

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA,

UNAN - MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

RECINCTO UNIVERSITARIO "CARLOS FONSECA AMADOR"

DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



Seminario de graduación para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas.

Tema General:

FINANZAS CORPORATIVAS

Subtema:

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO DE ARTESANÍAS TIKAY PARA EL
PERIODO 2014.

Autor: Br. José Román Bravo Baldelomar

Tutor: Msc. Engels Gutiérrez Solórzano

Managua, Diciembre de 2014



i. DEDICATORIA.

Dedico mi trabajo antes que todo a Dios nuestro padre celestial por haberme brindado mucha sabiduría en el transcurso de mi carrera y por haberme acompañado durante estos años para realizar con éxito mis estudios.

A mi madre Ernestina del Carmen Baldelomar Morales y mi abuela María Cristina Morales por brindarme su apoyo incondicional y por servir de guía para dirigirme por el buen camino, inculcándome buenos principios lo que me hace ser una persona de bien.

A mis familiares en general y en especial a mi hijo Jarman Bravo Hernández, a mi esposa Jahaira Hernández por brindarme su cariño, compañía y ayuda sin condiciones que hoy me mantienen firme y segura de que la mejor manera de lograr lo que uno quiere es la lucha, el esfuerzo y el trabajo diario para alcanzar los sueños.

A mí querido maestro Álvaro Guido y tutor Engels Gutiérrez por su apoyo durante el transcurso del seminario de graduación para optar al título de Lic. en Banca y Finanzas y por haber contribuido mucho en mi formación profesional.

A la UNAN-Managua por haberme dado la oportunidad de ser parte de su familia de profesionales es especial al RUCFA, Departamento de Contaduría Pública y Finanzas por haber contribuido en mí desarrollo para ser un gran profesional y servir de manera muy eficiente a nuestro país.

Br. José Román Bravo Baldelomar



ii. AGRADECIMIENTO.

Le agradezco a Dios nuestro padre celestial que siempre se manifestó glorioso con nosotros el cual nunca nos dejó solos y nos llenó de sabiduría y entendimiento para lograr la realización del trabajo monográfico y por habernos dejado llegar a la meta de nuestra carrera y también a la santísima virgen maría que gracias a su intercesión pudimos culminar con éxito nuestros estudios universitarios.

A mi madre por su apoyo incondicional tanto emocional como económico que me brindaron para la finalización de mi vida profesional.

A mis queridos maestros Engels Gutiérrez y Álvaro Guido por su apoyo y consejos para poder llevar a cabo nuestro seminario de graduación.

Br. José Román Bravo Baldelomar



iii. VALORACION DEL DOCENTE

Managua, Nicaragua 13 de Diciembre del 2014

MSC. Álvaro Guido Quiroz.
Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas.
Su Despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a Usted los Ejemplares del informe final de Seminario de Graduación Titulado con el Tema: “**Finanzas Corporativas**” y el sub tema: “**Decisiones de Financiamiento de la Empresa Artesanías Tikay correspondiente en el Periodo 2014**”, presentado por el Bachiller: José Román Bravo Baldelomar, Carnet N°. 08-20399-1, para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas.

Este informe Final reúne todos los requisitos metodológicos para el informe de Seminario de Graduación que especifica la Normativa para las modalidades de Graduación como forma de culminación de estudios, plan 1999, de la UNAN – MANAGUA

Solicito a Usted fijar fecha de defensa según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar al respecto, deseándole éxito en sus funciones, aprovecho la ocasión, para reiterar mis muestras de consideración y aprecio.

Msc. Engels Gutiérrez Solórzano

TUTOR

SEMINARIO DE GRADUACION, II SEMESTRE 2014



iv. RESUMEN

El presente Trabajo de Seminario de Graduación denominado Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo para la Empresa Artesanías Tikay para el Período 2014., este se desarrollara con las finalidades fundamentales de conceptualizar las generalidades de la Administración Financiera, explicar el proceso de la determinación de los costos de los productos, describir la importancia de la administración financiera para la Decisión de Financiarse y desarrollar un caso práctico.

Para alcanzar esas finalidades he estructurado cuatro partes fundamentales las cuales son:

Generalidades de la Administración Financiera, con temas como: Concepto de las Finanzas, Administración Financiera, Riesgo, Inversión, Financiamiento a Corto y Largo Plazo, Decisiones de Financiamiento, El Factoring, El Leasing, Ventajas y Desventajas.

La Decisión de Financiamiento de la Empresa Artesanías Tikay para la adquisición de nueva maquinaria con la cual se pretende elaborar un producto de mayor calidad, al mismo tiempo cambiar la vieja maquinaria y que esta se encuentra en un estado de obsoleto debido que esta tiene 43 años de estar trabajando en la elaboración del producto de Artesanías.

Artesanías Tikay decide optar al financiamiento de la Micro Financiera FLD, ya que esta posee una menor tasa de interese lo que le permite disminuir sus costos de producción obteniendo mejores ingresos a la Empresa lo que le permitirá en el futuro expandirse aún más en todo el territorio nacional.



v. INDICE

| | | |
|------|---|-----|
| i. | DEDICATORIA..... | i |
| ii. | AGRADECIMIENTO..... | ii |
| iii. | VALORACION DEL DOCENTE..... | iii |
| iv. | RESUMEN..... | iv |
| v. | INDICE..... | v |
| I. | Introducción..... | 1 |
| II. | Justificación..... | 3 |
| III. | Objetivos..... | 4 |
| | 3.1 Objetivo General..... | 4 |
| | 3.2 Objetivos Específicos..... | 4 |
| VI. | Desarrollo del Subtema..... | 5 |
| | 4.1 Administración Financiera..... | 5 |
| | 4.2 El Dilema entre el Riesgo y el Beneficio..... | 8 |
| | 4.3 El valor del Dinero en el Tiempo..... | 8 |
| | 4.5 Costos de Oportunidad..... | 8 |
| | 4.6 Financiamiento Apropriado..... | 8 |
| | 4.7 Apalancamiento (uso de deuda)..... | 9 |
| | 4.8 Diversificación Eficiente..... | 9 |
| | 4.9 Principales Áreas..... | 9 |
| | 4.10 Riesgo..... | 10 |
| | 4.11 Inversión..... | 10 |
| | 4.11.1. Inversión Empresarial..... | 10 |
| | 4.11.2. Las tres variables de la Inversión Privada..... | 11 |
| | 4.11.3. Clasificación de las Inversiones..... | 12 |
| | 4.11.4. Por su función dentro de una empresa..... | 12 |
| | 4.11.5. Según el sujeto que la realiza..... | 13 |
| | 4.11.6. Criterios de Selección de Inversiones..... | 13 |
| | 4.11.7. Inversión en Macroeconomía..... | 13 |
| | 4.11.8. Exclusiones del concepto de inversión en macroeconomía..... | 14 |



| | |
|---|----|
| 4.11.9. Componentes de la Inversión..... | 15 |
| 4.11.10. Determinantes de la inversión..... | 15 |
| 4.11.11. Objetivos de las Decisiones de Inversión. | 16 |
| 4.11.12. Clasificación de las Inversiones..... | 17 |
| 4.11.13. Carteras de Inversión | 18 |
| 4.11.14. Ahorrar o Invertir | 19 |
| 4.11.15. Portafolio de Inversión Bursátil | 19 |
| 4.11.16. Los principios de una Cartera de Inversión | 21 |
| 4.11.17. Presupuesto de Capital y Análisis de Inversión | 22 |
| 4.12. Leasing..... | 23 |
| 4.12.1. Derecho Real | 24 |
| 4.12.2. Naturaleza jurídica | 24 |
| 4.12.3. Una Operación Financiera | 25 |
| 4.12.4. Características | 26 |
| 4.12.5. Costo de Leasing | 27 |
| 4.12.6. Utilización de Leasing..... | 28 |
| 4.13. Según el BAC (Banco de América Central) | 30 |
| 4.13.1. Beneficios: | 31 |
| 4.13.2. Requisitos:..... | 31 |
| 4.14. Financiamiento..... | 32 |
| 4.14.1. Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas | 33 |
| 4.14.2 Cuentas por Pagar | 33 |
| 4.14.3. Pasivos Acumulados | 34 |
| 4.14.4. Línea de Crédito..... | 34 |
| 4.14.5. Documentos Negociables | 34 |
| 4.14.6. Anticipo de Clientes. | 35 |
| 4.14.7. Préstamos privados. | 35 |
| 4.14.8. Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas..... | 35 |
| 4.14.9. Pignoración de Cuentas por Cobrar..... | 36 |
| 4.14.10. Factorización de cuentas por cobrar (Factoring). | 36 |
| 4.14.11. Ventajas del Factoring..... | 37 |



| | |
|---|----|
| 4.14.12. En el Factoring se pueden distinguir las siguientes figuras: | 37 |
| 4.14.13. Modalidades de Factoring | 39 |
| 4.14.14. Diferencias entre el Factoring y el Descuento Bancario | 41 |
| IV. Caso Práctico | 42 |
| 5.1. Introducción del Caso Práctico | 42 |
| 5.2. Antecedentes y Descripción de la Entidad. | 42 |
| 5.2.1 Artesanías Tikay cuenta con sus propios valores | 42 |
| 5.3. Objetivo del Caso Practico | 43 |
| 5.4. Métodos y Fuentes Utilizados..... | 43 |
| 5.5. Niveles de canal..... | 43 |
| 5.6 Diseño del Producto | 44 |
| 5.6.1 Proceso de la Elaboración de Artesanías (Collar de Mariposa) | 44 |
| 5.6.2. A quien va dirigido este Producto | 44 |
| 5.6.3. Forma de Distribución..... | 45 |
| 5.7. Objetivos a Alcanzar de Artesanías Tikay | 45 |
| 5.8. Proyección de ventas..... | 46 |
| 5.9. Presupuesto de Materia Prima. | 46 |
| 5.10. Presupuesto de Insumos..... | 2 |
| 5.11. Presupuesto de Transporte de Materia Prima e Insumos. | 3 |
| 5.12. Presupuesto de Material de Empaque..... | 3 |
| 5.13. Presupuesto de Sueldos y Salarios..... | 4 |
| 5.14. Presupuesto de Inversiones en Maquinarias..... | 5 |
| 5.15. Ventas. | 6 |
| 5.16. Depreciaciones. | 6 |
| 5.17. Cuadro de Depreciación de la nueva Maquinaria | 8 |
| 5.18. Amortización de Intangibles..... | 9 |
| 5.19. Revisión. | 9 |
| 5.20. Presupuesto de costos Fijos..... | 10 |
| 5.21. Presupuesto de Costos Variables..... | 11 |
| 5.22. Tablas de Préstamos | 11 |
| 5.22.1 Tabla de Préstamo BANPRO, al 6% de Interés Anual..... | 12 |



| | |
|--|----|
| 5.22.2 Tabla de préstamo FDL, al 4% de Interés Anual | 13 |
| V. Conclusión | 14 |
| VI. Bibliografía | 15 |
| VII. Anexos | 16 |

I. Introducción

Las actividades Financieras y de Contabilidad de las Empresas están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. A menudo es difícil distinguir la Administración Financiera y la Contabilidad, puesto que en Empresas pequeñas el contralor (propietario) suele realizar la función financiera y en Empresas grandes muchos contadores se encargan de varias actividades financieras. Sin embargo, hay dos diferencias básicas entre las Finanzas y la Contabilidad: una esta relacionada con el énfasis en los Flujos de Efectivo, y la otra con la toma de Decisiones.

La Decisión de Financiamiento de la Empresa Artesanías Tikay para la adquisición de nueva maquinaria con la cual se pretende elaborar un producto de mayor calidad, al mismo tiempo cambiar la vieja maquinaria y que esta se encuentra en un estado de obsoleto.

Considerando que la venta de artesanías en Masaya y sus alrededores ha tenido un buen desarrollo y con amplias perspectivas en el país en el que se podrían mencionar como las ventas a turistas nacionales y extranjeros, siendo esto su principal fuente de ingresos permitiendo así la compra de materia prima.

En la actualidad la empresa está considerando la necesidad de financiarse mediante dos instituciones financieras para la adquisición de maquinarias que permitan la agilización del proceso de la elaboración de artesanías. El propietario frente a esta necesidad considera que debe de realizarlo lo más pronto ya que en los últimos años se han encaminado las ventas a un crecimiento y su maquinaria actual en sumayoría fue adquirida desde hace 43 años con el dinero que le regalo su padre Francisco Tikay (q.e.p.d) con la venta de 1 mz de terreno que él había comprado, lo que a criterio del propietario se encuentran en un estado de obsoletas.

Este trabajo de seminario de Grado tomando en consideración a la necesidad de la empresa evaluó dos escenarios de financiamiento en las Instituciones



Financieras Banpro (Banco de la producción) y FDL (Fondo de Desarrollo Local), a su vez se elaboró un presupuesto para la adquisición de las nuevas maquinarias que ayudaran a la elaboración de artesanías.

De no solicitar el financiamiento la empresa en el corto plazo podría verse en una problemática de producción lo que llevaría a bajar sus ventas y en consecuencia llevar en el cierre de la misma, esto considerando que cuentan con maquinaria que ya han dado su vida útil.

El presente trabajo de Seminario de Grado está estructurado en su acápite 1 Introducción, 2 Justificación, 3 Objetivos, 4 Desarrollo del Subtema, 5 Caso Practico y 6 Conclusiones.



II. Justificación

Las empresas dentro del ramo de financiamiento argumentan que para poder financiar su capital de trabajo se necesita adquirir por dos fuentes Financiamiento Bancario o de Capital lo antes expuesto este trabajo de Seminario de Grado evaluó la posibilidad de adquirir un financiamiento en la empresa Artesanías Tikay, siendo esta la principal motivación de elaboración de este trabajo que ayuda a una correcta toma de decisión permitiendo así un crecimiento sostenido de la empresa.

Para alcanzar un análisis de toma de decisión financiera la empresa Artesanías Tikay se planteó las distintas formas de financiamiento a largo plazo conociendo la importancia que juega el financiamiento determinando las ventajas y desventajas que esto lleva a las empresas.

Este trabajo de Seminario de Grado servirá como un documento para la toma de decisión de la empresa Artesanías Tikay como al igual un documento de estudio para estudiantes y futuros investigadores que deseen comprender más sobre la cultura y la toma de decisiones de financiamiento.

III. Objetivos

3.1 Objetivo General

- Analizar la toma de Decisión de Financiamiento a largo plazo de la Empresa Artesanías Tikay para el periodo 2014.

3.2 Objetivos Específicos

- Plantear las distintas formas de financiamiento a largo plazo de las empresas comerciales.
- Conocer la importancia que juega el financiamiento en las empresas comerciales.
- Conocer las ventajas y desventajas del financiamiento a largo plazo en la empresa comercial Artesanías Tikay.
- Mediante un caso práctico se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos sobre el financiamiento a largo plazo.

VI. Desarrollo del Subtema

4.1 Administración Financiera

Según (Gitman, 2007); Las Finanzas representan un área funcional con mucha importancia en las organizaciones. Simplemente por el hecho de que todas las empresas (ya sean públicas o privadas) requieren tener recursos para su operación. Dichos recursos (materiales, factor humano y financieros) se evalúan y se operan relacionados en términos de dinero, de hecho todo el mundo en el que vivimos está cuantificado en términos del dinero, usando diferentes monedas entre los países, pero a fin de cuentas dinero. Además de pensar siempre que el dinero también es una mercancía que está sujeta a las variaciones del mercado como cualquier otro producto, es decir está sujeto a la oferta y la demanda del mercado, y además que sufre las mismas consecuencias que los demás productos.

Como ciencia se encuentra estrechamente relacionada con otras áreas de las ciencias económicas, una de esas áreas es la contabilidad.

Las actividades financieras y de contabilidad de la empresa están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. A menudo es difícil distinguir la administración financiera y la contabilidad, puesto que en empresas pequeñas el contralor suele realizar la función financiera y en empresas grandes muchos contadores se encargan de varias actividades financieras. Sin embargo, hay dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad: una está relacionada con el énfasis en los flujos de efectivos, y la otra con la toma de decisiones.

En muchas empresas, en especial en las pequeñas, es difícil distinguir entre la función de finanzas y la función contable. Con frecuencia, los contadores toman decisiones financieras y viceversa, debido a que las dos disciplinas están estrechamente relacionadas.

En consecuencia, los contadores deben comprender cómo los gerentes de finanzas utilizan la información contable en la planeación y la toma de decisiones

de manera que la ofrezcan de forma precisa y oportuna. Asimismo, los contadores deben comprender la forma en que los inversionistas, los acreedores y las personas externas interesadas en las operaciones de la empresa utilizan la información financiera.

(Faxas del toro, Pavel de Jesus, 2010). Una de las expresiones de la información contable son los costos y gastos en que incurre una empresa que concretamente la contabilidad ha desarrollado su manejo a través de la llamada contabilidad de costos. El análisis de la contabilidad de costos permite medir el comportamiento de los gastos de una producción o realización de un servicio determinado, posibilitando efectuar comparaciones con resultados obtenidos anteriormente, analizando las series históricas, el aprovechamiento de las capacidades, así como la cuantificación de las medidas de producción que se pueden aplicar con la activa participación de los trabajadores. La utilización de los costos constituye un instrumento eficaz para la dirección, pues a través de ellos, se puede medir el comportamiento de la efectividad económica de la empresa, facilitando la toma de decisiones encaminadas a obtener mejores resultados, con el mínimo de gastos, además muestra cuánto cuesta producir.

La planificación del costo influye en la disminución de los costos productivos y en la eficiencia económica, por lo que resulta indispensable que los cuadros, dirigentes y funcionarios de la empresa, adquieran, a través de diferentes vías y métodos de capacitación, los niveles de conocimientos, tanto teóricos como prácticos, donde puedan lograr el dominio de aspectos esenciales que caracterizan la planificación, el cálculo y el registro de los gastos. Cada empresa al planificar los costos, contribuye a la evaluación sistemática del nivel técnico y organizativo de la producción y del trabajo para lograr el aumento de la ganancia y la rentabilidad, en este artículo el autor explicará que componentes intervienen en el costo de la empresa, principalmente el costos de producción y su utilización como herramienta de dirección y además para medir el grado de incidencia de este en las utilidades, espero les sea de beneficio.

En pocas palabras la aplicación de un sistema de contabilidad de costos le procura a una empresa conocer, manejar, controlar y gestionar sus salidas de efectivo con el fin de alcanzar ganancias y por obtener rentabilidad.

(http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas_corporativas). Expresan que las finanzas corporativas son un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas y en las herramientas y análisis utilizados para tomar esas decisiones. El principal objetivo de las finanzas corporativas es maximizar el valor del accionista. Aunque en principio es un campo diferente de la gestión financiera, la cual estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no sólo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas corporativas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresas.

La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo, y corto plazo, las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas. Por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos. El objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo.

El término finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión. El rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí. Así, las finanzas corporativas pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

4.2 El Dilema entre el Riesgo y el Beneficio

Mientras más rentabilidad espera un inversionista, más riesgo está dispuesto a correr. Los inversores son adversos al riesgo, es decir para un nivel dado de riesgo buscan maximizar el rendimiento, lo que se puede entender también que para un nivel dado de retorno buscan minimizar el riesgo.

4.3 El valor del Dinero en el Tiempo

Es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescindiera de ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno.

4.4 El Dilema entre la Liquidez y la necesidad de Invertir

El dinero en efectivo es necesario para el trabajo diario (capital de trabajo) pero a costa de sacrificar mayores inversiones.

4.5 Costos de Oportunidad

Considerar que siempre hay varias opciones de inversión. El costo de oportunidad es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible. Es el rendimiento más elevado que no se ganará si los fondos se invierten en un proyecto en particular no se obtiene. También se puede considerar como la pérdida que estamos dispuestos a asumir, por no escoger la opción que representa el mejor uso alternativo del dinero.

4.6 Financiamiento Apropiado

Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo. En otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

4.7 Apalancamiento (uso de deuda)

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista. un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

4.8 Diversificación Eficiente

El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas. El efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.

4.9 Principales Áreas

El ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor. El objetivo del equipo directivo de una empresa debe ser la máxima creación de valor posible, es decir, maximizar las ganancias para los accionistas o propietarios, maximizando el valor de los proyectos de inversión que la empresa está tomando y sacarle la mayor rentabilidad posible.

Las empresas crean valor cuando el capital invertido genera una tasa de rendimiento superior al coste del mismo.

El valor de la empresa viene representado por el valor de mercado de su activo; como es lógico, éste debe ser igual al valor de mercado de su pasivo que, a su vez, es igual a la suma del valor de mercado de sus acciones más el valor de mercado de sus deudas.

4.10 Riesgo

Riesgo es la posibilidad de que los resultados reales difieran de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra.

Riesgo total: riesgo sistemático + riesgo no sistemático

Riesgo sistemático (no diversificable o inevitable): afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. No existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes, por ejemplo una decisión política afecta a todos los títulos por igual.

Riesgo no sistemático (diversificable o evitable o idiosincrático): este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos del mercado como un conjunto. es posible reducirlo mediante la diversificación.

De la categoría de riesgo, las finanzas corporativas han incorporado la probabilidad del fracaso sobre modelos de gestión actuales. Al respecto existen varios modelo predictivos, como un referente del tema.

4.11 Inversión

(<http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n>). Inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

4.11.1. Inversión Empresarial

En el contexto empresarial, la inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

Desde una consideración amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios etc. desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos.

En el caso particular de inversión financiera, los recursos se colocan en títulos, valores, y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos.

Para el análisis económico de una inversión puede reducirse la misma a las corrientes de pagos e ingresos que origina, considerado cada uno en el momento preciso en que se produce.

4.11.2. Las tres variables de la Inversión Privada

Las cantidades dedicadas para inversiones de los agentes dependen de varios factores. Los tres factores que condicionan más decisivamente a esas cantidades son:

- Rendimiento Esperado, positivo o negativo, es la compensación obtenida por la inversión, su rentabilidad.

- Riesgo Aceptado, la incertidumbre sobre cuál será el rendimiento real que se obtendrá al final de la inversión, que incluye además la estimación de la capacidad de pago (si la inversión podrá pagar los resultados al inversor).
- Horizonte Temporal, a corto, mediano, o largo plazo; es el periodo durante el que se mantendrá la inversión.

4.11.3. Clasificación de las Inversiones

- Equipo industrial.
- Materias primas.
- Equipo de transporte.
- Empresas completas o participación accionarial.
- Inventiones o para patentes de invenciones

4.11.4. Por su función dentro de una empresa.

- De renovación, son las destinadas a sustituir el equipo utilizado, que por factores físicos, técnicos, u obsolescencia, ha quedado en desuso.
- De expansión, la inversión de expansión va destinada a incrementar el mercado potencial de la empresa, mediante la creación de nuevos productos o la captación de nuevos mercados geográficos.
- De mejora o modernización, van destinadas a mejorar la situación de una empresa en el mercado, a través de la reducción de costos de fabricación o del incremento de la calidad del producto.
- Estratégicas, tienen por objeto la reducción de los riesgos derivados del avance tecnológico y del comportamiento de la competencia.

4.11.5. Según el sujeto que la realiza.

Privada.

Pública.

4.11.6. Criterios de Selección de Inversiones

- Método del periodo de recuperación (pay-back), número de años que se necesita para recuperar la inversión inicial con los flujos de caja después de impuestos obtenidos cada año.
- Método del rendimiento porcentual valor capital que consiste en calcular el valor actual de todos los flujos de caja positivos y negativos esperados de la inversión.
- Tasa interna de retorno (tir), es la tasa que iguala a cero el valor actual neto de la inversión.
- Índice de rentabilidad calculado por medio de flujos de caja descontados.

4.11.7. Inversión en Macroeconomía

Desde el punto de vista macroeconómico la inversión, también denominado en contabilidad nacional formación bruta de capital, es uno de los componentes del producto interior bruto (PIB) observado desde el punto de vista de la demanda o el gasto.

En una economía nacional cualquier bien producido puede tener tres destinos:

Ser consumido en el interior del país.

Ser exportado para su consumo u otros fines al exterior.

Ser adquirido como bien de inversión y entonces pasa a formar parte del capital productivo de una empresa y por tanto de un país o simplemente no ser consumido y por tanto que figure en los almacenes de las empresas como existencias finales.

Los tres usos antes expuestos intervienen como componentes agregados del PIB:

Formula N° 1

$$PIB_{pm} = C + I + G + X - M$$

Donde PIB es el producto interior bruto contabilizado en precios de mercado, c es valor total de los bienes consumidos, I la formación bruta de capital (inversión), g el gasto de gobierno o consumo público, x el valor de las exportaciones y m el valor de las importaciones. A partir de la identidad anterior es trivial derivar la identidad fundamental de la contabilidad nacional:

Formula N°2

$$A - I = X - M \quad \Leftrightarrow \quad \text{ahorro} - \text{inversiones} = \text{exportaciones} - \text{importaciones}$$

4.11.8. Exclusiones del concepto de inversión en macroeconomía

En macroeconomía se utiliza el término inversión para referirse al aumento de la cantidad de activos productivos como bienes de capital (equipo, estructuras o existencias). Por ejemplo cuando la empresa eads, fabricante del airbus, levanta una nueva fábrica de aviones o la familia Pérez se construye una nueva casa, estas actividades son inversión. En términos de una familia, muchas hablan de «inversión» cuando compran un terreno, una acción de telefónica o un fondo de inversión. En economía, estas compras constituyen transacciones financieras o cambios de cartera, pues lo que compra una persona, otra lo vende. Sólo hay inversión cuando se crea capital real.

Así observado, la inversión es efectuada casi sistemáticamente por las empresas, mientras que no se considera inversión la adquisición de bienes de equipo por parte de las familias: como automóviles, ordenadores, electrodomésticos, a pesar de que son utilizados por los hogares durante varios años. La única inversión que llevan a cabo las familias, según la contabilidad nacional, es la adquisición que éstas realizan de viviendas.

4.11.9. Componentes de la Inversión

Desde este punto de vista macroeconómico la inversión puede descomponerse en tres elementos:

- Formación bruta de capital fijo.
- Formación neta de capital fijo.
- Consumo de capital fijo (igual a la depreciación del capital fijo del país)
- Variación de existencias. (La variación de existencias es igual a las existencias a finales del periodo, normalmente el año, menos las existencias iniciales de las que se partía al comienzo del periodo.
- La suma de todas proporciona la inversión total.

4.11.10. Determinantes de la inversión

Al buscar las razones por las que las empresas invierten, en última instancia encontramos que las empresas compran bienes de capital cuando esperan obtener con ello un beneficio, es decir, unos ingresos mayores que los costes de la inversión. Esta sencilla afirmación contiene tres elementos esenciales determinantes de la inversión:

- Los ingresos, una inversión genera a la empresa unos ingresos adicionales si le ayuda vender más. Eso induce a pensar que un determinante muy importante de la inversión es el nivel global de producción (o PIB).

- Los costes: los tipos de interés más los impuestos.
- Las expectativas. el tercer elemento determinante de la inversión está constituido por las expectativas y la confianza de los empresarios. la inversión es sobre todo una apuesta por el futuro, una apuesta a que el rendimiento de una inversión será mayor que sus costes. Así por ejemplo si las empresas temen que empeoren las condiciones económicas en Europa, se mostrarán reacias a invertir en Europa. Por el contrario, cuando las empresas creen que se producirá una acusada recuperación en un futuro inmediato, comienzan a hacer planes para expandir sus plantas y crear o ampliar sus fábricas.

4.11.11. Objetivos de las Decisiones de Inversión.

- Minimización de riesgos de pérdidas
- Maximización de la seguridad,
- Maximización de las ventas;
- Maximización de la calidad del servicio.
- Minimización de la fluctuación cíclica de la empresa
- Minimización de la fluctuación cíclica de la economía,
- Maximización del bienestar de los empleados,
- Creación o mantenimiento de una imagen pública conveniente.

Los análisis económicos sólo funcionan para aquellos objetivos o factores que pueden reducirse a términos monetarios. Los resultados de estos análisis deben ponderarse con otros objetivos o factores no monetarios (irreducibles), antes de tomar una decisión final.

4.11.12. Clasificación de las Inversiones

Para estudiar las propuestas de inversión, debe existir cierto sistema o sistemas de clasificación con categorías lógicas significativas. Las propuestas de inversión tienen tantas facetas de objetivos, formas y diseño competitivo que ningún plan de clasificación es conveniente para todos los propósitos. Varios de los planes de clasificación posibles son:

- De acuerdo con las clases y montos de recursos escasos usados, tales como el capital propio. El capital a préstamo, el espacio disponible en una planta, el tiempo requerido del personal importante.
- De acuerdo a si la inversión es táctica o estratégica: una inversión táctica no constituye un alejamiento importante de lo que la empresa ha hecho en el pasado y, por lo general, implica una cantidad de fondos relativamente pequeña; por otra parte, las decisiones de inversión estratégica provocan un alejamiento significativo de lo que la compañía ha hecho en el pasado y pueden implicar grandes cantidades de dinero.
- De acuerdo con la actividad empresarial implícita, tal como comercialización, producción, línea de productos, almacenamiento.
- De acuerdo con la prioridad tal como absolutamente esencial, necesaria, económicamente conveniente o de mejoramiento general.
- De acuerdo con el tipo de beneficios que se espera recibir, tales como mayor rentabilidad, menor riesgo, relaciones con la comunidad, beneficios para los empleados etc.
- De acuerdo a si la inversión implica sustitución de instalaciones, ampliación de instalaciones o mejoramiento del producto.

- De acuerdo con la forma en que otros proyectos propuestos; afecten los beneficios del proyecto propuesto; por lo general, esta es una consideración de clasificación muy importante, porque con mucha frecuencia existen interrelaciones o dependencias entre pares o grupos de proyectos de inversión. Por supuesto, es posible que no se necesiten o sean convenientes todos los sistemas de clasificación anteriores, como ejemplo, una corporación importante usa las siguientes cuatro categorías principales para filtrar proyectos hacia los altos directivos:
- Instalaciones Expandidas.
 - Investigación y Desarrollo.
 - Instalaciones mejoradas – para la optimización de procesos, ahorros en costos o mejoramiento de la calidad.
 - Necesidad de instalaciones para servicio, sustituciones de emergencia o para retirar o evitar un riesgo o un perjuicio.

4.11.13. Carteras de Inversión

Invertir o ahorrar los portafolios de inversión

La diferencia entre invertir y ahorrar está en la cantidad de riesgo que estás dispuesto a aceptar para hacer crecer tu dinero.

Uno de los principales consejos que escuchamos a lo largo de nuestra vida laboral es: ¡aprende a ahorrar.

Sin embargo, en la mayoría de los casos hacemos caso omiso de tales recomendaciones. Tal vez porque pensamos que siempre habrá un lugar en donde trabajar o quizá solamente porque creemos que aún nos falta mucho para que llegue el momento de independizarnos.

Es por ello que desde jóvenes debemos empezar a involucrarnos con una buena administración de las finanzas personales, orientada por los objetivos y los deseos de cada uno de nosotros.

4.11.14. Ahorrar o Invertir

Hay una diferencia básica entre ahorrar e invertir. Ahorrar es el hecho de apartar una porción de los ingresos sin disponer de ella, sin gastarla, la cual puede aumentar o no, dependiendo de los instrumentos de ahorro a utilizar. La diferencia básica con la inversión es que por medio del ahorro no se "arriesga" el capital inicial, en teoría (porque siempre existe el efecto inflacionario) el valor de dicho capital no disminuye. La inversión por el contrario implica correr un riesgo con el capital inicial, que dependiendo de los instrumentos a utilizar podrá incrementar o disminuir.

El empezar a ahorrar o empezar a invertir, varía de acuerdo a las necesidades y los objetivos particulares; aunque siempre se deberán buscar opciones de inversión que permitan, por lo menos, mantener el poder adquisitivo y obtener ganancias por ello.

Proteger el dinero y hacerlo crecer se logra con la selección de esquemas u opciones de inversión adecuados. Es decir, habrá que formar un portafolio de inversión a la medida de la capacidad de riesgo de cada individuo.

4.11.15. Portafolio de Inversión Bursátil

También llamado cartera de inversión, es una selección de documentos o valores que se cotizan en el mercado bursátil y en los que una persona o empresa, deciden colocar o invertir su dinero.

Las carteras de inversión se integran con los diferentes instrumentos que el inversionista haya seleccionado. Para hacer su elección, debe tomar en cuenta aspectos básicos como el nivel de riesgo que está dispuesto a correr y los objetivos que busca alcanzar con su inversión. Por supuesto, antes de decidir cómo se integrará el portafolio, será necesario conocer muy bien los instrumentos disponibles en el mercado de valores para elegir las opciones más convenientes, de acuerdo a sus expectativas.

Una vez conociendo los instrumentos con los que se puede formar un portafolio de inversión, sólo faltará tomar en cuenta aspectos que hacen que la elección sea diferente de acuerdo a las necesidades y preferencias de cada persona, tales como:

- Capacidad de ahorro. Saber cuánto se está dispuesto a dejar de gastar en cierto momento y sacrificarlo para destinarlo a la inversión.
- Determinar los objetivos perseguidos al comenzar a invertir. Tener un panorama claro con respecto al funcionamiento y características del instrumento en que se esté dispuesto a invertir (de deuda, renta fija o variable).
- Considerar que la inversión ofrezca una tasa de rendimiento mayor a la inflación pronosticada, con el propósito de preservar el poder adquisitivo y obtener ganancias por la inversión.
- Determinar el plazo en el que se puede mantener invertido el dinero, es decir, corto (menor a un año), mediano (entre uno y cinco años) o largo plazo (mayor de cinco años). Invertir una pequeña cantidad de efectivo en un instrumento que permita retirar cualquier día para tener liquidez inmediata en caso de imprevistos.
- Considerar el riesgo que se está dispuesto a asumir y no perder de vista que a mayor riesgo, mayor es el rendimiento que se ofrece.
- Un portafolio de inversión moderado acepta un grado de riesgo menor

- Un portafolio de inversión agresivo acepta un grado de riesgo mayor
- Un portafolio de inversión conservador no acepta grado de riesgo alguno
- Diversificar el portafolio, esto es invertir en distintos instrumentos a fin de reducir significativamente el riesgo. Conforme pasa el tiempo verá que el haber comenzado desde joven el buen hábito del ahorro y la inversión le redituará en un estilo más organizado de vida.

4.11.16. Los principios de una Cartera de Inversión

- Los Aspectos Básicos de una Cartera de Inversión son:
- La rentabilidad esperada
- El nivel de riesgo
- La liquidez.

Un parámetro que afecta de forma fundamental en la rentabilidad esperada es la fiscalidad de los instrumentos que se incluyen en la cartera, cuyo impacto depende además de las características del inversor.

No existe algo así como "la mejor cartera" con carácter universal y los aspectos personales de la inversión juegan un papel muy relevante. Así, el horizonte temporal de la inversión, el nivel de riesgo que se desea asumir, el deseo de rentas periódicas o el tamaño de la cartera, pero también los conocimientos financieros del ahorrador son importantes.

Pero recuerde que gestionar su patrimonio exige también considerar las inversiones inmobiliarias y sus expectativas de pensiones. Además si su patrimonio alcanza determinado nivel posiblemente sea eficiente que contrate nuestro servicio de banca privada.

4.11.17. Presupuesto de Capital y Análisis de Inversión

La elaboración del presupuesto de capital es el proceso de identificación, análisis y selección de proyectos de inversión cuyos rendimientos (flujos de efectivos) se espera que se extiendan más allá de un año.

Después de haber estudiado las formas de administrar el capital de trabajo (activos circulantes y sus financiamientos de apoyo) eficientemente, ahora se hace hincapié en las decisiones que involucran activos de larga vida. Estas decisiones involucran tanto las elecciones de inversión como las de financiamiento.

Cuando una empresa mercantil hace una inversión de capital incurre en una salida de efectivo actual, esperando a cambio beneficios futuros. Por lo general, estos beneficios se extienden más allá de un año en el futuro. Algunos ejemplos incluyen la inversión en activos como en equipos, edificios y terrenos, así como la introducción de un nuevo producto, un nuevo sistema de distribución o un nuevo programa para la investigación de desarrollo. Por tanto el éxito y la rentabilidad futuros de la empresa dependen de las decisiones de inversión que se tomen en la actualidad.

Una propuesta de inversión se debe juzgar con relación a si brinda un rendimiento igual o mayor que el requerido por los inversionistas. Para simplificar la investigación de los métodos de elaboración de presupuestos de capital, se supone que se conoce la tasa de rendimiento requerida y que es la misma para todos los proyectos de inversión. esta suposición implica que la selección de cualquier proyecto de inversión no altera la naturaleza del riesgo de negocios de la empresa tal como la perciben los proveedores de capital. Como resultado de ello, la selección de un proyecto de inversión puede afectar la tasa de rendimiento requerida por los inversionistas. Sin embargo para fines de introducción de la elaboración de presupuesto de capital, se mantendrá constante en riesgo.

La elaboración de presupuesto de capital involucra:

- La generación de propuestas de proyectos de inversión consistentes con los objetivos estratégicos de la empresa.
- La estimación de los flujos efectivos de operaciones, incrementadas y después de impuestos para proyectos de inversión.
- La evaluación de los flujos efectivos incrementales del proyecto.
- La selección de proyectos basándose en un criterio de aceptación de maximización del valor.
- La reevaluación continúa de los proyectos de evaluación incrementados y el desempeño de auditorías posteriores para los proyectos complementados.

4.12. Leasing

(http://es.wikipedia.org/wiki/Arrendamiento_financiero). Se trata de un fenómeno económico singular cuyo desenvolvimiento comienza con la expansión del ferrocarril a mediados del siglo XIX, cuando en Inglaterra se constituyen las primeras sociedades de responsabilidad limitada que tiene por objeto realizar operaciones de leasing; de la misma manera, en los E.U.A. En 1952 se funda una sociedad de leasing en San Francisco, la United States Leasing Corporation, para dar respuesta a algunas necesidades para las cuales las técnicas financieras que existían eran insuficientes. Empezaron a usar eslóganes como "leadership not ownership", con el que se pretendía generar la idea de que para un empresario que utiliza vehículos, máquinas y locales industriales, poco importa si son de su propiedad, con tal de que los tenga a su disposición; o el de "pas as you earn" que su significado es simplemente que las obligaciones resultantes del leasing.

En los 70's y a inicios de los 80's, el leasing alcanza su expansión mundial.

4.12.1. Derecho Real

Encuadrar al leasing como un contrato significa dejar de lado la posición sostenida en nuestro medio por un sector minoritario de la doctrina, que consideraba el leasing como "un instituto jurídico con trascendencia real que otorga al tomador el uso y goce sobre una cosa ajena".

El proyecto de la Comisión Federal del 1993 mantuvo el mismo criterio, pero con referencia a los inmuebles pensó en el leasing. Giovanoli caracteriza al leasing como un desmembramiento de la propiedad en el tiempo, descartando la comparación a los arrendamientos inmobiliarios de los países de Europa, que no confieren derechos reales al locatario de un inmueble, en algunas ocasiones se exija su inscripción en el registro.

En el leasing mobiliario, la opción de compra juega un rol fundamental, constituyendo tanto en Francia como en Bélgica, el principio distintivo del leasing.

4.12.2. Naturaleza jurídica

➤ Contrato Atípico

El leasing no es reconducible a ninguno de los contratos típicos, y en particular:

- No al mutuo, no obstante ser, desde el plano teleológico, una financiación verdadera y propia, falta la obligación de restituir al mutuante las cosas fungibles pasadas en propiedad al mutuario.
- No al comodato, por la onerosidad que lo distingue.
- No a la venta y en particular a la venta en cuotas con reserva de la propiedad, con la cual presenta alguna afinidad, porque falta el pasaje de la propiedad del vendedor al comprador.

- No a la locación o al arrendamiento, porque sobre la afinidad indudablemente existente prevalecen las diferencias: mientras que en el arrendamiento cualquiera puede ser locador, en el leasing el locador es siempre una sociedad que ejerce profesionalmente una actividad.

- Contrato Mixto

La doctrina Italiana considera al leasing como un contrato mixto, formado por un arrendamiento y una promesa unilateral de venta por parte del arrendador.

Esta modalidad se encuadra como un contrato mixto en razón de que la intención económica de los sujetos está estrechamente vinculada a ellos y la estructura jurídica característica del alquiler de equipo de producción presenta diferencias con el esquema típico, consistente en la actividad intermediaria desarrollada entre el fabricante y el usuario de los equipos o bienes.

4.12.3. Una Operación Financiera

Parte de la doctrina interpreta al leasing, en primer lugar, como una operación financiera, ya que al ser el tomador quien elige por si mismo el bien del proveedor, la propiedad del dador queda despojada prácticamente de todos sus atributos normales, por lo que el interés del dador de la operación pasa a ser puramente financiero y se limita a recuperar el monto de su inversión en capital; y en segundo lugar que el contrato de locación entre el dador y el tomador se concluye por un periodo que toma en cuenta el tiempo que insume la amortización económica.

También se ha destacado que la finalidad de financiación es siempre obtenida través de la utilización de modelos contractuales típicos que se conocen generalmente como contratos de crédito, entre los que podemos encontrar el mutuo. Pero el perfil teleológico del leasing no se tipifica en ninguno de los contratos que son usados con una finalidad de financiación.

4.12.4. Características

- Como más arriba se ha dicho, al finalizar el contrato, el arrendador financiero está obligado a ofrecer a su cliente (arrendatario financiero) la posibilidad de adquirir el bien. Esta nota no se comparte con el contrato de arrendamiento, aunque pueda tener características similares al leasing.
- En opinión de los doctores Uría (ya fallecido), Menéndez, Sánchez Calero y otros no puede calificarse como un contrato de arrendamiento o una variedad del arrendamiento, ya que la función del contrato mercantil de leasing no es tanto ceder el uso de un bien (mueble o inmueble), cuanto financiar la posibilidad de explotarlo o disfrutarlo, como una alternativa al préstamo de dinero o a otros contratos de financiación.
- Durante toda la vida del contrato, la entidad de leasing (arrendador financiero) mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato, aunque no responde de los vicios que pueda aquejar al bien, es el arrendatario financiero (el usuario), quien corre con los deterioros y la pérdida del susodicho bien.
- El leasing no es un préstamo de uso (contrato que se denomina comodato), aunque también se asemeje a él. En el préstamo de uso no se da la percepción de emolumento alguno, según el art. 1741 del Código civil español.
- En el Derecho español, el contrato de leasing no es desconocido, pero no existe una regulación sustantiva sobre él y su regulación se encuentra fraccionada en varios cuerpos legales. Por ejemplo, la Disposición Adicional Séptima de la Ley de Disciplina e Intervención de la entidad de Crédito, la Disposición Adicional Primera de la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, Ley 28/1998 de 13 de julio, o el derogado art. 128 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades (actualmente sustituido por el art. 115 del texto refundido vigente de la Ley del Impuesto de Sociedades -R.D. Legislativo 4/2004-)

- Como norma general, este contrato lleva aparejada una cláusula por la cual el cliente está obligado a soportar las inspecciones que sobre el bien desee hacer el propietario del mismo (entidad arrendadora de leasing), e igualmente, el cliente está obligado a pagar a su costa un seguro al que le obliga la entidad de leasing.
- Frente al incumplimiento del cliente, la entidad de leasing podrá ejercer acciones declarativas o ejecutivas (si cuenta con un título de esta naturaleza para ejercitar su derecho). Además puede resolver el contrato e instar al juez, a través de un corto procedimiento procesal, la recuperación del bien objeto del contrato. Todo ello, sin perjuicio de que el cliente haga valer otras pretensiones relativas al contrato de leasing en el procedimiento declarativo que corresponda.
- Si el arrendatario financiero fuere declarado en concurso de acreedores, la entidad de leasing, como propietaria del bien, puede interponer su «tercería de dominio».
- Contiene distintas ventajas de carácter fiscal para las empresas ya que es la entidad de leasing la que hace frente al pago de los impuestos indirectos (IVA e IGIC) de la adquisición del bien que no son repercutidos al arrendatario financiero para el cálculo de las cuotas, ya que el impuesto que recae sobre estas cuotas (IVA o IGIC) para el arrendatario financiero no se debe a la adquisición del bien sino al servicio de arrendamiento del mismo.

4.12.5. Costo de Leasing

Hay dos tipos de costos de leasing, uno es el coste de depreciación que es el más caro de estos dos factores y el coste del préstamo del dinero (es el coste financiero que varía según el tipo de interés aplicable por la entidad arrendadora).

El coste del leasing será un interés más el cálculo de la amortización del equipo; dicho coste resulta muy adecuado para empresas con poco capital, además de las ventajas fiscales que tiene.

Para el cálculo del pago mensual total (incluyendo el coste de depreciación más el coste del préstamo del dinero) se utiliza la siguiente fórmula:

Formula N°3

$$R = \frac{Vi(1+i)^N - Fi}{(1+i)^N - 1}$$

Dónde:

R - Pago mensual

V - Valor actual del bien

F - Valor final del bien o valor residual (opción de compra)

i - Tasa de interés (expresada en términos mensuales)

N - Número de periodos o mensualidades

4.12.6. Utilización de Leasing

Una persona o empresa necesita un determinado bien, pero no está en condiciones de destinar recursos para su adquisición. Entonces, se comprende con alguna compañía de leasing u otra institución financiera que lo ofrezca, para que ésta, de acuerdo con las especificaciones y requerimientos técnicos dados por el interesado, la adquiera. Luego se lo entrega a la persona para que lo utilice durante un plazo definido, a cambio del pago de una cierta cantidad de dinero, expresada en cuotas periódicas que deben ser siempre iguales o ascendentes. La operación se formaliza a través de un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra. Una vez que se cumple el periodo acordado, el cliente o arrendatario puede adquirir el bien, siempre que pague una cuota adicional que suele ser igual a las vencidas anteriormente y con la que se perfecciona la compraventa del bien.

Se debe tener presente que el acuerdo entre ambas partes es irrevocable: el bien no puede ser devuelto a la compañía de leasing antes del plazo convenido. La duración contractual para poder acogerse a los beneficios fiscales debe tener un periodo de duración de al menos dos años, en caso de bienes muebles, y de al menos 10 años en caso de bienes inmuebles. Con este sistema es posible obtener casi cualquier equipo o maquinaria. Incluso si se comercializa en el extranjero.

Es una figura utilizada fundamentalmente por empresas. El contrato del leasing suele durar tanto como la vida económica del elemento patrimonial en cuestión, que al final del periodo de alquiler puede ser comprado.

Por lo general el leasing es usado para cosas que se deprecian o se tornan obsoletos en un plazo no muy largo, como los vehículos o los ordenadores.

El importe de las cuotas de arrendamiento financiero incorpora la amortización del bien, los intereses del capital productivo (coste financiero), los gastos administrativos y a veces una prima de riesgo por si falla la empresa arrendataria. A esta cuota se le añaden los impuestos indirectos vigentes para este tipo de operaciones (por ejemplo, el IVA).

Existe una modalidad parecida que también es muy usada por las empresas el denominado renting. El renting es un arrendamiento simple que generalmente no ofrece dentro del contrato opción de compra al cliente, y por tanto no se contempla en el balance de las empresas arrendatarias.

Ventajas y Desventajas

➤ Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.

- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
 - La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.
 - Mínima conservación del capital de trabajo.
 - Oportunidad de renovación tecnológica.
 - Rapidez en la operación.
 - El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga la financiación del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.
- Desventajas
- Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.
 - No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
 - Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
 - Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.

4.13. Según el BAC (Banco de América Central)

(<https://www.bac.net/nicaragua/esp/banco/corporativo/corcreleasing.html>). La Red Financiera BAC, le ofrece soluciones de arrendamiento operativo para vehículos nuevos de carga, flotillas de transporte y para ejecutivos.

El leasing operativo es una solución financiera que le permite disponer de bienes necesarios para el desarrollo de su empresa, al mismo tiempo que disfruta de beneficios.

4.13.1. Beneficios:

- Ventaja fiscal sobre el crédito
- No le afecta la razón de endeudamiento de la empresa.
- Mejora el índice de rotación de activos.
- Le permite trasladar el riesgo de obsolescencia a la arrendadora.
- Si usted trabaja en una empresa estatal o internacional, le simplifica el proceso de autorización de la renovación de activos. Para estas empresas es más simple autorizar un gasto que una inversión en activo fijo.
- Al estrenar automóvil cada dos o tres años, olvídense de los molestos gastos de reparaciones.
- Usted conserva el capital de trabajo.
- El depósito de garantía es reembolsable.
- El seguro es bonificadle

4.13.2. Requisitos:

- Completar el formulario respectivo
- Estados financieros de los dos últimos períodos fiscales y corte reciente.
- Copia de las dos últimas declaraciones de renta
- Personería Jurídica
- Fotocopia de la Cédula del representante
- Cotización del activo

4.14. Financiamiento

(<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>).

Para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios.

Cuando en epígrafes anteriores analizábamos el Presupuesto de Efectivo y los Estados Financieros Proformas veíamos las necesidades de financiamiento a corto plazo que podía tener una empresa y al hablar de administración del Activo Circulante o Capital de Trabajo se establecía diferencias entre este y el Capital de Trabajo Neto pues la administración del capital de trabajo abarca además todo lo referente a los Pasivos Circulantes pues en esta sección se hará especial énfasis en estos para demostrar lo que representa para la empresa una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

En consecuencia con los aspectos comentados se realiza el presente trabajo con los objetivos siguientes:

- Analizar las fuentes de financiamiento a largo plazo existentes.
- Presentar el factoraje como una fuente alternativa de financiamiento para la empresa.

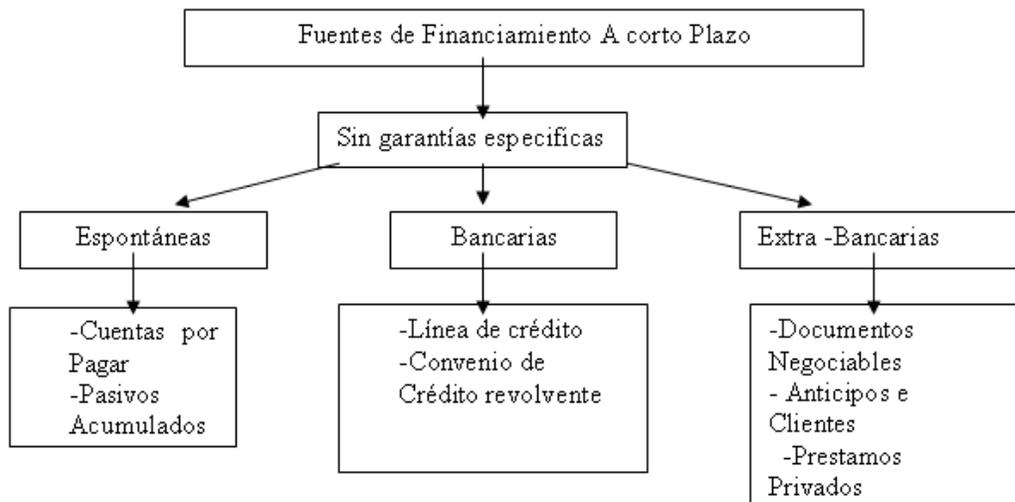
El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

4.14.1. Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas

Consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía.

Grafica N°1



4.14.2 Cuentas por Pagar

Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago.

En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

4.14.3. Pasivos Acumulados

Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

4.14.4. Línea de Crédito

Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente: consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

4.14.5. Documentos Negociables

El documento negociable consiste en una fuente promisoría sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

4.14.6. Anticipo de Clientes.

Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

4.14.7. Préstamos privados.

Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

4.14.8. Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.

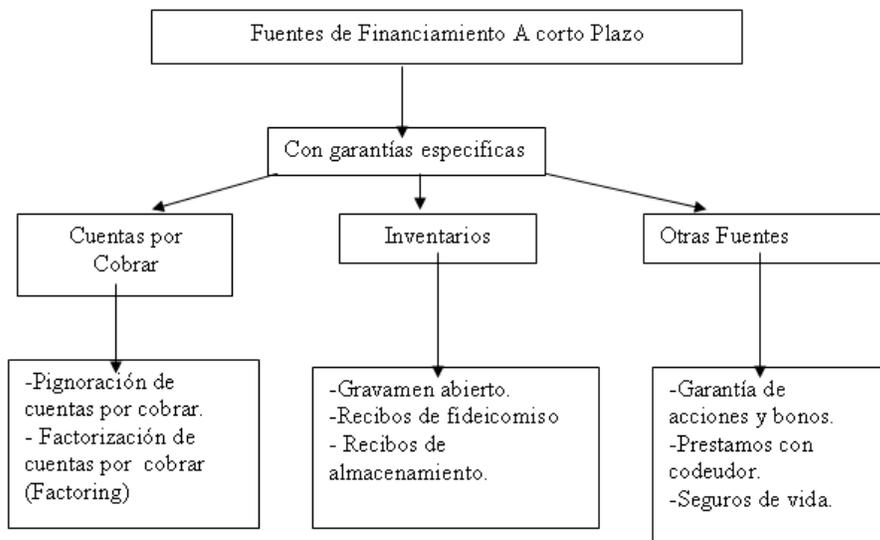


Grafico N° 2

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

4.14.9. Pignoración de Cuentas por Cobrar.

La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

4.14.10. Factorización de cuentas por cobrar (Factoring).

Factoring es una operación por la que una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una compañía de "Factoring" para que se ocupe de su gestión de cobro, pudiendo además solicitar un conjunto de servicios de carácter financiero, administrativo y comercial, entre los que se encuentra el pago anticipado de las facturas.

(Gitman, 2007). Lo define como una forma de financiación mediante la compra de las cuentas por cobrar por el Factor sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes es notificado de la transferencia y hace el pago directamente al Factor. La empresa que hace de Factor asume el riesgo de falta de pago por cuentas malas, por lo que debe verificar el crédito, así puede decirse acertadamente que los factores no sólo proporcionan dinero, sino también un departamento de crédito para el prestatario.

Una vez analizada la definición anterior puede decirse que el Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

4.14.11. Ventajas del Factoring

- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- No endeudamiento: compra en firme y sin recurso.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes

4.14.12. En el Factoring se pueden distinguir las siguientes figuras:

- Cedente: empresa que contrata los servicios de Factoring cediendo sus facturas de clientes.
- Factor: compañía de Factoring que adquiere las facturas asumiendo su gestión de cobro y, en su caso, financiado al cedente. La mayoría de las entidades de crédito suelen tener segmentos especializados en proporcionar este servicio.
- Clientes: empresas a las que vende el cedente obligadas al pago de las facturas.

Las compañías de Factoring antes de ofrecer este producto analizan con detalle la solvencia de los clientes obligados al pago de las facturas, aspecto que condiciona tanto la posibilidad de pactar la operación como su coste final. Por este motivo, ha sido una operación tradicionalmente reservada a empresas que cuentan entre sus clientes con administraciones públicas o empresas pertenecientes a grupos de sociedades muy solventes. Por otro lado, no es una opción disponible para determinadas ventas, como son las relacionadas con los productos de tipo perecedero, o las que tienen vencimientos lejanos en el tiempo (más de 180 días).

El Factoring puede establecerse para todos los clientes de una empresa o sólo para una parte de ellos, refiriéndose siempre a créditos comerciales a corto plazo que se ceden de forma continuada. Se instrumenta mediante un contrato entre empresa cedente y factor, que incorpora una cláusula de cesión de facturas por la que se autoriza al factor a cobrarlas, aspecto que habrá de notificarse a los clientes obligados últimos a su pago. Esta relación contractual suele regirse por los principios de “exclusividad”, por el que la empresa cedente no puede realizar un contrato de Factoring sobre el mismo cliente con dos factores distintos, y de “globalidad”, por el que la empresa cedente entrega todas las facturas de un cliente al mismo factor.

En el contrato se habrán de establecer con claridad todos los servicios que el factor va a prestar, entre los que pueden incluirse los siguientes:

- a. Gestión de cobro de los créditos comerciales.
- b. Financiación de las facturas hasta un porcentaje que acuerden factor y empresa cedente.
- c. Investigación comercial de los clientes, clasificándolos por su grado de solvencia con los límites de crédito que se deban asignar a cada uno.
- d. Administración y control contable de las facturas cedidas.
- e. Cobertura del riesgo de impago.

4.14.13. Modalidades de Factoring

- En función de la cobertura del riesgo de impago

Teniendo en cuenta este servicio, pueden distinguirse dos modalidades de Factoring diferentes:

a) Con recurso: El factor no asume el riesgo por insolvencia, pudiendo actuar contra la empresa cedente de las facturas en caso de impago del cliente. En este caso, el factor agotará el espacio temporal de reclamo al cliente, fijado en el contrato, e instrumentado por lo general mediante un sistema de avisos, antes de comunicarle el inicio de un procedimiento judicial contra él, previo consentimiento de la empresa cedente. En el supuesto de no actuación, el factor devolverá las facturas a la empresa cedente y recuperará, en su caso, el importe anticipado.

b) Sin recurso: El factor se hace cargo del riesgo por insolvencia del cliente, que suele referirse a insolvencia judicialmente manifiesta (es decir, concurso de acreedores), no pudiendo actuar contra la empresa cedente si se produce impago. El hecho de tener una cobertura total del riesgo por insolvencia eleva de forma muy importante el coste de la operación, de ahí que se establezca la posibilidad de negociar coberturas inferiores al cien por cien, que reduzcan el coste. Para la empresa cedente, el Factoring sin recurso, dependiendo de la cobertura que se llegue a negociar, supone reducir las gestiones por impagos, morosidad y fallidos.

- En función del Momento de Pago de las Facturas al Cedente

Desde el punto de vista del momento en que el factor paga a la empresa las facturas que le cede, pueden diferenciarse cuatro modalidades de Factoring diferentes:

- a) Con pago al cobro: El factor abona las facturas a la empresa cedente cuando recibe el pago de los clientes de ésta.
- b) Con pago al cobro con fecha límite: El factor abona las facturas a medida que las va cobrando y antes de una fecha límite.
- c) Con pago a fecha fija: El factor abona el importe de las facturas en vencimientos fijos pactados, con independencia de que se encuentren cobradas o pendientes de cobro.
- d) Con pago anticipado: El factor abona el importe de las facturas, descontando un interés por anticiparlas, siendo la opción que proporciona financiación a la empresa.

➤ En función del lugar de Residencia del Cliente

El Factoring puede ofrecerse tanto para ventas nacionales como internacionales, con las siguientes características:

- a) Factoring nacional: El caso más normal para empresas que venden a clientes que residen en territorio nacional.
- b) Factoring de exportación: También puede plantearse para ventas efectuadas a deudores residentes en el exterior, eliminando los mismos riesgos y proporcionando las mismas ventajas que en el caso del mercado interior; pero que son más difíciles de gestionar en el exterior. En este caso, no suele ofrecerse para ventas de productos perecederos.

4.14.14. Diferencias entre el Factoring y el Descuento Bancario

Las diferencias entre el Descuento y el "Factoring" afectan inclusive a la fórmula de anticipo de los créditos salvo buen fin, porque suele establecerse un porcentaje de anticipo sobre los efectos admitidos, en lugar del descuento mediante cálculo de un tipo de interés sobre el nominal, ya que procederá el cálculo del interés sobre el anticipo. Otra diferencia es que puede existir "Factoring" de servicios de cobranza y administración sin financiación.

El "Factoring" tiene, generalmente, un coste mayor que la operación de descuento porque, en esta última, el banco no asegura el resultado final de la operación, sino que ante insolvencias del cliente, la empresa acreedora del derecho debe responder de la deuda.

Análisis por parte de la entidad de crédito con la que se concierta la operación de Factoring, de la solvencia de los clientes actuales o potenciales de una empresa a efectos de su calificación, para la determinación de un límite de crédito y para considerar aptas para su descuento o anticipo las facturas o efectos en que se instrumenta el cobro, cuando la operación de "Factoring" se concierta sin recurso.

Servicio de cobro -muchas veces en "exclusiva"- de los créditos con pago aplazado concedidos por la empresa a sus clientes por suministro de bienes o servicios, mediante una comisión.

Concesión de financiación mediante anticipos sobre importe de las facturas cedidas por el cliente, sin o con recurso. En el primer caso, la admisión de facturas requiere el previo consentimiento de la entidad de crédito que realiza el Factoring, es decir, que si el contrato se establece en esta forma la empresa cesionaria de sus créditos queda supeditada en sus ventas a la previa conformidad a la admisión de facturas de un determinado cliente.

IV. Caso Práctico

5.1. Introducción del Caso Práctico

El presente caso Práctico se desarrollará utilizando el presupuesto de inversión de la nueva maquinaria que se va a adquirir, así como la depreciación de la con el Financiamiento de las Instituciones Financieras Banpro y FDL. La fuente de Información contenida en el presente corresponde a las actividades de una empresa real constituida por su propietario Francisco Tikay.

5.2. Antecedentes y Descripción de la Entidad.

Artesanías Tikay una microempresa dedicada a la elaboración de artesanías derivadas de la madera Ñambar de los cuales los más demandados en el mercado son los Collares, Aretes, pulseras y otra diversidad de productos con la técnica del secado al horno, fundada en el año 1971 por el señor Francisco Tikay en la ciudad de Masaya ubicada del parque Pedro Joaquín Chamorro 5 cuadras al sur 1 ½ cuadra abajo casa del señor Francisco Tikay, teniendo dos puntos de ventas que son uno en casa de habitación y otro en el mercado de artesanías de la ciudad de Masaya, el señor Tikay se encuentra asociado a un grupo de artesanos llamados Manos Laboriosas. Para darle promoción a su producto artesanía Tikay utiliza la propaganda radial siendo esta la más barata.

5.2.1 Artesanías Tikay cuenta con sus propios valores

- **Transparencia:** facilitamos información transparente a nuestra clientela y al público en general, así como a nuestros empleados, manteniendo en todo momento una actitud clara y abierta.
- **Cultura de comunicación abierta:** somos abiertos, justos y constructivos en nuestro modo de comunicar y manejamos los conflictos en el trabajo de manera profesional, trabajando en conjunto para encontrar soluciones.
- **Orientación hacia el servicio:** todos los clientes son atendidos de manera amable, competente y Cortez. Nuestros empleados están comprometidos

con ofrecer un servicio excelente a todos los clientes independientemente de su procedencia.

- Estándares profesionales elevados: cada empleado es responsable de la calidad de su trabajo y pone todo su empeño en mejorarla constantemente.
- Elevado grado de compromiso personal: este valor va de la mano con la integridad y la honestidad personal, características que se esperan y exigen de todos los empleados.

5.3. Objetivo del Caso Practico

Efectuar decisiones de Financiamiento para la Empresa Artesanías Tikay para el periodo 2014, tomando en cuenta a dos instituciones Financieras Banpro y FDL atreves de sus tasas de interés por medio del caso práctico.

5.4. Métodos y Fuentes Utilizados.

➤ Métodos

Método Analítico-Sintético debido a que para la realización del caso práctico requirió analizar varias fuentes de datos de información para luego reunir todos los datos en un sólo contenido.

➤ Fuentes

- Fuente Primaria: La página web Google e información proporcionada por el mismo dueño del taller el señor Francisco Tikay e Hijo Luis Tikay.
- Fuente Secundaria: Información Recopilada de otros Artesanos que se dedican a la fabricación de este Rubro (Artesanías).

5.5. Niveles de canal

- Canal 1: fabricante – consumidor
- Canal 2: fabricante – detallista - consumidor

También se hace la función Del "contacto" encontrando los posibles compradores y ofertarle nuestro producto para que este lo acepte, usando la función de la "promoción".

5.6 Diseño del Producto

Este producto proviene de la madera, es por eso que de él se derivan diferentes tipos de diseño, esto también va en dependencia del gusto del cliente. Entre los más comunes están: collares, pulseras, aretes, etc. todos derivados de la madera Ñambar.

5.6.1 Proceso de la Elaboración de Artesanías (Collar de Mariposa)

1. Se recorta la madera en diferentes medidas (3/8).
2. Se toma una plantilla hecha de plástico para hacer el diseño en la madera.
3. Luego se hace unos agujeros donde entrara la sierra.
4. Se lleva el molde a la caladora de sierra fina donde será cortada la figura a trabajar.
5. Después se lija la figura para dar forma o definir detalles.
6. Luego se lija a mano.
7. Luego del lijado se aplica el barniz.
8. Se espera que el barniz se seque para hacer un agujero.
9. Se le pone en el agujero un gancho de metal donde se sostendrá la mariposa.
10. Se coloca un hilo (cola de ratón) en el gancho.
11. Se finaliza haciendo unos nudos para que no se caiga la mariposa.

5.6.2. A quien va dirigido este Producto

Este producto está diseñado para ser adquirido por todos los sectores de la sociedad nicaragüense, siendo los más comunes los jóvenes y personas asalariados que deseen adquirir este producto.

5.6.3. Forma de Distribución

Este producto se distribuye a través de diferentes puntos del territorio nacional:

- Ferias
 - Plaza Inter.
 - Mercado de Artesanías.
 - Puerto Corinto.
 - Puerto San Juan del Sur.
 - Granada.
- Tienda.
- Intermediario (Ventas al Extranjero).

5.7. Objetivos a Alcanzar de Artesanías Tikay

Con todas las ventas y productos que se ofrecen se piensa alcanzar varios objetivos:

- Obtener con la creación de aretes y collares artesanales un margen de utilidad del 20% sobre las ventas del producto.
- Introducir nuevas políticas para la reducción de costos sobre los gastos fijos (mantenimiento) que disminuyan de c\$ 11,000 a c\$10,000 lo que nos dará C\$ 1,000 menos en nuestros gastos y así ganar un 80% por cada producto vendido.
- Crear en sus clientes la mayor satisfacción de que nuestro producto es excelente y de muy buena calidad, y así causarle gran admiración por lo que ha adquirido.
- Poder controlar el 90% del mercado nacional en la venta de este producto y que la competencia pueda alcanzar el 10%.

5.8. Proyección de ventas.

Unidades Producidas: 200,000 und.

Costo de Venta: c\$ 60.00

Tabla N° 1

Proyección de ventas en unidades para los primeros 3 años

| N° | Año | % de Utilidad | Producción | | |
|----|---------|---------------|------------|-----------|----------|
| | | | Anual | Mensual | Semanal |
| 1 | Primero | 40% | 80,000 | 6,666.67 | 1,538.46 |
| 2 | Segundo | 75% | 150,000 | 12,500 | 2,884.01 |
| 3 | Tercero | 100% | 200,000 | 16,666.67 | 3,846.15 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 2

Proyección de Ingresos en Córdobas para los primeros 3 años

| N° | Año | Producción | | |
|----|---------|---------------|--------------|---------------|
| | | Anual | Mensual | Semanal |
| 1 | primero | c\$4,800,000 | c\$400,000 | c\$92,307.69 |
| 2 | segundo | c\$9,000,000 | c\$750,000 | c\$173,076.92 |
| 3 | tercero | c\$12,000,000 | c\$1,000,000 | c\$230,769.23 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 3

5.9. Presupuesto de Materia Prima.

| Concepto | Unidad de Medida | Cantidad | | Costo Unitario | Costo Total | |
|----------|------------------|----------|---------|----------------|---------------|--------------|
| | | Anual | Mensual | | Anual | Mensual |
| Madera | Tronco | 204 | 17 | c\$800.00 | c\$163,200.00 | c\$13,600.00 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 4

5.10. Presupuesto de Insumos.

| Cantidad | Concepto | Unidad de Medida | Costo Unitario | Costo Total | |
|--------------------------|-----------------------|------------------|----------------|-------------|-------------|
| | | | | Anual | Mensual |
| 400 | Lija 120 | Pliego | 8 | c\$3,200 | c\$266.67 |
| 240 | Lija 80 | Pliego | 10 | c\$2,400 | c\$200 |
| 240 | Lija 240 | Pliego | 6.5 | c\$1,560 | c\$130 |
| 96 | Sener | Galón | 110 | c\$10,560 | c\$880 |
| 320 | Lija Banda 120 | Metro | 6 | c\$1,920 | c\$160 |
| 2 | Sellador | Galón | 400 | c\$800 | c\$66.67 |
| 2 | Laca | Galón | 350 | c\$700 | c\$58.33 |
| 24 | Aceite de Linaza | Galón | 150 | c\$3,600 | c\$300 |
| 2 | Poliebretano | Galón | 380 | c\$760 | c\$63.33 |
| 160 | Hilo de Cola de Ratón | Rollo | 200 | c\$32,000 | c\$2,666.67 |
| 160 | Broca | Paquete | 67.8 | c\$10,848 | c\$904 |
| 4 | Gancho de Aceite | Bolsa | 500 | c\$2,000 | c\$166.67 |
| 160 | Eraje | Rollo | 80 | c\$12,800 | c\$1,066.67 |
| 240 | Tapones de Aretes | Bolsa | 35 | c\$8,400 | c\$700 |
| 12 | Cierra sin Perno | Paquete | 250 | c\$3,000 | c\$250 |
| Total de Precio e insumo | | | c\$ 2,452.58 | c\$94,548 | c\$7,879.51 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 5

5.11. Presupuesto de Transporte de Materia Prima e Insumos.

| Concepto | Unidad de Medida | Cantidad | | Costo Unitario | Costo Total | |
|-----------------------------|------------------|------------|----------|-------------------|---------------------|------------------|
| | | Anual | Mensual | | Anual | Mensual |
| Transporte de Materia Prima | Camión | 48 | 4 | c\$150.00 | c\$7,200.00 | c\$600.00 |
| Transporte de Insumos. | Camioneta | 60 | 5 | c\$ 30 | c\$1,800 | c\$150 |
| Total | | 108 | 9 | c\$ 180.00 | c\$ 9,000.00 | c\$750.00 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 6

5.12. Presupuesto de Material de Empaque.

| Concepto | u/m | Cantidad Material | | Precio | Total | |
|----------------------|--------|-------------------|----------|----------------|-----------------|----------------|
| | | Anual | Mensual | | Anual | Mensual |
| Caja 1m ² | Unidad | 48 | 4 | \$8.00 | \$384.00 | \$32.00 |
| Papel Bond | Rema | 24 | 2 | \$12.50 | \$300.00 | \$25.00 |
| Cinta Adhesiva | Rollo | 12 | 1 | \$1.00 | \$12.00 | \$1.00 |
| Totales | | 84 | 7 | \$21.50 | \$696.00 | \$58.00 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 7

5.13. Presupuesto de Sueldos y Salarios.

| Cargos | N° de Empleados | Salario Unitario | Salario | |
|-------------|-----------------|------------------|--------------|---------------|
| | | | Mensual | Anual |
| Propietario | 1 | c\$8,000.00 | c\$8000.00 | c\$96,000.00 |
| Tallador | 3 | c\$5,000.00 | c\$15,000.00 | c\$180,000.00 |
| Lijador | 3 | c\$3,000.00 | c\$9,000.00 | c\$108,000.00 |
| Maqueador | 2 | c\$2,800.00 | c\$5,600.00 | c\$67,200.00 |
| Empacador | 1 | c\$2,500.00 | c\$2,500.00 | c\$30,000.00 |
| Armador | 1 | c\$2,500.00 | c\$2,500.00 | c\$30,000.00 |
| Totales | 11 | c\$23,800.00 | c\$42,600.00 | c\$511,200.00 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 8

5.14. Presupuesto de Inversiones en Maquinarias.

Tipo de Cambio: c\$26.30 * 1 U\$

Inversiones en Capital en Activo Fijos.

| Cantidad | Concepto | Marca | Costo Unitario | Costo Total |
|---|----------------------------|-----------|----------------|---------------|
| 1 | Caladora | Crasftman | \$350.00 | \$350.00 |
| 1 | Caladora | Dremel | \$380.00 | \$380.00 |
| 1 | Taladro de Poste | Valdor | \$180.00 | \$180.00 |
| 2 | Taladro de Alta Revolución | Dremel | \$96.50 | \$193.00 |
| 1 | Circular de Mano | Truper | \$280.00 | \$280.00 |
| 1 | Circular de Mesa | Valdor | \$402.50 | \$402.50 |
| 2 | Torno | Valdor | \$700.00 | \$1,400.00 |
| 2 | Moto Cierra | Oleo-Mac | \$600.00 | \$1,200.00 |
| 2 | Rutiadora | Crasftman | \$250.00 | \$500.00 |
| Costo Total de la Inversión para Maquinarias us\$ | | | | \$4,885.50 |
| Costo Total de la Inversión para Maquinarias en c\$ | | | | c\$128,488.65 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

5.15. Ventas.

Formula N° 3

Ventas Estimadas: 400,000 Mensual

Ventas * CV= 400,000* 30% = c\$120,000

Seguro de Vehículo Total = 186.20

$$\text{Anual} = \$85 \quad \text{Mensual} = \frac{\$85}{12} = \$7.08$$

$$\$7.08 * 26.30 = \text{c\$ } 186.20$$

5.16. Depreciaciones.

Equipo de Reparto.

Formula N° 4

\$2,000 * 26.30= c\$52,600

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{C\$ } 52,600}{5} = \text{c\$ } 10,520$$

$$\text{Depreciación Mensual} = \frac{\text{C\$ } 52,600}{60} = \text{c\$ } 876.67$$



Equipo Rodante.

Formula N° 5

$$\$400 * 26.30 = \text{c}\$10,520$$

$$\text{Depreciación Anua I} = \frac{\text{C}\$ 10,520}{8} = \text{c}\$ 1,315$$

$$\text{Depreciación Mensual} = \frac{\text{C}\$ 10,520}{96} = \text{c}\$ 109.58$$

$$\text{Depreciación Total Mensual: } \text{c}\$ 876.67 + \text{c}\$ 109.58 = \text{c}\$ 986.25$$

Tabla N° 9

5.17. Cuadro de Depreciación de la nueva Maquinaria

| concepto | Vida Útil | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total de Adquisición | Depreciación Mensual 5 años | Depreciación Anual 5 años |
|-------------|-----------|----------|----------------|----------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Caladora | 5 | 1 | \$ 350 | \$ 350 | \$ 4.67 | \$ 56.04 |
| Caladora | 5 | 1 | \$ 380 | \$ 380 | \$ 5.07 | \$ 60.84 |
| Taladro | 5 | 1 | \$ 180 | \$ 180 | \$ 2.4 | \$ 28.8 |
| Taladro | 5 | 2 | \$ 96.5 | \$ 193 | \$ 2.57 | \$ 30.84 |
| Circular | 5 | 1 | \$ 280 | \$ 280 | \$ 3.73 | \$ 44.76 |
| Circular | 5 | 1 | \$ 402.5 | \$ 402.5 | \$ 5.37 | \$ 64.44 |
| Torno | 5 | 2 | \$ 700 | \$ 1400 | \$ 18.67 | \$ 224.04 |
| Moto Cierra | 5 | 2 | \$ 600 | \$ 1200 | \$ 16 | \$ 192 |
| Rutiadora | 5 | 2 | \$ 250 | \$ 500 | \$ 6.67 | \$ 80.04 |
| Total | | 13 | \$ 3,239 | \$ 4,855.5 | \$ 65.15 | \$ 781.80 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Formula N° 6

5.18. Amortización de Intangibles.

Transporte.

$$\text{Amortización Anual} = \frac{\text{C\$ } 2,000.00}{3} = \text{c\$ } 666.67$$

$$\text{Amortización Mensual} = \frac{\text{C\$ } 666.67}{12} = \text{c\$ } 55.56$$

5.19. Revisión.

$$\text{Amortización Anual} = \frac{\text{C\$ } 1,000.00}{3} = \text{c\$ } 333.33$$

$$\text{Amortización Mensual} = \frac{\text{C\$ } 333.33}{12} = \text{c\$ } 27.77$$

Amortización Total Mensual: c\$ 55.56 + c\$ 27.77= c\$ 83.33

Tabla N° 10

5.20. Presupuesto de costos Fijos

| Concepto | Costo |
|----------------------------------|------------------|
| Sueldos y Salarios | 42,600 |
| Costos Directos de Fabricación | 42,600 |
| Mantenimiento | 11,000 |
| Seguro de Vehículo | 241.17 |
| Depreciación de Maquinaria | 1,713.45 |
| Depreciación Equipo de reparto | 876.67 |
| Depreciación Equipo Rodante | 109.58 |
| Amortización de Intangible | 83.33 |
| Gastos de Administración | 1,820 |
| Comunicaciones | 700 |
| Combustible de Vehículo | 1,000 |
| Alma (Alcaldía de Masaya) | 120 |
| Gastos de Ventas | 1,500 |
| Propaganda y Publicidad | 1,500 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 20,664.20 |
| Total Costos Fijos | 63,264.20 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

Tabla N° 11

5.21. Presupuesto de Costos Variables

| Concepto | Costo |
|---|-------------------|
| Materia Prima | 13,600 |
| Transporte de Materia Prima e Insumos | 750 |
| Insumos | 7,879.51 |
| Material de Empaque | 1,525.40 |
| Costos Directos de Fabricación | 23,754.91 |
| Gastos de Energía | 700 |
| Agua | 500 |
| Repuestos | 4,472 |
| Combustible de Maquinaria | 700 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 6,372 |
| Total de Costos Variables | 30,126.91 |
| Total Costos Fijos y Variables | 93,391.11 |
| Imprevistos del 10% | 9,339.11 |
| Costo Total de Producción | 102,730.22 |

Fuente propia, con datos de la Empresa

5.22. Tablas de Préstamos

Artesanías Tikay consulto con dos bancos privados para determinar cuál de ellos le podía ofrecer un préstamo y con una tasa de interés más baja y así poder comprar la maquinaria que se necesita para producir en mayores cantidades y con mejor calidad.

Tabla N° 12

5.22.1 Tabla de Préstamo BANPRO, al 6% de Interés Anual

| Año | Principal | Interés | Abono | Cuota | Saldo |
|-----|------------|----------|-----------|-----------|------------|
| 1 | 128,488.65 | 7,709.32 | 22,793.42 | 30,502.74 | 105,695.23 |
| 2 | | 6,341.71 | 24,161.03 | 30,502.74 | 81,534.20 |
| 3 | | 4,892.05 | 25,610.69 | 30,502.74 | 55,923.51 |
| 4 | | 3,355.41 | 27,147.33 | 30,502.74 | 28,147.18 |
| 5 | | 1,726.57 | 28,776.17 | 30,502.74 | 0.00 |

Fuente propia. con datos del Banco

Formula N° 7

Donde;

K: Capital o Fondo Inicial

I: Interés

N: Años

$$K * \frac{i (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$128,488.65 * \frac{0.06 (1+0.06)^5}{(1+0.06)^5 - 1}$$

$$128,488.65 * \frac{0.080293534}{0.338225577}$$

$$128,488.65 * 0.237396398 = 30,502.74 \text{ Cuota}$$

Tabla N° 13

5.22.2 Tabla de préstamo FDL, al 4% de Interés Anual

| Año | Principal | Interés | Abono | Cuota | Saldo |
|-----|------------|----------|-----------|-----------|------------|
| 1 | 128,488.65 | 5,139.55 | 23,722.48 | 28,862.03 | 104,766.17 |
| 2 | | 4,190.65 | 24,671.38 | 28,862.03 | 80,094.79 |
| 3 | | 3,203.79 | 25,658.24 | 28,862.03 | 54,436.55 |
| 4 | | 2,177.46 | 26,684.57 | 28,862.03 | 27,751.98 |
| 5 | | 1,110.08 | 27,751.95 | 28,862.03 | 0.00 |

Fuente propia, con datos de la Micro financiera

Donde;

K: Capital o Fondo Inicial

I: Interés

N: Años

$$K * i \frac{(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$128,488.65 * 0.04 \frac{(1+0.04)^5}{(1+0.04)^5 - 1}$$

$$128,488.65 * \frac{0.048666116}{0.216652902}$$

$$128,488.65 * 0.224627113 = 28,862.03 \text{ Cuota}$$

V. Conclusión

En Nicaragua existen distintas formas de financiamiento para las empresas comerciales debido a gran demanda por falta de efectivo que les permita a las empresas subsistir en el transcurso de su ciclo de vida, de los cuales se puede decir que el financiamiento de Dinero (Prestamos) es el más demandado dentro de la población empresarial.

Las empresas comerciales dependen de los financiamientos ya que estos traen consigo mejoras para la entidad, así mismo las empresas contraen deudas a largo plazo que pueden ser perjudiciales si no son tratadas con suma cautela o bajo la supervisión de un especialista que le aconseje como mejorar y saber manejar un financiamiento.

Las Empresas comerciales en Nicaragua se Financian Vía Financiamiento Externo, es por ello que Artesanías Tikay decidió financiarse a través de la Financiera FDL.

Para Artesanías Tikay es importante financiarse a través de la financiera FDL ya que esta ofrece una tasa de interés más baja lo que le permite aumentar sus flujos de efectivo.

Dentro de las ventajas de financiarse a través del FDL es la disminución de costos por una baja tasa de interés, asumiendo que será poseedor de un crédito que podrá pagar en un corto periodo por el crecimiento de su demanda.

Artesanías Tikay tendrá que tomar la decisión de Financiamiento que le ofrece la Micro financiera FDL porque este tiene una tasa de Interés más baja que es del 4%, para poder suplir con los gastos de la nueva maquinaria ya que el Banpro ofrece una tasa de Interés alta del 6% lo que podría ser perjudicial para la Empresa.

VI. Bibliografía

- Besley, Scott; Brigham, F. Eugene;. (2006). *Fundamentos de Administracion Financiera*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Faxas del toro, Pavel de Jesus. (2010). *La contabilidad de costo y el costo de produccion*.
- Gitman, I. (2007). *principios de admisnistracion financiera*.
- http://es.wikipedia.org/wiki/Arrendamiento_financiero. (s.f.). Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2014, de http://es.wikipedia.org/wiki/Arrendamiento_financiero.
- http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas_corporativas. (s.f.). Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2014
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n>. (s.f.). Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2014, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n>.
- <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> . (s.f.). Recuperado el 21 de OCTUBRE de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> .
- <http://www.monografias.com/trabajos90/decisiones-inversion-financiamiento-y-estructura-capitales/decisiones-inversion-financiamiento-y-estructura-capitales.shtml>. (s.f.). Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos90/decisiones-inversion-financiamiento-y-estructura-capitales/decisiones-inversion-financiamiento-y-estructura-capitales.shtml>.
- <https://www.bac.net/nicaragua/esp/banco/corporativo/correleasing.html>. (s.f.). Recuperado el 21 de OCTUBRE de 2014, de <https://www.bac.net/nicaragua/esp/banco/corporativo/correleasing.html>.



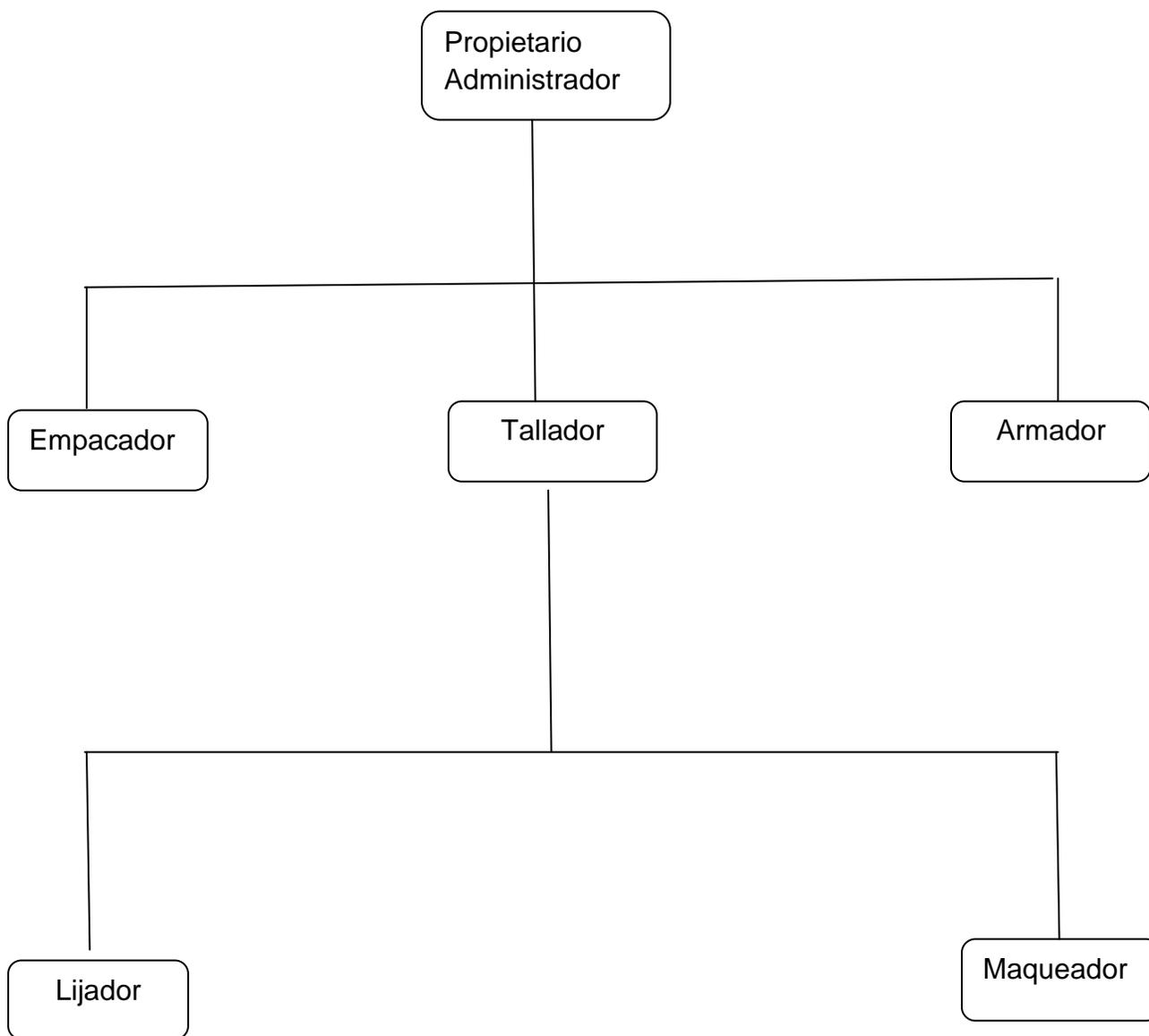
VII. Anexos

Anexo N° 1



Anexo N° 2

Organigrama de la Empresa Artesanías Tikay



Anexo N° 3

| | |
|-----------------------------------|------------|
| (+) VENTAS | 400,000 |
| (-) GASTOS TOTAL DE PRODUCCION | 102,730.22 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 297,269.78 |
| (+) IMPUESTOS | 89,180.94 |
| (=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS | 386,450.72 |
| (+) AMORTIZACION | 83.33 |
| (=) FLUJO DE CAJA | 386,534.05 |

FLUJO DE CAJA