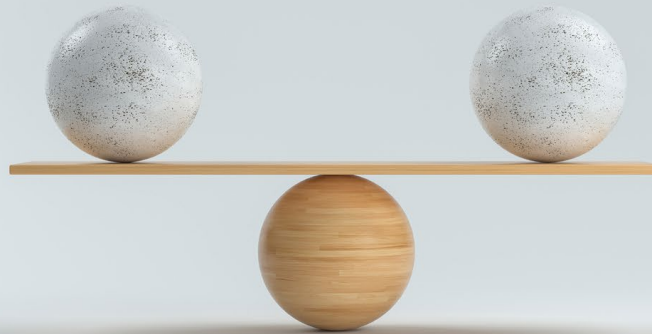
El objetivo básico de la administración de efectivo es mantener la inversión en efectivo lo más pequeña posible, pero sin afectar la operación del negocio. Esto generalmente se traduce en “cobra pronto y tárdate en pagar” Se consideran tres motivos para tener liquidez: por **especulación**, por **precaución** y por **transacción**.





Cobro y concentración de efectivo

Generalmente, y dependiendo del tamaño, una empresa tendrá varios puntos y formas de cobro, por lo que el efectivo llegará a diferentes bancos y cuentas. A partir de este punto la empresa, necesita procesos para mover los recursos a sus cuentas concentradoras. Hoy en día, muchos de estos procesos de transferencia y barridos se pueden programar en los portales bancarios y realizarse de manera automática, pero un control de saldos adecuado es muy importante para no perder el hilo de los recursos y las transferencias.



Casi nunca los extremos son la solución. En el caso del manejo de efectivo, se debe buscar un equilibrio entre el costo de oportunidad de tener el efectivo disponible contra tenerlo en una inversión. Este mismo concepto lo puedes aplicar en tus finanzas personales. Te puedes preguntar, ¿cuánto es el monto de dinero que necesito tener disponible en el banco?, lo restante podrías tenerlo invertido, con posibilidad de acceder al mismo cada mes, cada ciertos meses o años.



1. Con base a lo entendido en el tema, investiguen qué tipo de empresas son aquellas que tienen mayor liquidez y comenten algunos ejemplos.

