



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

“FINANCIAMIENTO EN LA COMPRA DE  
MAQUINARIA EN UNA EMPRESA  
PURIFICADORA Y EMBOTELLADORA DE  
AGUA”

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN  
P R E S E N T A N:  
MONSERRAT PAULINA GARCÍA RAMÍREZ  
JOE LOUIS WILLIAM GARCÍA VALADEZ

ASESOR : MCE. CELIA RODRÍGUEZ CHÁVEZ



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS WILLIAM**

- A DIOS PORQUE NUNCA ME A DESPROTEGIDO Y ESTA SIEMPRE CONMIGO
- A MI MADRE QUE SIN ELLA NO SERIA QUIEN SOY, POR TODOS ESOS DÍAS QUE LE ROBE SUS SUEÑOS PREOCUPADA POR MÍ, POR EL EJEMPLO DE FORTALEZA Y MI MOTOR PRINCIPAL
- A MI PADRE QUE A PESAR DE SUS FALLAS Y DE LA DISTANCIA SIEMPRE ESTA EN MI CORAZÓN
- A SINUHE QUE A PESAR DE LOS SUFRIMIENTOS QUE VIVIMOS SIEMPRE HA SIDO UN EJEMPLO DE RESPONSABILIDAD.
- A JONATHAN QUE SU ALEGRÍA ME MOTIVA A SER MEJOR Y AYUDARLO A QUE SEA MEJOR QUE YO.
- A CHRISTOPHER QUE A PESAR DE SER ÉL MAS CHICO ES ÉL MÁS INTELIGENTE Y OBJETIVO.
- EN GENERAL A MIS HERMANOS QUE SIN SU APOYO, COMPRENSIÓN Y LA GRAN UNIÓN QUE TENEMOS, SIN ELLOS NO HUBIESE LOGRADO NADA DE LO QUE SOY AHORA, ESTE LOGRO NO ES MÍO ES NUESTRO. (S.W.J.CH.)
- A MIS TÍOS ENRIQUE Y MARTHA QUE SON COMO MIS SEGUNDOS PADRES SOLO TENGO PALABRAS DE AGRADECIMIENTO PARA ELLOS Y TAMBIÉN SON PIEZAS FUNDAMENTALES DE MI FORMACIÓN Y MI VIDA.
- A MIS PRIMOS EDGAR, RENE, LILIANA Y HUGO (CHINO) QUE ME ACEPTARON COMO A UN HERMANO Y SON GRAN PARTE DE MI VIDA.
- A JAVIER Y SERGIO QUE SON COMO MIS HERMANOS Y SIEMPRE HE TENIDO SU APOYO

- A MIS ABUELITOS QUE SIEMPRE ESTOY EN SUS ORACIONES Y SON MIS ÁNGELES TANTO LOS QUE ESTÁN EN EL CIELO (AURORA Y ESTEBAN) COMO LOS QUE ESTÁN CONMIGO (JOSEFINA Y HILARIO)
- A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO QUE ME FORMO COMO PROFESIONISTA.
- A MIS MAESTROS, PARTE ESENCIAL DE MI FORMACIÓN Y TODO EL AGRADECIMIENTO DEL MUNDO, GRACIAS.

## **AGRADECIMIENTOS PAULINA**

- A MI FAMILIA POR APOYAR CADA UNO DE MIS PASOS E IMPULSARME PARA REALIZAR MIS SUEÑOS
- A MI PEQUEÑA ESTRELLA POR DARME TANTA ALEGRIA Y DICHA
- A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO, MI ALMA MATER, POR HABERME DADO EL CONOCIMIENTO, EL REALIZAR EL SUEÑO DE SER UNA PROFESIONISTA.
- A LOS MAESTROS QUE SON LOS ARQUITECTOS DE MI FORMACIÓN, QUE SON PARTE ESENCIAL DE TODOS LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
OBJETIVO.....	7
HIPOTESIS.....	8
CAPÍTULO I. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN.....	9
1.1.1. DEFINICIÓN DE ORGANIZACIÓN.....	10
1.1.2. FUNDAMENTOS DE UNA BUENA ORGANIZACIÓN.....	10
1.1.3. TIPOS DE ORGANIZACIÓN.....	13
1.1.4. REGLAMENTOS DE LAS ORGANIZACIONES.....	15
1.2. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.....	17
1.2.1. OBJETIVOS.....	17
1.2.2. OBJETIVO DE SERVICIO.....	17
1.2.3. OBJETIVO SOCIAL.....	20
1.2.4. OBJETIVO ECONOMICO.....	21
1.2.5. ADECUACIÓN DE LOS OBJETIVOS A LOS PROPÓSITOS DEL ORGANISMO.....	23
1.3. ÁREAS FUNCIONALES.....	24
1.3.1. PRODUCCIÓN.....	24
1.3.2. MERCADOTECNIA.....	24
1.3.3. RECURSOS HUMANOS.....	25
1.3.4. FINANZAS.....	27
CAPÍTULO II. LAS FINANZAS EN LA ORGANIZACIÓN.....	28
2.1.1. CLASES DE FINANZAS EN LA ORGANIZACIÓN.....	29
2.1.2. LAS RESPONSABILIDADES DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO.....	29
2.1.3. ADMINISTRACION FINANCIERA.....	31
2.2. FINANCIAMIENTO.....	34
2.2.1 OBJETIVO DE LA EMPRESA.....	34

2.2.2 FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS.....	34
2.2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES.....	35
CAPÍTULO III. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	38
3.1.1. CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	39
3.1.2. FINANCIAMIENTO INTERNO.....	40
3.1.3. FINANCIAMIENTO EXTERNO.....	50
3.1.4. APALANCAMIENTO.....	79
CAPÍTULO IV. CASO PRÁCTICO.....	81
ANTECEDENTES.....	82
INVESTIGACIÓN.....	84
DIAGNOSTICO.....	90
PROPUESTA.....	92
CONCLUSIONES.....	102
BIBLIOGRAFÍA.....	105

## INTRODUCCIÓN

México ha tenido un lento avance en su crecimiento por ser un país en desarrollo, esto ha conllevado a que el crecimiento de las organizaciones sea muy difícil y con grandes obstáculos desde su concepción, aunado a esto el apoyo gubernamental ha sido escaso y con una mala administración pública lo cual no ha permitido un repunte en la economía de la nación.

Por estas causas a las empresas les es cada vez más difícil sobrevivir en este entorno, para ello recurren a créditos o financiamientos, los cuales no son los óptimos y pagan tasas de interés demasiado altas lo que muchas veces hace impagables dichos créditos o financiamientos.

En esta tesis abordaremos el problema de adquirir maquinaria para el mejoramiento de un proceso productivo de una empresa embotelladora de agua, obteniendo información de las fuentes de financiamiento existentes y cuál de éstas es preferible usar, ajustándose a las necesidades de la organización, así como procurando tener el menor riesgo posible y minimizando los costos.

Se analizan de forma general las distintas fuentes de financiamiento a las cuales pueden recurrir las empresas, pero siempre enfocándonos a nuestro proyecto de compra de maquinaria para la empresa

embotelladora de agua; se tocan las distintas características de los financiamientos, esto con el fin de conocerlos, ya que en la actualidad las empresas desconocen las oportunidades con las que pueden contar.

En México más del 90% de las empresas son PYMES (pequeñas y medianas empresas) las cuales no cuentan con un gran apoyo financiero, aunado a esto, los créditos bancarios son prácticamente nulos o solo para cierto grupo los cuales deben cubrir diversos requisitos, por lo que se puede decir que no los hay para la gran mayoría. Este trabajo muestra que para estas empresas hay posibilidades de obtener financiamiento distinto al del banco y con un costo menor o igual, todo esto lo puede lograr con una planeación financiera en las organizaciones, sobre todo en el proyecto de compra de maquinaria para la embotelladora de agua, la cual tiene una mala administración en la adquisición de activos fijos o simplemente se ponen intereses personales.

Este proyecto servirá básicamente para aumentar la productividad en la organización, así mismo se atacarán los costos de producción, lo cual beneficiará a la empresa.

El financiamiento en las organizaciones representa las vitaminas que necesita el cuerpo humano para su mejor funcionamiento, es necesario administrarlas de forma adecuada para su completa evolución, pasa lo mismo en las empresas, hay que administrar financiamientos adecuados.

No se necesita de un milagro para poder financiarse en este país, solo es necesario voluntad y estar convencido de que se puede salir adelante.

**Planteamiento del Problema:**

En la actualidad la empresa no cuenta con maquinaria que realice la producción de garrafones, por lo que se compran en la división de plásticos lo que nos dificulta controlar la calidad y producción de los mismos, existiendo una derrama económica.

En la actualidad los garrafones que utilizamos son adquiridos externamente esto nos aumenta los costos y nos afecta el volumen de venta ya que en temporada fuerte (Marzo a Junio) la demanda de garrafón no la puede cubrir ninguno de los proveedores, al mismo tiempo han aumentado las quejas respecto a la calidad de los garrafones ya que su vida útil se ha reducido.

**Objetivo:**

Dar a conocer como una empresa purificadora y embotelladora de agua financia la compra de maquinaria para la producción de sus garrafones.

**Objetivo:**

Dar a conocer como una empresa purificadora y embotelladora de agua financia la compra de maquinaria para la producción de sus garrafones.

**Hipótesis:**

Si se utiliza la maquinaria adecuada se puede reducir los costos de fabricación y mejorar la calidad de nuestro garrafones controlando la producción y abastecimiento de los mismos sin afectar el volumen de ventas.

## CAPÍTULO I

### ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

# CAPÍTULO I.

## ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

### 1.1 DEFINICIÓN DE ORGANIZACIÓN

#### ORGANIZACIÓN

“Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines”.<sup>(1)</sup>

#### 1.1.2. FUNDAMENTOS DE UNA BUENA ORGANIZACION

La organización es un proceso básicamente para distribuir el trabajo en tareas o deberes adecuados, para agrupar tales deberes en forma de puestos, para delegar la autoridad a cada puesto y para designar el staff adecuado, que se responsabilice de que el trabajo se realice tal como fue planeado.

La organización como ente económico debe de basarse en reglas, políticas y hasta principios la cual debe someterse y regularse según sea su giro o a lo que esté enfocado su fin, todas buscan la evolución mediante la optimización de recursos y maximización de las utilidades, la pregunta es ¿cómo lograr esto? una buena organización en una empresa depende de cómo esté estructurada para su mejor funcionamiento, ahora bien, existe una forma ó técnica de organizar una empresa por medio de los organigramas que son una ayuda para la formación de la estructura de una organización.

---

1. Ríos Szalay Adalberto, Orígenes y Perspectivas de la Administración. México 1997. Trillas Pág. 45

Redactar un organigrama es una operación relativamente simple, pero asegurar que se han seguido los fundamentos de una buena organización es un asunto enteramente diferente y más difícil; sería presuntuoso formular una serie de reglas de una buena organización y afirmar que son susceptibles de aplicación universal ya que cada organización tiene objetivos diferentes, así como necesidades; sin embargo, pueden considerarse como principios generales aplicables en la mayoría de los casos:

a) objetivo.

Definir claramente el propósito y hay que indicar el método ó los pasos que se llevarán a cabo para conseguirlo dicho objetivo de una manera clara y detallada para que los administradores puedan decidir que tipo de organización es necesaria.

b) Flexibilidad.

Debe ser flexible, por lo tanto, en su planificación deben preverse posibles ajustes o cambios, necesarios a causa del variables de la política o de las circunstancias ajenas a la empresa, una organización flexible tiende a enfrentar los problemas con mayor respuesta.

c) Responsabilidad.

1) Debe definirse claramente la responsabilidad correspondiente a cada puesto con el fin de que cada persona sepa las obligaciones que conlleva cada puesto.

- 2) Cuando se da una responsabilidad. Debe ir acompañada por la autoridad necesaria para que el subordinado pueda llevar a cabo el trabajo encomendado.
- 3) La persona a la que se le ha encargado un trabajo, debe responder de él ante su jefe solamente, a no ser que realice más de una función u ocupe más de un cargo. En este caso, responderá por cada función o cargo ante el jefe correspondiente a cada uno, no es correcto que alguien tenga dos jefes ya que tendrá el problema ante quien dirigirse y quien tiene mas poder.
- 4) Si a un cargo concreto corresponden varias responsabilidades, éstas deben tener alguna característica común de lo contrario se estaría en el error de tener dos actividades totalmente diferentes que necesitan diversos enfoques.
- 5) La envergadura de la responsabilidad o de control, debe limitarse a la medida que sea necesaria de acuerdo con las circunstancias.

d) Disciplina.

La disciplina es un factor importante en cualquier forma o tipo de organización. No puede ya instaurarse con amenaza de “despido” ya que no se tendría un trabajador totalmente productivo además de que es denigrante amenazar con el despido, desgraciadamente en nuestro país es una actividad muy común en nuestros días que se lleve a cabo o se trabaje bajo amenaza.

### 1.1.3 TIPOS DE ORGANIZACIÓN

Saber qué organización se tiene y cómo está organizada es necesario para identificar el tipo de organización actual ya que es un tanto difícil, más no es imposible, hay tipos de organización claramente definida; existen varios que a continuación se describirán:

a) Organización lineal o directa.

En la que las líneas de autoridad y responsabilidad son directas; es decir, entre jefe y subordinados en todos los niveles de la estructura organizativa. Esta forma de organización era conocida originalmente como de tipo “militar” ya que es donde originalmente se usa.

b) Organización. Funcional

Es una organización en la que existen ciertas relaciones funcionales; es decir, entre los especialistas en sus respectivas esferas de actividad (o directores funcionales) y aquéllos que tienen la responsabilidad directa de llevar a cabo las principales operaciones, en nuestro país es raro encontrar este tipo de organización ya que el puesto no tiene muchas veces un jefe ante quién responder y la cultura mexicana, aunque da tristeza decirlo necesita un avance importante y no que un puesto necesite de un jefe directamente.

c) Organización funcional y de staff.

Es simplemente una extensión de desarrollo de la organización lineal, uno más de cuyos servicios auxiliares han sido funcionalizados. De

hecho, “una combinación de responsabilidades ejecutivas directas y de servicios auxiliares especiales”.<sup>(2)</sup>

Todas las organizaciones (excepto los relativamente raros casos de organización puramente lineal, referidos anteriormente) son estrictamente “lineales y de staff” o “lineales o funcionales” ya que el staff es el apoyo para las operaciones primordiales en una organización.

Dentro de cualquier institución es importante la forma en que está organizada y por lo tanto, la forma en que se delega la autoridad que se ejerza y las responsabilidades que se delegan, por tal motivo existen los organigramas que básicamente son una herramienta de apoyo para tener una organización bien estructurada.

Existen varios tipos de organigramas y los más usados en las empresas son:

a) Organigramas verticales.

Éstos muestran la estructura organizativa en forma de pirámide, el poder supremo por llamarle de alguna manera lo podríamos ver con el director general, que viene siendo la punta de la pirámide y de él delegan todas las responsabilidades y/u obligaciones, viniendo la línea de mando de arriba abajo en vertical, excepto en una organización funcional, donde las líneas pueden ser diagonales, aunque siempre en dirección inclinada.

---

2. McAlpine Alistair Lord, El nuevo Maquiavelo: Para ejecutivos modernos en los negocios, Barcelona 1999, Gedisa Pág. 68

b) Organigramas horizontales.

Son a todos los efectos, iguales que los verticales, excepto que la pirámide está situada horizontalmente, por lo tanto, la línea de mando

avanza horizontalmente, la única deferencia con el anterior es la forma de presentarse, en el anterior es de arriba hacia abajo y en éste es de izquierda a derecha.

c) Organigramas circulares.

Son usados raramente, pueden usarse para mostrar las respectivas esferas de responsabilidad más claramente de lo que sería posible hacerlo con cualquiera de las otras formas mencionadas, es raramente usado ya que no es fácil de comprender por lo poco común.

#### 1.1.4 REGLAMENTOS DE LAS ORGANIZACIONES

Toda empresa debe tener su reglamento, debe de ser tan necesario como lo son las políticas que la rigen, un reglamento de organización o reglamento de responsabilidades, se prepara con las siguientes finalidades:

a) Definición de las responsabilidades.

Usualmente con bastante detalle para evitar en lo más posible cualquier confusión en las actividades a desarrollar; de todos los ejecutivos en particular, de los directores “lineales” y “funcionales”; por ejemplo, del director general, del secretario general de la sociedad, del jefe de contabilidad, del director de producción, del director industrial, del jefe de personal, etc.

b) Relaciones entre el personal

Mostrará las relaciones entre el personal que realice una actividad esencial del reglamento y otras personas de la organización con las

que aquél está interrelacionado; por ejemplo, relaciones lineales, funcionales, laterales o de staff.

c) Complementar un organigrama.

Un reglamento de organización sirve para muchas finalidades útiles completamente independientes de un organigrama, “la utilización de un reglamento incrementa el valor del organigrama”<sup>(3)</sup>, al ampliar su contenido y aclarar muchos puntos que no pueden indicarse siempre claramente en el organigrama, esto hará más funcional a la organización.

---

3. STEPHEN P. Robbins, Administración Teórica y Practica, México 1990, Prentice-Hall Hispanoamericana. Pág. 233

## 1.2. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN

### 1.2.1. OBJETIVOS

La existencia de una necesidad y la oferta de los satisfactores requieren de una definición de los fines a lograr (Los objetivos).

Búsqueda de los objetivos.

Las organizaciones deben operar con la claridad necesaria para evitar pérdidas de tiempo y desperdicios de recursos escasos. La plena definición de los objetivos del organismo hará posible satisfacer su objeto de ser, productos y servicios que dieron origen a la promoción de la empresa. “Todas las organizaciones requieren objetivos precisos y es necesario evitar confundir objeto de la empresa con objetivos.”<sup>(4)</sup>

Organizaciones económicas.

Promovidas por los empresarios que tienen una visión, o idea, para ofrecer productos o servicios a través de una empresa de corte mercantil y en apego a las modalidades legales de cada país. La forma de Sociedad Anónima es la aceptación casi universal en México, y se opera en la denominada economía mixta, con una sustancial contribución de las organizaciones públicas.

### 1.2.2. OBJETIVO DE SERVICIO

La satisfacción de los consumidores o usuarios hacen necesario ofrecer productos o servicios en condiciones apropiadas.

4. Hecht, Maurice R., Administración básica: Principios y aplicaciones, México 1995, Limusa Pág. 115

Respuestas a las necesidades.

Su correcta satisfacción busca la cantidad o intensidad de servicio a un precio razonable, cuando se requiere y con la suficiente calidad.

Dinámica del sector.

La sociedad actual ha incrementado el sector de servicios en una gran proporción y representa el segmento más pujante en muchas economías, incluyendo la de México.

Cantidad de los productos.

En volúmenes crecientes para las grandes ciudades, sus habitantes tienden a incrementar su poder adquisitivo y con ello buscan comprar más objetos que resuelvan sus necesidades.

Intensidad de los servicios.

La mejor educación para la población permite ciudadanos que no se conforman con un servicio mediocre, porque ejercen un derecho de selección, o pueden promover una queja de los servicios ante una institución gubernamental.

Calidad de los productos.

Los avances tecnológicos con mejores materiales, técnicas de producción y diseño de productos, va permitiendo obtener artículos de gran duración y poco mantenimiento. La electrónica actual es un buen ejemplo.

Calidad de los servicios.

La disponibilidad de los equipos de apoyo, tanto en las oficinas como en otros ramos, también ha permitido mejorar el nivel de muchos servicios. En este caso, cabe mencionar al turismo: más y mejores alojamientos.

Precio de los Productos.

La tecnología ha permitido precios bajos a los artículos, como en el caso de la electrónica. El precio no sólo representa una suma de costos y gastos, sino que modula la dimensión del consumo, en tanto promueva y se apoye como sistemas de financiamiento.

Precio o cuotas de los servicios.

Más presionados que los artículos, pues inciden gastos de mano de obra directa. Los servicios tienen menor dinámica en cuanto a la productividad.

Disponibilidad de los productos.

Las economías en desarrollo deben permitir una mejor distribución de la riqueza, y con ello ampliar la suficiente cantidad de satisfactores.

Disponibilidad de los servicios.

Con una dimensión más compleja que para los productos y con posibilidad de promover el entendimiento y perfeccionamiento de los hombres.

### 1.2.3 OBJETIVO SOCIAL

#### ALCANCE DEL OBJETIVO SOCIAL

El objetivo social se enfoca a los grupos que trabajan dentro de una empresa, a las autoridades oficiales y, en general, a la comunidad. La evolución social de la humanidad hace de este objetivo un tema

trascendente, ya no es posible pensar en las empresas egoístas que sólo suponían el objetivo económico y realizaban toda clase de acciones tendientes a maximizarlo. Todos los esfuerzos del organismo apuntan a la interrogación de los objetivos y el cumplimiento de uno no debe de ser en detrimento de los otros, por lo que tampoco es válido que los colaboradores abusen en la parte correspondiente, a los impuestos sean de tal medida desorbitados que cancelen el negocio. En este objetivo estar básicamente bien con la comunidad que rodea la empresa por ejemplo es un punto a favor ya que se debe de buscar una armonía, el arreglar las colonias vecinas ara que los mismos habitantes estén contentos con la compañía y las autoridades también lo estarán.

#### Demandas del gobierno

Como el gobierno, en general, busca el bien común de la sociedad, la organización debe cumplir con sus obligaciones tributarias, que permiten sostener a los gobiernos, locales y federales. Los gobiernos actuales contribuyen al desarrollo y demandan cumplimiento en el pago de tasas tributarias, que incluyen impuestos y cuatas al Instituto Mexicano del Seguro Social. Este ultimo ayuda a la organización para que la familia del colaborador participe de su objetivo social, y el trabajador se sienta protegido y pueda realizar su trabajo de una manera más tranquila.

#### Demanda de los trabajadores

La organización debe cubrir su objetivo social cumpliendo sus obligaciones con los colaboradores de la organización. Este grupo se

forma por los ejecutivos, empleados y trabajadores. Los colaboradores tienen diversas necesidades que demandan satisfacción. El salario no es la única necesidad del ser humano. La familia de los trabajadores queda incluida en el objetivo social, debido a su dependencia o relación con el colaborador.

#### Demandas de la comunidad

La comunidad donde se localiza la empresa también demanda cumplimiento de objetivos sociales, siendo esta actividad, primordialmente, la del respeto recíproco. Las necesidades ecológicas de la comunidad obligan a que las empresas respeten el buen uso de los terrenos que ocupan, la menor emisión de gases o desechos a la atmósfera y un control de los ruidos, para mantener un ambiente agradable.

#### 1.2.4. OBJETIVO ECONÓMICO

##### ALCANCE DEL OBJETIVO ECONÓMICO

Ya que la organización tiene que ser fuente creadora de riqueza en el ambiente en que se desenvuelve; para algunos empresarios miopes es el único objetivo de la empresa. “E instruir al comerciante que sufrirá desengaño si pretende ventajas en demasía porque la ganancia exagerada es el camino que conduce a la pérdida”<sup>(5)</sup>; También las empresas paraestatales deben crear riqueza pero ésta debe de ser social.

#### Demandas de la institución

El sostenimiento de las organizaciones y su virtual crecimiento hacen necesario contar con fondos suficientes. Comúnmente se consideran las depreciaciones y amortizaciones de los activos como una de las FUENTES DE FINANCIAMIENTO. Otro factor determinante en la consolidación de cualquier organismo es la reinversión de sus utilidades o remanentes de operación.

#### Demandas de los acreedores

Quienes han complementado los activos de un organismo y hacen posible su actuación, esperan el pago puntual de los intereses, así como el cumplimiento de las condiciones pactadas para la liquidación del capital.

#### Demanda de los inversionistas

El riesgo del capital invertido y la necesidad de recibir dividendos periódicos para hacer atractiva una inversión, requiere utilidades en acciones y en efectivo.

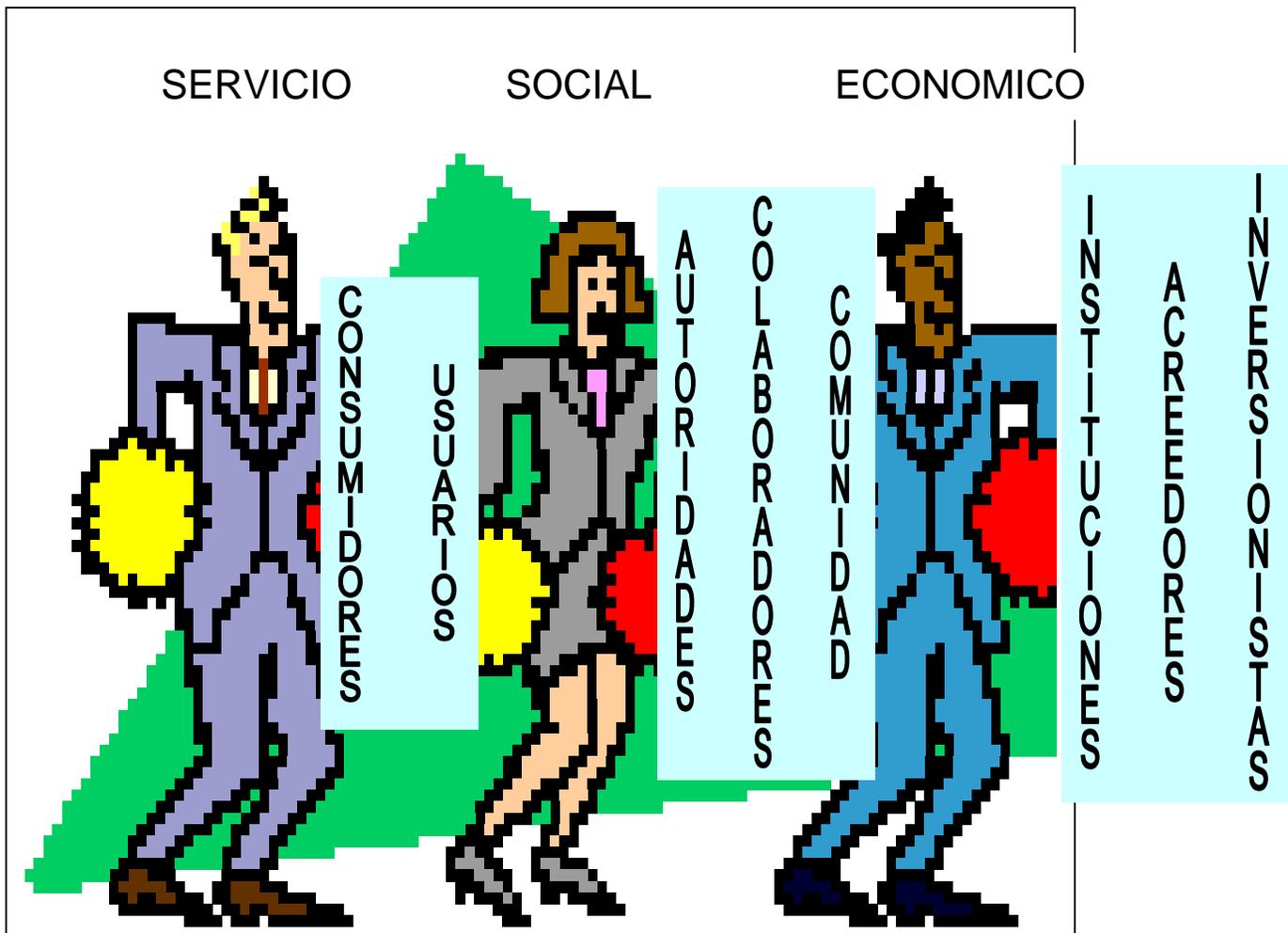
---

5. Hecht, Maurice R., Administración básica: Principios y aplicaciones, México 1995, Limusa Pág. 182.

### 1.2.5. ADECUACIÓN DE LOS OBJETIVOS A LOS PROPÓSITOS DEL ORGANISMO

Se definirán fines o propósitos que se puedan enmarcar dentro de la trilogía de los objetivos y que harán posible satisfacer a los grupos que forman el entorno de una empresa pública o privada.

# OBJETIVOS INSTITUCIONALES



## 1.3. ÁREAS FUNCIONALES

### 1.3.1 PRODUCCIÓN

El área de producción es la que se encarga de la manufactura de los productos que se elaboran en una organización, aquí es donde se toma la decisión de la capacidad productiva de una empresa conforme a las necesidades que se requieran para el consumidor tiene relación con las demás áreas funcionales ya que el área de recursos humanos lo provee de su materia prima, los trabajadores, finanzas le da el presupuesto al que se debe de sujetar para la producción y su funcionamiento y mercadotecnia le dice cuanto se debe producir y con que características.

Básicamente es el área de transformación y elaboración de un producto.

### 1.3.2. MERCADOTECNIA

La administración de mercadotecnia consiste en adquirir, organizar y dirigir el empleo de los recursos económicos, con el fin de que el ingreso por las ventas del producto o servicio de da la empresa exceda a los costos y que este excedente se maximice por medio de la publicidad, y los distintos medios que se utilizan para dar a conocer el producto o servicio que se venda al consumidor.

El área funcional de mercadotecnia tienen un difícil trabajo por el entorno cambiante constante de los consumidores, uno de los desafíos más importantes que tienen son por ejemplo:

- 1) "Establecer un equilibrio del costo con la satisfacción, esto con el fin de alcanzar una satisfacción de los consumidores.
- 2) Comprender la naturaleza del mercado, su entorno y sus distintos cambios, así como la mecánica que implican dichos cambios.

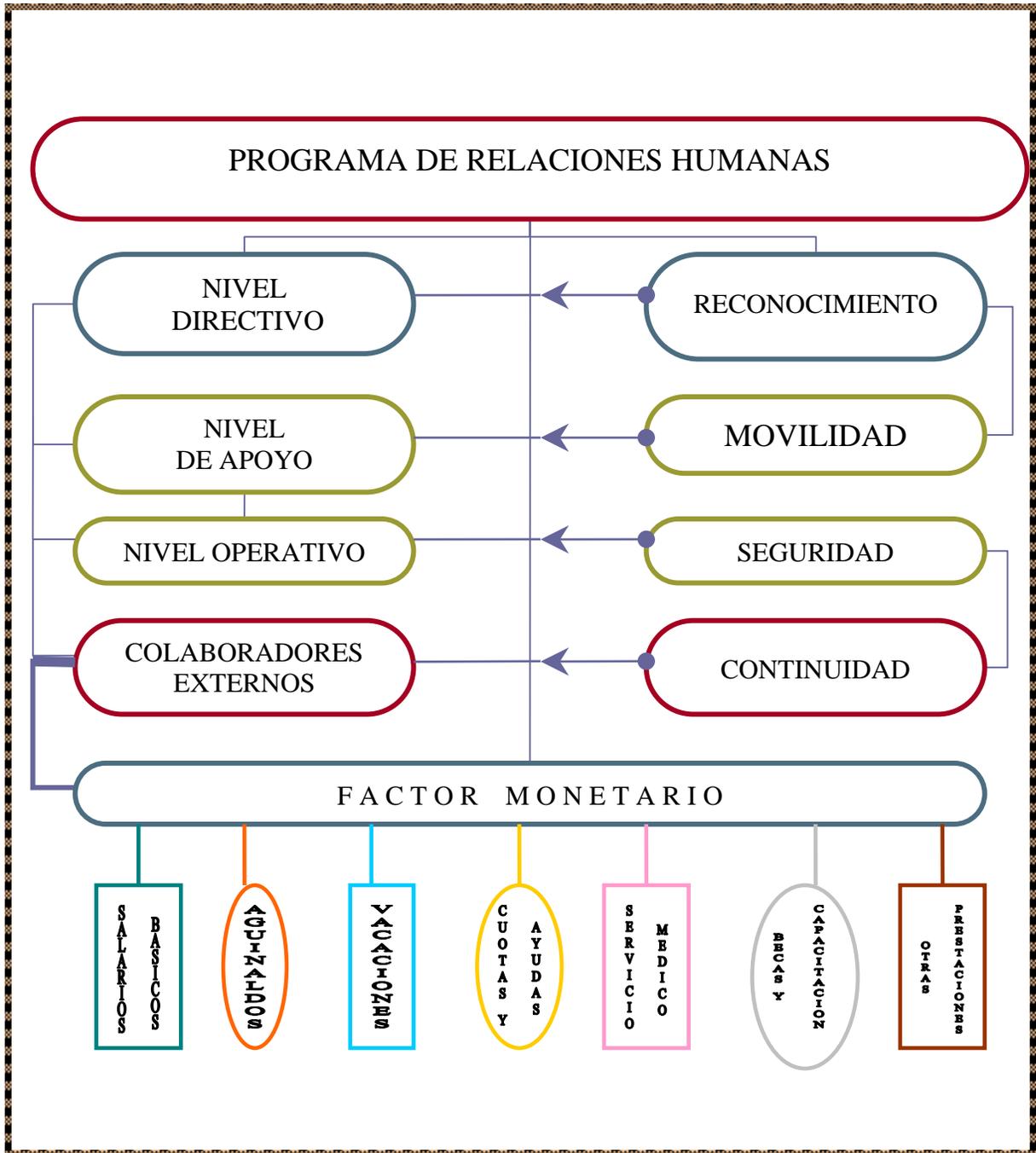
3)Adecuarse a los presupuestos que la organización les proporciona, ya que muchas veces dan poco presupuesto en esta rama y los administradores tienen cada vez que hacer más con menos.”<sup>(6)</sup>

### 1.3.3. RECURSOS HUMANOS

Hoy en día la administración de los Recursos Humanos ha tomado gran importancia, por necesidad de una buena administración de recursos humanos dentro de las empresas, ya que son la base principal de toda empresa, podría llamarse que son los primeros generadores de riqueza, sin los trabajadores ninguna organización tendría éxito ahí es donde entra esta área funcional, que esta enfocada a los empleados y trabajadores, desde la reclutamiento y selección hasta las necesidades más insignificantes que puedan surgir, esta administración esta enfocada a cubrir todas las necesidades que se refieren con el personal que labora en la empresa por ejemplo: prestaciones, seguridad e higiene, relaciones laborales, muchas veces ven la nomina y lo que se relacione con bonificaciones o premios a empleados, etc.

No se puede entender que existe una organización sin este departamento ya que es uno de los pilares que sostiene a la organización y sin él no sería óptimo el funcionamiento de la empresa, o simplemente no existiría como tal.

6. Eyssautier de la Mora Maurice, Elementos básicos de mercadotecnia, México 1991, Trillas. Pág. 156.



7. ARIAS Galicia Fernando, Administración de Recursos Humanos, para el alto desempeño, México 1999, Trillas. Pág. 56

### 1.3.4 FINANZAS

## Definiciones

“Se dice que la palabra “finanzas” proviene del latín “finis” o fin, es decir que consiste en el objetivo último de las organizaciones empresarias: Obtener un resultado, naturalmente medido en dinero.”<sup>(8)</sup>

Por ello, finanzas puede definirse como: “La ciencia del dinero en un sentido amplio, o sea de los medios de cambio, o medidas de valor”<sup>(9)</sup>

El uso óptimo de recursos, en cuanto a cantidad, en cuanto a calidad y en cuanto a oportunidad, tanto de las fuentes que suministran fondos como el empleo que de ellos se hace, habrá de remplazar a la tarea de obtener fondos, como tópico central de esta disciplina.

De inmediato ya que hablemos de dinero, moderadamente surge la palabra “crédito”, o “posibilidad” para adquirir mercadería o servicios a cambio de una promesa de pago en el futuro, lo cual se instrumenta generalmente a través de documentos.

La distinción entre dos clases de capital es importante porque la financiación a largo plazo es apropiada para adquirir el activo fijo, mientras la de corto plazo conviene para el activo circulante. Por otra parte el financiamiento a largo plazo debe superar las inmovilizaciones para que se asegure la financiación de la actividad, o sea que esa proporción es la que constituye el capital de trabajo.

---

8. Enciclopedia hispánica tomo 5, Pág. 355

9. JONSON Robert W. Administración Financiera, México 1980, Ed. México. Pág. 274.

## CAPÍTULO II

### LAS FINANZAS EN LA ORGANIZACIÓN

#### CAPÍTULO II.

#### LAS FINANZAS EN LA ORGANIZACIÓN

##### 2.1.1. CLASES DE FINANZAS EN LA EMPRESAS

Finanzas de empresa es una parte del conjunto administrativo total, y no sólo una especialidad de “estado mayor” dedicado a la obtención de fondos y a su administración. Por lo tanto, tiene a su cargo la política financiera, el uso adecuado del dinero, la evaluación de las alternativas mejores a corto y a largo plazo, el estudio de la rentabilidad, y la implicancia financiera de las decisiones de otras áreas empresarias en cuanto a tecnología, compras y mercados de bienes, servicios y capitales.

Existe la división en finanzas públicas y finanzas privadas. Las primeras se refieren a la obtención y uso de fondos por los gobiernos y reparticiones estatales. Las segundas a los asuntos monetarios que aparecen en la propiedad y conducción de las empresas privadas.

### 2.1.2. LAS RESPONSABILIDADES DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO

La tarea del administrador financiero es tomar las decisiones relacionadas con la obtención y el uso de fondos para el mayor beneficio de la empresa. A continuación se describen algunas de las actividades específicas.

1.- Preparación de pronósticos y planeación. “El administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos cuando éstos miran hacia el futuro y establecen los planes que darán forma a la posición futura de la empresa”.<sup>(10)</sup>

2.- Decisiones mayores de financiamiento e inversión. Por lo general, una empresa exitosa muestra un rápido crecimiento de ventas, que requieren que se realicen inversiones de planta, equipo e inventarios. “El administrador financiero debe ayudar a determinar la tasa óptima de crecimiento de ventas”,<sup>(11)</sup> así como a tomar decisiones acerca de los activos específicos que deberán adquirirse y la mejor forma de financiar esos activos. Por ejemplo: ¿debería la empresa obtener los fondos mediante la solicitud de préstamos (deudas) o mediante la venta de acciones (capital contable)? Si la empresa usa deudas (solicita fondos en préstamo), ¿deberían concertarse los créditos a largo plazo o a corto plazo?

3.- Coordinación y control. El administrador financiero debe interactuar con los otros ejecutivos para asegurar que la empresa sea administrada de la manera más eficiente posible. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras, y todos los administradores (financieros o de otro tipo) necesitan tenerlo en cuenta.

Por ejemplo, las decisiones de comercialización afectan al crecimiento de ventas, lo cual, a la vez, influye sobre los requerimientos de inversión. De este modo, quienes toman

10 y 11. JONSON Robert W. Administración Financiera, México 1980, Ed. México. Pág. 143.

decisiones en el área de mercadotecnia deben considerar la forma en que sus acciones afectarán (y son afectadas por) factores tales como la disponibilidad de fondos, las políticas de inventarios y la utilización de la capacidad de la planta.

4.- Forma de tratar con los mercados financieros. “El administrador financiero debe de tratar con los mercados de dinero y capitales”.<sup>(12)</sup> Cada empresa afecta a, y es afectada por, los mercados financieros generales donde se obtienen los fondos, se negocian los valores de la empresa y los inversionistas son recompensados o sancionados.

En pocas palabras los administradores financieros toman decisiones acerca de cuáles activos deberán adquirir sus empresas. La forma en que estos activos deberán ser financiados y de que manera deberán administrarse los recursos actuales de la empresa. Si estas responsabilidades son desempeñadas de manera óptima, los administradores financieros ayudaran a maximizar los valores de sus empresas, lo cual también maximizará el bienestar a largo plazo de los clientes de la compañía o a quienes trabajen para ella, así como la comunidad en la que se encuentra la empresa.

### 2.1.2. ADMINISTRACION FINANCIERA

La administración financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera

12. Llaveró Rodríguez Porrero Marta, Los administradores de la sociedad anónima, Valencia 1999, CISS. Pág. 68.  
se puede dividir en tres grandes áreas: las decisiones de inversión, financiamiento y administración de activos.

#### Decisión de inversión

Esta es la más importante de las tres decisiones principales de la empresa. Comienza con la determinación de la cantidad de activos que se necesita para mantener la empresa. El administrador financiero

necesita determinar la cantidad de dinero que aparece sobre los renglones del activo en una hoja de balance, significa, el tamaño de la empresa. Aunque se conozca este número, aun se debe decidir la composición de los activos. Por ejemplo, ¿qué cantidad de los activos totales de la empresa debe dedicarse al efectivo o al inventario? Tampoco debe ignorarse el lado inconveniente de la inversión – la desinversión. Los activos que ya no estén económicamente justificados, deben reducirse, eliminarse o reemplazarse.

### Decisión de financiamiento

La segunda decisión principal de la empresa, es la de financiamiento que es el tema importante para el tema de esta tesis. Aquí, el administrador financiero está interesado en la composición del pasivo, debe de saber con cuanta carga esta la empresa de deuda. Si se observan las mezclas de financiamiento de diversas industrias, se verán diferencias notables. Algunas empresas tienen cantidades relativamente altas de deuda, mientras que otras están casi libres de ellas. ¿Implica el tipo de financiamiento empleado una diferencia? Si es así, ¿por qué? En cierto sentido, ¿puede considerarse determinada mezcla de financiamiento como la mejor?

Además, la política de dividendos debe verse como parte integral de la decisión financiera de la empresa. La razón pago-dividendo determina la cantidad de utilidades que deben retenerse en la empresa. Retener una cantidad de utilidades circulantes mayor en la empresa significa que menos dólares estarán disponibles para el pago de dividendos circulantes. Por tanto, el valor de los dividendos pagados a los accionistas debe balancearse con el costo de oportunidad de las

utilidades retenidas, perdido como un medio de financiamiento de capital en acciones comunes.

Una vez que se ha decidido la mezcla de financiamiento, el administrador financiero aún debe determinar la mejor manera de adquirir los fondos necesarios. Debe entender los procedimientos para obtener un préstamo a corto plazo, un acuerdo de arrendamiento a largo plazo, o la negociación de una venta de bonos o de acciones.

#### Decisión de administración de activos

La tercera decisión importante de la empresa es la de la administración de activos. Una vez que se han adquirido los activos y se ha suministrado el financiamiento apropiado, aun se deben administrar estos activos con eficiencia. El administrador financiero tiene diversos grados de responsabilidad sobre los activos existentes. Las responsabilidades requieren mayor énfasis en la administración de los activos circulantes que en la de los activos fijos.

## 2.2. FINANCIAMIENTO

### 2.2.1. OBJETIVO DE LA EMPRESA

La administración financiera eficiente del flujo de fondos dentro de la empresa implica la existencia de algún objetivo o meta, debido a que el criterio de si una decisión financiera es o no eficiente se tiene que realizar de acuerdo con algún estándar. Aunque son posibles varios objetivos, suponemos que la meta de la empresa es maximizar la

riqueza de sus dueños que por lo general siempre están enfocados a una visión de tener mas dividendos.

La participación en la propiedad de una Sociedad Anónima se demuestra mediante el precio de mercado por acción de la empresa, que a su vez es un reflejo de las decisiones de inversión, financiamiento y administración de activos.

### 2.2.2. FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS

Una faceta principal de la administración financiera incluye al proveedor el financiamiento necesario para apoyar los activos. Se dispone de una amplia variedad de fuentes. Cada una de ellas tiene ciertas características en cuanto al costo, vencimiento, disponibilidad, gravamen de los activos y otras condiciones impuestas por el proveedor de capital. Con base en estos efectos, el director financiero tiene que determinar la mejor mezcla de financiamiento para la empresa. Al tomar esta decisión es necesario considerar sus implicaciones sobre la riqueza del accionista.

### 2.2.3. CLASIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES

“Una inversión de capital es aquélla que rinde beneficios durante varios años en el futuro”,<sup>(13)</sup> a diferencia de otros tipos de inversiones que rinden todos sus beneficios en el periodo actual.

Las inversiones se pueden clasificar de la siguiente manera:

1.- Inversiones obligatorias. Una empresa podrá estar obligada a hacer ciertas inversiones para evitar la contaminación ambiental, o bien, mejorar ciertas instalaciones para prevenir los riesgos industriales.

2.- Inversiones no lucrativas. Se incluye dentro de esta clasificación la construcción de gimnasios o albercas para los trabajadores. Existen beneficios de carácter intangible, dado que los obreros o empleados contentos no pasarán en hacer huelgas y mejorarán su productividad.

3.- Inversiones cuya rentabilidad resulta difícil de medir. Se incluyen dentro de este grupo de inversiones el desarrollo de ejecutivos, campañas publicitarias, desarrollo de nuevos productos en donde el mercado es incierto; en donde resulta difícil aislar qué incremento en los ingresos es atribuible a dichas medidas tomadas.

13. Huerta Ríos E., Análisis y Evaluación de Proyectos de inversión para Bienes de capital, México 2000, I.M.C.P. Pág. 76

4.- Proyectos de reemplazo. Se podrá adquirir equipo moderno para reemplazar equipo usado, lo cual habrá de provocar una reducción en los costos, o posiblemente un incremento en la capacidad productiva; también es posible que exista una reducción en capital de trabajo.

5.- Proyecto de expansión. En estos casos se espera que se incrementen los ingresos totales de la empresa debido a una ampliación en las instalaciones permita una producción de los mismos artículos que maneje o bien, permita aumentar sus líneas de productos.

6.- Proyectos con flujos convencionales y no convencionales. Los proyectos con flujos convencionales son aquellos que al inicio se tiene como flujos negativos a consecuencia de la inversión y posteriormente se tienen como flujos positivos. Los proyectos con flujos no convencionales son aquellos que alternan flujos positivos y negativos posteriores a los de la inversión.

7.- Proyectos rutinarios o tácticos y proyectos estratégicos. Si el proyecto se analiza mantiene el mismo grado de riesgo para la campaña, se considera un proyecto rutinario, por el contrario, si el proyecto tiene un riesgo mucho más elevado del que se asume la empresa en sus proyectos, especialistas en la materia lo consideran estratégico.

8.- Proyectos para atacar nuevos mercados o nuevos productos. Por tener elevado riesgo se les pide un rendimiento mayor.

9.- Aceptar o rechazar una orden especial a largo plazo. Implica la necesidad de adquirir nuevo equipo para poderla satisfacer.

10.- Proyectos complementarios. En el caso que se realice un proyecto, necesariamente debe realizarse también con otro complementario.

11.- Proyectos mutuamente excluyentes. Se acepta uno de los proyectos, se tiene que rechazar el otro.

12.- Desinversiones. Cierre de plantas, eliminación de productos o departamentos.

El presupuesto de inversiones no debe considerarse como sinónimo de presupuesto de activos fijos. “no solo abarca inversiones en activos fijos, sino también incluye inversiones de otras compañías ya sea asociadas o subordinadas”<sup>(14)</sup>

Se afirma que deben considerarse proyectos de inversión aquellos que la empresa realice dentro de la propia empresa y no hacia fuera de ella. También incluye campañas publicitarias cuyo costo actual puede incurrirse en espera de mayores actualidades en el futuro.

---

14. Álvarez Pastor Daniel, Inversiones extranjeras, España 1996, Aranzadi. Pág. 116.

### CAPÍTULO III

# FUENTES DE FINANCIAMIENTO

## CAPÍTULO III.

### FUENTES DE FINANCIAMIENTO

#### 3.1.1. CONCEPTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso, esto con el fin de cumplir con una meta específica como el mejoramiento de un área funcional, el lanzamiento de un nuevo producto, la adquisición de maquinaria y equipo, etc.

Las empresas mexicanas se encuentran hoy en día compitiendo en forma abierta con empresas de otros países. En este sentido, no nos referimos a las que compiten para exportar y de esta forma estar

presentes en los mercados internacionales, sino también a aquellas empresas que en los mercados domésticos mexicanos enfrentan la competencia con empresas de origen internacional o productos importados, todo esto es lo que hoy llamamos la globalización de la economía.

En este esquema de globalización, las empresas compiten no solo por sus productos o servicios, tecnología etc., sino también lo hacen para lograr una mejor estructura financiera con un menor costo y mayor eficiencia para mejorar su retorno sobre inversión. Si una empresa no logra mejorar su costo y estructura de capital, podrá competir; sin embargo, tendrá una discapacidad en contra: un costo implícito que afecta los resultados de la empresa.

Sobre este tópico pretendemos cubrir las distintas fuentes de financiamiento a que una empresa puede acceder.

En tal orden de ideas, conviene traer a colación la materia jurídica, en particular el concepto de obligación el cual se define como aquel vínculo en virtud del cual una persona llamada acreedor puede exigir de otra llamada deudor una prestación, la cual consiste en un “dar” “hacer o no hacer”.

Ahora bien resulta interesante señalar que cuando esta prestación se traduce en dinero adquiere el nombre de “crédito”.

Hecha la aclaración anterior, se dedica este rubro al análisis de las distintas fuentes de financiamientos o de créditos que a los que se pueden acceder.

### 3.1.2. FINANCIAMIENTO INTERNO

Por el financiamiento interno se debe entender como el método por el cual una empresa puede financiarse con recursos propios.

### Ventajas Financieras

Las principales ventajas financieras del capital propio, como fuente de financiamiento son las siguientes:

1. No se diluye el capital social de la empresa en otros acreedores y se tiene derecho a participar en las utilidades de la misma, cuando se declara un dividendo en efectivo o en especie.
2. El empleo del capital propio representa una autofinanciación que evita el que la empresa llegue a endeudarse en exceso.
3. El capital social al integrarse el capital contable, consolida la posición financiera de la empresa y estos recursos ayudan a que la empresa pueda conseguir mayores créditos, principalmente bancarios.
4. En determinadas situaciones la dirección de la empresa no quiere aumentar la carga financiera fija, por intereses y amortizaciones de pasivo, y en cambio prefiere la obligación de pagar un dividendo.
5. Permite a empresas que no pueden tener acceso a mercados financieros obtener recursos necesarios para el desarrollo de sus operaciones y necesidades financieras.

### Desventajas Financieras

En este caso, las más importantes son las siguientes:

1. El flujo de efectivo que se genera para los socios (dividendos), resulta incierto en cada ejercicio contable transcurrido.

2. El monto de los dividendos depende de las estrategias financieras y fiscales que se adopten en la empresa.
3. Los accionistas asumen los riesgos asociados al derecho de propiedad de las acciones.
4. En caso de liquidación de la sociedad, los accionistas son los últimos en obtener el reembolso de su capital o lo que queda del mismo, lo que constituye la fuente de financiamiento más riesgosa en caso de liquidación total, ya que repercute en el patrimonio.
5. Al utilizar el capital propio como fuente de recursos, en lugar de pasivos bancarios, se disminuye o limita la carga financiera a resultados por concepto de intereses, los cuales son deducibles para fines fiscales.

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social). El cual se divide en dos grupos:

### CAPITAL SOCIAL COMÚN

Es aquél aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

#### Principales Características:

Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.

El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades. Pueden participar directamente en la administración de la empresa. En caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.

Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.

Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaría.

Recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos. Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, por que destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.

Formas de aportar este tipo de capital

Por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.

Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Acciones comunes

La estimación del costo de acciones comunes es inexacta, debido a que se requieren pronósticos. Enfoquemos nuestra atención sobre los principios involucrados, y no esperemos obtener respuestas nítidas y perfectas.

No existe duda de que a menudo resulta difícil determinar tanto el precio como la estimación de utilidades futuras de las acciones comunes. Puesto que un gran número de acciones no tienen movimiento en la bolsa de valores, frecuentemente resulta una tarea muy pesada estimar el precio "justo" de mercado. Aún si la acción tiene movimiento en el mercado de cambios nacional, su precio puede variar ampliamente. Cuando las compañías forman parte de industrias estables, generalmente pueden hacerse estimaciones válidas de las utilidades futuras basándose en las utilidades pasadas. Cuando volvemos a la consideración del costo de emisiones adicionales de acciones comunes, nos daremos cuenta que las nuevas emisiones pueden solamente ser vendidas a cierto precio abajo del precio actual de mercado. Además, la corporación recibirá algo menos que el precio de venta, puesto que los grupos que venden las acciones retienen cierta porción del precio pagado por el público. Así pues, en una nueva emisión grande de acciones comunes podíamos obtener solamente un producto neto de \$25 por acción. En este caso el costo de este nuevo capital, sería la utilidad esperada (\$3.00) dividida por los ingresos netos anticipados por acción (\$25), o sea 12%.

## COSTO DE LAS ACCIONES COMUNES

El costo de las acciones comunes no es tan fácil de calcular como el costo de pasivos o el costo de las acciones preferentes. La dificultad surge por la definición del costo de la acción común, que se basa en la premisa de que el valor de una acción en una empresa esta determinado por el valor presente de todos los dividendos futuros que se supone deben pagarse sobre la acción. La tasa a la cual se

descuentan estos dividendos previstos para determinar su valor presente representa el COSTO DE LA ACCION COMÚN.

#### COSTO DE NUEVAS EMISIONES DE ACCIONES COMUNES.

Dado que la finalidad para concentrar el costo de capital total en la empresa, consiste en determinar el costo de nuevos fondos requeridos para iniciar proyectos.

Se debe poner atención al costo de nuevas emisiones comunes, suponiendo que sean obtenidos nuevos fondos en las mismas proporciones que la estructura actual de capital los únicos datos requeridos para encontrar al costo de nueva emisión de acciones comunes es los costos de garantía y venta implícitos o implicados, es muy probable que para vender una nueva emisión de precio de venta deberá estar por debajo del precio actual de mercado, reduciendo así las utilidades la acción deberá depreciarse de modo que de lugar a un precio justo debido a la distribución de la capacidad que ocurrirá, otro factor que puede reducir estas utilidades es una cuota de garantía pagada por comercializar la nueva emisión.

El costo de la nueva emisión puede calcularse determinando el porcentaje de reducción en el precio de mercado actual, atribuible a costos de flotación, los cuales consisten en una subvaluación o depreciación, y en una cuota de garantía.

#### CAPITAL SOCIAL PREFERENTE

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para

que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

Principales similitudes entre pasivo a largo plazo y capital preferente.

Se aplican en el financiamiento de proyectos de inversión productivos básicamente; no participan en las pérdidas de la empresa.

En caso de terminación de operaciones, se liquidan antes que el capital común.

Participan en la empresa a largo plazo.

Diferencias entre pasivo a largo plazo y capital preferente.

Por el pasivo se hacen pagos periódicos de capital e intereses, por el capital preferente, sólo el pago de dividendos anuales (pago garantizado).

El costo de financiamiento en el pasivo se le llama interés deducible, el cual es deducible de impuestos, en el caso del capital preferente, se llama dividendos y no es deducible de impuestos.

El pasivo es otorgado por instituciones de crédito, el capital preferente es aportado generalmente por personas físicas u otras personas.

El pasivo aumenta la palanca financiera de la empresa, en tanto que el capital preferente mejora su estructura financiera.

En resumen, el capital preferente puede asimilarse a que un pasivo a largo plazo encubierto con el nombre de capital que ayuda a la empresa a lograr sus metas sin intervenir en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma.

## ACCIONES PREFERENTES

Al considerar la emisión de acciones preferentes, necesitamos relacionar los dividendos anuales requeridos con la cantidad neta que recibiremos por la emisión. Este cálculo supone que no hay un requerimiento de que las acciones sean retiradas gradualmente. A pesar de que los dividendos preferentes no son una obligación fija como en el caso de los intereses sobre bonos, generalmente, no emitiríamos acciones preferentes a menos que tuviésemos muy fundadas esperanzas de alcanzar a cubrir los pagos de dividendos.

## COSTO DE LAS ACCIONES PREFERENTES

Las acciones preferentes representan un tipo especial de interés sobre la propiedad de la empresa. Los tenedores de acciones preferentes deben recibir su dividendo establecidos antes de distribuir cualquiera de las utilidades generadas a los tenedores de acciones comunes.

## UTILIDADES RETENIDAS.

Es esta la base de financiamiento, la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

Las utilidades generadas por la administración le da a la organización una gran estabilidad financiera garantizando su larga permanencia en el medio en que se desenvuelve.

En este rubro de utilidades sobresalen dos grandes tipos: utilidades de operación y reservas de capital.

### COSTO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS

El costo de éstas se relaciona estrechamente con el costo de las acciones, si no se retuvieron las utilidades serían pagadas a los tenedores de dichas acciones como dividendos. “Las utilidades retenidas suelen considerarse como una emisión totalmente suscrita de acciones comunes adicionales puesto que éstas aumentan la participación de los accionistas al igual que una nueva emisión de acciones comunes.”<sup>(15)</sup> El costo de las utilidades retenidas es el costo de oportunidad de los dividendos prescindidos por los actuales tenedores de acciones comunes.

Si las empresas no pueden ganar tanto sobre sus utilidades retenidas como otras empresas con nivel comparable de riesgo, los tenedores de acciones preferirán recibir estas utilidades en forma de dividendos para ello toman la decisión en qué invertirlos.

### COSTO DE CAPITAL DE FINANCIARSE CON UTILIDADES RETENIDAS

Con frecuencia se piensa que los fondos generados por las operaciones de la propia empresa, una fuente interna de financiamiento, no tiene costo alguno y pueden reinvertirse libremente en lo que se desee sin exigirles una mínima tasa de rendimiento a dichas inversiones, puesto que se piensa que tal dinero no tiene costo; se puede decir, que todas las fuentes sin excepción tiene un costo.

Al reinvertirse las utilidades en las empresas, los accionistas sacrificarán recibir dividendos y, por lo tanto, el costo de capital de

15. Ramírez Meneses Javier, Las Fuentes de Financiamiento en la Administración financiera, México 1980, Ed. México. Pág. 34

las utilidades retenidas lo constituye el costo de oportunidad de los dividendos que dejan de recibir los accionistas. Se podría pensar que el costo de capital de las utilidades retenidas es el mismo que el costo de capital de financiarse mediante la colocación de nuevas acciones, pero el costo de estas últimas es mayor, pues se requiere de incurrir en costos de intermediación para la colocación de nuevas acciones y además será necesario sacrificar algo, el precio de mercado que prevalece en el mercado secundario.

#### UTILIDADES DE OPERACIÓN.

Son las que genera la compañía como resultado de su operación normal, éstas son la fuente de recursos más importante con la que cuenta una empresa, pues su nivel de generación tiene relación directa con la eficiencia de operación y calidad de su administración, así como el reflejo de la salud financiera presente y futura de la organización.

Por utilidades de operación se debe entender la diferencia existente entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos menos los costos y gastos efectivamente pagados adicionalmente por el importe de las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

#### RESERVA DE CAPITAL.

En cuanto a la reserva de capital, son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan caso toda la estadía de las mismas dentro del caudal de la empresa.

En su origen las utilidades de operación y reservas de capital, son las mismas con la diferencia que las primeras pueden ser susceptibles de retiro por parte de los accionistas por la vía de pago de dividendos, y las segundas permanecerán con carácter de permanentes dentro del capital contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones del capital social por medio de una asamblea general extraordinaria de accionistas.

### 3.1.3. FINANCIAMIENTO EXTERNO

#### PROVEEDORES.

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores. Esta operación puede tener tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

Compra de mayores inventarios, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).

Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.

Una combinación de ambos.

Características:

No tienen un costo explícito.

Su obtención es relativamente fácil, y se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios.

Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto.

Es un crédito revolvente que se actualiza.

Crece según las necesidades de consumo del cliente.

Concepto de capital propio como fuente de recursos.

Independientemente de la forma de organización, cualquier empresa o negocio debe tener activos, si ha de operar, y para la adquisición de tales activos la empresa debe obtener capital. El capital propio, en sus términos más simples, no es sino el dinero que alguien ha aportado para establecer y operar una empresa. Los elementos clásicos del capital invertido según se aprecian en la mayoría de los Estados de Situación Financiera, incluirán valores asignados a las acciones comunes y a las acciones preferentes, al superávit de capital y al superávit ganado o a las utilidades retenidas. Cada una de estas partidas, incluso muchas otras subdivisiones referentes a distintas clases de acciones y otras, es simplemente la manera de identificar la

fuerza del capital representada por la propiedad legítima de la empresa.

El capital contable de la empresa representa el monto de los fondos aportados originalmente por los inversionistas o propietarios de la empresa, más las utilidades netas acumuladas de la propia empresa. Aunque las distintas clases de acciones participarán de este capital común en grados que varían de acuerdo a los términos de la inversión estipulados en los certificados de las acciones, el total de las cuentas que componen el capital contable de la empresa según se reporta puede tomarse como el capital aportado.

#### COSTO DE FINANCIAMIENTO DE PROVEDORES

“Los proveedores de mercancía o de materiales conceden crédito; para efectos de proyectos de inversión esta fuente no es tan relevante.”<sup>(16)</sup>

A veces se señala que el financiamiento de proveedores constituye una fuente de financiamiento gratuito. Pero consideramos el costo más frecuente. Los proveedores otorgan descuentos por pronto pago y la empresa que compra el material o la mercancía tiene la opción de aprovechar o no el descuento. Si es aprovechado el descuento, el financiamiento de proveedores sí tiene un costo de capital.

#### BANCA COMERCIAL O MÚLTIPLE.

Esta integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, ésta última constituye el centro de la actividad financiera, capta los recursos del

público sobre los que constituye su capacidad de financiamiento, haciendo uso de ésta principalmente en operaciones activas.

---

16. Herrera Avendaño Carlos E. Fuentes de Financiamiento, México 2002, Mcgraw Hill. Pág 234.

Las operaciones que puede efectuar son las siguientes:

- Recibir depósitos bancarios de dinero.
- Emitir bonos bancarios.
- El efectuar descuentos y otorgar préstamos ó créditos
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.
- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.

La banca comercial o múltiple ofrece los siguientes financiamientos:

#### CRÉDITO SIMPLE.

Este crédito se documenta con pagarés que tienen un plazo de pago no mayor a 180 días y se amortiza a liquidarlos en uno o varios pagos.

#### PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN Ó AVÍO.

“Es un crédito que se otorga a mediano plazo, con el fin de apoyar, robustecer y fomentar el capital de trabajo y la operación del negocio.”<sup>(17)</sup> Son susceptibles de financiamiento mediante este crédito, las industrias, la ganadería y la agricultura. Estos créditos se garantizan mediante la constitución de prenda sobre los bienes adquiridos con el crédito, así como de los frutos o productos que de

ellos se obtengan, ya sean pendientes o futuros, en una proporción no menor a 1.33 de garantía por 1.00 de crédito. En la práctica

17. Herrera Avendaño Carlos E. Fuentes de Financiamiento, México 2002, Mcgraw Hill. Pág. 236

bancaria, esta proporción de garantía casi invariablemente es mayor.

Además, es posible aceptar garantías hipotecarias adicionales hasta llegar a gravar toda la unidad industrial.

Por su naturaleza, este crédito debe ser autofinanciable, es decir que la empresa o negocio debe generar internamente recursos que permitan la amortización del mismo.

### Propósito

Del propósito de este crédito se deriva su nombre, de habilitación o avío, ya que habilita a la empresa en sus gastos directos de fabricación, transformación, explotación u operación, según sea el caso y además, abastece al negocio de materias primas y materiales para su transformación o consumo.

### Plazo

Este tipo de crédito se celebra mediante la firma de un contrato de apertura de crédito, que puede tener un plazo de uno a cinco años, pero la práctica bancaria es de nunca extenderse a un plazo mayor de tres años.

Dentro del plazo total de crédito, el acreditado lo amortiza mediante pagos mensuales o trimestrales de capital e intereses, y se puede contar con un plazo de gracia que no debe exceder de un año.

## Características.

En la industria se destina para adquirir materias primas, materiales, mano de obra y los costos relacionados con la producción en proceso.

En la agricultura se destina en la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas y costos en general para la preparación de la tierra.

En la ganadería se utiliza en la compra y engorda de ganado que requiera un tiempo reducido para su venta.

El máximo de crédito será el 75% de los insumos adquiridos o costo realizados.

Los intereses son datos por el Costo Porcentual Promedio, más una sobre tasa fijada por el Banco y son cobrados sobre saldos insolutos vencidos.

## PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO

Una definición del préstamo directo, en blanco o quirografario que engloba los elementos de este tipo de préstamos es la siguiente:

Es el préstamo en virtud del cual, el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado o prestatario, quien se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida, más el pago del interés pactado, cuando éste no ha sido cobrado por anticipado.

En otras palabras, es el financiamiento que se otorga a una persona física o moral sin más garantía que su solvencia económica y moral, con su sola firma y a veces, con la concurrencia de avales.

Se otorgan con base en la solvencia económica y moral del solicitante, puede disponerse del crédito en forma revolvente pero debe liquidarse a su vencimiento.

Son créditos a corto plazo, generalmente a 90 días, pero pueden extenderse hasta un año. Puede requerir de un aval. Los intereses se cobran anticipadamente los cuales son dados por el CPP o una tasa líder en el mercado más una sobre tasa fijada por el banco.

Este tipo de crédito se otorga para obtener liquidez o para otras necesidades transitorias de tesorería, sin embargo, debe tenerse presente que con este tipo de créditos no se trata de suplir las necesidades constantes de capital de trabajo.

Instrumentación del préstamo quirografario

Jurídicamente, el préstamo quirografario se instrumenta bajo un contrato de “mutuo con interés” y se formaliza mediante la suscripción de uno o varios pagarés.

Siguiendo a la ley, el “contrato” es un “acuerdo de voluntades” que modifican o extinguen derechos y obligaciones.

Generalmente los contratos se formalizan por escrito pero el hecho de que no exista un documento que consigne el acuerdo de voluntades, no significa que éste no exista.

Los pagarés o títulos de crédito deben tener los siguientes elementos:

- La mención de ser pagaré, inserta en el documento.
- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- El nombre de la persona a quien habrá de hacerse el pago.
- El lugar y fecha de pago.
- Lugar y fecha en que se suscribe el documento.

-La firma del suscriptor o de la persona que firma a su ruego y en su nombre (**Artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**).<sup>(18)</sup>

18. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito 2004. Pág 95

-En su caso la firma y domicilio del o los avalista.

-La tasa de interés.

Es aquí donde nuevamente deben tenerse en cuenta los aspectos legales que deben cubrir los sujetos de crédito.

## CRÉDITOS REFACCIONARIOS

Este crédito se encuentra enfocado a robustecer o acrecentar los activos fijos de un negocio, con el fin de incrementar la producción y fomentar su crecimiento.

También puede destinarse parte del importe a cubrir responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato y que parte de ese mismo importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de activos fijos o ejecución de obras, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Los quedan garantizados simultánea o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles, útiles y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos del negocio a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo, en una proporción no menor de 1.50 de garantía por 1.00 de crédito.

Como en el caso del crédito de habilitación o avío, la práctica bancaria normal tiende a que la anterior proporción entre crédito y garantías sea mayor y además, se pueden aceptar otras garantías adicionales hasta llegar a gravar la unidad industrial completa y solicitar segundas firmas que avalen la operación.

En este tipo de crédito son susceptibles de financiamiento todo tipo de negocios: industriales, ganaderos, agrícolas y comerciales.

#### Propósito

Refaccionar a un negocio con los elementos productivos para el fomento e incremento de la producción.

#### PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Son financiamiento a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamiento otorgado por otra institución bancaria.

La garantía está consolidada por activos fijos tangibles, en algunos casos se requiere garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga la capacidad de pago.

#### Características.

El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas comprobado mediante avalúo.

El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado a la agricultura y ganadería es de 15 años, teniendo por lo regular un año de período

de gracia. En los créditos hipotecarios en la industria el plazo es e 15 años, pudiendo tener 2 años de periodo de gracia. La tasa de interés está basada en el CPP, el cual es variable, más una sobre tasa fijada por el banco acreditante, además cobra como apertura de crédito un porcentaje sobre el importe total de financiamiento a la firma del contrato.

Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, mensualmente cuando se trata de empresas iniciales y de servicios, y semestralmente en empresas agrícolas y ganaderas.

## CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Su destino debe ser diferente al utilizado en los préstamos de habilitación o avío, refaccionario e hipotecario. Generalmente se utiliza en la consolidación de pasivos y cuando no exista un crédito específico al cual acudir.

### Características.

Se otorga con garantía hipotecaria de la unidad industrial, que incluye todos los activos de la misma.

Puede existir un periodo de gracia con pagos de intereses, difiriéndose en el capital.

Se requiere autorización previa del Banco de México, y ratificación ante notario público.

## Plazo

Se instrumenta al amparo de un contrato de apertura de crédito con plazo entre tres y cinco años, en donde se estipulan todos los términos y condiciones de la operación y se formaliza la garantía.

## Observaciones que prevén los bancos

- En caso de otorgarlo, verifican que no se consoliden pasivos de otras instituciones bancarias.
- Corroboran que se liquiden los pasivos previstos en el contrato y que éstos sean a corto plazo y no a largo plazo.

Es una operación que casi no se usa, ya que existen otras operaciones que apoyan y fomentan la operación de la empresa.

## DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Representa la transmisión de títulos de crédito en los que la institución bancaria liquida anticipadamente el importe de dichos títulos descontando los intereses y una comisión por el descuento.

Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a sus clientes, es un crédito revolvente.

Es un crédito a corto plazo (90 días) pudiendo ser hasta de 180 días, los intereses se cobran anticipadamente, el interés es el CPP o tasa líder más una sobre tasa fijada por el banco y su característica principal es que proporciona liquidez inmediata a la empresa.

## CRÉDITO COMERCIAL

Requiere de un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato, puede ser revocable cuando la cancelación se haga por alguna de las partes, y puede ser irrevocable cuando para cancelarse se requiera de la autorización de todos los contratos.

Capital e intereses se amortizan generalmente de manera mensual, y se requiere que el contrato este inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Requisitos para la solicitud de un crédito.

- Información Financiera
- Garantías
- Información Legal
- Estados Financieros
- Estados Proforma
- Flujo de Efectivo
- Estudio de Mercado Información Legal
- Acta constitutiva
- Aumentos o disminuciones de capital
- Aviso de Inscripción en el RFC
- Representante legal Garantías
- Documentos que amparen los activos
- Aval
- Avalúos
- Pólizas de seguro.

Observaciones que prevén los bancos

Tienen especial cuidado al establecer estos créditos; en particular las cartas de crédito, ya que éstas deben cubrir todos los requisitos necesarios para su ejecución.

### CRÉDITO PRENDARIO (PRÉSTAMO PRENDARIO)

Es una operación mediante la cual el acreditante presta al acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje de valor comercial de las mercancías o valores que éste otorga en prenda.

Dichas mercancías o valores deben estar depositadas en almacenes autorizados y reconocidos como instituciones auxiliares de crédito, los cuales extenderán un certificado de depósito y un bono de prenda , mismos que serán otorgados en garantía al acreditante.

Además en el pagaré, tal como en los préstamos directos con garantía colateral, debe especificarse la garantía y su monto.

Puede darse el caso de que la prenda no esté depositada en una institución auxiliar de crédito, entonces en el contrato de prenda debe nombrarse un “depositario” que se responsabilice de su guarda y existencia, pero esto último no es recomendable.

### Propósito

Allegarse recursos que permitan al negocio continuar o intensificar sus operaciones.

## Plazo

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea y/o contrato de crédito con duración de un año, periodo en el cual el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aun cuando el plazo puede extenderse hasta 180 días.

En este tipo de crédito pueden hacerse amortizaciones parciales dentro del plazo. Por las cuales el acreditante libera parcialmente garantías (en otras palabras, el acreditado puede disponer de las mismas).

## FINANCIAMIENTO BANCARIO

El costo real de un financiamiento bancario desde los intereses se pagan por adelantado es mayor que la tasa nominal establecida.

Cuando el financiamiento bancario es a mediano plazo, con frecuencia se tiene la idea de que esto constituye una fuente de financiamiento permanente. El financiamiento a plazo no es una fuente de capital permanente, porque tendrá que pagarse con utilidades retenidas o con la venta de nuevas acciones. Esto significa que el pasivo tiene un vencimiento y según él constituye una forma de posponer el problema de financiamiento.

Para determinar el costo de la fuente de financiamiento de un préstamo hipotecario o refaccionario, será necesario aplicar flujos de efectivo descontando que guardan estricta semejanza con la forma de ir amortizando obligaciones. No debemos olvidar añadir costos

adicionales de hipotecas o contratos accesorios al principal, y además comisiones y costos relacionados.

## **ORGANISMOS AUXILIARES DE CRÉDITO**

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala como organizaciones auxiliares del crédito a:

- ❖ Los Almacenes Generales de Depósito
- ❖ Las Empresas de Factoraje
- ❖ Las Arrendadoras Financieras
- ❖ Las Uniones de Crédito.

Las tres primeras tienen la característica de poder pertenecer a una agrupación financiera, además se señala como actividad auxiliar de crédito a la compraventa habitual y profesional de divisas (casas de cambio), en general cualquier organización o actividad auxiliar de crédito requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y ser Sociedad Anónima.

## **ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO**

Tienen como finalidad el “almacenamiento guarda ó conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.”<sup>(19)</sup>

También podrán realizar la transformación de mercancías depositadas con el fin de aumentar el valor de éstas sin varia esencialmente su naturaleza.

Sólo los Almacenes Generales de Depósito estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

19. García Cantu Alfonso, Almacenes: planeación, organización y control, México 1995, Trillas. Pág. 46

## EMPRESAS DE FACTORAJE

Son aquellas que mediante contratos convienen con sus clientes el adquirir derechos de crédito que tengan éste a su favor por un precio determinado en moneda nacional o extranjera.

La administración y cobranza de los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje, debe ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero.

Es importante mencionar que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general determina los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deben cumplir para que la citada administración se realice por terceros.

Es un servicio orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. Dicho en términos simples, es una operación de financiamiento en la que a través de un contrato, la empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes que realicen actividades empresariales, derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

Tipos de Factoraje Básicos

Con recurso: en este caso el cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador-deudor a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al pacto.

En esta modalidad el pacto tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado tienen la posibilidad de recurrir al cliente o cedente para su cobro.

En esta modalidad la empresa de factoraje compra de las empresas comerciales ó industriales las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume el riesgo de insolvencia de las mismas.

Sin recurso: el cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos transmitidos a la empresa de factoraje, en este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factoraje absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos.

Bajo esta modalidad la empresa de factoraje asume el riesgo de las cuentas por cobrar adquiridas, es decir, el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento de pago.

## Factoraje

Según señala el artículo 45 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, el factoraje es; “Contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios”.<sup>(20)</sup>

Es un sistema integral de apoyo financiero por medio del cual una empresa proveedora cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo

a cambio un alto porcentaje de anticipo (80 a 90%), manteniendo la empresa-factor la custodia de las cuentas y

20. Ley de Títulos y Operaciones de Crédito 2004. Pág. 45

realizando físicamente la cobranza de las mismas, entregando en ese momento a la empresa cedente la diferencia del porcentaje no anticipado (10 a 20%).

### Condiciones de aplicación del Factoraje

Aunque el factoraje es aplicable en la mayoría de los sectores económicos, existen algunas restricciones, entre las que cabe señalar:

- Las operaciones deben realizarse a nivel de empresa, quedando excluida la venta a particulares.
- En lo que respecta a los sectores, suelen excluirse aquellos en los que el plazo de pago no supera los 15 días, así como aquellos en que las mercancías pueden sufrir fácilmente alteraciones físicas u orgánicas, tampoco suelen considerarse las facturas de servicios.
- En lo que refiere a la empresa cedente, la entidad factor suele estudiar antes de formalizar su compromiso de factoraje la situación económica del empresario, su evolución comercial durante dos o tres años previos, así como sus planes futuros.

### PAPEL COMERCIAL

Las empresas pueden obtener este tipo de financiamiento por medio de pagarés negociables a corto plazo, entre 15 y 91 días no garantizados, emitidos por importes mínimos de \$100 o sus múltiplos y colocados a tasa de descuento.

Destino de los recursos captados

Las empresas utilizan los recursos obtenidos como créditos de corto plazo para financiar el capital de trabajo.

Plazo de vencimiento

De siete a 360 días, debiendo ser la última fecha un día hábil.

Rendimiento

Se venden a descuento, las tasas dependen del comportamiento del mercado.

## ACEPTACIONES BANCARIAS

Son letras de cambio nominativas, emitidas por personas morales, aceptadas por bancos, con base en los montos autorizados por el banco aceptante y endosadas para que éste las pueda negociar entre inversionistas del mercado de dinero, otorgando garantías sobre las mismas.

Destino de los recursos captados

Dotar de recursos frescos a la pequeña y mediana empresa.

Plazo de vencimiento

No mayores a 360 días.

Propósito

Las aceptaciones bancarias tienen como propósito establecer un instrumento para financiar las necesidades de recursos a corto plazo de la pequeña y mediana industrias, para apoyar el capital de trabajo.

Aparte de ser una fuente adicional de financiamiento para la pequeña y mediana empresas, le evita el costo de reciprocidad con el banco y éste le representa sólo una obligación contingente, no distraendo sus recursos.

La emisión de las aceptaciones bancarias es a tasa de descuento, también a corto plazo y con un costo de comisión por parte del banco, debido a que el estudio debe ser similar al de uno de crédito y al aval que se otorga (crédito por aval).

#### ARRENDADORA FINANCIERA.

Son las que mediante un contrato de arrendamiento, se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes los gastos financieros y otros gastos relacionados, para adoptar al vencimiento del contrato cualquiera de las tres opciones siguientes:

- Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato o inferior al valor de mercado.
- Prorrogar el plazo del uso o goce del bien pagado a una renta menor.
- Participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien de acuerdo con las proporciones y términos establecidos en el contrato.

## FORMAS DE ARRENDAMIENTO

### ARRENDAMIENTO PURO

Al igual que la modalidad del arrendamiento financiero, las operaciones de arrendamiento puro, se establecen mediante contrato, es decir, se contrata el su uso o goce temporal de un bien pero con la diferencia que no existe opción de comprar al término de la vigencia del contrato. La arrendadora no contrae la obligación alguna de enajenar el bien ni de hacerle partícipe al arrendatario del importe de la venta que se haga de un bien a un tercero.

En el caso de que al término del contrato exista contrato de compraventa del bien entre el arrendador y arrendatario, éste tendrá que ser enajenado al valor comercial del mercado.

### Ventajas Financieras del Arrendamiento Financiero:

Financiamiento de la totalidad del costo del equipo, incluyendo otro tipo de costos colaterales, tales como: instalación, impuestos y derechos de importación, servicios aduanales, fletes, etc. no existiendo desembolsos considerables para el arrendatario al inicio del contrato.

El equipo o bien arrendado es financiado a plazos que se ajustan a las necesidades del arrendatario y a la naturaleza del bien, considerando su vida útil permitiendo a la empresa aplicar sus recursos en áreas estratégicas y obteniendo un menor aprovechamiento de planes y metas a corto y a mediano plazo.

Constituye una fuente de financiamiento que el arrendador pueda manejar a largo plazo para renovar y modernizar sus activos.

El bien dado en arrendamiento sirve como garantía ante el arrendador del mismo bien, sin que el arrendatario tenga que distraer otros bienes para garantizar el crédito.

La propiedad de las rentas pueden convertirse de acuerdo como convengan al arrendatario (mensual, trimestral semestral etc.)

## ARRENDAMIENTO

Por lo común, las empresas poseen activos fijos que reportan en sus balances generales. Sin embargo, es el uso de los edificios y el equipo lo importante, y no la propiedad en sí misma. Una forma de obtener el uso de activos es comprándolos, otra es rentándolos.

Antes de la década de los cincuenta, el arrendamiento estaba por lo general asociado con los bienes raíces, es decir, terrenos y edificios. Sin embargo, hoy es posible arrendar virtualmente cualquier tipo de activo fijo. Así en 1999, más de 25% de todos los equipos de capital nuevos utilizados por los negocios eran rentados. De hecho, se estima que 70% de las empresas inscritas en Fortune 1000 rentan algunos equipos.

## TIPOS DE ARRENDAMIENTO

El arrendamiento asume tres formas distintas:

- 1) Los acuerdos de venta y rearrendamiento,
- 2) Los arrendamientos operativos, y
- 3) Los arrendamientos financieros directos o de capital.

Venta y rearrendamiento. Cuando se realiza un acuerdo de venta y rearrendamiento, una empresa que posee terrenos, edificios o

equipos, vende la propiedad de los mismos; pero, de manera simultanea, formaliza un acuerdo para rentar la propiedad de dichos activos durante un periodo particular bajo términos específicos. El comprador puede ser una compañía de seguros, un banco comercial, una compañía arrendadora especializada o incluso un inversionista individual. El plan de venta y rearrendamiento es una alternativa en términos de un préstamo hipotecario. La empresa que vende la propiedad, o arrendatario, recibe inmediatamente el importe del comprador o del arrendador. Al mismo tiempo, la empresa vendedora-arrendataria reúne el uso de la propiedad como si hubiera solicitado un préstamo e hipotecado la propiedad para garantizarlo. Obsérvese que, bajo un acuerdo de préstamo hipotecario, la institución financiera normalmente recibe una serie de pagos iguales suficientes para amortizar el préstamo, a la vez que proporciona una tasa específica de arrendamiento para el prestamista sobre el saldo insoluto. Bajo un acuerdo de venta y rearrendamiento, los pagos del arrendamiento se configuran exactamente de la misma manera: se fijan de tal modo que el inversionista-arrendador recupere el precio de la compra y gane una tasa de rendimiento especificada sobre la inversión.

Arrendamientos operativos. Los arrendamientos operativos, algunas veces denominados arrendamientos de servicios, proporcionan tanto el financiamiento como el mantenimiento. IBM es uno de los pioneros de este tipo de contratos.<sup>(21)</sup> Por otra parte, las

21. Rojo Ramírez Alfonso, El arrendamiento de empresas, España 1998. Pág. 73

computadoras y las máquinas copiadoras para oficinas, junto con los automóviles y los camiones, son los principales tipos de equipos que

se presentan para este tipo de arrendamiento. De ordinario, estos convenios requieren que el arrendador mantenga y preste servicio al equipo rentado, mientras que el costo del mantenimiento se incorpora a los pagos del arrendamiento.

Otra característica importante de los arrendamientos operativos es el hecho de que, frecuentemente, no se amortizan en forma total; en otras palabras, los pagos requeridos en los contratos de arrendamiento no son suficientes para recuperar la totalidad del costo del equipo. Sin embargo, el contrato se establece para un periodo que es considerablemente más corto que la vida económica esperada del equipo rentado, por lo que el arrendador puede recuperar todos los costos de la inversión a través de pagos subsecuentes de renovación, de arrendamientos subsecuentes a otras compañías (arrendatarios) o mediante la venta de equipos arrendados.

Una característica final de los arrendamientos operativos es que frecuentemente contienen una cláusula de cancelación, la cual le proporciona al arrendatario el derecho a rescindir el contrato antes de la expiración del mismo. Éste es un asunto de importancia para el arrendatario, porque significa que el equipo puede devolverse si cae en la obsolescencia ante los nuevos desarrollos tecnológicos o si ya no es necesario, debido a otras circunstancias.

Arrendamientos financieros o de capital. Los arrendamientos financieros, algunas veces denominados arrendamientos de capital, se diferencian de los arrendamientos operativos en tres aspectos:

- 1.- No proporcionan servicios de mantenimiento,
- 2.- No son cancelables
- 3.- Son totalmente amortizables

Es decir, el arrendador recibe pagos de renta que cubren el precio del total del equipo rentado más un rendimiento sobre la inversión. En un acuerdo típico de arrendamiento financiero, la empresa que utiliza el equipo (arrendatario) selecciona los artículos específicos que requiere y negocia el precio y los plazos de entrega con el productor. Posteriormente, la empresa usuaria, negocia los términos con una compañía arrendadora y, una vez establecidos los términos del arrendamiento, acuerda que el arrendador compre el equipo al productor o distribuidor.

Cuando se compra el equipo, la empresa usuaria ejecuta simultáneamente el contrato de arrendamiento.

#### COSTO DE CAPITAL DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Cada vez son mas frecuentes los casos de financiamiento de activos fijos mediante contratos de arrendamiento a largo plazo con opción a compra, conocidos comúnmente como “arrendamientos financieros”. Los contratos de arrendamiento con frecuencia se clasifican como “operativos” o “puros” y arrendamiento financiero. Un contrato de arrendamiento operativo es el cancelable o que concluye antes de que los pagos por rentas hayan liquidado el precio de venta del bien.

Por otra parte, los contratos de arrendamiento financiero son no cancelables. Obliga al arrendatario a pagar rentas que en total

equivalen o a veces superan al precio de contado del activo que se está arrendando.

No incluir los contratos de arrendamiento en el pasivo añade un atractivo más a conseguir activos arrendados en lugar de compartirlos porque los contratos de arrendamiento puro no se contabilizan, excluyendo los bienes arrendados del activo, así como su pasivo correlativo.

Para el arrendatario el costo de capital de esta fuente representa la tasa a la cual se tendrían que descontar los pagos de rentas periódicas de manera que se iguale con el precio de contado o de mercado. Dicha tasa se ajustaría por el efecto de ISR y PTU.

En el cálculo de la tasa no debemos olvidar el flujo de pago que se deba efectuar al concluir el contrato de manera que el arrendatario pueda ejercitar la opción de compra.

## UNIONES DE CRÉDITO

Los antecedentes de las uniones de crédito podemos encontrarlos en las ideas del cooperativismo, cuyas bases buscan apoyar a un grupo en acciones concretas destinadas hacia una actividad específica.

“Las uniones de crédito en México tienen su origen en la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, en la cual se les otorgó el carácter de instituciones auxiliares a las que puede denominárseles uniones, sociedades o asociaciones de crédito”.<sup>(22)</sup>

## Definición

Una unión de crédito puede ser concebida como una forma esencial de cooperativismo en la que las personas pueden ayudarse económicamente a sí mismas y aprender a trabajar juntas.

## Otro concepto:

Se trata de organizaciones auxiliares de crédito, las cuales son sociedades anónimas de capital variable que pueden estar constituidas tanto por personas físicas como morales, mismas que generalmente son micro y pequeñas empresas, cuyas actividades primordiales son las agropecuarias, comerciales e industriales o, en su caso, una combinación de ellas (mixtas), cuyos objetivos son resolver por medio de la cooperación sus necesidades financieras de manera directa y oportuna , así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica).

---

22. Dublin Jack, Uniones de crédito; teoría y practica, México 1990, Ruble. Pág. 59

## Objetivo general

Es el de agrupar a micros, pequeños y medianos empresarios, para que trabajen un conjunto, mejorando su capacidad de negociación con los agentes financieros, así como poder obtener beneficios adicionales en la compra de sus materias primas y comercialización de sus productos, logrando ventajas competitivas y económicas que de manera individual no tendrían.

## Objetivos particulares

Podemos mencionar entre los objetivos particulares, los siguientes:

- Acceder el uso del crédito a sus socios.
- Otorgar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten.
- Dar descuentos, préstamos y crédito de toda clase a sus socios.
- Adquirir en conjunto materias primas, insumos y maquinaria, así como apoyar las acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros semejantes.
- Podrán recibir de sus socios dinero para uso exclusivo de servicios de caja y tesorería cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo y que podrán depositarse en instituciones de crédito.
- Alentar la organización y administración de empresas asociadas que ayuden a la transformación y venta de los productos realizados por los socios.
- Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.
- Encargarse, cuando sea el caso, por orden expresa de los socios de la compraventa o alquiler de la maquinaria, materiales y demás implementos necesario para la realización de sus actividades.

- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la CNBV.
- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios de las actividades anteriores.

## INDUSTRIALES

Son aquellas en las que las actividades de los socios son industriales para la producción o transformación de bienes o para la prestación de servicios similares o complementarios entre sí; asimismo, que posean un espacio físico, taller o unidad de servicio.

En el sector industrial podemos considerar a todas aquellas actividades que requieren de materia prima para elaborar sus productos, transformando ésta en un producto diferente al original.

## BANCA DE DESARROLLO

El Gobierno Federal ha creado fondos, convenios, programas para apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva a la propia actividad, no han sido atendidas por la banca comercial en el financiamiento de actividades prioritarias.

Los fondos son administrados principalmente por el Banco de México, Nafinsa, Bancomext, Banco Nacional de Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural, Banco Nacional de Comercio Interior.

Las tasas de interés son preferenciales, además no se pagan comisiones por apertura de crédito, ni se requieren porcentajes de

reciprocidad, obteniéndose asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional, por lo que se refiere a los plazos para el pago del crédito, para eso se determina atendiendo las características de cada proyecto y a la capacidad de pago de los acreditados, incluyendo periodos de gracia si lo requiere las necesidades específicas de cada operación en particular.

#### 3.1.4. APALANCAMIENTO

Es la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo, con el objetivo de utilizar de los accionistas con el fin de maximizarlos.

#### TIPOS DE APALANCAMIENTO.

Apalancamiento operativo. Capacidad de emplear los costos de operación fijos, para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos.

Este apalancamiento mide la utilidad antes de intereses e impuestos y puede definirse como el cambio porcentual en las utilidades generadas en la operación excluyendo los costos de financiamiento e impuestos.

Apalancamiento Financiero. Capacidad de una empresa para emplear los cargos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre los rendimientos por acción.

Este mide el efecto de la relación entre el porcentaje de crecimiento de la utilidad antes de intereses e impuestos y el porcentaje de crecimiento de la deuda.

Apalancamiento total. Capacidad de que los costos fijos, tanto operacionales como financieros, amplifiquen los efectos de cambios en el ingreso por ventas de una empresa sobre las utilidades por acción.

Cuanto mayores sean los costos fijos de la empresa, tanto mayor será el apalancamiento total, lo cual reflejará que el efecto combinado.

## CAPITULO IV.

### C A S O P R A C T I C O: FINANCIAMIENTO EN LA COMPRA DE MAQUINARIA PARA LA FABRICACIÓN DE GARRAFONES EN UNA EMPRESA PURIFICADORA Y EMBOTELLADORA DE AGUA.

#### 4.1.1. HISTORIA DE LA EMPRESA

En el año de 1885 nace la empresa; en aquel entonces, y sólo en la ciudad de México se vendía el agua en dos presentaciones: garrafón de vidrio y sifones de 20 litros tal fue su aceptación, que se hace más de un siglo, la compañía es reconocida como la marca líder en el mercado, y es que desde el principio cuenta con un buen prestigio que se ha consolidado entre las familias mexicanas.

En 1993 fue adquirida por un grupo refrésquero. Los primeros pasos se encaminaron a la modernización del equipo con la más alta tecnología en purificación y embotellado, además de renovar por completo la flotilla de distribución. Actualmente además de ser una marca de gran tradición se distingue porque siempre con los estándares de mas altos de calidad, con estrictas normas sanitarias en cuanto a composición química, color y olor.

El siguiente año, en 1994 se lanza la primera campaña de publicidad, comunicando los elementos de seguridad y garantía que nos distinguen como la mejor “agua purificada”, el símbolo de tradición y confianza de la familia mexicana.

Un año mas tarde revolucionamos el mercado con la novedosa botella de plástico desechable (PET) de un litro y medio, ofreciendo grandes ventajas, ya que ofreció un diseño muy práctico e innovador, algo que la hace más atractiva al consumidor; por supuesto, manteniendo las mismas características de calidad y excelencia que reconocen al garrafón como el mejor del mercado.

Actualmente se cuenta con 14 plantas a lo largo de todo el país, estratégicamente ubicadas, para incrementar y satisfacer la cobertura de distribución. Contamos con un número de unidades de reparto para acercar el producto cada vez más al consumidor a través de reparto directo a domicilio, tiendas de convivencia y autoservicios.

Pero lo más importante es, que la gente confirma que es la marca líder, la única que representa tecnología, seguridad, tradición, pureza.

Todo esto, porque son más de 100 años los que nos respaldan frente al consumidor.

## INVESTIGACIÓN

La planta cuenta con equipo sofisticado de purificación de agua, pero el problema que se quiere atacar se detectó no en la calidad del agua, ni en sus sistemas de calidad, tuvimos la necesidad de saber que no controlan en su proceso de producción y lo que encontramos fue lo que dio origen a esta investigación, el garrafón se compra a un proveedor externo “Cosmos S.A. de C.V.”

El no contar con una infraestructura completa a sus necesidades les genera depender de externos, ha esto nos referimos que el no contar con el garrafón en tiempo y forma puede generar atraso en las ventas ya previstas en un periodo.

El costo de la compra del garrafón es alta comparada a la propuesta de comprar la maquinaria que se necesita para la fabricación de este producto, que como es de esperarse muchos empresarios lo pueden ver como un gasto fuerte, y lo es si se toma en cuenta que es una cantidad fuerte pero en el caso de esta empresa que estamos evaluando puede hacer frente a la compra con un plan estructurado de financiamiento en las diversas formas de fuentes de financiamiento que se citamos.

Durante nuestra investigación que se encontró:

## **DESCRIPCION DE LOS PROCESOS**

**A) Purificación sin osmosis inversa( Para agua que cumple la norma de agua potable)**

### **1. PROCESOS DE PURIFICACION CLORACION DESINFECCION POR CLORACION**

Antes de iniciar el proceso, el agua es almacenada en Tanques Plásticos y el agua es clorada con Hipoclorito de Sodio al 5%. El cloro elimina la mayor parte de las bacterias, hongos, virus, esporas y algas presentes en el agua. No se necesita añadir mucho cloro, una concentración de 0,5 ppm es suficiente para destruir bacterias e inactivar el virus, después de un tiempo de reacción mínimo de 30 minutos. La concentración de cloro es verificada por análisis por el método de Ortolidina.

## **PROCESOS DE FILTRACION**

### **2.FILTRO DE ARENAS**

La función de este filtro es de detener las impurezas grandes (sólidos hasta 30 micras) que trae el agua al momento de pasar por las camas de arena y quitarle lo turbio al agua, estos filtros se regeneran periódicamente. Dándoles un retrolavado a presión, para ir desalojando las impurezas retenidas al momento de estar filtrando

### **3.FILTRO DE CARBON**

El agua pasa a columnas con Carbón Activado. El carbón activado ha sido seleccionado considerando las características fisicoquímicas del

agua, obteniendo eficiencia en la eliminación de cloro, sabores y olores característicos del agua de pozo , y una gran variedad de contaminantes químicos orgánicos categorizados como productos químicos dañinos de origen "moderno" tales como: pesticidas, herbicidas, metilato de mercurio e hidrocarburos clorinados.

#### **4.OSMOSIS INVERSA**

En este proceso el agua se somete a filtros con el fin de disminuir la dureza del agua, eliminando todas las sales minerales que pudiera contener.

#### **5.FILTRO PULIDOR**

La función de este filtro es de detener las impurezas pequeñas (sólidos hasta 5 micras). Los pulidores son fabricados en polipropileno grado alimenticio (FDA). Después de este paso se puede tener una agua brillante y cristalina.

#### **6.FILTRO ABRILLANTADOR**

En este proceso se eliminan las bacterias y partículas que pudieran haber quedado y no se hayan eliminado en procesos anteriores, llega a eliminar partículas 10 veces más pequeños que un cabello.

#### **7. LUZ ULTRAVIOLETA**

Funciona como un germicida, ya que anula la vida de las bacterias, gérmenes, virus, algas y esporas que vienen en el agua, mediante la luz ultravioleta, los microorganismos no pueden proliferarse ya que mueren al contacto con la luz. Y el agua al salir de la tubería del rayo ultravioleta va libre de gérmenes vivos.

#### **8. OZONIFICACION**

El Ozono destruye los microorganismos en unos cuantos segundos por un proceso denominado Destrucción de Celda. La ruptura molecular de la membrana celular provocada por el Ozono, dispersa el

citoplasma celular en el agua y lo destruye, por lo que la reactivación es imposible.

Debido a que los microorganismos nunca generarán resistencia al Ozono, no será necesario cambiar periódicamente los germicidas,. El Ozono actúa sobre el agua potable eliminando por oxidación todos los elementos nocivos para la salud como son virus, bacterias, hongos, además de eliminar metales, los cuales pueden ser filtrados y eliminados del agua.

## **9. LAVADO DE GARRAFON**

Se cuenta con una maquina Semi-automática para el lavado de garrafón, que cuenta con un deposito de agua con una solución de jabón biodegradable especial para el lavado del garrafón.

El lavado se realiza en dos etapas:

1.Desinfección utilizando una solución Biodegradable

2.Esta desinfección es seguida de dos etapas de enjuague con agua Filtrada. Todos nuestros envases son inspeccionados y lavados interiormente, como exterior.

La maquina tiene una capacidad de 200 garrafones por hora.

## **10. LLENADO DEL GARRAFON**

Una vez realizada la desinfección del garrafón, este es enviado a la maquina de llenado.

El llenado de garrafón es manual, y c cuenta con 3 válvulas de PVC , que tiene una capacidad máxima de 180 garrafones por hora.

## **11. DESINFECION DEL TAPON**

Todas las tapas son desinfectadas antes de ser colocadas en el garrafón, la operación es realizada en forma manual, nuestro personal sigue las normas de higiene con lo que se minimiza el riesgo de

contaminación.

## **10. TAPONADO DEL GARRAFON**

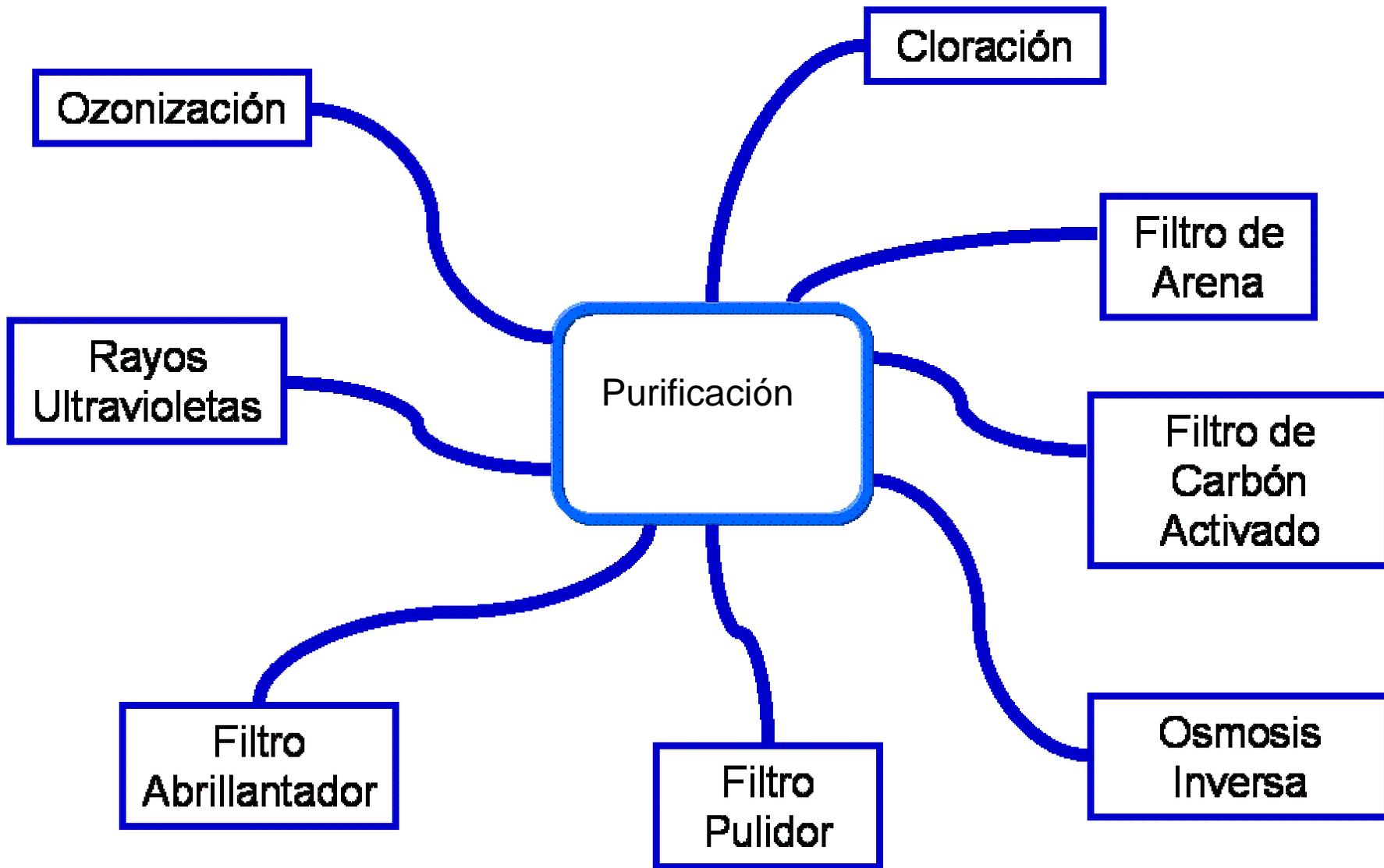
La operación es realizada en forma manual, el tapón es depositado en el orificio del garrafón, el cual es presionado manualmente para el tapado del garrafón.

## **11. COLOCACION DEL SELLO DE GARANTIA**

El sello es colocado en forma manual antes de ser sellado con la pistola térmica, el cual al momento de pasar el garrafón con su sello se contrae y queda el garrafón con su sello de seguridad. Para que finalmente sea puesto en unidades para su distribución.

# Proceso de Purificación





Mapa del Proceso de Purificación

Para tener éxito debemos hacer todo lo posible por parecer exitosos.  
François de la Rochefoucauld

## Observaciones

- No se tiene una maquinaria que realice la fabricación del garrafón
- Se depende del proveedor para obtención de dichos garrafones.
- En meses de alta demanda la oferta por parte de la empresa es menor por falta del envase
- La empresa tiene el capital y la infraestructura para hacerse de una maquinaria que satisfaga sus requerimientos
- Tiene un aumento sostenido de ventas que el no invertir en una maquinaria podría elevar sus costos
- Si las ventas van en aumento y el proveedor no satisface los requerimientos en volumen afectara la oferta de la empresa

El plan que se propone es fácil de visualizar y entender ya que la inversión que se hará se recuperara en un lapso de 5 años y un periodo de vida de la maquinaria de aproximadamente de 20 años lo cual supone que aumentaran las ventas porque se podrá satisfacer la demanda del mercado ya que será la oferta = a la demanda y no se perderán clientes por falta de producto (garrafón)

## DIAGNOSTICO.

Actualmente la empresa de agua purificada no cuenta con maquinaria para la producción de sus garrafones, por lo que le es sumamente difícil alcanzar sus objetivos de manera óptima.

El no contar con los recursos necesarios, no le ha permitido cumplir fehacientemente con sus programas. Ya que durante los meses de

mayor demanda no hay proveedor que pueda cumplir los requerimientos de la empresa en función a sus objetivos.

# PROPUESTA

A continuación se presentara una propuesta de adquirir la maquinaria necesaria para la elaboración de garrafones para agua purificada.

En la siguiente propuesta se enmarca la factibilidad que se tiene y el beneficio que se lograra al adquirir una maquina que haga la función de la fabricación de los garrafones y ser dependientes en este aspecto.

Se muestra la los aspectos económicos los cuales hacen rentable la adquisición y la oportunidad que no se debe dejar pasar ya que el beneficio que se tendría seria provechoso para la empresa y costo de recuperación seria relativamente rápido, lo cual lo hace mas atractivo como proyecto de inversión.

## **CONCLUSIÓN**

Para el buen funcionamiento de las compañías ya sea grandes o pequeñas, se necesita de la administración en todos los aspectos para el cumplimiento de cada uno de sus objetivos teniendo una visión y misión bien definida, el saber a donde se va, es conocer como llegar.

Las mejores organizaciones son las que cumplen con sus objetivos institucionales principales, como son: los objetivos sociales de servicio y económicos; cumpliendo estos tres objetivos básicos será el precedente de un excelente funcionamiento ya que cumplirá tanto con sus trabajadores, la sociedad, el gobierno y los accionistas o dueños.

Una de las áreas primordiales en una organización es el área de finanzas, y sobre todo cuando está bien dirigida, lo que se puede concluir que es necesario un buen administrador financiero que cubra el perfil adecuado para esta área, y conozca las necesidades de la empresa.

El financiamiento en una organización es parte importante para su funcionamiento, un punto clave en el que no se puede dejar de lado, planeando en qué aspectos se tiene que invertir para el mejoramiento de la compañía.

Cada organización es diferente, como lo es cada persona por lo cual debe tener bien claro qué tipo de fuentes de financiamiento son a las

que puede tener acceso y sobretodo cuáles existen, una fuente de financiamiento que recomendamos son las internas en las que la misma empresa se puede autofinanciar proyectos, en este caso para la compra de maquinaria, esto con el fin de que no se endeude con terceros, o como en este caso una parte la absorbe la empresa y otra por medio de un financiamiento bancario, siempre teniendo una visión de que la inversión se recuperará, teniendo una política de financiamiento que sea rentable y se pueda recuperar la inversión lo mas pronto posible.

Los créditos y sobre todo las fuentes de financiamiento son una excelente herramienta la cual las empresas deben entender que son necesarias para poder llevar a cabo distintas operaciones que son necesarias para su funcionamiento.

En el caso de la compra de maquinaria para la fabricación de garrafones, es un proyecto que en términos de oportunidades es un buen negocio ya que la inversión se recuperará antes de 10 años que es lo tiene de vida útil la maquinaria, el período de funcionamiento puede variar hasta 20 años por el mantenimiento preventivo que se tiene en el equipo de producción.

Con esta inversión se podrá tener un control acertado de la producción de garrafones mejorando su calidad y la demanda necesaria del mercado al mismo tiempo se pueden mejorar los costos ya que se reducen y el margen de utilidad puede incrementarse teniendo un periodo de rescate de inversión mas corto por que va como un

proyecto de capital y no como gasto, además su recuperación es de 5.2 años siendo mas corto que la vida útil de dicha maquina

Con la tasa de interés que se maneja es una tasa fija que maneja la banca comercial y nos permite una planeación más correcta sobre lo planeado en un presupuesto.

Se concluye que es una oportunidad de compra que beneficiará a la organización y se puede dar luz verde al proyecto, en la compra de maquinaria para la fabricación de garrafones de plástico.

## BIBLIOGRAFIA

ARIAS Galicia Fernando, Heredia Espinoza Víctor, Administración de Recursos Humanos, para el alto desempeño, Cía. Editorial Trillas S.A. México, 1999.

BESLEY Scott y Brigham F. Eugene, Fundamentos de Administración Financiera 12ª edición, Cía. Editorial Mcgraw Hill, Universidad de Florida

*BOLTEN Steven E., Administración Financiera, Cía. Editorial Limusa 6ª Reimpresión, Universidad de Houston, 1999.*

FINNERTY John D., Financiamiento de Proyectos; Técnicas Modernas de Ingeniería Económica, Traducido Rodolfo Navarro, Cía. McGraw Hill, E.U.A. 2000

GARCÍA Mendoza Alberto, Evaluación de Proyectos de Inversión, Cía. Editorial Mcgraw Hill, México, 1998

GARCÍA Molina Salvador, Análisis de Proyectos de Inversión de Financiamiento y Costo de Capital, Cía. Editorial Trillas S.A. México, 1996.

GARCÍA Razo Maribel, Análisis y Administración de Fuentes de Financiamiento, Cía. Trillas S.A. México, 2000.

GONZALEZ de Anda Claudia Antonia, Fuentes de Financiamiento, Cía. Porrúa S.A. México, 1997.

GONZALEZ Valencia Daniel Israel, Generalidades de las Fuentes Internas más comunes en una Empresa pequeña, Editorial Facultad de Contaduría y Administración, México, 2003.

HERRERA Avendaño Carlos E. Fuentes de Financiamiento, Editorial Mcgraw Hill, México, 2002.

HUERTA Ríos Ernestina y Sui Villanueva Carlos, Análisis y Evaluación de Proyectos de inversión para Bienes de capital, Cía. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., México, 2000.

JONSON Robert W. Administración Financiera, Cía. Editorial México S.A. México, 1980.

NOSEDAL Sánchez Jenaro, Fuentes de Financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, Fundamentos y Evaluación y Selección, Editorial México, 2002.

PERIS Bonet Fernando, Curso de dirección y organización de las empresas, Editorial Tirat lo Blanch, Valencia España, 1995.

PRADA Flores Ismael, Financiamiento a corto plazo otorgado por Sociedades Nacionales de Crédito, Cía. Editorial Facultad de Contaduría y Administración, México, 1996.

RAMÍREZ Meneses Javier, Las Fuentes de Financiamiento en la Administración financiera, Cía. Editorial México, 1980.

RIOS Szalay Adalberto, Orígenes y Perspectivas de la Administración, Cía. Editorial Trillas S.A. México, 1997.

STEPHEN P. Robbins, Administración, Teórica y Practica, Cía. Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, S. A. México, 1990.

[www.banamex.com](http://www.banamex.com)

[www.bancomer.com](http://www.bancomer.com)

[www.banorte.com](http://www.banorte.com)

**PROYECTO**

MODELO DE EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

CARACTERISTICAS GENERALES DEL PROYECTO (EN AÑOS)

INVERSIÓN TOTAL	2,000,000
VIDA UTIL DEL PROYECTO	10
VALOR DE RESCATE	15%
TASA DE INTERES ANUAL	17%

CONCEPTO	AÑOS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>EROGACIONES</b>											
DESEMBOLSOS INICIALES	2,000,000.00										
MANTENIMIENTOS		576,000.00	606,321.00	638,237.00	671,834.00	707,200.00	744,427.00	783,613.00	824,862.28	868,283.00	913,990.00
OTROS GASTOS		824,135.50	854,125.51	885,227.27	917,411.39	950,633.46	984,828.67	1,019,905.44	1,055,740.00	1,092,172.58	1,129,135.32
<b>TOTAL DE EROGACIONES</b>		1,400,135.50	1,460,446.51	1,523,464.27	1,589,245.39	1,657,833.46	1,729,255.67	1,803,518.44	1,880,602.28	1,960,455.58	2,043,125.32
<b>PERCEPCIONES</b>											
CONTRIBUCION MARGINAL		1,536,000.00	1,616,855.00	1,701,966.00	1,791,558.00	1,885,865.00	1,985,137.00	2,089,635.00	2,199,633.00	2,315,422.00	2,437,306.00
DEPRECIACIONES		200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
VALOR DE RESCATE											300,000.00
<b>TOTAL DE PERCEPCIONES</b>	0.00	1,736,000.00	1,816,855.00	1,901,966.00	1,991,558.00	2,085,865.00	2,185,137.00	2,289,635.00	2,399,633.00	2,515,422.00	2,937,306.00
<b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO</b>	-2,000,000.00	335,864.50	356,408.49	378,501.73	402,312.61	428,031.54	455,881.33	486,116.56	519,030.72	554,966.42	894,180.68
<b>PERIODO DE RECUPERACION</b>		-1,664,135.50	-1,307,727.01	-929,225.28	-526,912.67	-98,881.13	357,000.20	843,116.76	1,362,147.48	1,917,113.90	2,811,294.58
ANOS		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.22				

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	17.03%	RENTABILIDAD
VALOR PRESENTE DE EROGACIONES	\$8,146,908.00	
VALOR PRESENTE DE PERCEPCIONES	\$8,148,858.00	
VALOR PRESENTE DE FLUJOS NETOS	\$1,950.00	
PERIODO DE RECUPERACION	5.22 AÑOS	

**PREMISAS**  
**RESUMEN DE HIPÓTESIS PARA EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

CONCEPTO	HIPOTESIS	OBSERVACIONES
INVERSION DE MAQUINARIA PARA GARRAFON	60.00%	EFFECTIVO
FINANCIAMIENTO	40.00%	CREDITO (BANCARIO)
MANTENIMIENTO	15.00%	RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR
GASTOS DE OPERACION	10.00%	PRIMER PERIODO RESPECTO AL DESEMBOLSO INICIAL DEL AÑO 0
I.S.R	34.00%	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
P.T.U	10.00%	PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES
DEPRECIACION	10.00%	10 AÑOS
COSTO	60.00%	SOBRE INGRESOS
GASTOS FINANCIEROS	17.00%	SOBRE PRESTAMO Y SALDOS INSOLUTOS
VALOR DE RESCATE	15.00%	RESPECTO A LA INVERSION TOTAL
2% DE CRECIMIENTO	2.00%	EN VOLUMEN Y PRECIO DE VENTA A PARTIR DEL AÑO 2

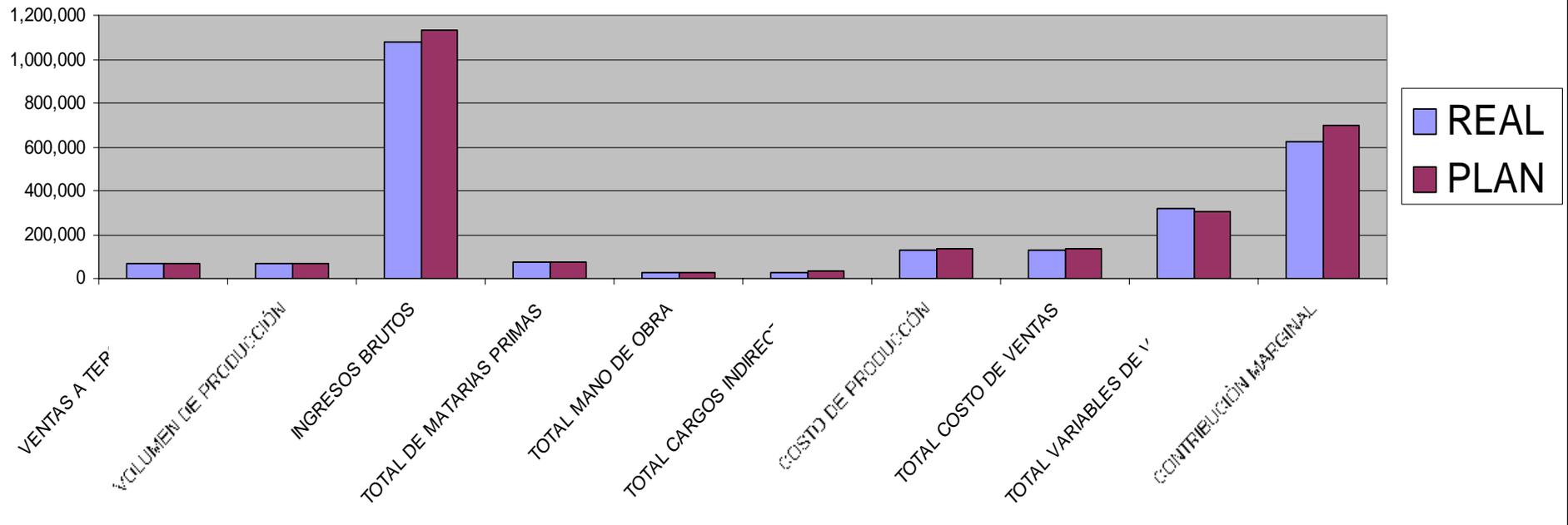
**ESTADO DE RESULTADO**

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
VOLUMEN	2%	120,000	122,400	124,848	127,345	129,892	132,490	135,139	137,842	140,599
PRECIO DE VENTA	3.20%	32.00	33.024	34.080	35.170	36.300	37.460	38.660	39.890	41.170
INGRESOS		3,840,000	4,042,138	4,254,916	4,478,894	4,714,663	4,962,843	5,224,087	5,499,083	5,788,555
COSTOS		2,304,000	2,425,283	2,552,950	2,687,336	2,828,798	2,977,706	3,134,452	3,299,450	3,473,133
CONTRIBUCION MARGINAL		1,536,000	1,616,855	1,701,966	1,791,558	1,885,865	1,985,137	2,089,635	2,199,633	2,315,422
MANTENIMIENTO 15%	15%	576,000	606,321	638,237	671,834	707,199	744,426	783,613	824,862	868,283
GASTOS DE OPERACIÓN 10%	10% TODO ES SOBRE EL INGRESO	384,000	404,214	425,492	447,889	471,466	496,284	522,409	549,908	578,856
DEPRECIACION	10% SOBRE EL COSTO DE LA MAQ	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
GASTOS FINANCIEROS	SALE DE EFEC. Y PRETAVOS	133,385	127,020	119,484	110,562	100,000	87,495	72,691	55,164	34,415
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU		242,615	279,301	318,754	361,272	407,200	456,932	510,922	569,698	633,869
ISR Y PTU ISR 34% PTU 10%		106,751	122,892	140,252	158,960	179,168	201,050	224,806	250,667	278,902
UTILIDAD DEL EJERCICIO		135,864	156,409	178,502	202,312	228,032	255,882	286,116	319,031	354,967
DEPRECIACION		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
FLUJO DE EFECTIVO	-2,000,000.00	335,864	356,409	378,502	402,312	428,032	455,882	486,116	519,031	554,967

## CONTRIBUCIÓN MARGINAL ACUMULADO

CONCEPTO	2004				VARIACION	
	REAL	%	PLAN	%	IMPORTE	%
VENTAS A TERCEROS	66,410		70,486		-4,076	-5.8%
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	69,905		66,628		3,277	4.9%
INGRESOS BRUTOS	1,295,175		1,359,236		-64,061	-4.7%
DESCUENTOS	219,840	17.0%	226,461	16.7%	6,621	2.9%
INGRESO NETO	1,075,335	100.0%	1,132,775	100.0%	-57,441	-5.1%
AGUA	37,887	3.5%	40,856	3.6%	2,969	7.3%
TAPA ROSCA	24,944	2.3%	25,297	2.2%	353	1.4%
BANDA	5,369	0.5%	5,879	0.5%	510	8.7%
COLLARIN	1,241	0.1%	826	0.1%	-416	-50.3%
ETIQUETA	3,175	0.4%	3,206	0.3%	32	1.0%
TOTAL DE MATARIAS PRIMAS	72,616	6.8%	76,064	6.7%	3,449	4.5%
MANO DE OBRA	18,031	1.6%	18,518	1.6%	487	2.6%
TIEMPO EXTRA	811	0.1%	1,341	0.1%	530	39.5%
PRESTACIONES	11,664	1.1%	9,621	0.8%	-2,042	-21.2%
TOTAL MANO DE OBRA	30,505	2.8%	29,480	2.6%	-1,025	-3.5%
ENERGIA ELECTRICA	7,262	0.7%	6,862	0.6%	-399	-5.8%
COMBUSTIBLE	3,478	0.3%	3,792	0.3%	314	8.3%
COMPUESTO DE LAVADO	1,850	0.2%	2,054	0.2%	205	10.0%
ROTURA DE PRODUCCIÓN	12,374	1.2%	13,607	1.2%	1,233	9.1%
OTROSCARGOS	2,250	0.2%	4,405	0.4%	2,155	48.9%
TOTAL CARGOS INDIRECTOS	27,214	2.5%	30,720	2.7%	3,507	11.4%
COSTO DE PRODUCCIÓN	130,335	12.1%	136,264	12.0%	5,930	4.4%
CONSUMO (INCREM.) INVT. Y OTROS	-661	-0.1%	-3,710	-0.3%	-3,044	82.0%
TOTAL COSTO DE VENTAS	129,674	12.1%	132,555	11.5%	2,886	2.2%
GTOS. VARIABLES DE VENTA						
COMISIONES	137,545	12.8%	133,399	11.8%	-4,146	-3.1%
PRESTACIONES	66,809	6.2%	65,369	5.8%	-1,440	-2.2%
ROTURA VENTAS Y BODEGAS	69,144	6.4%	61,749	5.5%	-7,395	-12.0%
COMBUSTIBLE	46,487	4.3%	42,594	3.8%	-3,893	-9.1%
TOTAL VARIABLES DE VENTA	319,985	29.8%	303,112	26.8%	-16,874	-5.6%
CONTRIBUCIÓN MARGINAL	625,675	58.2%	697,109	61.5%	-71,434	-10.2%

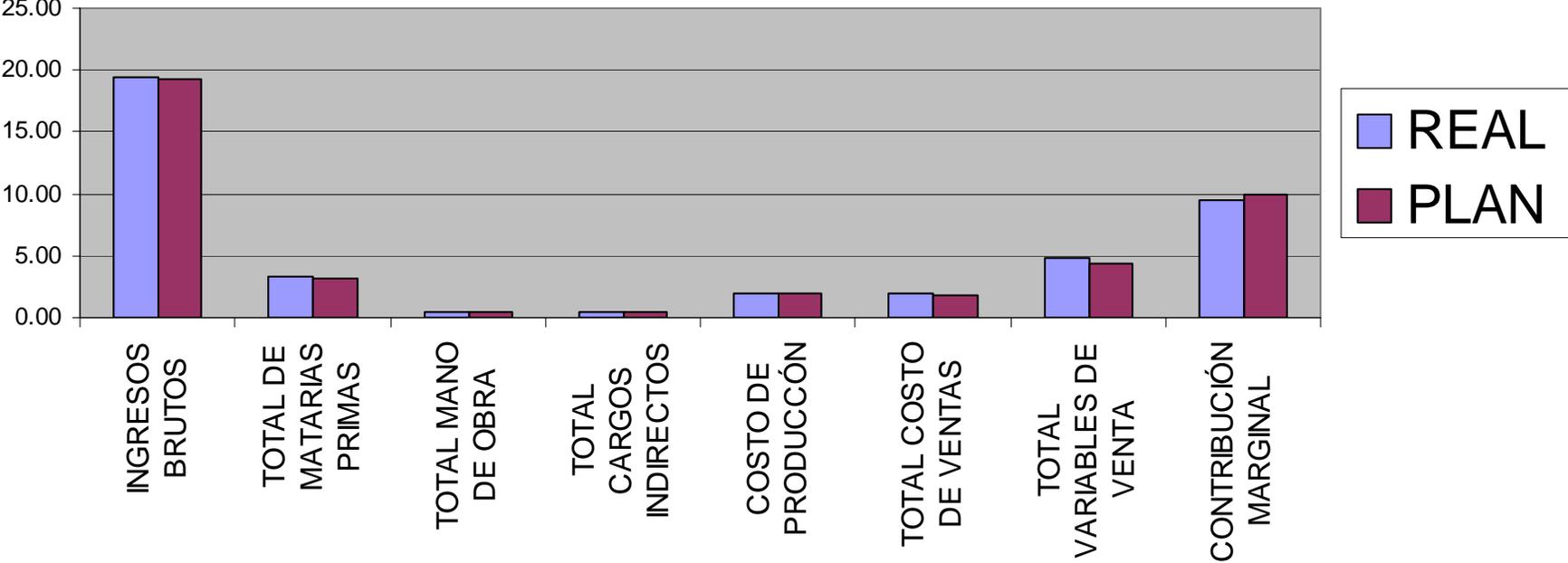
# CONTRIBUCION MARGINAL (REAL VS PLANEADO)



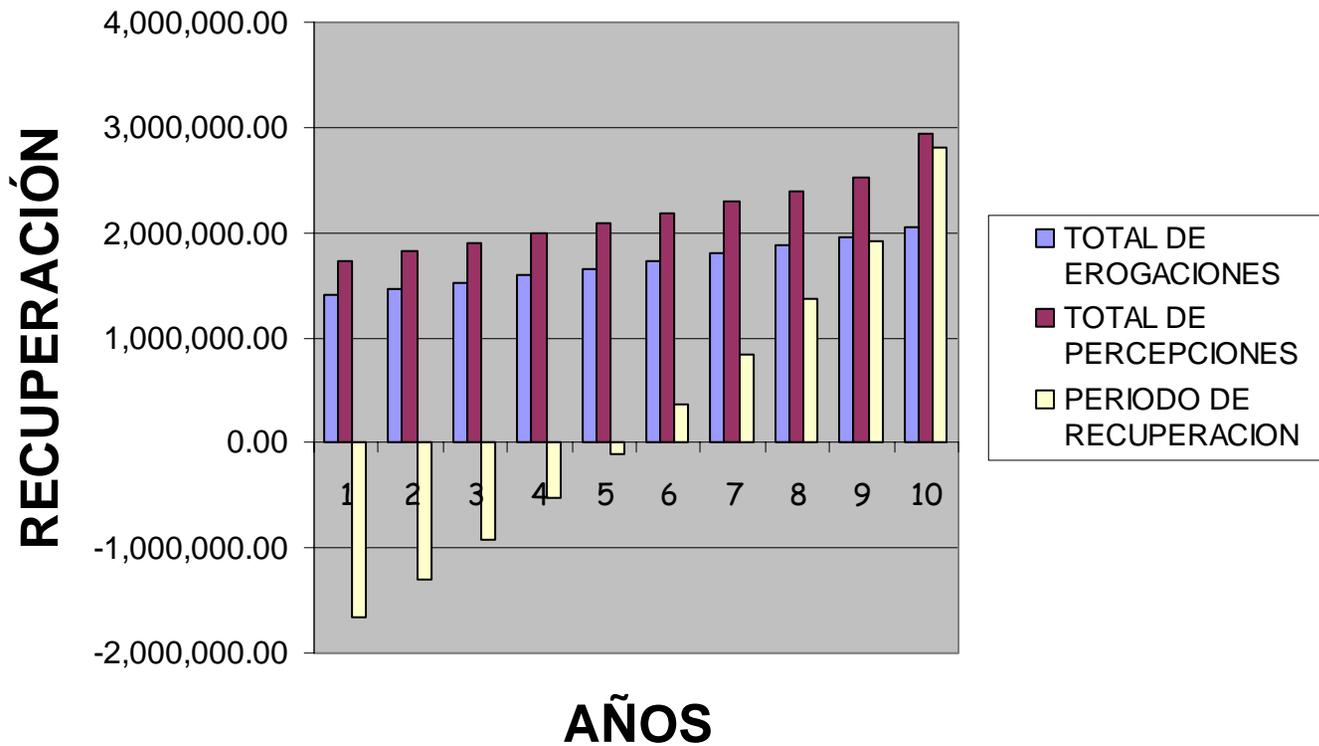
## CONTRIBUCIÓN MARGINAL ACUMULADO

CONCEPTO	2004				VARIACION	
	REAL	%	PLAN	%	IMPORTE	%
VENTAS A TERCERON	66,410.00		70,486.00		-4,076.00	-5.8%
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	69,905.00		66,628.00		3,277.00	4.9%
INGRESOS BRUTOS	19.50		19.28		0.22	-4.7%
DESCUENTOS	3.31	17.0%	3.21	16.7%	-0.10	2.9%
INGRESO NETO	16.19	100.0%	16.07	100.0%	0.12	0.8%
AGUA	0.57	3.5%	0.58	3.6%	0.01	1.6%
TAPA ROSCA	0.38	2.3%	0.36	2.2%	-0.02	-4.7%
BANDA	0.08	0.5%	0.08	0.5%	0.00	3.1%
COLLARIN	0.02	0.1%	0.01	0.1%	-0.01	-59.6%
ETIQUETA	0.05	0.4%	0.05	0.3%	0.00	-5.1%
TOTAL DE MATARIAS PRIMAS	1.09	6.8%	1.08	6.7%	-0.01	-1.3%
MANO DE OBRA	0.27	1.7%	0.26	1.6%	-0.01	-3.3%
TIEMPO EXTRA	0.01	0.1%	0.02	0.1%	0.01	35.8%
PRESTACIONES	0.18	1.1%	0.14	0.8%	-0.04	-28.7%
TOTAL MANO DE OBRA	0.46	2.8%	0.42	2.6%	-0.04	-9.8%
ENERGIA ELECTRICA	0.11	0.7%	0.10	0.6%	-0.01	-12.3%
COMBUSTIBLE	0.05	0.3%	0.05	0.3%	0.00	2.6%
COMPUESTO DE LAVADO	0.03	0.2%	0.03	0.2%	0.00	4.4%
ROTURA DE PRODUCCIÓN	0.19	1.2%	0.19	1.2%	0.01	3.5%
OTROSCARGOS	0.03	0.2%	0.06	0.4%	0.03	45.8%
TOTAL CARGOS INDIRECTOS	0.41	2.5%	0.44	2.7%	0.03	6.0%
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.96	12.1%	1.93	12.0%	-0.03	-1.5%
CONSUMO (INCREM.) INVT. Y OTROS	-0.01	-0.1%	-0.05	-0.3%	-0.04	81.1%
TOTAL COSTO DE VENTAS	1.95	12.1%	1.88	11.5%	-0.07	-3.8%
GTOS. VARIABLES DE VENTA						
COMISIONES	2.07	12.8%	1.89	11.8%	-0.18	-9.4%
PRESTACIONES	1.01	6.2%	0.93	5.8%	-0.08	-8.5%
ROTURA VENTAS Y BODEGAS	1.04	6.4%	0.88	5.5%	-0.17	-18.8%
COMBUSTIBLE	0.70	4.3%	0.60	3.8%	-0.10	-15.8%
TOTAL VARIABLES DE VENTA	4.82	29.8%	4.30	26.8%	-0.53	-12.0%
CONTRIBUCIÓN MARGINAL	9.42	58.2%	9.89	61.5%	-0.47	-4.7%

# C.M. GARRAFON X PESOS REAL VS PLANEADO



# PERIODO DE RECUPERACIÓN



AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TOTAL DE EROGACIONES	1,400,135.50	1,460,446.51	1,523,464.27	1,589,245.39	1,657,833.46	1,729,255.67	1,803,518.44	1,880,602.28	1,960,455.58	2,043,125.32
TOTAL DE PERCEPCIONES	1736000	1816855	1901966	1991558	2085865	2185137	2289635	2399633	2515422	2937306
PERIODO DE RECUPERACION	-1664135.5	-1307727.01	-929225.28	-526912.67	-98881.13	357000.2	843116.76	1362147.48	1917113.9	2811294.58