Unidad 3 · Financiarse a corto plazo

Resumen · Libro del alumno, págs. 41–56

La **financiación a corto plazo** cubre el hueco entre cobrar y pagar. Un **préstamo** entrega una cantidad fija; un **crédito** da un límite, del que se usa lo **dispuesto** y queda lo **disponible**. En una **póliza**, se pagan intereses por lo dispuesto, una **comisión de apertura** una vez y, a veces, una de **no disponibilidad**. En el **descuento de efectos**, una **remesa** recibe una **liquidación** con intereses, comisiones y gastos: el **líquido** es el nominal menos todo eso, y un efecto impagado vuelve a la empresa. En el **factoring** se ceden las facturas: **con recurso**, el cliente no paga y tú devuelves el anticipo; **sin recurso**, el factor asume la insolvencia cubierta y cuesta más. Su coste suma los intereses sobre el anticipo y la comisión sobre las facturas, y se pasa a anual multiplicando por 360 y dividiendo entre los días. Elegir es comparar el coste anual aproximado y, además, preguntarse qué pasa si el cliente no paga, cuánto tarda en llegar el dinero y cuánto compromete a la empresa. En la **cuenta corriente**, el **método hamburgués** multiplica cada saldo por sus días (números comerciales) y divide la suma entre el divisor fijo 365 / i; el **Fondo de Garantía de Depósitos** protege hasta 100.000 € por titular y entidad. Para comparar, se usa el **coste anual aproximado** (no es una TAE), coste ÷ dinero recibido · 360 ÷ días, y se examinan tres escenarios: el cliente paga a tiempo, con retraso o no paga.

Financiación a corto plazo

- Cobrar tarde, pagar pronto
- Préstamo frente a crédito
- Póliza: límite, dispuesto, disponible
- Intereses y comisiones
- Póliza: la apertura pesa mucho si se usa poco

Descuento de efectos

- Remesa y línea de descuento
- Gastos de correo por efecto
- Líquido = nominal − intereses − comisiones − gastos
- Efecto impagado
- El descuento adelanta el cobro, no elimina el riesgo

Factoring

- Gestión, anticipo y cobertura
- Con recurso y sin recurso
- Confirming
- Coste: intereses sobre el anticipo y comisión sobre las facturas

Cuenta corriente

- Saldo acreedor y deudor
- Método hamburgués: números comerciales
- Fondo de Garantía de Depósitos
- Cuenta el saldo de cada día, no cada movimiento

Comparar

- Coste anual aproximado
- Tres escenarios de cobro
- Pagar a tiempo, con retraso o no pagar
- Cuánto tarda en llegar el dinero

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **3.1** Corto plazo · 43–44
- **3.2** Efectos · 44–46
- **3.3** Factoring · 46–47
- **3.4** Cuenta corriente · 47–48
- **3.5** Comparar · 49–50

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.