Administración de Recursos Financieros

“Fuentes de Financiamiento (continuación)”



|  |  |
| --- | --- |
| **Grupos: 53A y 53B Prof. Rosa María López Larios**  **Semana: Dic 11 al 15 Clases: 73 a 77** |  |

**OBJETIVO**

Continuar con el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir las organizaciones para hacer frente a sus necesidades y compromisos a corto, mediano y largo plazo, así como las ventajas y desventajas de decidirse por cada una de ellas.

**DESARROLLO**

|  |
| --- |
| **Papel Comercial**  Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.  El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.  El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando las necesidades la empresa son mayores a los limites de financiamiento que ofrecen los bancos. Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.  **Ventajas**  \*Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario. \* Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.  **Desventajas** \* Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. \* Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito  \* La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.  **Cómo se utiliza el papel comercial**  El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor.  Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.  Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.  El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.  El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.  En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.  **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar**  Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.  **Ventajas** Este método aporta varios beneficios, entre ellos están: \*Es menos costoso para la empresa. \*Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad. \*No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas. \*No hay costo del departamento de crédito. \*Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.  **Desventajas** \*El costo por concepto de comisión otorgado al agente. \*La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.  **Cómo se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar**  Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.  Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la empresa.  Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra mas viable.  **Financiamiento por medio de los Inventarios**  Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.  Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.  **Ventajas**  \* Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario. \* Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.  **Desventajas** \* Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. \* El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.  **Cómo se utiliza este tipo de financiamiento**  Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado.  El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.  El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio.  Los directores firman en nombre de su empresa. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.  A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo. |

**ACTIVIDAD I**

Analiza la información anterior, elabora un mapa mental del contenido y

contesta lo siguiente:

1.- Qué es el papel comercial y cómo se utiliza?

2.- Cuáles son las ventajas y las desventajas del papel comercial?

3.- En qué consiste el financiamiento por medio de cuentas por cobrar?

4.- Cuáles son las ventajas y desventajas del financiamiento a través de cuentas por cobrar?

5.- Cómo funciona el financiamiento a través de cuentas por cobrar?

6.- En qué consiste el financiamiento por medio de inventarios?

7.- Cuáles son las ventajas y las desventajas del financiamiento por inventarios?

8.- Cómo funciona el financiamiento por inventarios?

Elabora un reporte con las respuestas a las preguntas anteriores para su revisión y entrega en clase