

887449



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

Centro Universitario Español



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL
Incorporación UNAM 8874

Finanzas corporativas. "Crédito empresarial con garantía hipotecaria como fuente de financiamiento para la constitución de una agencia de viajes en Acapulco, Gro."

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
PRESENTA:
BRENDA HERNÁNDEZ RAMÍREZ**

**ASESOR:
C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS**

ACAPULCO, GRO.

JUNIO 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL



C. DIRECTOR GENERAL DE INCORPORACIÓN Y
REVALIDACIÓN DE ESTUDIOS, UNAM
P R E S E N T E

Por este conducto, me permito comunicar a usted que ha sido terminado el Trabajo de Seminario de Finanzas Corporativas. con el tema: CRÉDITO EMPRESARIAL CON GARANTÍA HIPOTECARIA COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA AGENCIA DE VIAJES EN ACAPULCO GRO. que presenta BRENDA HERNÁNDEZ RAMÍREZ con n° de expediente 40054335-4 para obtener el título de LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

Se autoriza la impresión de este trabajo por considerarse que reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL

Acapulco, Gro., a 29 mayo de 2004


FIRMA DEL SOLICITANTE

Vo. Bo.

C.P. RAMÓN HERNÁNDEZ VARGAS
ASESOR DEL TRABAJO DE SEMINARIO

LIC. MA. DEL ROCÍO JORRÍN LOZANO
DIRECTORA TÉCNICA

Índice

Agradecimientos.....	iii
Dedicatorias.....	iv
Objetivos.....	v
Justificación.....	vi
Planteamiento del Problema.....	vii
Introducción.....	x
Capítulo 1 Fuentes de financiamiento	
1.1 Concepto.....	13
1.2 Objetivos.....	14
1.3 Características.....	14
1.4 Clasificación.....	15
1.5 División del financiamiento.....	16
1.6 Tipos de financiamiento.....	17
1.7 Crédito empresarial con garantía hipotecaria.....	26
1.8 Costo del Financiamiento.....	33
1.9 Plan del Financiamiento.....	34
1.10 Etapas del Financiamiento.....	35
Capítulo 2 Agencias de Viajes	
2.1 Antecedentes.....	37
2.2 Que es una agencia de viajes.....	38
2.2.1 Objetivos.....	38
2.2.2 clasificación.....	39
2.3 Funciones.....	39
2.4 Requisitos para su establecimiento.....	40
2.5 Grupos.....	41
2.6 Aspectos jurídicos.....	41
2.7 Estructura del mercado.....	42
2.8 Comercialización.....	42
	xiii

Capítulo 3 Métodos de Análisis de Evaluación de Inversiones

3.1	Definición de cada uno de los proyectos de inversión.....	45
3.2	Como determinar la inversión de un proyecto.....	45
3.3	Los flujos de efectivo de un proyecto.....	46
3.4	El papel de la depreciación en la evaluación de proyectos.....	47
3.5	Costo de capital ponderado de la empresa.....	47
3.5.1.	Importancia.....	48
3.5.2.	Naturaleza.....	48
3.5.3.	Calculo de costó de capital.....	48
3.6	Costo de las fuentes de capital.....	48
3.6.1.	Costo de endeudamiento a largo plazo.....	49
3.6.2.	Costo de acciones preferentes.....	49
3.6.3.	Costo de acciones comunes.....	49
3.6.4.	Costo de las utilidades retenidas.....	49
3.7	Costo promedio de capital.....	50
3.7.1.	Ponderaciones históricas.....	50
3.7.1.1.	Ponderaciones de valor en libros.....	50
3.7.1.2.	Ponderaciones de valor en el mercado.....	50
3.7.2.	Ponderaciones marginales.....	51
3.8.	Calculo del costo de capital ponderado.....	52
3.9.	Análisis cuantitativo.....	53
3.10.	Métodos de el valor del dinero a través del tiempo.....	54
3.10.1.	Valor presente neto o actual.....	54
3.10.2.	Tasa interna de rendimiento.....	55
3.10.3.	Tasa interna de rentabilidad o retorno.....	56
3.11	Efecto de inflación en lo proyectos de inversión.....	56

Caso práctico: Crédito empresarial con garantía hipotecaria como fuente de financiamiento para la constitución de la agencia de viajes "HerraM S.A." en Acapulco, Gro.....	58
Observaciones generales.....	91
Conclusiones.....	92
Glosario.....	94
Bibliografía.....	104

Agradecimientos

A Dios: por haberme permitido concluir una meta más en mi vida mi formación universitaria. Por prestarme esta vida que para mi es maravillosa, le doy gracias por todo lo bueno y lo malo que me ha pasado, de todo eso he aprendido a ser mejor ser humano día a día.

A mis padres: por ser el pilar más fuerte e importante en mi vida, por enseñarme a ser autosuficiente, por su apoyo, su cariño, amor y sus regañones, saben que los amo y les agradezco todo lo que hacen por mí. Dios los bendiga por siempre.

A mis hermanos Danna y Rubén: que han estado conmigo en las buenas y en las malas, les agradezco todo lo que hemos vivido juntos, he aprendido mucho de cada uno, los amo con todo mi corazón. A ti Danna gracias por tu apoyo y tu ayuda, por ser mi hermanita y por todo lo que hemos vivido juntas, a ti Rubén por tu amistad y cariño, por tus ocurrencias y por ser como eres, Los amo.

A la U.N.A.M. y al C.U.E.: por ser parte importante de mi formación universitaria, a todos mis maestros que me ayudaron a ser lo que ahora soy una profesionista con ganas de salir adelante y ser mejor día a día. En especial a mi coasesor C.P. Luis David de la Peña Morales por su paciencia, dedicación, tiempo y ayuda, a la Lic. Mónica Rodríguez Liebanos por sus consejos, ayuda y enseñanza. A mi asesor C.P. Ramón Hernández Vargas por su gran ayuda y orientación en la elaboración de este trabajo.

A mis amigos: Diana, Lili, Mari, Viole, Pepe, Vanni, Luis e Isaac por ser una parte muy importante en mi vida, gracias por sus consejos y amistad incondicional.

Gracias a todos

Dedicatorias

Dedico este trabajo de investigación a todas y cada una de las personas que me han apoyado en la elaboración del mismo, en primer lugar se lo quiero dedicar a **Dios** por que sin su bondad y bendición misericordiosa esto no se hubiera hecho realidad.

A mis padres: les dedico este trabajo con todo mi amor ya que son y serán lo mas importante en mi vida, gracias por su apoyo incondicional, ayuda, orientación, saben que los amo con todo mi corazón.

Hermanos: este trabajo esta dedicado a ustedes ya que son una parte fundamental en mi vida, Danna y Rubén gracias por todo su apoyo, amor, amistad en las buenas y en las malas, los quiero mucho.

A toda mi familia: este trabajo esta dedicado a todos y cada uno de ustedes que forman parte importante en mi vida gracias por sentirse orgullosos de mi, por su amor y ayuda en cualquier momento, dios los bendiga siempre, los quiero mucho.

Montserrat: mi sobrinita hermosa, te amo y gracias por iluminar nuestra vida a todo momento bebe, gracias por ser ese milagro tan hermoso que dios y la vida nos ha permitido tener con nosotros, te amo preciosa.

Antonio: eres alguien muy especial e importante en mi vida y le doy gracias a dios por haberte puesto en mi camino, deseo que siempre estés a mi lado en las buenas y en las malas como hasta ahora, espero que te sientas orgulloso de este logro que es de los dos, te amo mi vida.

Gracias.

Objetivos.

Objetivo general

Proponer el Crédito empresarial con garantía hipotecaria como el tipo de financiamiento con el cual se pueda constituir una agencia de viajes.

Objetivo específico

1. Mostrar los diferentes tipos de financiamiento con los cuales se puede contar para constituir una empresa del ramo turístico como lo es una agencia de viajes.
2. Estudiar cuales son las fuentes de financiamiento, los plazos, los intereses, las formas de pago de cada una de ellas y así decidir la que mas me convenga.
3. Elegir la mejor opción de financiamiento para constituir una nueva empresa del ramo turístico.
4. Formar una empresa altamente competitiva, reconocida y comprometida con el público que busca de los servicios de las agencias de viajes, tratando de ser la mejor opción para las personas que buscan de este tipo de servicios.
5. Determinar si el crédito empresarial con garantía hipotecaria será la mejor opción para constituir la agencia de viajes.
6. Identificar las formas en que opera el financiamiento por el cual optamos invertir en la empresa.

Justificación

La crisis económica generalizada por la que ha atravesado el país, ha obligado a que las instituciones, tanto públicas como privadas, se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto, abriendo espacio para la concertación de las mismas.

El propósito de este trabajo de investigación es estudiar, para elegir el mejor financiamiento y plazo que permita la operación y funcionamiento de una agencia de viajes. Saber ¿Cuál es la mejor opción para iniciar mi propio negocio? esperando que en un futuro esta información me sea de gran ayuda para desarrollar este proyecto mas adelante.

Planteamiento del problema

Las agencias de viajes no pueden seguir siendo consideradas como simples oficinas expendedoras de boletos, ya que eso frena su potencial de desarrollo, sus posibilidades promocionales y sus expectativas económicas.

Es importante destacar el financiamiento para lograr tener un negocio de agencia de viajes, como instrumento fundamental para incrementar la productividad y eficiencia empresarial, particularmente como medio que facilite condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales.

Proponer el Crédito empresarial con garantía hipotecaria como fuente de financiamiento para el desarrollo de las actividades de la empresa nos dará como resultado la plena seguridad que el invertir en el crédito ideal será redituable.

Introducción

Las mejores decisiones, en todos los ámbitos de la vida, son aquellas que son tomadas con pleno conocimiento de los hechos, antecedentes y posibilidades de aquello que se va a decidir. Aún así, conociendo todo el entorno del hecho, es fácil equivocarse y tomar la decisión incorrecta. Pero el riesgo de tomar una decisión inadecuada se reducirá al mínimo cuando se tengan a la mano todos los elementos de juicio para poder decidir. Lo anterior es aplicable también cuando se trata de negocios y empresas.

Toda empresa se ve influenciada por el financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez y para iniciar nuevos proyectos, podemos concluir con mencionar que el financiamiento interno son los fondos proporcionados por el equipo inicial, la familia y los amigos, antes y al momento del lanzamiento. Y a medida que la empresa crece, gana acceso a financiamientos intermediarios de tipo patrimonial.

Una agencia de viajes se puede constituir como una sociedad anónima que se dedica de manera habitual y profesional a asesorar y/o vender y/o organizar viajes u otros servicios turísticos. El papel de la agencia turística es el de intermediario entre la persona que demanda turismo y la persona que ofrece esa demanda y que es productor de bienes o servicios turísticos.

Las agencias de viaje son empresas de servicios que operan amparadas de una licencia otorgada por la Secretaría de Turismo (SECTUR), luego de completar una serie de requisitos.

El turismo sigue siendo uno de los principales puntos del desarrollo económico de México y continuará siéndolo por mucho tiempo, dadas las características singulares con que cuenta el país, lo cual le ha otorgado competitividad con otros países del resto del mundo.

El desarrollo de la actividad turística ha servido de motor para impulsar a otros sectores de la economía nacional, uno de estos sectores es el conformado por los agentes de viajes y operadores, ambos muy vinculados al turismo por la función que desempeñan al servir de nexo para facilitar el acceso de turistas al país.

En este trabajo de investigación abarcaré temas como fuentes de financiamiento y agencias de viajes ya que son realmente temas que me ayudaran a determinar la mejor opción de inversión dentro de la agencia de viajes que deseo constituir.

Por último es necesario apuntar que la obtención de créditos en el mercado financiero dependen de las garantías que puedan ofrecer cada una de las empresas, el encargado del departamento financiero debe proporcionar una seguridad relativa de la consecución de recursos en el corto plazo, de allí se desprende una de las responsabilidades que este tiene frente a la organización.

Capítulo 1

Fuentes de Financiamiento

Capítulo 1

Fuentes de financiamiento.

1.1 Concepto.

Las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias, la situación financiera de largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo es por ello que los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener estos recursos, así ellos deben conocer cuales son las entidades que en algún momento los pueden ayudar a salir de un posible inconveniente de liquidez.

Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen preguntas como ¿En donde se puede conseguir efectivo rápidamente?, ¿A cuanto asciende el costo del crédito?, ¿Cuales son las entidades de crédito financiero? y ¿Que se debe hacer para obtener una mayor beneficio?

Fuentes de Financiamiento:

- Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.
- Es la obtención de recursos que requiere una empresa para el desarrollo normal de operaciones.
- La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa publica, privada, social o mixta.
- Es el cimiento sobre el cual descansan los recursos y activos de cualquier empresa.

1.2 Objetivo.

Se pretende analizar y proveer la información necesaria para tener una visión amplia de las fuentes de financiación que se pueden obtener para la inversión en una agencia de viajes y dar una detallada recopilación de los principales intermediarios financieros y las formas de colocación del efectivo en el cual se fundamenta la línea de crédito que enmarcan las operaciones de financiamiento.

1.3 Características de las Fuentes de Financiamiento.

Las fuentes de financiamiento cuentan con características que se dan de acuerdo al lapso de tiempo que dura el financiamiento, se consideran así puesto que engloban diferentes aspectos, como son:

1. Obtención de recursos o activos, tales como: efectivo, inventarios, equipo, maquinaria, terreno, edificios, etc.
2. De fuentes internas o externas de la empresa.
3. A corto plazo (hasta 1 año)
4. A mediano plazo (de 1 año hasta 5 años)
5. A largo plazo (mas de 5 años)
6. Cualquier empresa pública, privada, social o mixta. 1

1.4 Clasificación de la Fuentes de Financiamiento.

a) Financiamiento interno: Es aquel que proviene de la empresa, tal es el caso de la aportación de accionistas o propietarios. El financiamiento interno debe ser suficiente para soportar los activos de la empresa, sin embargo en la práctica debe recurrirse al financiamiento externo.

B) Financiamiento externo: Es aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa son insuficientes para el funcionamiento de la entidad.

C) Financiamiento a corto plazo: Es aquel que se contrata para pagarse dentro del plazo de un año, es decir 12 meses o 360 días comerciales, resulta un error financiero recurrir al financiamiento a corto plazo para invertir en bienes permanentes de activo fijo, tales como: maquinaria, equipo, etc.

D) Financiamiento a mediano plazo: Es aquel que se contrata para pagarse dentro del plazo que exceda de un año hasta cinco. El financiamiento a mediano plazo, contribuye al sostenimiento del activo fijo y del capital de trabajo de la empresa.

E) Financiamiento a largo plazo: Es aquel que se contrata para pagarse después de cinco años, de tal manera que es posible financiamientos de 8, 10, 15, 20 o más años. El financiamiento a largo plazo, debe destinarse incuestionablemente a soportar el activo fijo tangible o intangible, tales como: maquinaria, equipo, terrenos, construcciones, marcas, etc. Así como también soportar el capital de trabajo de la empresa.

F) Financiamiento gratuito: Es aquel que no tiene costo, es decir, no se cobran intereses, comisiones, gastos, etc. Por el financiamiento.

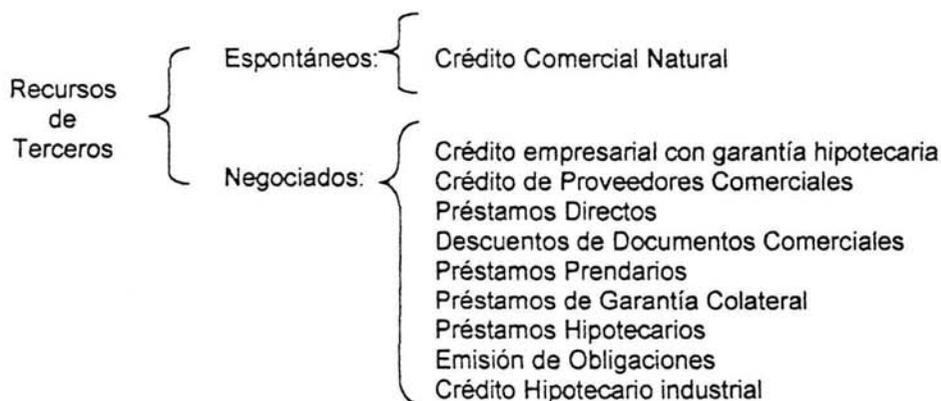
G) Financiamiento oneroso: Es aquel financiamiento que si tiene costo, es decir, se pagan intereses, comisiones, gastos, impuestos, garantías, etc. 2

1.5 División del financiamiento.

Financiamiento Interno:



Financiamiento Externo:



1.6 Tipos de Financiamiento.

Sistema financiero mexicano.

Esta formado por el Banco de México (Banxico), las instituciones de crédito de Banca Múltiple y de Banca de Desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y por las organizaciones auxiliares de crédito, las instituciones de seguros y fianzas y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

El sistema financiero está coordinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de tres comisiones y del Banco de México, que controlan y regulan las actividades de las instituciones.

Banco de México.

Tiene como actividad principal la regulación y el control de la política cambiaria monetaria y crediticia del país. Asimismo es el representante del país en las negociaciones de la deuda externa y frente al Fondo Monetario Internacional.

Comisión Nacional Bancaria.

Es la encargada de coordinar y regular la operación de las instituciones de crédito, de banca comercial o múltiple y las organizaciones auxiliares de crédito, y a su vez, a la banca de desarrollo. Tiene a su cargo la vigilancia y auditoria de las operaciones bancarias, y esta autorizada para sancionar en el caso de que alguna institución viole la Ley Federal de Títulos y Operaciones de Crédito ó a la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Es la encargada de coordinar y regular las operaciones de instituciones de seguros y las instituciones de fianzas.

Comisión Nacional de Valores.

Tiene a su cargo principalmente regular y vigilar el Mercado de Valores, las operaciones bursátiles y actividades de los agentes de bolsa, así como el estudio de las empresas que quieren participar en la Bolsa, a través de la BMV, las casas de bolsa, sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión.

Las instituciones de crédito están formadas por dos grandes grupos:

- La Banca Comercial o Múltiple
- La Banca de Desarrollo

Banca comercial o múltiple.

Esa integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, ésta última constituye el centro de la actividad financiera, capta los recursos del público sobre los que constituye su capacidad de financiamiento, haciendo uso de ésta principalmente en operaciones activas.

La banca comercial o múltiple ofrece los siguientes financiamientos:

Crédito simple.

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

Préstamo de habilitación ó avío.

Es un crédito a corto plazo, siendo el plazo máximo a cinco años, garantizándolo con los bienes adquiridos ó sus frutos.

El máximo de crédito será el 75% de los insumos adquiridos o costo realizados. Los intereses son datos por el Costo Porcentual Promedio, más una sobre tasa fijada por el Banco y son cobrados sobre saldos insolutos vencidos.

Préstamo quirografario.

Se otorgan con base en la solvencia económica y moral del solicitante, puede disponerse del crédito en forma revolvente pero debe liquidarse a su vencimiento. Son créditos a corto plazo, generalmente a 90 días, pero pueden extenderse hasta un año. Puede requerir de un aval. Los intereses se cobran anticipadamente los cuales son dados por el CPP o una tasa líder en el mercado más una sobre tasa fijada por el banco.

Préstamos refaccionarios.

Es un crédito a largo plazo, 15 años para la industria y 5 años para la ganadería y agricultura.

Características:

En la industria se utiliza para la adquisición de activos fijos para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación. En la agricultura se otorga con el fin de financiar la compra de activos fijos, apertura de tierras de labranza, para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

El monto máximo del préstamo es del 75% de los bienes adquiridos. Se garantiza con los activos fijos adquiridos que serán en prenda hipotecaria.

Préstamo hipotecario.

Son financiamiento a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamiento otorgado por otra institución bancaria. 3

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

Características:

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

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

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

Descuento de documentos.

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

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

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

Crédito comercial.

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

Banca de desarrollo.

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

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

Bancos.

Los establecimientos bancarios, conforman el sostén del sistema financiero, su función principal es recibir fondos de terceros en depósito y colocarlos en el mercado mediante operaciones de crédito. Un banco comercial toma el dinero entregado por los ahorradores más el capital que es de su pertenencia y los ofrece en préstamo a cambio de un interés por el tiempo que el dinero esta en sus manos y con garantía de pago respaldado.

La base de operación de los bancos para el otorgamiento de crédito se basa en el "mutuo comercial" bajo las exigencias de la entidad de vigilancia, (superintendencias) en lo que respecta al plazo y los intereses, dado que la operación bancaria es de carácter público.

Las principales operaciones de crédito de los bancos son:

Sobregiros: Es un tipo de financiamiento de muy corto plazo, esta dirigido principalmente a cubrir necesidades de caja. Normalmente no requiere forma escrita y su otorgamiento es prudencial dado que, por la velocidad en su trámite, es normalmente el gerente el que en forma individual concede la autorización para su realización. El costo es pactado también de manera discrecional, sin superar los límites máximos autorizados por la ley. Eventualmente y para los clientes corporativos, o como un nuevo producto para clientes especiales; en el caso de banca personal, han aparecido los llamados "cupos de sobregiro" que pueden ser utilizados de manera automática por los usuarios. no obstante que estas operaciones requieren en algunos casos forma escrita adicional al contrato de cuenta corriente tradicional. 4

Créditos ordinarios: Esto es el sistema por el cual los bancos ponen en circulación el dinero, son todos aquellos préstamos que la entidad bancaria brinda entre noventa días y un año. El costo de dichos créditos es reglamentado por los límites establecidos por las entidades de control financiero, si estos topes fueran rebasados se estaría incurriendo en el delito de "usura". Todos los créditos ordinarios se formalizan a través de un título, que por lo general es un pagaré, que obliga al prestatario a otorgar las garantías correspondientes.

Descuentos: Otra operación a través de la cual los bancos otorgan créditos es el descuento de títulos valores como pagarés, giros, letras de cambio y otros título de deuda. Mediante este tipo de operación se obtiene con anticipación el total del valor del título con cargo a un tercero, mediante el endoso del título a favor del respaldado por la entrega y el endoso de éste a la entidad bancaria. El costo depende de la tasa de descuento que se le aplica al valor nominal del título y de las comisiones que puedan haber sido pactadas. Si las operaciones de descuento respaldadas en títulos valores no son pagadas en la fecha de vencimiento, el endosante se hace solidario frente al banco, que podrá hacer exigible el valor del título.

Cartas de crédito: El otorgamiento de créditos por la vía de la apertura de cartas de crédito es la operación activa posiblemente más conocida en el marco de las relaciones comerciales internacionales que se crean en una compraventa, casi siempre estos créditos son pactados a un término fijo, los intereses son pactados a una tasa variable sobre las tasas representativas del mercado internacional, también se cobran las comisiones de apertura y un seguro por no utilización.

Corporaciones financieras.

Las corporaciones financieras son conocidas en el lenguaje financiero como "bancos de desarrollo" y están encargados de la intermediación financiera orientada a participar directa y activamente en el proceso de ahorro e inversión de largo plazo, por ello participan dinámicamente en el mercado de capitales y a proveer de recursos de mediano y largo plazo al sector real de la economía. Por lo anterior, estas entidades son el único intermediario autorizado a mantener inversiones permanentes en empresas productivas: esto se logra con aportaciones de capital.

Además las corporaciones financieras pueden como los bancos desarrollar operaciones de crédito documentario, créditos en moneda extranjera, otorgar avales y créditos en moneda legal.

Nafin.

La mayoría de las empresas requieren de financiamiento para lograr sus objetivos y crecer, Por esta razón, Nafin te ofrece una amplia gama de productos y servicios que son verdaderos trajes a la medida para los diversos tipos de empresas y sus necesidades respectivas.

Sabemos que no es fácil conseguir un crédito, por eso te presentamos herramientas innovadoras que te ayuden y asesoren en este proceso.

Tomar la decisión de contratar un crédito es un paso difícil. Nosotros somos los expertos que te podemos ayudar. 5

Bancomext.

El servicio de BANCA DE INVERSIÓN que ofrece BANCOMEXT consiste en el diseño y la estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiamiento para el desarrollo de proyectos tanto nacionales como internacionales, utilizando esquemas de ingeniería financiera que permitan:

- a) La incorporación de empresas mexicanas en actividades de comercio exterior
- b) El fortalecimiento de las que ya participan
- c) La internacionalización de empresas mexicanas.

La ventaja principal del servicio de Banca de Inversión es que las operaciones de empresas y/o proyectos estructurados con técnicas de ingeniería financiera tienen acceso a recursos que no sería posible de manera tradicional, ya que se hace factible la identificación y la asignación adecuada de los diversos riesgos de una operación entre los diferentes participantes, contribuyendo así a generar estructuras financieras más competitivas para las empresas. 6

Proveedores.

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción.

Esta operación puede tener tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

Compra de mayores inventarios, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.

1.7 Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Que es un crédito.

Se trata de otorgarle en préstamo a una persona física o moral o a un grupo de ellas, una cantidad de dinero a un plazo determinado y con una tasa de interés a cubrir además del capital prestado, como retribución a dicho préstamo. Consiste también en avalar a una persona física o moral frente a terceros. ⁷

Intermediación en el crédito.

La intermediación en el crédito (que necesita ser entre sectores económicos, al menos en México y por aspectos legales), es una operación privada de los bancos y las organizaciones auxiliares de crédito, lo que hace que la actividad esté regulada, vigilada y asegurada.

El hecho de que tal calidad de "intermediación" esté asegurada, explica el que las instituciones de crédito tengan, como sociedades anónimas que son, cierta autonomía (especialmente si son de iniciativa privada), pero al mismo tiempo, obligaciones específicas que cumplir.

La intermediación en sí, significa que las instituciones financieras, obtienen del público en general, recursos y los "colocan" entre los solicitantes de crédito; y por ser ajenos tienen que seguir normas estrictas para su colocación, con el fin de tener el menor riesgo posible.

El financiamiento y el crédito.

Para muchos estudiosos de las finanzas, los conceptos "financiamiento" y "crédito" son sinónimos. Para otros, el término "financiamiento" es el género y el concepto "crédito" es la especie. La razón que dan éstos segundos, es que en el financiamiento puede no intervenir el dinero, mientras que en el crédito sí. Ejemplo, "un proveedor cobra a 90 días su mercancía. En este caso está dando un financiamiento, ya que no hay dinero de por medio".

Un buen banquero, debe preguntarse:

- ¿Cómo va a pagar el financiamiento?
- ¿Qué plazo es el conveniente?
- ¿Se requiere garantía hipotecaria?

En cuanto al destino del crédito es muy importante tener en cuenta lo siguiente: "Todo financiamiento debe ser utilizado, para generar una cantidad igual a la prestada, más su costo y una utilidad.

Para que puedo utilizar un crédito empresarial con garantía hipotecaria, ¿tiene limitantes?

No, este tipo de créditos no tiene limitantes, lo puedes utilizar para lo que necesites, pago de tus deudas, emergencias médicas, estudios, iniciación de un negocio, etc.

Contrato de crédito empresarial con garantía hipotecaria.

El contrato de crédito empresarial con garantía hipotecaria es aquél en virtud del cual, el banco que otorga el crédito (acreditante) se obliga a entregar una cantidad de dinero a la entidad (acreditado) quien debe ser una sociedad o empresa, obligándose la misma a pagarle al banco el dinero que le haya entregado, y todos los demás gastos a los que se haya comprometido y, en todo caso, a pagarle los intereses, gastos y comisiones en los que hayan estado de acuerdo.

La hipoteca es una garantía real, es decir, un gravamen sobre un inmueble, que no se entrega al acreedor y le da derecho, de que en caso de incumplimiento de la obligación que se está garantizando, se le pague con el valor de los bienes.

El inmueble no deja de estar hipotecado por el hecho de venderlo o por que por cualquier otro motivo cambie de dueño.

Los contratos se pueden otorgar para un fin en específico o para que la empresa lo utilice de acuerdo a sus necesidades; las operaciones generalmente son a largo plazo (5, 10 y 15 años).

¿Quiénes intervienen en el contrato? o ¿Quiénes son las partes?

- **El banco.-** En su carácter de acreedor ya que es quien entrega el dinero que solicitó la empresa.
- **El acreditado.-** Es la empresa que recibirá el dinero que le preste el banco y generalmente va a dar la garantía hipotecaria.

Un banco para toda la vida

Antecedentes:

El crédito de liquidez nace como un apoyo a las empresas que necesitaban financiamiento para el inicio de sus operaciones, se da por la demanda de parte de los clientes que buscaban un crédito con esas características.

Anteriormente se canalizaban a créditos hipotecarios, pero ahora se ha creado este nuevo crédito que es dirigido exclusivamente a empresas. El crédito hipotecario solo se enfoca a créditos para vivienda.

Fecha de inicio:

El crédito de liquidez inicio operaciones el 1° de marzo de 2004

Nombre técnico:

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Clasificación:

Se clasifica dentro de los créditos de garantía hipotecaria.

Fundamento del crédito:

El crédito de liquidez es un crédito que al solicitarlo la empresa debe dejar en garantía una vivienda, se le otorga hasta el 60% del valor del inmueble.

Tipo de crédito:

Es un crédito denominado: crédito de liquidez con garantía hipotecaria el cual tendrá una duración de 5,10 o 15 años de acuerdo a las necesidades y monto que solicite la empresa.

Como funciona el crédito de liquidez:

El crédito de liquidez funciona como un apoyo a las empresas que necesitan de algún financiamiento para iniciar negocios, o adquirir mobiliario, pago de deudas etc. el fin último del crédito no se comprueba al banco.

Información proporcionada por:

C.P. Marcos Cuevas Martínez
Encargado de área de crédito a empresas
Banco Banamex

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Descripción:

Si lo que requieres son fondos para tener liquidez para el fin que deseas, Banamex tiene una solución para ti, ya que este crédito te permite obtener fondos para que puedas hacer frente a cualquier situación. 8

Beneficios:

- Te financiamos hasta el 60% del valor del inmueble
- Rapidez en la resolución de tu solicitud.
- Permite sumar los ingresos de tu cónyuge o padres para incrementar el monto de tu préstamo.
- Tasa acorde al monto del financiamiento del crédito
- Puedes realizar prepagos para bajar el monto de tu mensualidad
- No tienes que comprobar el destino del crédito
- Tasa fija
- Tu crédito es siempre en pesos
- Desde el inicio sabrás cuanto pagarás porque tus pagos son siempre fijos y no se incrementan
- El saldo del crédito disminuye desde el primer pago

Requisitos:

Actividad Empresarial.

Los requisitos para Actividad Empresarial son:

- Contar con por lo menos una referencia crediticia.
- En líneas de crédito mayores a \$1,500,000.00 será necesario aprobar examen médico.
- Ingresos mínimos comprobables de \$15,000.00 mensuales, puede ser de los padres
- Para extranjeros es necesario comprobar estancia legal en el país con forma FM2 y contar con obligado solidario mexicano.
- Los coacreditados únicamente podrán ser padres o cónyuge, su ingreso se suma al 100% para determinar la capacidad de pago. El titular solamente podrá tener un coacreditado.

Propiedad

Los requisitos para una Propiedad son:

- Contar con al menos 2 recámaras y un lugar de estacionamiento.
- Tener más de 55 metros cuadrados de construcción.
- Tener una superficie mínima de terreno de 60 metros cuadrados
- No tener una edad mayor a 30 años de construida o si recibió una remodelación estructural no más de 40 años.
- Contar con todos los servicios (agua, luz, drenaje, calles pavimentadas).
- No se aceptarán en garantía casas prefabricadas o de madera.

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Destino	Destino libre
Esquema de Tasa	Fija
Tasa de interés	14.50% anual
Plazos	5, 10 y 15 años
Valor mínimo de la garantía	\$750,000
	Hasta 60% (\$450,000)
Porcentaje máximo de financiamiento	<u>Importante</u> El porcentaje de financiamiento, puede disminuir en función del valor de la vivienda, cuando se trate de un 2º Crédito o cuando sea vivienda vacacional, o en su caso cuando el acreditado no cuente con referencias crediticias
Importe mínimo del crédito	\$210,000
Importe máximo del crédito	\$1 ' 500,000
Capacidad de pago	30%
Pago de estudio socioeconómico	\$250
Pago de estudio de garantía	Tarifa con base en los m2 de construcción del inmueble
Comisión por apertura	3% + IVA

1.6 Costo del Financiamiento.

Para determinar el Costo Real del dinero recibido en un Financiamiento es necesario sumar los diferentes factores que lo integran.

- 1) Importe del interés normal
- 2) Importe del interés por inflación
- 3) Importe de la comisión de la industria nacional de crédito
- 4) Importe de los gastos de apertura del crédito
- 5) Importe de los impuestos sobre el crédito
- 6) Importe de la obligación por reciprocidad
- 7) Importe del manejo de las garantías
- 8) Otros gastos ocasionados por el crédito

1.9 Plan de Financiamiento.

Los elementos mínimos a considerar en el plan de financiamiento, son:

A) Investigación de causas que dan origen a la necesidad de fondos

Para determinar si la causa es la falta temporal de recursos dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa, o si la necesidad de fondos obedece a situaciones, tales como proyectos de inversión, planes de expansión, etc. todo ello con el objeto de poder determinar si necesitamos un financiamiento a corto, mediano o largo plazo, y así poder localizar las fuentes de financiamiento adecuado a las circunstancias.

B) Monto del Financiamiento a Corto, Mediano o Largo Plazo:

Por medio de la investigación y el análisis, se determina la necesidad de un financiamiento a corto plazo, el monto será localizado con la confección de un presupuesto de caja o bancos.

C) Época o fecha en que se Requerirán los Fondos:

Al momento de determinar el monto del financiamiento al mismo tiempo se determina la fecha o época exacta en que se requerirán los fondos del financiamiento a corto, mediano o largo plazo.

D) Plazo que podrán pagarse, amortizarse o cubrirse.

Si es un financiamiento a corto plazo, el mismo presupuesto de caja y bancos, nos señalara la fecha en que podrá pagarse. Si es un financiamiento a mediano o largo plazo, los estados financieros pro-forma, estarán en posibilidad de indicarnos la época en que podrá pagarse el capital y el costo de financiamiento.

1.10 Etapas del Financiamiento.

A) Previsión de Negociación de Fondos.

B) Previsión de la Negociación

- Establecimiento de relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento.
- Análisis de la situación económica del país.
- Análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.

C) Negociación.

- Contacto formal con dos o tres instituciones nacionales de crédito potenciales.
- Proporcionar información requerida por las instituciones nacionales de crédito potenciales.
- Discusión de condiciones del financiamiento como: monto, interés, tasa de impuesto, plazo, garantías, etc.
- Selección de la institución nacional del crédito real con quien se va a contratar el crédito.
- Cierre y firma del contrato de financiamiento.

D) Mantenimiento en la Vigencia del Financiamiento

- Proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito
- Vigilancia en los tipos de cambio, tasa de interés.
- Vigilancia de flujos de recursos y fondos para el pago y amortización de la deuda.
- Vigilancia sobre las garantías de crédito.

E) Pago del Financiamiento

F) Renovación Planeada con toda oportunidad del Financiamiento

Capítulo 2

Agencias de Viajes

Capítulo 2

Agencias de Viajes.

2.1 Antecedentes.

Tenemos que comenzar por referirnos a Thomas Cook y Henry Wells, quienes por rara coincidencia, comienzan sus actividades profesionales en el campo de las agencias de viajes en 1841. El primero en Inglaterra, y el segundo en Estados Unidos de América. 9

Es mucho lo que en realidad el turismo le debe a Thomas Cook como a Henry Wells, fundadores de la Thomas Cook & Sons y de la American Express Company, respectivamente. Esta última fundada en 1850. a Thomas Cook se le reconoce como el primer agente de viajes profesional.

Cook realizó la primera vuelta al mundo en viaje turístico que llevo a cabo en 1871 con un grupo de 9 personas y cuya duración fue de 222 días, se dice que esta fue la inspiración de Julio Verne para escribir su famosa obra "La vuelta al mundo en 80 días, también desarrollo el concepto "corporativo" dentro del negocio turístico.

El aporte de las agencias de viajes al desarrollo del turismo en todo el mundo es indudable, ya que las mismas continuamente crean nuevos productos, desarrollan nuevas técnicas de comercialización, beneficiando con ello a la actividad en su conjunto, mediante su labor de intermediación entre los prestadores de servicios y el usuario final.

2.2 Que es una Agencia de Viajes.

Una agencia de viajes es una sociedad mercantil que se dedica de manera habitual y profesional a asesorar, vender y organizar viajes u otros servicios turísticos. El papel de la agencia turística es el de intermediario entre la persona que demanda turismo y la persona que ofrece esa demanda y que es productor de bienes o servicios turísticos. 10

Las agencias de viaje son empresas de servicios que operan amparadas de una licencia otorgada por la Secretaría de Turismo (SECTUR). luego de completar una serie de requisitos.

2.2.1. Objetivos.

- * Contribuir eficazmente al desarrollo de los negocios de viajes y la intensificación de las corrientes turísticas dentro y fuera del país, unificando los esfuerzos de los asociados para la defensa de sus legítimos derechos e intereses, colaborando estrechamente con los departamentos oficiales encargados de su promoción.

- * Vigilar para que la explotación del negocio de venta de pasajes, transportación de cualquier índole, promoción de viajes y de turismo se realice única y exclusivamente por intermedio de agencias de viajes legalmente establecidas, que tengan una reconocida solvencia tanto moral como económica, y que cumplan con sus deberes, desarrollando sus actividades dentro del marco estricto de la más pura ética comercial.

2.2.2. Clasificación.

Las agencias de viajes serán clasificadas en tres categorías:

- a) Agencias de viajes mayoristas
- b) Agencias de viajes de reservaciones y pasajes
- c) Agencias operadoras de turismo

2.3 Funciones de una Agencia de Viajes.

Dentro de la agencia de viajes se dan 3 funciones importantes las cuales son:

- **Asesoramiento:** Mediante el asesoramiento se informa al cliente de toda la oferta de la que dispone la agencia de viajes. Hay que ser lo más imparcial posible con el cliente cuando se da esta información, por lo que no hay que vender lo que uno quiere sino lo que el cliente ha venido a buscar. Un buen asesoramiento puede fidelizar a un cliente, que es el objetivo de la mayoría de empresas.

- **Intermediar:** La agencia funciona como intermediaria cuando organiza o gestiona un servicio turístico en nombre de una tercera persona. Esta función es la que define de por sí a una agencia de viajes. Entre los servicios en los que las agencias intermedian destacan:

- Reservar habitaciones y otros alojamientos.
- Alquiler de alojamiento (ofertas hoteleras y no hoteleras).
- Alquiler de coches (con o sin chóferes).
- Reservar entradas para museos, teatros y otros espectáculos.
- Cambiar moneda y emitir cheques de viaje. (También se pueden enviar bonos)

- **Organizar:** Se entiende por organizar al hecho de montar los programas turísticos. Podremos decir que una agencia está organizando un viaje cuando este consta de diferentes visitas, diferentes ciudades o pueblos a visitar y se le pone un precio a todo el conjunto. Así que organizar también implica conocer la oferta turística y las actividades a poder realizar en la zona.

2.4 Requisitos para su establecimiento.

Las agencias de viajes deberán solicitar a la Secretaría de Estado de Turismo, autorización para ejercer su actividad como tales mediante los siguientes documentos: 11

A) Solicitud de autorización.

B) Documentos constitutivos si es una persona moral, y poderes de solicitante.

C) Copia del contrato de arrendamiento de los locales donde se establecerá la agencia de viajes u operadores o copia de la documentación donde se compruebe la propiedad de los mismos. Los referidos locales deben ser utilizados exclusivamente para el establecimiento de las agencias de viajes u operadores y si forman parte de otra dependencia deberán estar individualizados.

D) Póliza de seguros de responsabilidad civil que cubre los riesgos de los viajes organizados por la empresa.

E) Igualmente anexar referencias morales y económicas del solicitante o su representante si se trata de una persona moral.

F) Constituir una fianza que deberá acreditar por copia de dicha fianza, o en su defecto, aportar aval bancario por esta cantidad durante el tiempo que dura la actividad de la agencia. La cuantía de la fianza o aval para la apertura de una agencia será de \$100,000.00 para agencias de viajes mayoristas. \$50,000.00 para agencias operadoras de turismo.

G) Acreditar el uso del personal oficialmente calificado para laborar en la agencia solicitante.

H) Presentación a la secretaría de los viajes organizados y de su programa.

2.5 Grupos.

Mayoristas: Son aquellas que proyectan, elaboran, y organizan diferentes servicios y viajes combinados (programas turísticos) con la finalidad de ofrecerlos exclusivamente a otras agencias de viajes; quedando la venta al público de estos servicios prohibida.

- **Detallistas:** Son las agencias de viajes que comercializan el producto de las agencias mayoristas vendiéndolo directamente al usuario o consumidor, o bien que proyectan, elaboran, organizan o venden todo tipo de servicios y viajes combinados directamente al usuario; lo que impide la comercialización de esos productos a través de otras agencias.

- **Mayoristas y detallistas:** Son aquellas que pueden simultanear las actividades de los dos grupos anteriores.

2.6 Aspectos Jurídicos.

Se da de acuerdo al tipo de empresa que el proyecto de inversión requiere, tomando en cuenta las distintas formas de organización que la ley contempla. Se podrá constituir una Sociedad Anónima, Sociedad Cooperativa, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Civil, etc.; las consideraciones básicas son la finalidad de la empresa, tomando en cuenta el capital a invertir.

Propiciar las normas legislativas adecuadas para rodear de garantía, tanto a los pasajeros que utilizan los servicios de las agencias como también a estas últimas de los perjuicios que pudieran recibir de las autoridades, pasajeros y empresas transportistas.

Evitar, tomando las medidas que sean necesarias, la repartición de comisiones de los transportistas por concepto de venta de pasajes, a personas naturales o jurídicas, que no sean debidamente aprobadas por las autoridades.

2.7 Estructura del Mercado.

Se entiende como mercado al conjunto de demandantes y oferentes que se relacionan entre sí para satisfacer sus necesidades o servicios. El mercado de las agencias de viajes es muy extenso ya que cualquier persona puede utilizar los servicios de la misma, es importante detectar las formas que caracterizan a un mercado en particular. ¹²

Se debe de hacer una segmentación de mercado de acuerdo a un determinado grupo de individuos, conjunto de asociaciones u organizaciones que comparten una o mas características que hacen que sus necesidades o procesos de consumo de un producto o servicio sean relativamente similares.

La comparación de los datos obtenidos de la demanda y la oferta permiten determinar el tamaño actual y futuro del mercado. La información debe destacarse con claridad para evitar confusiones.

2.8 Comercialización.

Es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta del producto o servicio, la comercialización dentro de la agencia de viajes se lleva a cabo por parte de los agentes de ventas que laboran en la empresa que son quienes buscan a los clientes y se dedican a brindar la atención de una forma segura.

Se debe tomar la información tanto del comportamiento del mercado, como el estudio técnico en cuanto a la capacidad del proyecto, a fin de orientar la estrategia de comercialización y del canal adecuado a utilizar el proyecto.

Las agencias de viajes tienen varias formas de venta ya sea: personalmente, Internet, vía telefónica, visitas domiciliarias, módulos de información, visitando la agencia, etc.

Capítulo 3

Métodos de análisis de evaluación

Capítulo 3

Métodos de análisis de evaluación de inversiones.

3.1 Definición de cada uno de los proyectos de inversión.

Esta primera fase es vital, porque de la calidad y confiabilidad de la información que se tenga sobre un proyecto específico dependerá su éxito o fracaso.

Por definición se entiende delimitar, enmarcar o circunscribir un objeto determinado. Si se aplica este concepto a un proyecto de inversión, la definición determinar o enmarcar el monto de dinero que va a requerir la inversión, los flujos de efectivo que genera positivos o negativos y toda la información cualitativa indispensable para el análisis.

3.2 Como determinar la inversión de un proyecto.

La inversión de un proyecto es el total de recursos que se comprometen en determinado momento para lograr un mayor poder de compra. Es conveniente aclarar que los recursos son los desembolsos en efectivo que exige el proyecto para empezar a desarrollar su actividad propia es decir, a generar los beneficios para lo que fue concebida. El término "desembolso de efectivo" significa que el concepto de inversión en función de la teoría contable, no coincide con el monto de efectivo desembolso por dicha inversión.

En el caso de un proyecto de inversión a largo plazo, además del desembolso por la adquisición de dicho activo, hay que atender los siguientes aspectos:

- El costo de oportunidad en que se ocurre por no incorporar ese nuevo proyecto.
- El capital de trabajo adicional a invertir, el cual debe formar parte del monto de inversión y que se recuperara el último año de la vida útil del proyecto.
- El valor de rescate del activo reemplazado y sus costos remoción, el primero se resta y los últimos se suman al monto de inversión.
- El efecto fiscal que cause la utilidad en la venta del activo viejo o el ahorro fiscal por la pérdida en la venta.

3.3 Los flujos de efectivo de un proyecto.

El concepto empleado para medir los resultados de la actividad de las empresas o de un proyecto es el de utilidad más que el flujo de efectivo que genera.

Principales motivos por los que se debe considerar el flujo de efectivo:

- a) El concepto de contabilidad depende de la subjetividad de los contadores en cuanto a los ajustes que al final de cada periodo se efectúan en las empresas.
- b) Existen discrepancias entre los contadores sobre las partidas que deben llevarse a resultados del ejercicio, o bien capitalizarse o ser diferidas, lo cual también depende del criterio del contador.
- c) Para determinar la utilidad contable no se toman en consideración los costos de oportunidad, que si son importantes para evaluar un proyecto de inversión.
- d) La utilidad contable duplica el efecto de la depreciación.

Una vez analizada la importancia de los flujos de efectivo, se expondrán los diferentes tipos de ellos que se conoce:

- a) los flujos de efectivo absolutos son los que genera un proyecto que no tiene relación con ningún otro.
- b) Los flujos de efectivo relativo son los que se consideran relacionados con otros proyectos.
- c) Los flujos de efectivo deben ser diferenciados entre flujos positivos y negativos, los primeros son ingresos que genera un proyecto. En cambio los flujos negativos son los desembolsos que se van a originar por el proyecto de inversión.

3.4 El papel de la depreciación en la evaluación de proyectos.

La depreciación no es un flujo de efectivo negativo: es un costo no desembolsable. En el momento en que se deduce la depreciación, que no es desembolsable, disminuye la utilidad gravable y el gasto por impuestos.

Existen varios métodos para depreciar un activo. Pueden clasificarse en dos grandes grupos:

- 1) Los de línea recta
- 2) Los de depreciación acelerada

3.5 Costo de capital ponderado de la empresa.

Es innegable que el dinero tiene un costo y, por lo tanto, toda organización trata de que el rendimiento del dinero sea el mayor posible con respecto a un costo, pues en la medida en que se logre mayor diferencia entre el costo y el rendimiento, aumenta el valor de la empresa.

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización.

En el estudio del costo de capital se tiene como base las fuentes específicas de capital para buscar los insumos fundamentales para determinar el costo total de capital de la empresa, estas fuentes deben ser de largo plazo, ya que estas son las que otorgan un financiamiento permanente.

Las fuentes principales de fondos a largo plazo son el endeudamiento a largo plazo, las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una asociada con un costo específico y que lleva a la consolidación del costo total de capital.

3.5.1. Importancia.

Es necesario calcular si el rendimiento que generen los proyectos estará por encima del costo de capital de la empresa; si no es así, deben rechazarse. También el costo de capital sirve como marco de referencia o tasa mínima a la cual deben descontarse los flujos de efectivo de un proyecto para traerlos a valor presente.

3.5.2. Naturaleza.

Costo de capital ponderado de una empresa es lo que cuesta en promedio a la empresa cada peso que esta utilizando, sin importar si es financiado por recursos ajenos o propios.

3.5.3. Cálculo de costo de capital.

Al determinar los costos de las fuentes de financiamiento específicos a largo plazo, se muestra la técnica usualmente utilizada para determinar el costo total de capital que se utiliza en la evaluación financiera de inversiones futuras de la empresa.

El principal método para determinar el costo total y apropiado del capital es encontrar el costo promedio de capital utilizando como base costos históricos o marginales.

3.6 Costo de las fuentes de capital.

A continuación se presenta un pequeño acercamiento teórico de los costos de estas fuentes, pero se debe tener en cuenta que el estudio de cada uno de estos costos tiene connotaciones más profundas en su aplicación.

3.6.1. Costo de endeudamiento a largo plazo.

Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

3.6.2. Costo de acciones preferentes.

El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

C.A.P.= Dividendo anual por acción/Productos netos en venta de A.P.

3.6.3. Costo de acciones comunes.

El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que el valor de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros que se vayan a pagar sobre cada acción. La tasa a la cual los dividendos futuros se descuentan para convertirlos a valor presente representa el costo de las acciones comunes.

3.6.4. Costo de las utilidades retenidas.

El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

3.7 Costo promedio de capital.

El costo promedio de capital se encuentra ponderando el costo de cada tipo específico de capital por las proporciones históricas o marginales de cada tipo de capital que se utilice. Las ponderaciones históricas se basan en la estructura de capital existente de la empresa, en tanto que las ponderaciones marginales consideran las proporciones reales de cada tipo de financiamiento que se espera al financiar un proyecto dado.

3.7.1. Ponderaciones históricas.

El uso de las ponderaciones históricas para calcular el costo promedio de capital es bastante común, se basan en la suposición de que la composición existente de fondos, o sea su estructura de capital, es óptima y en consecuencia se debe sostener en el futuro. Se pueden utilizar dos tipos de ponderaciones históricas:

3.7.1.1. Ponderaciones de valor en libros.

Este supone que se consigue nuevo financiamiento utilizando exactamente la misma proporción de cada tipo de financiamiento que la empresa tiene en la actualidad en su estructura de capital.

3.7.1.2. Ponderaciones de valor en el mercado.

Para los financistas esta es más atractiva que la anterior, ya que los valores de mercado de los valores se aproximan más a la suma real que se reciba por la venta de ellos. Además, como los costos de los diferentes tipos de capital se calculan utilizando precios predominantes en el mercado, parece que sea razonable utilizar también las ponderaciones de valor en el mercado, sin embargo, es más difícil calcular los valores en el mercado de las fuentes de financiamiento de capital de una empresa que utilizar valor en libros.

El costo promedio de capital con base en ponderaciones de valor en el mercado es normalmente mayor que el costo promedio con base en ponderaciones del valor en libros, ya que la mayoría de las acciones preferentes y comunes tienen valores en el mercado es mucho mayor que el valor en libros.

3.7.2. Ponderaciones marginales.

La utilización de ponderaciones marginales implica la ponderación de costos específicos de diferentes tipos de financiamiento por el porcentaje de financiamiento total que se espere conseguir con cada método de las ponderaciones históricas. Al utilizar ponderaciones marginales se refiere primordialmente a los montos reales de cada tipo de financiamiento que se utiliza.

Con este tipo de ponderación se tiene un proceso real de financiamiento de proyectos y admite que los fondos realmente se consiguen en distintas cantidades, utilizando diferentes fuentes de financiamiento a largo plazo, también refleja el hecho de que la empresa no tiene mucho control sobre el monto de financiamiento que se obtiene con el superávit

Una de las críticas que se hace a la utilización de este sistema, es que no considera las implicaciones a largo plazo del financiamiento actual de la empresa.

3.8 Cálculo del costo de capital ponderado.

a) Préstamo a corto plazo.

El costo de estas fuentes se puede mediante la utilización de dos métodos que son:

- Práctico: la tasa de interés que cobra el banco.
- Teórico: se obtiene de la siguiente forma.

$$\text{Efectivo realmente recibido} = \frac{\text{pagos por capital e interés} (1 - t)}{(1 + i) t}$$

La tasa en que se igualan los dos flujos de efectivo, es el costo de capital de dicha fuente específica.

b) Capital contable.

Capital social: es el costo de capital de las aportaciones de los dueños se puede calcular por medio de dos métodos.

La empresa tiene cotizadas sus acciones en la bolsa de valores, aplicando la fórmula anterior resultaría:

$$\begin{array}{l} \text{Efectivo realmente recibido} = \text{utilidades esperadas } t \\ \text{(Valor de mercado)} \qquad \qquad \qquad (1 + i) t \end{array}$$

c) Utilidades retenidas.

El costo de esta fuente es el mismo que el del capital social, porque si los dueños han aceptado que sus recursos continúen en la empresa, significa que están conformes las utilidades que la empresa produce.

3.9 Análisis cuantitativo.

Métodos que no toman en consideración el valor de dinero a través del tiempo.

a) Método de periodo de recuperación.

Conocido también como pay back, su objetivo es determinar en cuanto tiempo se recupera la inversión. Al usarlo es necesario elegir los proyectos que se recuperen más rápidamente.

$$\text{Periodo de recuperación} = \frac{\text{inversión}}{\text{Flujo de efectivo anual}}$$

b) Método de tasa de rendimiento contable.

Este método es el único que no considera el flujo de efectivo, si no la utilidad contable, de acuerdo con lo que se explico anteriormente no es lo más apropiado por su objetividad.

$$\text{TRC} = \frac{\text{utilidades promedio}}{\text{Inversión}}$$

3.10 Métodos del valor del dinero a través del tiempo.

Es importante considerar que el valor del dinero cambia a través del tiempo. Es necesario tomar en consideración el valor del dinero a través del tiempo, especialmente en un proyecto en el que se comprometen los recursos a largo plazo.

Todo método válido para evaluar proyectos de inversión debe tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Para determinar el valor que tiene hoy (valor presente) respecto a una cantidad que se recibirá en el futuro, se procederá a descontar la cantidad futura en una tasa de interés determinada durante el número de períodos considerados.

3.10.1. Valor presente neto o actual.

Este método consiste en traer todos los flujos positivos de efectivo (o negativos, según sea el caso) al valor presente, a una tasa de interés.

El valor presente neto (VPN) se define como el valor presente del flujo de ingresos (flujo positivo) menos el valor presente del flujo de egresos (flujo negativo). Esto es, la suma algebraica de los flujos de efectivo futuros (positivos y negativos) al valor presente, incluyendo en esta suma el egreso inicial de la inversión. Es claro que en un proyecto de inversión, no necesariamente existe un solo flujo negativo (inversión inicial), sino que estos pueden presentarse en dos o más períodos.

En términos generales por cualquiera de los métodos se llega a la misma conclusión, que permite tomar la decisión de aceptar o no un proyecto. En el caso del método de valor presente neto la incógnita está incorporada en el flujo final del proyecto a una tasa esperada, y en el caso del método de la TIR la incógnita se enfoca en el tipo de la tasa a partir de la cual el flujo es igual a cero.

3.10.2. Tasa interna de rendimiento.

Este método consiste en encontrar la tasa a que se deben descontar los flujos positiva de efectivo, de tal manera que su valor actual sea igual a la inversión. La tasa obtenida significa el rendimiento de la inversión, tomando en consideración que el dinero tiene un costo a través del tiempo. Este rendimiento se debe comparar con el costo de capital de la empresa.

La tasa interna de rendimiento financiero, también considerada como tasa interna de retorno, se define como la tasa de descuento, a la que el valor presente neto de todos los flujos de efectivo de los períodos proyectados es igual a cero. Se utiliza para establecer la tasa de rendimiento esperada de un proyecto.

El método de cálculo (procedimiento) considera el factor tiempo en el valor del dinero y se aplica con base en el flujo neto de efectivo que generará el proyecto.

El valor presente neto se calcula adicionando la inversión inicial (representada como un flujo de fondos negativo) al valor actual o presente de los futuros flujos de fondos. La tasa de interés, será la tasa interna de rendimiento del proyecto (TIR).

La TIR es la tasa de rendimiento en la cual el futuro flujo de fondos iguala la salida de caja inicial que incluye los gastos de instalación. La TIR es la tasa de descuento en la cual el valor presente neto es igual a cero.

3.10.3. Tasa interna de rentabilidad o retorno.

Generalmente conocido por su acrónimo TIR, es el tipo de descuento que hace que el VAN (valor actual o presente neto) sea igual a cero, es decir, el tipo de descuento que iguala el valor actual de los flujos de entrada (positivos) con el flujo de salida inicial y otros flujos negativos actualizados de un proyecto de inversión. En el análisis de inversiones, para que un proyecto se considere rentable, su TIR debe ser superior al coste del capital empleado.

El Valor Actual Neto es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde éstas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

El Valor Actual o Valor presente, es calculado mediante la aplicación de una tasa de descuento, de uno o varios flujos de tesorería que se espera recibir en el futuro; es decir, es la cantidad de dinero que sería necesaria invertir hoy para que, a un tipo de interés dado, se obtuvieran los flujos de caja previstos.

3.11 Efecto de la inflación sobre los proyectos de inversión.

La empresa requiere de un constante crecimiento que asegure su supervivencia en los mercados en que opera; además, este crecimiento debe realizarse a un costo razonable y generar una utilidad justa para los recursos invertidos.

Los supuestos o fundamentos en los que se descansan los métodos del valor presente o actual neto y la tasa interna de rendimiento son:

- el poder adquisitivo del dinero permanece constante
- la tasa de descuento o comparación es el costo de oportunidad
- se considera viable estimar los ingresos y egresos futuros durante la vida del proyecto
- los flujos de efectivo que se reciben cada año son reinvertidos.

Caso Práctico

Tema: Crédito empresarial con garantía hipotecaria como fuente de financiamiento para la constitución de la agencia de viajes "HerraM S.A." en Acapulco, Gro.

Antecedentes

La agencia de viajes "HerraM S.A." se constituyo en mayo de 2004, como parte de un logro alcanzado por dos hermanas que decidieron unirse para formar una sociedad anónima, para realizar la inversión inicial para empezar sus actividades han decidido solicitar un Crédito empresarial con garantía hipotecaria al banco Banamex, ya que la empresa cuenta en su activo fijo con una casa que fue la aportación en especie de los socios, la cual esta valuada en \$750,000 lo cual nos hace sujetos de crédito de forma inmediata en ese tipo de crédito ya que se cumplen con todos los requisitos, que mas adelante se explicaran.

La agencia de viajes "HerraM S.A." se encuentra ubicada en el centro comercial "La Gran Plaza" ya que es uno de los puntos mas visitados por turismo nacional e internacional, además es un lugar donde fluye mucha gente que es de residencia local, por lo cual pensamos que nuestra empresa estará a la vista de nuestros clientes.

Misión

"HerraM S.A." busca dar un servicio adecuado a los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades por mas mínimas que estas sean, poder ayudar en cualquier tipo de servicio para que queden completamente satisfechos y de esa forma vuelvan a requerir de nuestros servicios

Visión

Consolidarnos dentro del ramo turístico, específicamente en el mercado de agencias de viajes como una de las mejores, tanto en servicios turísticos, atención, calidez y calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Estrategias

1. Dar un servicio de calidad, con esmero y cumpliendo con el mas mínimo deseo de nuestros clientes.
2. manejar distintos paquetes turísticos, que sean enfocados a las necesidades y preferencias de los turistas.
3. contar con precios accesibles para ser la mejor opción en el ramo turístico.
4. manejar diferentes actividades de acuerdo a la temporada.
5. ser una empresa comprometida con la satisfacción total de cliente.

Segmentación de mercados

Es el grupo de individuos, conjunto de asociaciones u organizaciones que comparten una o mas características que hacen que sus necesidades o procesos de consumo de un producto o servicio sean relativamente similares. Buscaremos segmentar nuestro mercado de acuerdo a necesidades específicas de cada cliente.

Estudio de mercado

Con el estudio de mercado se busca analizar cual será el mercado meta al que se pretende llegar con este proyecto, ya que una agencia de viajes se debe establecer en un área específica donde los clientes se den cuenta de que existe.

Agencia de viajes "HerraM S.A."

La Agencia de viajes "HerraM S.A." Ofrece distintos servicios los cuales están dirigidos desde el público local hasta el mercado internacional ya que cuenta con servicios y paquetes a la medida de cada persona, los precios son accesibles, variados, seguros. "Desde un viaje de descanso hasta un viaje de negocios, nosotros lo arreglamos"

Los servicios que ofrecemos son los siguientes:

- Reservar habitaciones y otros alojamientos.
- Alquiler de alojamiento (ofertas hoteleras y no hoteleras).
- Alquiler de coches (con o sin chóferes).
- Reservar o vender paquetes turísticos o programas turísticos.
- Reservación de aviones.
- Reservar entradas para museos, teatros y otros espectáculos.
- Contratar servicios de guías.
- Cambiar moneda y emitir cheques de viaje.
- Organizar actividades deportivas.
- Reservación en cruceros

El turismo sigue siendo uno de los principales puntales del desarrollo económico de México y continuará siéndolo por mucho tiempo, dadas las características singulares con que cuenta el país, lo cual le ha otorgado competitividad a nivel internacional.

El desarrollo de la actividad turística ha servido de motor para impulsar a otros sectores de la economía nacional, uno de estos sectores es el conformado por los agentes de viajes y operadores, ambos muy vinculados al turismo por la función que desempeñan al servir de nexo para facilitar el acceso de turistas al país y del mundo entero.

La demanda de servicios turísticos en este puerto es variada de acuerdo a la temporada, pero eso no implica que el turismo internacional que nos visita en distintas fechas no sea un consumidor real y potencial de nuestros servicios, durante el año no solo las vacaciones de semana santa, verano o diciembre son la temporada alta sino también podemos contemplar los puentes, fines de semana, los sprink break, turismo canadiense que llega entre enero y marzo, es decir no solo el turismo es en vacaciones sino durante gran parte de el año; lo cual podemos aprovechar de una manera favorable si sabemos vender los servicios que ofrecemos.

Existen distintas agencias de viajes en el puerto de Acapulco, pero nosotros buscamos ser innovadores ofreciendo un sin fin de servicios que están pensados en la comodidad de las personas que viajan ya sea por descanso, necesidad o por negocios, queremos ser la mejor opción para ellos.

Comercialización de "HerraM S.A."

La comercialización que "HerraM S.A." maneja es directamente en la agencia de viajes que esta establecida en el centro comercial "La Gran Plaza", donde realiza sus operaciones normales, se utiliza también los medios de venta por vía telefónica y en módulos de información, también contamos con información en el portal de Internet Acapulco.com, qué es un medio que creemos es de los mas vendidos ya que desde cualquier parte de México o el mundo pueden acceder a la información y así conocer los servicios que ofrecemos.

Buscamos darnos a conocer con hoteles del puerto de Acapulco, con los turistas directamente, y también manejaremos información en la página de Internet de Acapulco.com que es donde se maneja la información de hoteles, restaurantes, etc. de Acapulco y creemos que es de gran utilidad para las personas que desean venir a este puerto y ahí es donde pueden conocer diferentes taifas y promociones de nuestra agencia.

La publicidad que manejamos es de t.v. y radio local, en Internet en la página Acapulco.com, en revistas locales y en la sección amarilla.

Las promociones con las que contamos durante los primero 15 días de inauguración con paquetes con el 20% de descuento, reservaciones en hotel con una noche gratis, boletos de avión con el 10% de descuento, etc.

**Distintas opciones de créditos como fuentes de financiamiento para la
constitución de la agencia de viajes.**

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Banco: HSBC

Garantía mínima de: \$375,000

40% sobre el valor de la vivienda

Préstamo único: \$ 200,000

Tasa anual fija: 14.92%

Comprobantes:

- ingresos superiores a los \$13,000 a \$15,000 mensual.

Pagos mensuales: \$5,700

Tiempo del financiamiento: 5, 10 y 15 años prepago sin penalización

Tiempo de autorización: 45 días

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Banco: Banorte

Garantía mínima de: \$650,000

50% sobre el valor de la vivienda

Préstamo mínimo: \$ 290,000

Tasa anual fija: 14.42%

Comprobantes:

- ingresos superiores a los 20,000 mensual.

Pagos mensuales: \$6,100

Tiempo del financiamiento: 5, 10 y 15 años prepago sin penalización

Tiempo de autorización: 30 días

Crédito empresarial con garantía hipotecaria.

Banco: Banamex

Garantía mínima de: \$750,000

60% sobre el valor de la vivienda

Préstamo mínimo: \$ 210,000

Préstamo máximo: 1, 500,000

Tasa anual fija: 14.50%

Comprobantes:

- ingresos superiores a los \$15,000 mensual.

Pagos mensuales: \$6,038

Tiempo del financiamiento: 5, 10 y 15 años prepago sin penalización

Tiempo de autorización: 20 días

Financiamiento adquirido para la constitución de "HerraM" S.A. agencia de viajes

De acuerdo a distintas opciones en fuentes de financiamiento que buscamos para obtener un crédito para la empresa, optamos por adquirir un Crédito empresarial con garantía hipotecaria que nos ofrece el banco Banamex, ya que es el crédito que cumple con las expectativas que deseamos y la empresa cumple con los requisitos que ellos piden para otorgar un crédito.

El banco ha decidido dar como línea de crédito a nuestra empresa \$210,000.00 para el inicio de nuestras operaciones, el Crédito empresarial con garantía hipotecaria será pagado en 5 años. Con una tasa fija del 14.50% anual, a cambio de la autorización del crédito la empresa ha dejado en garantía hipotecaria la casa que fue la aportación de los socios.

Monto del financiamiento: \$210,000.00

Tiempo a pagar: 5 años

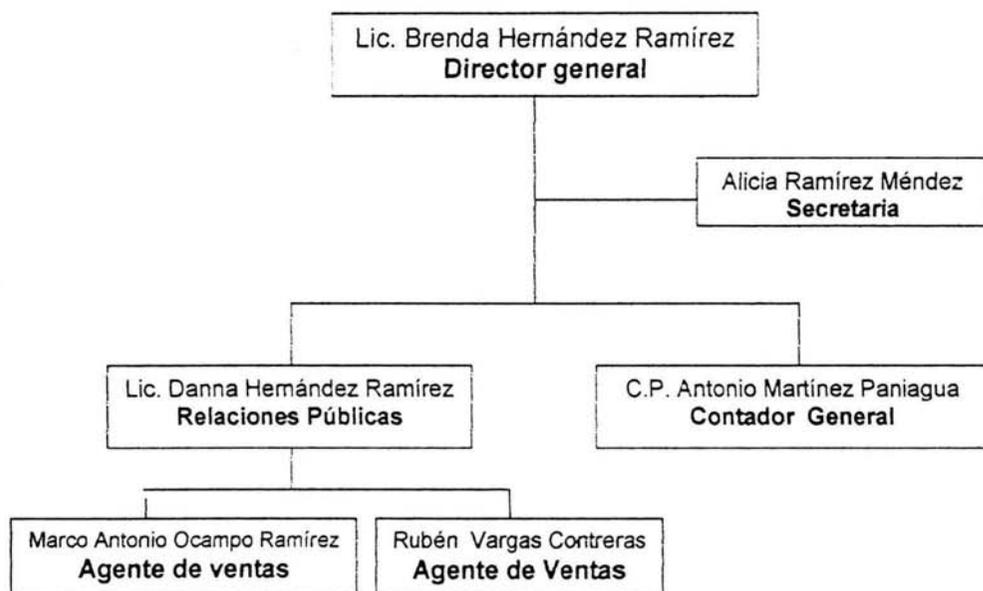
Tasa de interés anual: 14.50%

Pagos mensuales: \$ 6,038.00

Total de la deuda: \$ 362,250.00

Organigrama

"HerraM" S.A. contará con 3 colaboradores, 1 contador público y los 2 socios, los niveles jerárquicos estarán integrados de la siguiente forma.



Funciones de acuerdo al nivel jerárquico

Director General: es quien se encarga de controlar y tomar las decisiones dentro de la agencia de viajes, es la persona que esta al frente de la empresa como responsable del buen funcionamiento de la misma.

Relaciones públicas: es la persona encargada de controlar y auxiliar a los agentes de ventas, debe de buscar de manera directa o indirecta los clientes reales y potenciales de nuestros servicios para el óptimo funcionamiento de la agencia de viajes.

Contador público: es el encargado de llevar todo el aspecto contable, fiscal y financiero de la empresa. Entre otras actividades es el responsable de tener un control óptimo de todos los ingresos y egresos de la agencia de viajes. Debe realizar los pagos necesarios para el desarrollo normal de las operaciones.

Secretaria: es la persona encargada de contactar a los clientes, elaborar los oficios necesarios para enviar a una respuesta a nuestros clientes, contestar el teléfono, y apoyar a los agentes de ventas en todo lo que se requiera.

Agentes de ventas: son quienes se encargan de contactar directamente al cliente, es decir son los que dan la información de los paquetes y servicios con que cuenta la agencia de viajes, son la parte esencial para el óptimo funcionamiento de la empresa, ya que de ellos dependen las altas o bajas ventas que se den en la agencia de viajes.

Presupuestos

El presupuesto es una estimación formal de los ingresos y egresos que habrán de producirse durante un período dado, frecuentemente un año, tanto para un negocio particular como para el gobierno. El presupuesto se diferencia de los balances en que no refleja las transacciones realmente realizadas sino las que se supone ocurrirán a futuro.

Los presupuestos que manejare son:

1. Presupuesto de inversión inicial
2. Presupuestó de ingresos
3. Presupuesto de egresos

Cuando se elabora un presupuesto, éste se suele subdividir en diversas *partidas* de gastos, elementos que indican tipos de egresos similares: gastos de personal, compra de bienes y servicios, gastos de inversión, etc. El presupuesto de las empresas generalmente muestra un equilibrio o igualación entre sus partidas de egresos e ingresos.

Cálculo del financiamiento:

$$\frac{210,000 \times n \times t}{360} = \frac{210,000 \times 1800 \times .145\%}{360} = \text{\$152,250 interés por financiamiento}$$

360 x 5 años: 1800 días

Tasa anual: 14.50%

Presupuestos

El Crédito empresarial con garantía hipotecaria que el banco autorizo a la empresa será destinado de la siguiente manera:

Presupuesto de inversión para iniciar operaciones

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Importe total
Computadoras	5	\$10,000.00	\$50,000.00
Sala	1	\$5,000.00	\$5,000.00
Escritorios	5	\$1,500.00	\$7,500.00
Sillas	5	\$500.00	\$2,500.00
Impresoras	3	\$2,000.00	\$6,000.00
Archiveros	2	\$4,000.00	\$8,000.00
Teléfonos	5	\$900.00	\$4,500.00
Equipo de instalación		\$4,500.00	\$4,500.00
Papelería		\$5,225.00	\$5,225.00
Renta del local	7	\$6,000.00	\$42,000.00
folleteria	1 millar	\$8,500.00	\$8,500.00
Otros gastos		\$6,400.00	\$6,400.00
			\$150,125.00

Nota: del crédito aun quedan \$ 59,875 ya que del lo que prestaron fue \$210,000 solo se utilizaron \$ 150,125 el sobrante serán depositados directamente en bancos.

Presupuesto de Ingresos

Este presupuesto es estimado en la temporada donde hay más turistas o visitantes en el puerto de Acapulco, ya que estamos contemplando un incremento en nuestras ventas al mes.

Temporada Alta

Concepto	Venta al mes	Precio unitario	% de utilidad	Utilidad por paquete	Utilidad al mes
Reservaciones de hotel	30	\$4,000.00	15%	\$600.00	\$18,000.00
Reservaciones de avión	40	\$3,500.00	15%	\$525.00	\$21,000.00
Alquiler de autos	20	\$1,500.00	15%	\$225.00	\$4,500.00
Venta de paquetes nacionales	25	\$6,000.00	15%	\$900.00	\$22,500.00
Venta de paquetes internacionales	15	\$15,000.00	15%	\$2,250.00	\$33,750.00
Reservar entradas a museos, teatros.	20	\$1,000.00	15%	\$150.00	\$3,000.00
Reservación de cruceros	10	\$7,500.00	15%	\$1,125.00	\$11,250.00
Actividades deportivas	30	\$500.00	15%	\$75.00	\$2,250.00
Emitir cheques de viajero	5	\$5,000.00	15%	\$750.00	\$3,750.00
				Total	\$120,000.00

La empresa trabaja con un 15% de comisión sobre las ventas de los servicios y paquetes que se ofrecen, en este presupuesto se ha estimado un importe neto de \$120,000 al mes.

Presupuesto de Ingresos

Este presupuesto es un estimado de las ventas durante la temporada baja que se registra en el puerto de Acapulco, lo cual se ve reflejado notoriamente en las ganancias mensuales.

Temporada Baja

Concepto	Venta al mes	Precio unitario	% de utilidad	Utilidad por paquete	Utilidad al mes
Reservaciones de hotel	15	\$4,000.00	15%	\$600.00	\$9,000.00
Reservaciones de avión	20	\$3,500.00	15%	\$525.00	\$10,500.00
Alquiler de autos	6	\$2,500.00	15%	\$375.00	\$2,250.00
Venta de paquetes nacionales	10	\$4,000.00	15%	\$600.00	\$6,000.00
Venta de paquetes internacionales	8	\$15,000.00	15%	\$2,250.00	\$18,000.00
Reservar entradas a museos, teatros.	6	\$2,000.00	15%	\$300.00	\$1,800.00
Reservación de cruceros	6	\$7,500.00	15%	\$1,125.00	\$6,750.00
Actividades deportivas	10	\$500.00	15%	\$75.00	\$750.00
Emitir cheques de viajero	5	\$5,000.00	15%	\$750.00	\$3,750.00
				Total	\$60,000.00

De la temporada alta a la temporada baja hay una disminución por \$60,000 la cual se ve reflejada en las ventas mensuales.

Presupuesto

El presupuesto de ingreso será calculado por 5 años, que es el lapso de tiempo que dura el financiamiento, considerando aumentos anuales por el 10%, los aumentos se ven reflejados en el pago de renta, servicios, salarios, etc. que se dan durante el periodo de operaciones de la agencia de viajes.

Presupuesto de Ingreso

Agencia de Viajes "HerraM"

Mes	2004	2005	2006	2007	2008
Enero	0	55,000.00	60,500.00	66,550.00	73,205.00
Febrero	0	55,000.00	60,500.00	66,550.00	73,205.00
Marzo	0	55,000.00	60,500.00	66,550.00	73,205.00
Abril	0	95,000.00	104,500.00	114,950.00	126,445.00
Mayo	59,875.00	65,863.00	72,450.00	79,695.00	87,665.00
Junio	60,000.00	66,000.00	72,600.00	79,860.00	87,846.00
Julio	80,000.00	88,000.00	96,800.00	106,480.00	117,128.00
Agosto	75,000.00	82,500.00	90,750.00	99,825.00	109,808.00
Septiembre	60,000.00	66,000.00	72,600.00	79,860.00	87,846.00
Octubre	65,000.00	71,500.00	78,650.00	86,515.00	95,167.00
Noviembre	60,000.00	66,000.00	72,600.00	79,860.00	87,846.00
Diciembre	120,000.00	132,000.00	145,200.00	159,720.00	175,692.00
Total	\$579,875	\$897,863	\$987,650	\$1,086,415	\$1,195,058

El margen de utilidad de 2004 a 2008 es por \$ 615,183

Presupuesto

El presupuesto de egresos es calculado por 5 años, (tiempo que dura el financiamiento), considerando aumentos anuales por el 10%, los aumentos se ven reflejados en el pago de renta, servicios, sueldos, impuestos, etc. que se dan durante el periodo de operaciones de la agencia de viajes.

Presupuesto de egresos

Agencia de Viajes "HerraM"

Concepto	2004	2005	2006	2007	2008
Renta Local	\$64,800	\$72,000	\$79,200	\$87,120	\$95,832
Pago Telef.	\$14,400	\$22,500	\$24,750	\$27,225	\$29,952
Pago luz	\$7,200	\$12,000	\$13,200	\$14,500	\$15,972
Sueldos	\$72,000	\$188,800	\$130,680	\$143,748	\$175,692
papelería	\$10,800	\$18,000	\$19,800	\$21,780	\$23,964
comisiones	\$27,450	\$43,500	\$47,850	\$52,635	\$57,900
Folletería	\$9,600	\$15,840	\$17,424	\$19,164	\$21,084
Depreciaciones	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$80,000	\$80,000
Impuestos 34%	\$186,958	\$295,073	\$325,601	\$342,181	\$389,320
P.T.U. 10%	\$54,988	\$86,786	\$95,765	\$100,642	\$114,508
IMSS, SAR, Infonavit	\$5,393	\$5,913	\$6,147	\$6,402	\$6,659
Otros gastos	\$7,872	\$12,984	\$14,280	\$15,708	\$17,280
sumas	\$469,861	\$733,396	\$804,697	\$911,125	\$1,012,189

Nos damos cuenta que los egresos siempre son menores a nuestros ingresos lo cual nos da una estabilidad durante el lapso de tiempo del financiamiento.

Presupuesto de egresos

Los presupuestos de egresos serán calculados por 5 años considerando incrementos por el 10% anual, estos nos muestran un estimado en las erogaciones que tendremos aproximadas durante el siguiente año del ejercicio.

Año 2004

Concepto	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta Local					\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$43,200
Pago Telef.					\$1,350	\$1,350	\$2,250	\$2,250	\$1,800	\$1,350	\$1,350	\$2,700	\$14,400
Pago luz						\$1,800		\$1,800		\$1,800		\$1,800	\$7,200
Sueldos					\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$9,000	\$72,000
papelería					\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$1,350	\$10,800
comision					\$3,600	\$2,700	\$4,050	\$4,050	\$3,150	\$2,700	\$2,700	\$4,500	\$27,450
Folleteria					\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$9,600
Depreciac.					\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$30,000
Impuestos 34%													\$186,958
P.T.U. 10%												\$54,988	\$54,988
IMSS,SAR, Infonavit					\$449	\$449	\$449	\$449	\$449	\$449	\$449	\$449	\$5,393
Otros gtos					\$984	\$984	\$984	\$984	\$984	\$984	\$984	\$984	\$7,872

En el año 2004 las operaciones de la empresa iniciaron a partir de mayo y sus egresos son de \$469,861.00

Presupuesto de Egresos

Presupuesto de ingresos para el año 2005 donde se contemplan distintos gastos que la empresa debe realizar para el óptimo funcionamiento de sus operaciones.

Año 2005

Concepto	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta Local	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$6000	\$72,000
Pago Telef.	\$1500	\$1500	\$1500	\$2000	\$1500	\$1500	\$2500	\$2500	\$2000	\$1500	\$1500	\$3000	\$22,500
Pago luz		\$2000		\$2000		\$2000		\$2000		\$2000		\$2000	\$12,000
Sueldos	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$9,900	\$188,800
papelería	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$1500	\$18,000
comisiones	\$3000	\$3000	\$3000	\$4000	\$4000	\$3000	\$4500	\$4500	\$3500	\$3000	\$3000	\$5000	\$43,500
Folletería	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$1,320	\$15,840
Depreciac.	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$30,000
Impuestos													\$295,073
34%													
P.T.U.													\$86,786
10%													
IMSS,	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$493	\$5,913
SAR ,													
Infonavit													
Otros gastos	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$1,082	\$12,984

64 Las erogaciones calculadas en el año 2005 serán por \$733,396 aproximadamente.

Presupuesto de egresos

Presupuesto de ingresos para el año 2006 en el cual se contemplan erogaciones que la empresa debe realizar para el funcionamiento de sus operaciones.

Año 2006

Concepto	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta Local	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$6,600	\$79,200
Pago Tel.	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$2,200	\$1,650	\$1,650	\$2,750	\$2,750	\$2,200	\$1,650	\$1,650	\$3,300	\$24,750
Pago luz		\$2,200		\$2,200	\$2,200	\$2,200		\$2,200		\$2,200		\$2,200	\$13,200
Sueldos	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$10,890	\$130,680
papelaria	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$19,800
comisión	\$3,300	\$3,300	\$3,300	\$4,400	\$4,400	\$3,300	\$4,950	\$4,950	\$3,850	\$3,300	\$3,300	\$5,500	\$47,850
Folleteria	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$1,452	\$17,424
Dep.	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$30,000
limpto 34%													\$325,601
P.T.U. 10%												\$95,765	\$95,765
IMSS, SAR	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$512	\$6,147
Infonavit													
Otros gastos	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$1,190	\$14,280

65 En el presupuesto de este año las erogaciones ascienden a \$ 804,697

Presupuesto de egresos

Presupuesto de ingresos para el año 2007 donde se contemplan gastos que la empresa debe realizar para el funcionamiento de sus operaciones.

Año 2007

Concepto	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	SEIT.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta Local	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$7,260	\$87,120
Pago Telef.	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$2,420	\$1,815	\$1,815	\$3,025	\$3,025	\$2,420	\$1,815	\$1,815	\$3,630	\$27,225
Pago luz		\$2,420		\$2,420		42,420		\$2,420		\$2,420		\$2,420	\$14,500
Sueldos	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$11,979	\$143,748
Papeler.	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$1,815	\$21,780
comision	\$3,630	\$3,630	\$3,630	\$4,840	\$4,840	\$3,630	\$5,445	\$5,454	\$4,235	\$3,630	\$3,630	\$6,050	\$52,635
Folleter.	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$1,579	\$19,164
Deprec.	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$80,000
Imp.34%													\$342,181
PTU10%												\$100,642	\$100,642
IMSS, SAR, Infonavit	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$534	\$6,402
Otros gastos	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$1,309	\$15,708

En el presupuesto de este año las erogaciones ascienden a \$ 911,125

Presupuesto de egresos

Presupuesto de ingresos para el año 2008, contemplamos erogaciones que la empresa debe realizar para el óptimo funcionamiento de sus operaciones.

Año 2008

Concepto	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Renta Local	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$7,986	\$95,832
Pago Telef.	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$29,952
Pago luz	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$2,662	\$15,972
Sueldos	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$14,641	\$175,692
papelería	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$1,997	\$23,964
comisiones	\$3,993	\$3,993	\$3,993	\$5,324	\$5,324	\$3,993	\$5,990	\$5,990	\$4,659	\$3,993	\$3,993	\$6,655	\$57,900
Folletería	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$1,757	\$21,084
Depreciac.	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$6,667	\$80,000
Impuesto 34%													\$389,320
P.T.U. 10%													\$114,508
IMSS, SAR, Infonavit	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$555	\$6,659
Otros gastos	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$1,440	\$17,280

En el presupuesto de este año las erogaciones ascienden a \$ 1, 012, 189

Método de Valor presente.

Se debe realizar el flujo neto de efectivo al cual se le aplica un factor de descuento que es el porcentaje que los socios pretenden ganar con el proyecto. En este caso el factor será de 35%

Concepto	2004	2005	2006	2007	2008	total
Ingreso neto anual	\$579,875	\$897,863	\$987,650	\$1,086,415	\$1,195,058	\$4,746,861
- Dep. fiscal (s/150,000)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	150,000
- Dep. fiscal (s/100,000)				50,000	50,000	100,000
+ Rec. act. fijo					30,000	30,000
Util. antes de impuestos	\$549,875	\$867,863	\$957,650	\$1,006,415	\$1,145,058	\$4,526,861
ISR y PTU (44%)	241,945	381,859	421,366	469,223	503,826	1,991,819
Util. Después de impuestos	\$307,930	\$486,004	\$536,284	\$537,192	\$641,232	\$2,535,042
Depreciación	30,000	30,000	30,000	80,000	80,000	250,000
+Rec. A. Circ.					60,000	60,000
Flujo neto de efectivo	\$337,930	\$516,004	\$566,284	\$617,192	\$781,232	\$2,818,642
Factor de des. 35%	0.7407	0.5486	0.4064	0.3011	0.2230	
Valor presente de los flujos netos de efec.	\$250,305	\$283,080	\$230,138	\$185,837	\$174,215	\$1,123,575

Valor presente de los egresos.

Valor Presente Neto

Inversión original año 0: \$ 900,000

Valor Pres. Ingresos: \$ 1,123,575

Inversión en act. Circ. año 0: \$60,000

Valor Pres. Egresos: \$ 960,000

\$ 960,000

Valor Presente Neto \$ 163,575

Periodo de recuperación de la inversión.

Este método considera los flujos netos de efectivo a valor presente, se considera el valor del dinero en el tiempo. El método de recuperación de la inversión nos da un aproximado del tiempo en que se recuperara la inversión.

Año	Valor presente del flujo neto de efectivo	Importe acumulado
2004	\$250,305	\$250,305
2005	\$283,080	\$533,385
2006	\$230,138	\$763,523
2007	\$185,837	\$949,360
2008	\$174,215	\$1,123,575

Para determinar los años se realiza:

Años: $\frac{\text{valor total de la inversión}}{\text{Importe acumulado que rebasa la inversión}}$ (# años que rebasa la inversión)

Importe acumulado que rebasa la inversión

Años: $\frac{\$960,000}{\$1,123,575}$ (5) : 4.27

\$1, 123,575

Meses: .27 x 12: 3.24

Días: .24 x 30 : 7.2

De lo anterior podemos decir que la inversión se recuperara en: **4 años, 3 meses y 7 días.**

Tasa Interna de Retorno

T.I.R.

Por medio de este método de prueba y error, o interpolar, se estiman 2 tasas, que nos den como resultado, cantidades positivas y negativas de acuerdo al valor presente neto.

Año	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Flujo neto de efectivo	\$337,930	\$516,004	\$566,284	\$617,192	\$781,232	\$2,845,042
Factor de Desc. 43.5%	0.6969	0.4856	0.3384	0.2358	0.1643	
Valor presente de ingresos	\$235,503	\$250,572	\$191,631	\$145,534	\$128,356	\$951,596
Valor presente de los egresos						\$960,000
Valor presente neto						-\$ 8,404

Año	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Flujo neto de efectivo	\$337,930	\$516,004	\$566,284	\$617,192	\$781,232	\$2,845,042
Factor de desc. 43%	0.6993	0.4890	0.3420	0.2391	0.1672	
Valor presente de ingresos	\$236,314	\$252,326	\$193,669	\$147,571	\$130,662	\$960,502
Valor presente de los egresos						\$960,000
Valor presente neto						\$ 502

Los factores de descuento que aplicamos fueron negativo: 43.55% que nos da resultado de -\$8,404 y el positivo fue de 43% con un resultado de \$502

Polarizado.

$$TIR = i_i + (i_2 - i_i) \frac{(VPN1)}{i_1 VPN1_i + i_2 VPN2_i}$$

$$TIR = 43 + (43.5 - 43) \frac{502}{502 + 8404}$$

$$TIR = 43.02818325$$

Se calcula el VPN aplicando una tasa determinada y el valor presente neto debe darnos lo mas cercano a cero, es decir que los ingresos y egresos sean iguales o aproximados.

Año	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Flujo neto de efectivo	\$337,930	\$516,004	\$566,284	\$617,192	\$781,232	\$2,845,042
Factor de desc. 43.02%	0.6992	0.4889	0.3418	0.2390	0.1671	
Valor presente de ingresos	\$236,281	\$252,274	\$193,556	\$147,509	\$130,544	\$960,162
Valor presente de los egresos						\$960,000
Valor presente neto						\$ 162

Cálculo del Beneficio / costo.

Este método también se le conoce con el nombre de índice de valor actual, compara mediante razones el valor actual de la entradas de efectivo futuras con el valor actual del desembolso original y de cualquier otro que se haga en el futuro, con el fin de determinar el porcentaje donde sean mayores las entradas a las salidas de efectivo que genera la inversión.

$$BC = \frac{\text{Valor presente de los egresos}}{\text{Valor presente de los ingresos}}$$

Valor presente de los ingresos

$$BC = \frac{\$1,123,575}{\$960,000}$$

$$BC = 1.17$$

La agencia de viajes "HerraM" S.A. esta en posibilidad de cubrir las salidas de efectivo en 1.17 veces, con las entradas que genera el proyecto.

Método estadístico.

Consiste en evaluar el riesgo del proyecto mediante la determinación de la desviación estándar y el coeficiente de variación de los flujos de efectivo.

Año	X_i	$X_i - X$	$(X_i - X)^2$
2004	\$250,305	25,590	654,848,100
2005	\$283,080	58,365	3,406,473,225
2006	\$230,138	5,423	29,408,929
2007	\$185,837	-38,878	1,511,498,884
2008	\$174,215	50,500	2,550,250,000
Sumas	\$1,123,575		8,152,479,138

X_i = flujos de efectivo a valor presente

X = promedio o media de flujos

$$X = 1,123,575 / 5 = 224,715$$

N_i = número de años del proyecto = 5

Desviación estándar

$$DE = \frac{\sum (X_i - X)^2}{n}$$

$$DE = \frac{8,152,479,138}{5} \qquad DE = 40,379$$

Coeficiente de variación

$$CV = DE / X$$

$$CV = 40,379 / 224,715 \qquad CV = 0.18$$

El proyecto de inversión puede tener una variación en los datos estimados de \$40,379 o expresado en porcentaje del 18%, el cual no representa problema alguno por las cifras esperadas.

Cálculo del método de equivalentes de certidumbre.

El método de equivalente de certidumbre es uno de los más utilizados para el ajuste del riesgo inherente a los proyectos, los equivalentes de certeza son probabilidades que se le asignan a los flujos de efectivo y representan el número que el responsable de la toma de decisiones estaría dispuesto a aceptar como mínimo.

Año	Flujos de efectivo	Equivalente de certidumbre	Valor equivalente de los flujos	Factor VP al 35%	Valor presente de los flujos
2004	\$337,930	95%	\$321,034	0.7407	\$237,790
2005	\$516,004	90%	\$464,404	0.5486	\$254,772
2006	\$566,284	85%	\$481,341	0.4064	\$195,617
2007	\$617,192	80%	\$493,754	0.3011	\$148,669
2008	\$781,232	75%	\$585,924	0.2230	\$130,661
Sumas	\$2,818,642		\$2,346,457		\$967,509

Valor presente de los ingresos = \$967,509

Valor presente de los egresos = \$960,000

Valor Presente Neto \$ 7,509

Si sucediera que en el primer año se obtuviera el 95% de lo presupuestado, en el segundo año el 90%, el tercer año el 85%, en el cuarto año el 80% y el quinto año el 75%, aun así el proyecto sería rentable.

Método de tasa de descuento ajustada al riesgo.

El Método de tasa de descuento ajustada al riesgo, es un método que permite incorporar el riesgo de evaluación de proyectos que hacen uso del valor actual.

Con este método, el factor de descuento se ajusta para compensar el riesgo.

$$18\% + 35\% = 53\%$$

Año	Flujos de efectivo	Factor VP al 53%	Valor presente de los flujos
2004	\$337,930	0.6536	\$220,871
2005	\$516,004	0.4272	\$220,437
2006	\$566,284	0.3792	\$214,735
2007	\$617,192	0.2825	\$174,357
2008	\$781,232	0.2193	\$171,324
Sumas	\$2,818,642		\$1,001,724

Valor presente de los ingresos = \$1, 001,724

Valor presente de los egresos = \$ 960,000

Valor Presente Neto \$ 41,724

Costo de capital ponderado.

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización.

Fuente de financiamiento	Costo de la fuente	Importe recibido	Porcentaje de participación	Costo después de ISR y PTU	CPC
Acreeedores bancarios	\$210,000	14.5%	21%	8.12	1.18
Acciones comunes	\$750,000	0%	75%		0
	\$960,000				1.18

El costo de capital para la empresa es de 1.18

Es decir que por cada \$1 que la empresa venda debe generar utilidades por .04 centavos.

SAR

Año	S.D.I.	DIAS	SAR 2%	CESANTIA Y VEJEZ 4.275%	TOTAL
2004	\$46.50	360	\$335	\$716	\$1,051
2005	\$48.30	360	\$348	\$743	\$1,091
2006	\$50.20	360	\$361	\$773	\$1,134
2007	\$52.30	360	\$377	\$805	\$1,182
2008	\$54.40	360	\$392	\$837	\$1,229

Infonavit

Año	S.D.I.	DIAS	BASE GRAVABLE	PORCENTAJE	TOTAL
2004	\$46.50	360	\$16,740	5%	\$837
2005	\$48.30	360	\$17,388	5%	\$869
2006	\$50.20	360	\$18,072	5%	\$904
2007	\$52.30	360	\$18,828	5%	\$941
2008	\$54.40	360	\$19,584	5%	\$979

IMSS

Año	S.D.I.	DIAS	CUOT FIJA IMSS	PREST	GAST. MED.	RIESGO DE TRAB.	PREST SOCIA L 1%	INVA-LIDEZ 2.375%	TOTAL
				EN DIN. 0.95%					
2004	46.50	360	2353	159	239	189	167	398	3,505
2005	48.30	360	2756	165	248	197	174	413	3,953
2006	50.20	360	2864	172	258	205	181	429	4,109
2007	52.30	360	2984	179	268	213	188	447	4,279
2008	54.40	360	3104	186	279	221	196	465	4,451

"HerraM S.A."

Estado de situación financiera al inicio de sus operaciones

Activo		Pasivo a corto plazo	
Circulante			
Bancos	<u>\$59,875</u>	<u>\$59,875</u>	
No circulante		Pasivo a largo plazo	
Gastos de Inst.	3,500	Préstamo a largo plazo	<u>\$210,000</u> <u>\$210,000</u>
Rent. pag. ant.	<u>48,300</u>	<u>51,800</u>	
		Suma pasivo total	<u>\$210,000</u>
Fijo		Capital	
Mob. Y equipo	26,450	Capital aportado	<u>\$750,000</u> <u>\$750,000</u>
Eq. de oficina	71,875		
Edificios	<u>750,000</u>	<u>848,325</u>	
Suma Activo Total	<u>\$ 960,000</u>	Suma Pasivo + Capital	<u>\$960,000</u>

El estado de situación financiera nos muestra los activos, pasivos y el capital con que cuenta la empresa, nos da un desglose de todas y cada una de las cuentas.

Observaciones generales.

Al realizar los métodos de análisis de inversiones hemos obtenido resultados favorables ya que en el método de valor presente nos da como resultado de valor presente neto \$163,575 el periodo de recuperación de la inversión sabemos que se recuperara en: 4 años. 3 meses y 7 días.

En cuanto al cálculo de la TIR Los factores de descuento que aplicamos fueron por 43.5% que nos da como resultado -\$8,404 y el 43% con un resultado de \$502 , este método se debe de hacer con dos tasa opuestas, el método de beneficio/costo nos dice que la agencia de viajes "HerraM" S.A. esta en posibilidad de cubrir las salidas de efectivo en 1.17 veces, con las entradas que genera el proyecto.

En el método estadístico el proyecto de inversión puede tener una variación en los datos estimados de \$40,379 o expresado en porcentaje del 18%, el cual no representa problema alguno por las cifras esperadas. El método de equivalentes de certidumbre nos dice que si sucediera que en el primer año se obtuviera el 95% de lo presupuestado, en el segundo año el 90%, el tercer año el 85%, en el cuarto año el 80% y el quinto año el 75%, aun así el proyecto seria rentable.

El costo de capital para la empresa es de 1.18 lo cual nos dice que por cada \$1 que la empresa venda debe generar utilidades por .04 centavos. El método de tasa de descuento ajustada al riesgo nos dice que tenemos como valor presente neto \$41,724 esta tasa es una de las más crudas y reales y nos muestra que nuestro proyecto tiene solvencia. Por último el estado de situación financiera nos muestra los activos, pasivos y el capital con que cuenta la empresa, nos da un desglose de todas y cada una de ellas.

En general el proyecto es viable, rentable y redituable para invertir en el, podemos decir que el crédito que solicitemos será pagado sin ningún inconveniente ya que nuestra solvencia será buena.

CONCLUSIÓN

Es importante destacar el financiamiento como instrumento fundamental para incrementar la productividad y eficiencia empresarial, particularmente como medio que facilite condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales. Toda empresa se ve influenciada por el financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez y para iniciar nuevos proyectos.

Según la sabiduría convencional el financiamiento bancario o para bancario no estará disponible para empresas pequeñas antes de que alcancen un nivel de producción tal que su balance refleje activos tangibles sustanciales que puedan ser utilizados como colateral, tales como cuentas por cobrar, inventarios y equipos.

Las instituciones financieras se preocupan normalmente de la calidad del proyecto y la solidez financiera del prestatario. Ellos quieren saber que el prestatario tendrá los suficientes recursos financieros para pagar el préstamo y que el proyecto mejorará la situación financiera del prestatario. La mayoría de las instituciones financieras apoyarán un proyecto solamente si creen que las pérdidas potenciales a las que se exponen son pequeñas o improbables. En otras palabras, las instituciones financieras le tienen aversión al riesgo. El riesgo que enfrentan las instituciones financieras en un proyecto depende de tres factores: (1) el monto de la pérdida potencial, (2) la probabilidad de la pérdida, y (3) la exposición de la parte a la pérdida.

El financiamiento interno son los fondos proporcionados por el equipo inicial, la familia y los amigos, antes y al momento del lanzamiento. Y a medida que la empresa crece, gana acceso a financiamientos intermediarios de tipo patrimonial.

La crisis económica generalizada por la que ha atravesado el país, ha obligado a que las instituciones, tanto públicas como privadas, se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto, abriendo espacio para la concertación de las mismas.

De acuerdo a la investigación que lleve a cabo me di cuenta que el crédito empresarial con garantía hipotecaria fue la mejor alternativa de las demás opciones de créditos ya que los requisitos, los intereses, el monto del financiamiento, plazo, etc. fueron los mejores.

Con la aplicación de los métodos de análisis de evaluación de inversiones todos los resultados que me arrojaron fueron positivos como lo he explicado en las observaciones generales por lo cual podemos decir que el constituir la agencia de viajes es un buen negocio, será rentable y redituable.

En conclusión puedo decir que esta investigación ha sido de gran ayuda ya que me ha despejado dudas, me ha ayudado a conocer y entender mejor lo que en un futuro yo quiero iniciar que es mi propio negocio, conociendo todos los pros y contras que significa el iniciar un negocio.

Glosario

Activos fijos: son las propiedades, bienes o derechos que representan una inversión de capital. Ejemplo: maquinaria, equipo, edificios y terrenos, equipo de transporte, mobiliario, concesiones, derechos y acciones de compañías afiliadas.

Accionista: es el propietario legal de una o más acciones de capital social de una compañía. Los accionistas asisten a las asambleas anuales ordinarias o extraordinarias, u otorgan poderes para votar en estas asambleas a otras personas. los accionistas tienen facultades para autorizar o ratificar a instancias de la dirección, realizar enmiendas a la escritura de constitución de la sociedad.

Acreditado: en lenguaje jurídico, él que recibe un préstamo o una apertura de crédito.

Acreditante: en lenguaje jurídico, él que hace una apertura de crédito, él que concede un crédito o un préstamo.

Acreeedor: toda persona física o moral que tiene derecho a exigir de otra una prestación cualquiera.

Acreeedor garantizado: persona cuyos derechos sobre otra están protegidos con garantía adicional o con una hipoteca u otro embargo preventivo; si la protección es amplia, los derechos se consideran "totalmente garantizados", si la protección no es completa, se dice que los derechos están "parcialmente garantizados".

Activo: importe total de valores o títulos que se tienen a favor en una empresa: dinero, mobiliario, maquinaria, cuentas al cobro, etc. el activo, más el pasivo y el capital son los componentes del balance.

Activo circulante: componente del balance, formado por valores o bienes que están en continua circulación en una empresa. En el caso de la banca, el dinero y las cuentas por cobrar son activo circulante. Activo realizable.

Activo fijo: las propiedades, bienes materiales o derechos que en el curso normal de los negocios no están destinados a la venta, sino que representan la inversión de capital o patrimonio de una dependencia o entidad en las cosas usadas o aprovechadas por ella, de modo permanente o semi-permanente, en la producción o en la fabricación de artículos para venta o la prestación de servicios a la propia entidad, a su clientela o al público en general.

Apertura de crédito : contrato por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o contraer una obligación por cuenta de éste para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que se disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Aportaciones de capital: las sumas pagadas en efectivo o aportadas en bienes o derechos por los socios o accionistas de una sociedad, para integrar el capital de ésta.

Bancos (banca comercial): son instituciones que tienen por objeto la prestación de servicios de banca múltiple y de crédito.

Banco: institución que realiza operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar.

Banco de México (banxico): es el banco central de la nación. Fue creado por la ley del 15 de agosto de 1925 y constituido por escritura pública el 1 de septiembre de ese mismo año. Actualmente se rige por la ley del banco de México publicada el 23 de diciembre de 1993.

Bien: todo aquello que puede ser objeto de apropiación, empleado para satisfacer alguna necesidad. Cosas o derechos susceptibles de producir beneficios de carácter patrimonial.

Bienes inmuebles.: se tienen como tales aquellos que no se pueden trasladar de un lugar a otro sin alterar, en algún modo, su forma o sustancia, siéndolo unos por su naturaleza, otros por disposición legal expresa en atención a su destino. el concepto de bienes inmuebles ha sufrido una honda transformación en nuestro tiempo, merced a los adelantos técnicos que permiten trasladar, de un lugar a otro, sin alteración, por ejemplo monumentos históricos arquitectónicos.

Balance general: es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Capital: es el patrimonio o aportación de una persona física o moral. en términos bancarios, principal de un crédito; es decir, sin incluir los intereses u otro concepto que no sea el importe del préstamo.

Capital aportado: pagos hechos en efectivo o con otros bienes que hacen a una compañía sus accionistas por los siguientes conceptos: a) cambio de acciones; b) cumplimiento de un gravamen sobre las acciones; c) donativo; d) capital pagado.

Capital contable: es la diferencia entre los activos y pasivos de la empresa y está constituido por la suma de todas las cuentas de capital, es decir, incluye capital social, reservas, utilidades acumuladas y utilidades del ejercicio.

Capital social: es el conjunto de aportaciones suscritas por los socios o accionistas de una empresa, las cuales forman su patrimonio, independientemente de que estén pagadas o no. el capital social puede estar representado por: capital común, capital preferente, capital comanditario, capital comanditado, fondo social (en sociedades cooperativas o civiles), etc.

Costo: es el consumo de bienes y de servicios efectuados para lograr la venta de productos, mercaderías o servicios.

Crédito con garantía hipotecaria: tiene como respaldo un inmueble, que se constituye en garantía hipotecaria.

Cheque de viajero: documento que tiene los mismos requisitos de un cheque nominativo, pero con ciertas particularidades que lo diferencian. es emitido exclusivamente por un banco a su propio cargo y es pagadero en cualquier plaza donde el banco tenga oficina o corresponsal.

Egresos: erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto.

Empresa: toda hacienda de producción o lucrativa con la finalidad de producir utilidad a través de su actividad. La empresa coordina diversos factores: naturaleza- capital- trabajo.

Factoraje: es el contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.

Financiamiento: es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Financiamiento bancario: son los créditos concedidos por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público, así como valores emitidos por empresas privadas, sector público y banco central adquiridos por el sistema bancario.

Fuentes de financiamiento: son canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son necesarios para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Ganancia: valor positivo residual, que como consecuencia de un flujo bidireccional de ingresos y costos, incrementa el patrimonio neto de una organización, medido según ciertas reglas convencionales.

Garantía hipotecaria: tipo de garantía real ofrecida con relación a un bien inmueble por la que se concede al acreedor la seguridad acerca del cumplimiento de una obligación dineraria mediante la constitución de una hipoteca que grava dicho bien inmueble, la cual será realizable si el deudor no cumple con su parte del contrato.

Gastos: esfuerzo, sacrificio o empleo de un factor económico que no contribuye a la elaboración de un producto o servicio, cuyo devengamiento produce un resultado negativo.

Hipotecable: término que califica todos aquellos bienes que pueden ser sujetos a hipoteca. Son hipotecables los bienes inmuebles, los derechos reales asociados a éstos y ciertos bienes muebles (como naves y aeronaves) que, a efectos jurídicos, se asimilan a los primeros.

Ingreso: son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano, o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio.

Interés: rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Inversión: empleo de una suma de dinero en compras de bienes duraderos o títulos. Gasto que se efectúa para mantener en funcionamiento o para ampliar el equipo productivo de una empresa. Bienes y servicios producidos pero no consumidos. Suma de dinero sobrante que se destina a la obtención de rendimiento mediante instrumentos financieros o bancarios.

Inversionista: persona que presta a otra los fondos necesarios para la realización de sus actividades económicas. También se denomina así la persona que adquiere títulos o invierte su dinero en algún proyecto para conseguir una ganancia.

Investigación de mercados: estudio realizado con el fin de recoger información sobre el tamaño, características, competidores, canales de distribución, consumidores, etc., de un mercado potencial, con anterioridad a la introducción de un nuevo producto o servicio que satisfaga las necesidades de estos últimos.

Línea de crédito: convenio entre la institución financiera y el usuario en que se especifica la cantidad máxima disponible de un crédito concedido, sea en una sola disposición o en varias y a un plazo previamente fijado.

Liquidez: la liquidez de un instrumento es la facilidad con la que puede ser vendido en el mercado de valores en cualquier momento, particularmente durante periodos en los que se están observando incrementos sustanciales en las tasas de interés.

Organización: todo grupo humano que persigue objetivos previamente determinados.

Operación bancaria: cualquier tipo de operación realizada por las entidades de crédito. Éstas se dividen en las siguientes categorías: operaciones pasivas o de captación de recursos, operaciones activas o de inversión de los recursos captados y servicios a la clientela.

Operación financiera: contratación de un servicio o producto financiero; se distinguen de las operaciones mercantiles porque no necesariamente implican la compra o venta directa de un bien tangible, sino que facilitan el acceso a recursos monetarios para efectuar diversas operaciones.

Pasivo: conjunto de obligaciones contraídas con terceros por una persona, empresa o entidad; contablemente es la diferencia entre el activo y capital.

Patrimonio: conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una persona física o jurídica, país o entidad. Referido a una persona física suele abarcar exclusivamente los bienes materiales con cierto valor económico.

persona moral: es toda sociedad civil o mercantil, también se consideran con este carácter a la nación, los estados, municipios, los sindicatos, asociaciones profesionales, las sociedades cooperativas y mutualistas y aquéllas que se propongan fines políticos, científicos, artísticos, de recreo o cualquier otro fin lícito y todas aquéllas reconocidas por la ley.

Plazo: tiempo que se establece en un contrato para el cumplimiento de una obligación.

Préstamo: cesión que una persona hace a otra de un elemento patrimonial fungible o no fungible, con la condición de que el otro se lo devuelva pasado un tiempo determinado.

Pérdida: valor negativo residual que como consecuencia de un flujo bidireccional de ingresos y costos, disminuye el patrimonio neto de una organización, medido según ciertas normas convencionales.

Plazo de vencimiento: es el tiempo que le queda a un instrumento para llegar a su fecha de vencimiento.

Portafolio de inversión: conjunto de inversiones financieras que cumple con los objetivos de liquidez, rendimiento, plazo y riesgo fijados por el inversionista.

Razón social: nombre legal de una sociedad que ésta utiliza para distinguirse de otras en el tráfico jurídico y económico y bajo el cual contrae sus obligaciones.

Rendimiento: el rendimiento total que obtiene el inversionista con los instrumentos de deuda tiene dos componentes que son los ingresos por intereses y la ganancia de capital que equivale a la diferencia que existe entre la cantidad que el inversionista pagó por el instrumento (precio de compra) y las cantidades que recibe por concepto de amortizaciones y/o del precio de venta en su caso.

Segmentación de mercado: fragmentación de un mercado en grupos homogéneos según determinado criterio (geográfico, económico, sociológico, etc.), de forma que resulte interesante para la empresa aplicar en cada uno de ellos una estrategia comercial distinta.

Sociedad: entidad creada por ley, facultada para adquirir activos, incurrir en obligaciones y dedicarse a determinadas actividades. se conforma por dos o más socios que adquieren diferentes grados de responsabilidad ante terceros dependiendo de la forma jurídica que revista la entidad.

Sociedad anónima: persona moral formada bajo una denominación que se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Se abrevia S.A.

Socio: persona que forma parte de una asociación de cualquier tipo: cultural, laboral, política, etc.

Solicitud de crédito: esqueleto o forma impresa que el solicitante de un crédito debe llenar y entregar a la institución financiera. Es el primer requisito para ser acreedor a un préstamo.

Tasa: indicador básico para estimar en términos relativos el comportamiento de determinadas variables

Tasa de inflación: indicador del crecimiento sostenido de los precios de los bienes y servicios expresado en porcentaje con relación a un periodo de tiempo.

Tasa de interés: número decimal (o porcentual) a través del cual se especifican las cantidades que por concepto de interés pagan algunos instrumentos, como son las obligaciones.

Tasa de rendimiento: ganancia que se obtiene por alguna inversión, expresada en forma decimal o porcentual.

Tasa neta: tasa de rendimiento con deducción de impuestos.

Uniones de crédito: son organizaciones auxiliares de crédito formadas por empresarios que tienen actividades en común y que se asocian para facilitar a sus agremiados el acceso al crédito y con mejores condiciones de negociación.

Utilidad: satisfacción que proporciona el empleo de un bien, que varía en función de la cantidad consumida de ese bien. Beneficio o ganancia.

Valor presente: el valor del bien o servicio, actualizado con los factores de actualización correspondientes.

Vencimiento: en un contexto jurídico, fecha en que ha de cumplirse una obligación o en que se concluyen los términos estipulados por los contratantes o los concedidos por la ley para el ejercicio de la obligación o de ciertos derechos.

Vencimiento anticipado: dar por vencido anticipadamente el saldo de un crédito, por incumplimiento del contrato que tienen establecido con el deudor.

Bibliografía

Acerenza Miguel Ángel

“Agencias de viajes”

Organización y operación

Trillas turismo, México 2002.

García-Pelayo y Gross Ramón

“Pequeño Larousse Ilustrado”

México, DF. 2003.

Gitman Lawrence J.

“Fundamentos de Administración Financiera”

7° edición, México 2001.

Hernández Sampieri Roberto

“Metodología de la investigación”

Edit. Mc Graw Hill, Mexico 2003.

Perdomo Moreno Abraham

“Planeación Financiera”

3° edición, México 2002.

Ramírez Padilla David Noel
“Contabilidad Administrativa”
5° edición, México 2001.

Reyes Ponce Agustín
“Administración de empresas teoría y práctica”
Edit. Limusa México 2000.

Taylor Kinnear
“Investigación de Mercados”
Edit. Mc Graw Hill, México 2002.

Crédito empresarial con garantía hipotecaria

www.banamex.com.mx

Fecha de consulta: 6 de mayo de 2004.

Crédito Bancomex

www.bancomex.com

Fecha de consulta: 6 de mayo de 2004

Crédito nafin

www.nafin.com

Fecha de consulta: 10 de abril de 2004