

**UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**OPERACIÓN LEASING, ANÁLISIS COMPARATIVO CON OTRAS ALTERNATIVAS DE  
FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO. CASO OSKUPACK SPA**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
CIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AL  
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**Profesor guía: Sr. Marcelo Cuevas**

**Yennifer Ninosca Castillo Espinoza**

**VIÑA DEL MAR, CHILE 2016**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se dedica a mi hijo Alonso, quien con su energía hace que cada paso que emprendo sea pensado en su beneficio, dándome la fuerza para realizarlo de la mejor manera posible, mi pilar fundamental, a mi Familia y amistades.

## **AGRADECIMIENTOS**

Se agradece al equipo académico y de trabajo de la Universidad de Valparaíso por hacernos este proceso tan enriquecedor, por su colaboración y consejos.

Agradecer a mi Familia por estar siempre presente con su apoyo constante para poder realizar este proceso.

## ÍNDICE

ÍNDICE.....	i
RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	11
1.1 Marco Conceptual.....	11
1.1.1. Definición de Administración Financiera.....	11
1.1.1.2. Decisión de inversión.....	11
1.1.1.3. Decisión de financiamiento.....	12
1.1.1.4. Decisión de administración de bienes.....	12
1.2. Análisis de la administración de capital de trabajo.....	12
1.2.1. Presupuesto de capital.....	13
1.3. Las propuesta de proyectos de inversión.....	14
1.4. Métodos de análisis.....	14
1.5. Financiamiento.....	15
1.6. Formas de financiamiento.....	15
1.6.1. Financiarse con recursos propios.....	15
1.6.2. Financiarse con recursos ajenos.....	16
1.6.2.1. Instituciones Bancarias.....	17
1.6.2.2. Fiscalización del Sistema Financiero Chileno.....	18
1.6.2.3. Clasificación de la deuda.....	18
1.6.2.3.1. Financiamiento a corto plazo.....	19
1.6.2.3.2. Mediano y Largo plazo.....	21
1.6.3.4. Requisitos para solicitar un crédito a una institución financiera.....	23
1.7. Leasing.....	25

1.7.1. Definición de Leasing.....	26
1.8. Leas-back.....	26
1.9. Otros créditos.....	26
1.10. Financiamiento no Bancario.....	28
1.11. Subvención Pública.....	29
1.1.2. Financiamiento de privados.....	30
CAPÍTULO II: LEASING, CLASIFICACION Y CARACTERISTICAS.....	32
2.1. Leasing como fuente de financiamiento.....	32
2.1.2.SBIF y las empresas de leasing.....	32
2.1.3. Procedimiento para una operación Leasing.....	33
2.1.4. Historia del leasing.....	33
2.1.5. Clasificación del Leasing.....	34
2.1.5.1. Leasing Operativo.....	34
2.1.5.2. Leasing Financiero.....	35
2.1.5.3. Leasing Mobiliario.....	36
2.1.5.4. Leasing Inmobiliario.....	36
2.1.5.4. Leasing directo.....	37
2.1.5.5. Leasing indirecto.....	37
2.1.6. Estudio de factibilidad por la empresa de leasing.....	37
2.1.7. Obligaciones del usuario del bien.....	37
2.1.8. Beneficios para el usuario del bien.....	38
CAPITULO III EMBALAJES INTERNACIONALES OSKUPACK SPA.....	40
3.1. Estudio de caso: Oskupack.....	40
3.2. Historia de la empresa.....	40
3.3. Problemas Financieros.....	43
3.3.1. Crédito Bancario.....	45

3.3.2. Leasing.....	47
3.4. Mejoras para aumentar sus ventas.....	50
3.5. Proyecciones.....	54
3.5.1. Evaluación de las alternativas financieras.....	54
CAPITULO III COMPARACION DE INSTRUMENTO LEASING Y CREDITO BANCARIO.....	62
4.1. Introducción.....	62
4.2. Ventajas y desventajas de producto Leasing para el arrendador.....	62
4.2.1. Ventajas.....	62
4.2.2. Desventajas.....	64
4.3. Ventajas y desventajas de producto Crédito para la empresa.....	64
4.3.1. Crédito Bancario.....	65
4.3.2. Ventajas.....	65
4.3.2. Desventajas.....	66
CONCLUSIONES.....	67
BIBLIOGRAFÍA.....	69
ANEXOS.....	72
Anexo N°1 Descripción de segmentos, clasificación que entrega el Servicio de Impuestos Internos.....	72
Anexo N°2. Tasas vigentes al 15 de Junio 2016.....	75
Anexo N°3: Bancos existentes en Chile, supervisados por SBIF.....	76
Anexo N°4: Estudio de factibilidad por la empresa de leasing .....	78
Anexo N°5: Ubicación de la Fábrica de Oskupack.....	79
Anexo N° 6: Socios de Oskupack.....	80
Anexo N° 7: Productos que fabrica Oskupack.....	85
Anexo 8: Estructura Organizacional de Oskupack.....	88

Anexo N°9: Grafico de Ventas de Oskupack y su proyección hasta el 2018.....	89
Anexo N°10: Cotizaciones de leasing de las instituciones bancarias.....	90
Anexo N°12: Flujo proyectado de Oskupack .....	93

#### INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Requisitos a los postulantes de préstamo.....	23
Tabla 3.2. Resumen de valor de adquisición.....	43
Tabla. 3.3. Barreas de entrada al sistema financiero.....	45
Tabla 4.4. Resumen comparativo de cotizaciones de leasing.....	57

## **RESUMEN**

La presente tesis desarrolla un análisis comparativo entre la operación Leasing con otras alternativas de financiamiento existentes en Chile para las empresas. Se da cuenta de los principales obstáculos que las empresas de menor tamaño deben enfrentar con el fin de exponer las ventajas y desventajas que brinda la primera. A demás, se realiza un estudio a las funciones de la administración financiera dentro de una empresa y como la decisión de financiamiento debe considerar las distintas alternativas que tiene en el mercado financiero, para que la empresa tome la decisión que más se acomode a sus necesidades reales, con el menor riesgo y mayor rentabilidad posible.

## **ABSTRACT**

This thesis develops a comparative analysis between the leasing operations with other existing financing alternatives for companies in Chile. It realizes the main obstacles that smaller companies must face in order to show the advantages and disadvantages offered by the first. To others , a study was carried out the functions of financial management within a company and how the funding decision should consider the alternatives it has in the financial market for the company to make the decision that best fits your needs real , with the lowest risk and highest return possible .

## INTRODUCCIÓN

La tesis contempla un análisis a las alternativas de financiamiento existentes en Chile para las empresas de menor tamaño que se utilicen con el objeto de adquirir activos fijos y estas se comparan con el Leasing de tal manera de poder medir su eficiencia. Utilizando la metodología cualitativa de estudio de casos, se realiza un estudio a las funciones de la administración financiera en la empresa Embalajes Internacionales Oskupack SpA para dar a conocer como una empresa desde su constitución se ven enfrentadas a las restricciones del mercado financiero, la decisión de financiamiento debe considerar las distintas alternativas existentes, así, utilizando flujos y comparaciones de cotizaciones se notó como estas orientan a la empresa a tomar la decisión que más se acomode a sus necesidades reales, con el menor riesgo y mayor rentabilidad posible.

Cuando las Empresas han tomado la decisión de invertir en ideas como: inicio de nuevos proyectos, expandirse en su mismo rubro, crear nuevas líneas de producción, creación de nuevos productos, compra de activos fijos u otra, y no cuentan con recursos propios, es cuando nace la problemática, ya que el financiamiento es el obstáculo más importante para empresas emprendedoras, según el Informe Final, Estrategia para financiamiento de las Pymes y el emprendimiento, indica: “el análisis de las fuentes de financiamiento para empresas pequeñas y emprendedoras revela que existen limitaciones importantes

que afectan el acceso al crédito para un número importante de ellos”<sup>1</sup>, además se da cuenta que las alternativas son limitadas y se deja ver que es importante cambiar o mejorar los instrumentos que existen. Estas condiciones de acceso restringido a las alternativas de financiamiento tienden a diferir entre las grandes, las medianas, las pequeñas y micro empresas<sup>2</sup>. Las empresas antes de decidir entre una alternativa u otra deben tomar en consideración distintos factores como: monto, tasas<sup>3</sup>, plazo de financiamiento requerido, seguros incluidos, moneda, mercados a los cuales puede acceder, nivel de riesgo crediticio.

En Chile las restricciones que deben enfrentar las empresas de menor tamaño y con esto nos referimos a las empresas que no están clasificadas como grandes, para la obtención de financiamiento se transforman en impedimentos importantes para su desarrollo y dificulta su crecimiento, como se registra en la tercera versión de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) publicada en Julio 2015, del Ministerio de Economía Fomento y Turismo en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas, del universo que se estudia se indica que del total de empresas tomado como muestra un 3.2% son Grandes Empresas, 52,1% son Pymes y el 44,7% son microempresas, en esta encuesta se evidencia que los

---

<sup>1</sup> INFORME FINAL, ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES Y EL EMPRENDIMIENTO PDF, CONSEJO DE FINANCIAMIENTO DE PYMES Y EMPRENDIMIENTO, 07 DE JULIO 2015. [en línea] <[www.economia.gob.cl/.../Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-...](http://www.economia.gob.cl/.../Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-...)> [consulta: 03 de Marzo 2016]

<sup>2</sup> CLASIFICACIÓN QUE ENTREGA SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. [en línea] ver Anexo 1, <[https://misii.sii.cl/misii/descripcion\\_segmento.pdf](https://misii.sii.cl/misii/descripcion_segmento.pdf)> [consulta: 05 de Mayo 2016].

<sup>3</sup> TASAS VIGENTES AL 15 DE JUNIO 2016, ver Anexo 2. [en línea] <<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.2.1&FECHA=15/06/2016>> [Consulta: 11 de Julio 2016]

crédito otorgados en el año 2013, en las empresas Medianas, Pequeñas y Micro entre un 30% y 37% de ellos fueron a personas naturales y no a nombre de la empresa, como también no registran cotizaciones a las instituciones financieras e indica que las fuentes de financiamiento más empleadas en el año 2013 fueron recursos propios 50% Bancos 23% y proveedores un 17%. Del total de los créditos otorgados en este año los avales más solicitados fueron garantías reales de la empresa un 21% seguidos por los avales privados un 19%, los motivos por los cuales estas empresas solicitaron financiamiento fue para capital de trabajo en un 63% de los casos y para la compra de maquinarias en un 17%.

Las principales razones de rechazo al solicitar un crédito según la cuarta encuesta de Micro emprendimiento 2015 (EME4), del Ministerio de Economía Fomento y Turismo son: falta de garantías un 31,3%, no contar con suficiente capacidad de pago un 18,2%, tener una empresa de poca antigüedad un 18%, presentar un proyecto considerado riesgoso un 17,5% y un 9,3% se debió a problemas con su historial crediticio, lo que evidencia el problema de acceso al financiamiento y la existencia de restricciones que no permiten a las empresas de menor tamaño competir en igualdad de condiciones frente a las grandes empresas, las Instituciones Financieras en Chile en sus términos, para poder cursar un crédito a una empresa verifican diversos factores como: el riesgo que representa para el Banco, en que sector de mercado se encuentra la empresa, como es la proyección de la industria, evalúan la capacidad de pago, el comportamiento histórico crediticio, si tienen garantías reales. El problema de las empresas que están

emprendiendo carece de algunos de los requisitos que solicitan estas instituciones como el historial crediticio, estados financieros. La alta concentración de los mercados crediticios y la limitada aceptación de las garantías hace cada vez más complicado el acceso, las instituciones financieras para proteger la rentabilidad y asegurar el pago, aplica un diferencial en la tasa de interés, como otros costos asociados al financiamiento; gastos notariales, de escritura, seguros.

La edad de la empresa, es un elemento importante en el análisis en etapas tempranas el financiamiento bancario es casi inexistente y las fuentes son informales; recursos propios, familia, amigos<sup>4</sup> y a medida que la empresa va creciendo requiere una mayor cantidad de fondos, los emprendedores acceden a financiamiento más formal como el capital de riesgo o fondos concursables y luego al financiamiento bancario, en este último caso, las instituciones financieras se involucran en el proyecto para poder dar el financiamiento sin aumentar de manera exponencial la tasa de interés, les piden órdenes de compra o flujos que respalden el cumplimiento de la obligación.

En Chile se identifican problemas los cuales se encuentra en términos de alcance de la información crediticia, sobre el nivel de endeudamiento efectivo de las empresas ya que no todos los intermediarios entregan información al sistema, en este sentido un mejor acceso a información sobre deuda (positiva o negativa)

---

<sup>4</sup> Guía de Financiamiento para emprendedores, Asociación de Emprendedores de Chile. [en línea] <[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)...> [Consulta: 06 de Mayo 2016 ]

puede tener efectos positivos al evaluar a una empresa que postula a financiamiento, la asimetría de la información ocurre porque el empresario y el prestamista no tienen la misma información sobre la calidad del proyecto y el nivel de esfuerzo del empresario no es observable para el prestamista<sup>5</sup>

Por lo descrito anteriormente, es que las tareas del Administrador Financiero son relevantes dentro de una empresa y cada vez más primordial ya que los dueños exigen asesoramiento para poder tomar una decisión, como es la de financiamiento, teniendo el conocimiento de las alternativas que pueden optar con sus ventajas y desventajas, para esta evaluación debe considerar factores importantes como: Costo (tasa, seguros, impuestos)-Rentabilidad-Riesgo-Tipo de crédito- Condiciones: los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de crédito, la flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.

### **Planteamiento del problema**

La necesidad de conocer las diferentes alternativas que tienen las empresas de menor tamaño para obtener financiamiento que es utilizado como herramienta para llevar a cabo proyectos de inversión, y que estas sean en condiciones favorables, son los argumentos que sustentan el objetivo principal de la tesis, para lograr explicar la comparación entre el Leasing con otras alternativas de

---

<sup>5</sup> INFORME FINAL, ESTRATEGIA PARA FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES Y EL EMPRENDIMIENTO. [en línea] <<http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/09/Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-de-las-Pymes-y-el-Emprendimiento.pdf>> [Consulta: 05 de Mayo 2016].

financiamiento, con la respectiva evaluación de ventajas y desventajas, se consideró el caso práctico de la compra de una maquina Cortadora Rebobinadora para Pet+Pe, Marca Multiplas, Modelo QFJ-1300C año 2016 nueva sin uso, en la Empresa: Embalajes Internacionales Oskupack SpA en adelante Oskupack. Con este caso se demuestra porque la empresa toma la decisión de trabajar con leasing y no otra alternativa.

Derivado de lo anterior, es que surgen las siguientes preguntas de investigación que esta tesis intenta responder.

- 1 ¿Cuál es la mejor alternativa de financiamiento para la compra de maquinaria en una empresa de menor tamaño?
- 2 ¿Por qué la empresa del caso de estudio utiliza el Leasing como primera opción para la compra de maquinarias?
- 3 ¿Cuáles son los tipos de leasing existentes en Chile?
- 4 ¿Cuáles son los obstáculos que deben enfrentar las empresas de menor tamaño cuando requieren financiamiento?
- 5 ¿Es el costo de la alternativa de financiamiento determinante para la toma de decisión?
- 6 ¿Qué se hace en Chile para minimizar la brecha de acceso al financiamiento entre una empresa de menor tamaño y las grandes empresas?

## **Objetivo General**

Analizar comparativamente el leasing con otras alternativas de financiamiento existentes en Chile para la compra de un activo y cuáles son los factores que inciden en una empresa para decidir entre el leasing y no otra, para este análisis se propone la Empresa Oskupack (estudio de caso) , donde según su realidad ante las instituciones financieras, para poder tomar una decisión de financiamiento se desarrolla una construcción de comparaciones entre las cotizaciones existentes y en los términos intangibles; la percepción de la Gerencia para la toma de decisión.

## **Objetivos Específicos**

- Investigar sobre las alternativas de financiamiento en el Mercado Chileno a las cuales las Empresas pueden optar para la compra de maquinaria y los problemas que puedan tener en este proceso.
- Recolectar antecedentes y cotizaciones de las entidades financieras para poder realizar comparaciones en lo que se refiere a tasa de interés, costo de la operación, seguros, vigencia, disponibilidad, y derechos sobre los bienes
- Identificar la alternativa de financiamiento que utiliza el estudio de caso y exponer cuáles son sus ventajas y desventajas frente a otras alternativas descartadas.

## **Metodología**

La presente tesis es de tipo analítico-descriptiva, se expondrá una descripción de las alternativas de financiamiento en Chile con sus características, ventajas y desventajas desde el punto de vista de la empresa que lo requiere y con el objetivo final de indicar que alternativa es la mejor para la realidad de la empresa del estudio de caso.

Para llevar a cabo esta investigación se utilizaron datos primarios que se recogen a través de entrevistas semiestructuradas que se aplican a representantes de la empresa del caso de estudio y a ejecutivos de entidades financieras con el objetivo de conocer los requisitos mínimos que se exigen para evaluar a una empresa como sujeto de crédito.

Las entrevistas se procesan entre Enero y Julio del año 2016 y se aplica a:

Carlos Asalgado Bejares, Gerente General Oskupack SpA.

Ricardo Faine Cabezón, Gerente de Administración y Finanzas, Oskupack SpA.

Olivia Gómez, Jefe de operaciones, Oskupack Spa.

María Silva Valenzuela, Ejecutiva Banca Empresas, Banco Crédito de Inversiones.

Waldo Carvajal Silva, Ejecutivo Banca Empresas, Banco Itaú.

Los datos secundarios son obtenidos de libros, publicaciones, informes y otros.

La memoria está estructurada por cuatro capítulos principales, más una introducción, conclusiones, bibliografía y anexos.

En la introducción se presenta una reseña de la importancia de la administración financiera para las empresas, y como se debe enfrentar la decisión de financiamiento, las restricciones del sistema financiero, el planteamiento del problema, objetivo general y específicos, diseño de investigación y un resumen del contenido de la memoria.

En el capítulo I “marco teórico”, se presentan los conceptos del mercado financiero de Chile, la Administración Financiera y aquellos que se consideren claves para el desarrollo de la tesis.

En el capítulo II “Leasing, clasificación y características” en este capítulo se entregará un desglose de las clasificaciones, ventajas y desventajas.

En el capítulo III “Embalajes Internacionales Oskupack SpA,” se da a conocer la situación de la Empresa, se verán las decisiones de financiamiento que han tomado en su ciclo de vida, los problemas que han enfrentado cuando requieren financiamiento, los logros que han tenido, los recursos que han tomado para poder entrar a diversos mercados, se presentan los antecedentes de la empresa.

Y en el capítulo IV “Análisis comparativo entre leasing y crédito bancario” se estructura una serie de ventajas y desventajas de cada instrumento y una conclusión de cuál es la mejor opción desde el punto de vista de la Empresa.

La tesis culmina con las conclusiones y los hallazgos que se obtuvieron en este estudio.

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1. Marco Conceptual**

En este capítulo se presentarán definiciones de los términos considerados relevantes para la comprensión del tema de estudio. Se exponen las principales características del administrador financiero y del sistema financiero chileno.

#### **1.1.1. Definición de Administración Financiera**

De acuerdo con Van Horne, Wachowicz (2010), La administración financiera se encarga de la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con un objetivo determinado, debe ser flexible para adaptarse al entorno cambiante, para que las empresas se puedan proyectar en el tiempo, deben contar con proyección de flujos de efectivo futuros y luego evaluar el efecto posible de estos flujos en las condiciones financieras de la compañía, planear una liquidez adecuada para ser frente a sus obligaciones como: pagar las facturas, remuneraciones, cuotas de créditos y otras deudas en su vencimiento, la función de puede desglosar según su prioridad en:

##### **1.1.1.2. Decisión de inversión:**

En esta etapa el administrador financiero debe tener claridad de la composición de activos de la organización, el tamaño de esta, que se desea adquirir, y también tener en cuenta si estos bienes mantienen su valor y que se puedan justificar económicamente y ver el lado opuesto que es la desinversión.

### **1.1.1.3. Decisión de financiamiento**

El administrador financiero debe centrarse en la mezcla de financiamiento que se requiere, porque todas las organizaciones son distintas y debe encontrar la ideal para cada empresa

Respecto a la razón de pagos según la política de dividendos de estas, determina la cantidad de utilidades que puede retener la compañía, este paso debe ser equilibrado con el costo de oportunidad de las utilidades retenidas como medio de financiamiento de capital.

El Administrador debe evaluar que debe financiar, conocer el ciclo de vida, para poder evaluar una alternativa según las características en lo que se va a ocupar, corto con corto, largo con largo.

### **1.1.1.4. Decisión de administración de bienes**

Una vez que se ha concretados las dos decisiones anteriores, hay que administrar los bienes de manera eficiente, su principal objetivo es administrar mas los activos circulantes que los activos fijos.

## **1.2. Análisis de la administración de capital de trabajo**

Van Horne, Wachowicz (2010) El capital de trabajo se divide en dos:

- Capital de trabajo neto: activos corrientes menos pasivos corrientes, este término se refiere cuando hablamos contablemente.

- Capital de trabajo bruto: término utilizado administrativamente que es el activo corriente este se puede identificar como: efectivo, valores comerciales, cuentas por cobrar e inventario, puede ser permanente que se refiere a la cantidad que se requiere para cumplir con las necesidades mínimas a largo plazo o temporal que son los que varían con los requerimientos estacionales.

La administración del capital de trabajo, es el manejo que le da el Administrador Financiero a los activos corrientes junto con el financiamiento, mezcla adecuada de financiamiento a corto y largo plazo, que sean necesarios para apoyar los activos corrientes, lo esencial es encontrar el nivel apropiado de estos, que respondan y que coincidan con sus vencimientos, hay dos principios que son:

- La rentabilidad varía inversamente proporcional a la liquidez, mayor nivel de activo corriente, mayor liquidez, menor riesgo y menor rentabilidad, con los demás escenarios constantes,
- La rentabilidad va de la mano con el riesgo

Con estos principios y la posición que quiera manejar la empresa es como se deben enfrentar los escenarios entre rentabilidad y riesgo

### **1.2.1. Presupuesto de capital**

Para poder tomar una decisión debe existir un presupuesto de capital, proceso de identificar, analizar y seleccionar los proyectos de inversión cuyos rendimientos se esperan que duren más de un año, que maximicen el valor y que sean

congruentes con la estrategia de la organización y reevaluar continuamente los proyectos implementados.

**1.3. Las propuestas de proyectos de inversión,** Según Van Horne, Wachowicz (2010), se clasifican en cinco categorías:

- 1 Nuevos productos o expansión de productos existentes, este generalmente se origina en el departamento de marketing
- 2 Reemplazo de equipo o edificios este suele venir del departamento de producción
- 3 Investigación y desarrollo
- 4 Exploración
- 5 Otros

#### **1.4 Métodos de análisis:**

De acuerdo con Van Horne, Wachowicz (2010), para el análisis de estados financieros de una empresa se utilizaran razones financieras que proporcionan información sobre el estado que se encuentra la Empresa su situación financiera y su rentabilidad, el Administrador Financiero debe calcular el grado de riesgo empresarial y determinar las necesidades financieras.

**a) Razones de liquidez:** determina la capacidad de una empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo. Con esta razón se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad.

**b) Razones de apalancamiento financiero:** indica el grado en el que la empresa se financia mediante deuda.

**c) Razones de cobertura:** razones que relacionan los cargos financieros de una empresa con su capacidad para cubrirlos.

**d) Razones de actividad:** razones que miden la efectividad de la empresa para utilizar sus activos

**e) Razones de Rentabilidad:** razones que relacionan las ganancias por ventas y la inversión.

### **1.5. Financiamiento:**

Las empresas tienen políticas establecidas para el pago de sus cuentas fijas como remuneraciones, proveedores, impuestos, y otros pasivos corrientes, se estima que si estas aumentan también aumenta la producción, este concepto hace coincidir los vencimientos los cuales también deben proyectarse cuando adquieren nuevas obligaciones, bajo esta premisa la decisión de financiamiento no tiene su fin en cubrir estas variables, sino la inversión en un nuevo proyecto, compra de alguna maquinaria, mejoras al establecimiento, para esto debe haber una compensación entre riesgo y rentabilidad.

### **1.6. Formas de financiamiento**

#### **1.6.1 Financiarse con recursos propios:**

Aumento de capital social mediante la incorporación de nuevos socios, son los dueños, amigos, familiares quienes invierten su capital en la empresa, es una manera fácil y rápida de tener financiamiento, generalmente es utilizado en la primera fase de las empresas se consideran bajo este concepto a Business angels, capital de riesgo, apertura a la bolsa, prestamos participativos convertibles a capital.

### **1.6.2. Financiarse con recursos ajenos:**

#### **Financiación Bancaria:**

Es la más antigua forma de financiación aunque en estos tiempos es la más engorrosa de conseguir, cuando las empresas no cuentan con recursos propios, la empresa debe salir al sistema financiero en busca del financiamiento. “El sistema Financiero está constituido por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás instituciones públicas o privadas que operan en la intermediación financiera (actividad destinada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos o inversiones) <sup>6</sup>

El sistema financiero en Chile está compuesto por los intermediarios financieros con mayor presencia en el mercado que son los Bancos, y de gran importancia dentro de este sistema es el Banco Central, pues establece las políticas

---

<sup>6</sup> EDUCARCHILE, EL SISTEMA FINANCIERO EN CHILE [en línea], <<http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?id=212873>> [consulta 10 Abril, 2016 ]

monetarias y cambiarias, otro agente importante es la Bolsa de Comercio de Santiago, que constituye el principal centro de operaciones bursátiles del país, también se debe considerar el sistema de pensiones.

#### **1.6.2.1. Instituciones Bancarias:**

“son entidades que se dedican a trabajar con el dinero: lo reciben y lo prestan al público obteniendo una ganancia por las operaciones realizadas”<sup>7</sup> según la Ley General de Bancos en su artículo 40 define a un Banco como. “toda sociedad anónima especial, que autoriza en la forma prescrita por la ley y con sujeción a la misma, se dedique a captar o recibir dinero o fondos del público, con el objeto de darlos en préstamo, descontar documentos, realizar inversiones, proceder a la intermediación financiera, hacer rentar estos dineros y en general realizar toda otro operación que la ley permita”

La diferencia entre la tasa de captación y la de colocación es el spread, representa la remuneración o la utilidad del intermediario. Los bancos negocian con el cliente la tasa de interés, de esto dependerá de la solvencia de quien pida prestado a menor solvencia mayor tasa de interés, una de las variables es la tasa de interés preferencial que es la cobrada a empresas con finanzas solidas, y se utiliza de referencia.

---

<sup>7</sup> BANCAFACIL, ¿QUE ES UN BANCO? consulta 10 Abril, 2016 [en línea] <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=150000000000013&idCategoría=2>>[consulta: 10 de Abril 2016 ]

Los Bancos que forman el Sistema Financiero en Chile, son fiscalizados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), (Ver anexo 3)

#### **1.6.2.2. Fiscalización del Sistema Financiero Chileno**

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), es una institución pública, autónoma, con personalidad jurídica y se relaciona con el Gobierno a través del Ministerio de Hacienda, su fin es supervisar las empresas bancarias así como otras entidades, en resguardo de los depositantes u otros acreedores y del interés público y su misión es velar por el buen funcionamiento del sistema financiero <sup>8</sup>

Los Bancos también pueden realizar operaciones complementarias y de apoyo a su giro, mediante sociedades que están tratadas en los artículos N° 70 al N°73 de la Ley General de Bancos, algunas de estas sociedades quedan sujetas a supervisión de la Superintendencia de Valores y Seguros en atención del tipo de actividad que desarrolla.

#### **1.6.2.3. Clasificación de la deuda:**

La mayoría de los directivos y administradores financieros intentan hacer coincidir los plazos de vencimiento de activos y pasivos. Es decir financian activos de larga duración como maquinarias, instalaciones, con deuda a largo plazo y capital propio. Y compra de activos de menor duración con deudas a corto plazo.

---

<sup>8</sup> SBIF, SISTEMA FINANCIERO DE CHILE. [en línea]

<<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=10001>> [ Consulta: 07 de Mayo 2016 ]

Si la organización conoce con certidumbre como serán sus flujos tanto como ventas, pago de cuentas y su programa de producción, podrá organizar el plazo de vencimiento de la deuda de tal manera que coincidan con el programa de flujo futuro, pero si existe incertidumbre mayor será el plazo que se tomara en el financiamiento para poder dar un margen de seguridad a la Empresa. Este margen de seguridad que se pretende entregar a la organización esta de la mano del margen de rentabilidad.

Para tomar esta decisión de margen de seguridad el Administrador Financiero debe considerar riesgo y rentabilidad, dependerá de la tolerancia al riesgo de la organización, el Administrador debe evaluar esta tolerancia versus costos

**1.6.2.3.1 Financiamiento a corto plazo**, se considera financiamiento a corto plazo aquellos créditos otorgados por las instituciones financieras al cliente con un plazo no superior a los 12 meses, entre más corto sea el plazo de vencimiento de las obligaciones de deuda de una empresa, mayor será el riesgo de no poder cubrir los pagos de principal e interés, se tiene la incertidumbre de los costos asociados si surge algún inconveniente y la Institución Financiera no renueve el crédito y exija su pago inmediato, pero si no surgen problemas, este tipo de financiamiento tiene un costo menor, bajo este concepto existen:

**Líneas de crédito:** “es un monto de dinero que el banco entrega al dueño de la cuenta corriente, para ser utilizado cuando no tiene fondos es ésta”<sup>9</sup>

**Crédito Comercial:** “monto de dinero que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de Capital de Trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo de 1 a 4 años”<sup>10</sup>

**Tarjeta de Crédito:** “Son documentos que, respaldados por los correspondientes contratos, permiten disponer de un crédito otorgado por una institución financiera para ser usado como medio de pago en la compra de bienes y servicios en comercio que tengan habilitado este sistema, la tarjeta de plástico es la herramienta que permite disponer del crédito, por tal motivo, contiene elementos de seguridad destinados a resguardar al titular de posibles fraudes”<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> BANCA FACIL, ¿QUE ES LA LINEA DE CREDITO? [en línea] <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000021&idCategoría=6>> [Consulta: 07 de Mayo del 2016]

<sup>10</sup> BANCA FACIL ¿QUE TIPOS DE CREDITOS EXISTEN, [en línea]. <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000029&idCategoría=5>> [consulta: 07 de Mayo 2016]

<sup>11</sup> SBIF, CLIENTE BANCARIO.CL [en línea]

<<http://www.clientebancario.cl/clientebancario/tarjeta-de-credito-bancaria.html>> [consulta: 07 de Mayo 2016]

**Crédito en un vencimiento:** “proporciona financiamiento de corto plazo para capital de trabajo, (déficit de caja) o sustituir crédito a proveedores (cuentas efectuadas con crédito otorgado por el cliente, entre otros.”<sup>12</sup>

Dentro de la definición de corto plazo también se considera el préstamo otorgado por los proveedores.

**1.6.2.3.2. Mediano y Largo plazo,** plazo superior a 12 meses, cuando se financia bajo este método la empresa conoce con precisión los costos de interés para el periodo en que necesita los fondos considerando además en lo que se necesita invertir tiene un ciclo de vida largo, este tipo de financiamiento es más costoso, se debe considerar muy bien el plazo, la idea es no cancelar intereses en periodos donde ya no es necesario los fondos, bajo esta modalidad en el mercado chileno existen:

**Créditos Hipotecarios:** “Crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el

---

<sup>12</sup> BCI, EMPRESAS, FINANCIAMIENTO, PRESTAMO EN VTO. Y CUOTAS [en línea]

< [http://www.bci.cl/empresas/financiamiento/prestamosenvtoycuotas\\_act.html](http://www.bci.cl/empresas/financiamiento/prestamosenvtoycuotas_act.html) > [consulta: 18 de Mayo 2016]

mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).”<sup>13</sup> existen tres tipos de crédito hipotecario.

Crédito Hipotecario con Letras de crédito: “este crédito se financia con un instrumento que emite el banco, llamado “letra hipotecaria” Estas pueden ser vendidas en la Bolsa de Valores o ser adquiridas por el propio banco o un tercero relacionado, obteniéndose así los recursos que financian al crédito otorgado al deudor”<sup>14</sup>

Mutuo Hipotecario endosable: “este tipo de préstamo está sustentado en una escritura de contrato, la cual se vende en el mercado a través de un endoso, que permite al titular del contrato de pago entregarlo a terceros para su <sup>15</sup>financiamiento.”<sup>16</sup>

Mutuo Hipotecario no endosable: “en este caso la institución financia el préstamo con recursos propios y no puede ser transferido mediante endoso.”

---

<sup>13</sup> BANCA FACIL ¿QUE TIPOS DE CREDITOS EXISTEN, [en línea] <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=300000000000029&idCategoría=5>> [consulta: 07 de Mayo 2016]

<sup>14</sup> SBIF, CLIENTE BANCARIO.CL [en línea] <[www.clientebancario.cl/clientebancario/creditos-hipotecarios.html](http://www.clientebancario.cl/clientebancario/creditos-hipotecarios.html)>[consulta: 20 de Junio 2016]

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> *Ibid.*

**Créditos de Inversión:** “Financiamiento de largo plazo (con un mínimo de 24 meses y un máximo de 60 meses) para la compra de activos fijos y proyectos de inversión en los distintos sectores de la economía.”<sup>17</sup>

Dentro de este concepto como largo plazo también se encuentran financiamiento a través de la emisión de bonos.

**1.6.3.4 Requisitos para solicitar un crédito a una institución financiera:** Para comprender cuales son las barreras que deben enfrentar las Mediana, pequeña, y micro empresas, es que se entrevista a Ejecutivos de la Banca Empresas, del Banco Itaú y Banco Crédito de Inversiones, se les pregunta ¿Qué evalúan de una sociedad requirente de crédito?

Tabla 1.1 Requisitos a los postulantes de préstamo

ITEM	ANALISIS
ACTIVOS	Acreditación de Activos
ANALISIS	Carga financiera
BALANCES	Últimos dos
CAPACIDAD DE PAGO	Capacidad de pago (carga financiera versus ebitda)
CARACTERISTICAS	Solvencia moral
CARPETA TRIBUTARIA	24 Meses
EMPRESA	Que la empresa ni sus socios estén en Dicom
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento de corto y largo plazo
ESTADOS FINANCIEROS	Que tengan utilidad en Balance
GARANTIAS	Uno es a uno, que el valor de la garantía cubra el 100% de la deuda

<sup>17</sup> BCI, EMPRESAS, FINANCIAMIENTO, CREDITOS DE INVERSION TASA TAB, [en línea]

(en línea), <[http://www.bci.cl/empresas/financiamiento/prestamosenvtoycuotas\\_act.html](http://www.bci.cl/empresas/financiamiento/prestamosenvtoycuotas_act.html)> [consulta: 18 de Junio 2016]

INDICADORES	Leverage inferior a 2, EBITDA
PATRIMONIO	Patrimonio de \$37.000.000.-
SECTOR	Sobrevivencia de negocio
VENTAS	Ventas estables
VIGENCIA	Antigüedad de la empresa mínima de 2 años

Fuente: Entrevista Banco BCI, Banco Itaú.

En el análisis de la información recabada se puede apreciar de manera inmediata el problema que surge cuando las medianas, pequeñas y micro empresas, se acercan a las Instituciones Financieras a obtener financiamiento, los obstáculos que se observan son:

Años de vida de la Empresa; se da cuenta que miden balances e indicadores que como se verá en el caso práctico más adelante, la empresa no tiene resultados positivos en los primeros años de vigencia pues es muy alta la inversión para poder dar partida a la producción y no tienen ventas inmediatas.

Capacidad de pago: es un tema relativo ya que la asimetría de la información respecto al proyecto, no tiene la misma evaluación de parte de la Institución bancaria, con esto se trata de explicar que la empresa que solicita crédito puede tener una proyección atractiva de las ventas pues ya estudio el mercado en el cual van a participar y confían plenamente en sus capacidades, pero el banco toma en consideración este tipo de proyecciones cuando se respaldan de órdenes de compra.

Garantías: es susceptible de análisis, ya que la empresa que requiere financiamiento en este estudios es para la compra de activos, y no siempre se

cuenta con bienes que sirvan de garantía que estén a nombre de la empresa, es por eso como se hablaba en la introducción, los créditos a las empresas han sido tomados a nombre de sus socios y de ahí lo inyectan a la empresa como un aporte de socio capitalizable, préstamo, dependerá de cada empresa su manejo contable.

Ventas: Los primeros años las ventas de las empresas no son estables, pues están conquistando el mercado, entonces ¿cómo se le puede pedir este tipo de características si no son posibles?

Estados financieros: en la etapa temprana cuando es más la inversión y gastos de puesta en marcha lo que no se refleja precisamente en utilidad en los estados financieros.

Para la compra de maquinaria se debe utilizar financiamiento de largo plazo por tal esta es la característica que se analizará, este tipo de financiamiento se pueden garantizar mediante una hipoteca prendaria, contrato de venta con reserva, pagaré, esto quiere decir que si la Empresa no cumple con el pago, la institución financiera puede vender la garantía y hacerse pago de lo adeudado, pero se ha podido observar según las Encuesta Longitudinal de Empresas que se habló en la introducción de la tesis que son los socios quienes toman los créditos a su nombre e hipotecan sus bienes para dejarlos en garantía.

### **1.7 Leasing:**

**1.7.1 Definición de Leasing:** es una operación financiera que consta de un contrato de compraventa de un bien de capital productivo que conserven su integridad y valor comercial, este contrato se celebra entre la empresa de leasing y el proveedor, como es una cesión del uso del bien se realiza un contrato de leasing entre la empresa de leasing y la empresa usuaria del bien, esta última comprometiéndose a la cancelación de una renta por un periodo irrevocable quedando con la facultad de al término de este periodo tener la opción de compra a través de una cuota adicional, la devolución del mismo o por la renovación de la cesión del uso y goce en otras condiciones.

**1.8 Leas-back:** Nace de la necesidad de un empresa de obtener capital de trabajo y no cuenta con las posibilidades de obtener crédito con Instituciones Financieras, es por esto que toma la decisión de vender un bien a una agencia de leasing, de cliente pasa a ser proveedor, a la institución financiera y a continuación firma un contrato de leasing sobre el mismo bien,

La Empresa obtiene liquidez inmediata con la venta y asegura la recuperación del bien al suscribir el contrato de arrendamiento financiero. El bien pasa a ser propiedad de la sociedad de leasing o banco y la empresa vendedora se reserva los derechos de uso del mismo. Y no se rompe el ciclo productivo del bien en la Empresa.

**1.9. Otros créditos:**

**Factoring:** es una alternativa de financiamiento, orientado principalmente a las pequeñas y medianas empresas, consiste en la transferencia de la cobranza futura de créditos y facturas de la empresa a la institución financiera, la cual dará a cambio el dinero correspondiente entre el 90 y 98% aproximadamente de esas operaciones. Su principal ventaja es que permite a la empresa dar crédito a sus clientes sin afectar su flujo financiero, convierte cuentas por cobrar en recursos líquidos inmediatos, a través de la cesión de facturas y/o créditos documentado<sup>18</sup>, para poder optar a esta herramienta es necesario pasar por la evaluación de los montos y capacidad de pago, como también la acreditación de estados de situación, informes comerciales sin antecedentes y la existencia de un negocio con una antigüedad mínima exigida, una de las desventajas que el cliente que se ha factorizado se atrase en el pago los intereses que provoca intereses por mora y que estos montos los asume la empresa y la empresa que les esta factorizando estos documentos se hace pago del monto retenido de la operación, es por esto que las Empresas deben tomar en consideración y evaluar bien cuales de sus clientes podrán ser sujeto de factoring.

**Securitización:** “es un proceso mediante el cual un bien o un conjunto de ellos se transforman en un título o valor transferible y negociable en un mercado. A través de esto activos no líquidos se convierten en otros de liquidez inmediata.”<sup>19</sup> Algunos

---

<sup>18</sup> Guía de Financiamiento para emprendedores, Asociación de Emprendedores de Chile pdf p.10 [en línea] ,<[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)... > [consulta: 22 de Junio 2016]

<sup>19</sup> SECURITIZACION, [en línea] <[www.finanzas.com/securitizacion](http://www.finanzas.com/securitizacion)> [consulta: 08 de Mayo 2016]

de los activos que son por ley securitizables; Letras hipotecarias y mutuos hipotecarios, contratos de leasing de bienes muebles e inmuebles, depósitos a plazo emitidos por bancos establecidos en Chile.

**Confirming:** “es un servicio que ofrecen las entidades financieras a las empresas para gestionar el pago de sus facturas a los proveedores”<sup>20</sup>

**Renting:** “operación de arrendamiento de bienes en la cual se incluyen mas servicios que en el contrato leasing. En este caso, en la cuota pueden incluirse, además del precio del bien y los intereses del capital, el seguro, el mantenimiento, las reparaciones, la sustitución etc.”<sup>21</sup>

#### **1.10. Financiamiento no Bancario:**

**Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR):** “son organizaciones que ayudan a las empresas a obtener financiamiento, asumiendo el riesgo del crédito de la empresa frente al Banco, según datos del banco mundial, en Chile conforman más del 30% de los créditos, en la actualidad existen siete SGR funcionando y

---

<sup>20</sup> BBVA CON TU EMPRESA, [en línea] <[www.bbvacontuempresa.es/a/factoring-y-confirming-que-ventajas-ofrecen](http://www.bbvacontuempresa.es/a/factoring-y-confirming-que-ventajas-ofrecen)> [Consulta: 08 de Mayo 2016 ]

<sup>21</sup> DIPLOMADOS, INGENIERIA INDUSTRIAL UC, LAS ALTERNATIVAS PARA FINANCIAR UNA EMPRESA, [en línea] <[www.claseejecutivac.cl/2011/07/las-alternativas-para-financiar-una-empresa/](http://www.claseejecutivac.cl/2011/07/las-alternativas-para-financiar-una-empresa/)> [consulta 10 de Abril 2016]

asociadas a Asigar: Aval Chile, Confianza, Cogarantía, First Aval, Mas Aval, Proaval y Agroaval.”<sup>22</sup>

### **1.11. Subvención Pública:**

Generalmente apuntan a emprendedores de pequeñas empresas en su etapa inicial, algunos de ellos son:

- Capital Semilla de Sercotec- Corfo
- Subsidios Fosis
- Capital Abeja de Sercotec
- Fondos y concursos Corfo
- Empaquetamiento Tecnológico para nuevos Negocios
- Gestión de Innovación en Empresas Chilenas
- Prototipos de Innovación Empresarial
- Programas de Pre inversiones
- Programas de Emprendimiento Locales
- Programa de Apoyo a proyectos en Etapa de Preinversion
- Programa de Apoyo a la Inversion en Zonas de Oportunidades
- Programa de Apoyo a la inversión tecnológica
- Concurso Global Connection de Corfo
- Concurso Innovación y Emprendimiento Social

---

<sup>22</sup> GUÍA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES, ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE pdf, p10, [en línea] <[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)...> [Consulta: 06 de Mayo del 2016 ]

- Go To Market
- Concurso Portafolio de Tecnologías Comercializables.

### **1.12 Financiamiento de privados:**

**Capital de riesgo:** “la característica distintiva de esta fuente de financiamiento es que el emprendedor debe compensar la incertidumbre que rodea su proyecto y su probabilidad de éxito, con una tasa de retorno.”<sup>23</sup> No solo entregan capital también aporta conocimiento y redes de contacto, este capital puede venir de inversionistas privados o de fondos de capital de riesgo.

**Inversionistas ángeles:** “se les llama inversionistas ángeles a personas o entidades con experiencia en los negocios que están interesadas en promover la iniciativa empresarial y participar de un buen negocio. Su forma de trabajo consiste en aportar capital en empresas en etapa de formación o consolidación justamente durante la etapa de organización y, si se da el caso, ofrecer su experiencia en los negocios para apoyar a quienes están liderando los proyectos que están financiando y de allí su nombre ángeles”<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> GUÍA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES, ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE pdf, p40, [en línea] <[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)... > [consulta: 06 de Mayo del 2016]

<sup>24</sup> BANCA FACIL, ¿QUÉ SON LOS INVERSIONISTAS ÁNGELES?, [en línea] <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000061&idCategoría=9>> [consulta: 09 de Mayo 2016en línea ]

**Crowdfunding o financiamiento colectivo:** “es el ejercicio de levantar financiamiento para un proyecto en base a donaciones, generalmente a través de Internet, sin límites de idioma ni monedas de pago”<sup>25</sup>

**Peer to peer lending:** “también llamado crédito social, es el préstamo de dinero entre personas no relacionadas, sin la intermediación de instituciones financieras (bancos), el que se lleva a cabo a través de plataformas especializadas”<sup>26</sup>

En este capítulo se ha recabado información respecto al marco teórico de la Administración Financiera y la variedad de instrumentos de financiamiento existentes en Chile, y se ha detallado con mayor profundidad aquellos productos financieros que por política de la Empresa Embalajes internacionales Oskupack SpA, es posible postular y utilizar en su ciclo de actividades y que el administrador financiero podría evaluar.

---

<sup>25</sup> GUÍA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES, ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE pdf, p31, [en línea] <[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)... > [consulta: 06 de Mayo del 2016]

<sup>26</sup> Ibid. p 38

## CAPÍTULO II: LEASING, CLASIFICACION Y CARACTERISTICAS

### 2.1 Leasing como fuente de financiamiento:

Ya que la empresa al suscribir el contrato de arrendamiento se considera como adquirir un préstamo, porque se produce una entrada inmediata de la maquinaria o bien para su utilización y el arrendatario no deberá sacar de sus flujos de caja los fondos para la compra del bien. La empresa no ve afectado en sus flujos por la adquisición y pagará según el periodo establecido en el contrato.

**2.1.2 SBIF y las empresas de leasing:** tipo de operaciones autorizadas; “Los bancos podrán celebrar aquellos contratos de leasing que importen la prestación de un servicio financiero equivalente al financiamiento a más de un año de plazo para la compra de bienes de capital (bienes raíces, maquinarias, equipos, etc.), viviendas y bienes muebles durables susceptibles de ser arrendados bajo la modalidad leasing financiero (automóviles, computadores personales, equipos de comunicación y otros bienes similares)”<sup>27</sup>.

Información sobre las operaciones: las obligaciones de pago pactadas en los contratos de leasing no serán informadas como deudas a la SBIF<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> BANCA FACIL, ¿QUE ES EL LEASING?, SBIF SOBRE OPERACIONES DE LEASING, CAPITULO 8-37 HOJA 2 [en línea] <<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/LeyNorma?indice=C.D.A&idContenido=399>> [Consulta: 20 de Junio 2016].

<sup>28</sup> BANCA FACIL, ¿QUE ES EL LEASING?, SBIF SOBRE OPERACIONES DE LEASING, CAPITULO 8-37 HOJA 3 [en línea] <<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/LeyNorma?indice=C.D.A&idContenido=399>> [consulta: 20 de Junio 2016].

### **2.1.3. Procedimiento para una operación Leasing:**

a) La empresa que necesita el bien de capital productivo acude a la empresa de Leasing y solicita que adquiera el bien del proveedor y le ceda su uso, a cambio de este el usuario cancela de manera fraccionaria a la empresa del leasing el valor del bien aumentado en gastos, seguros e intereses. Obteniendo la facultad de adquirir el dominio del bien en un plazo conocido, para el usuario el pago fraccionario se considera cuotas de arrendamiento.

b) Está el contacto directo del usuario final del bien (arrendatario) contacta al Proveedor vendedor del bien y negocia el precio del bien, solicita cotización y esta última la manda a las instituciones financieras para proceder a realizar cotización de un leasing en los términos que el arrendatario entrega respecto a plazo.

Convenidos el plazo y de acuerdo en los términos se procede a firmar un contrato y adicional a este se deben cumplir con otras legalidades como: suscripción de un pagare con vencimientos sucesivos, celebración de un contrato de seguro.

### **2.1.4. Historia del leasing:**

Data del año 1952 es una expresión inglesa que proviene del verbo “to lease” que significa alquilar, fue empleada por el empresario norteamericano D.P. Boothe Jr. que la utilizo para describir el arrendamiento de bienes que le permitió cumplir con un suministro para el ejército de EEUU sin recurrir al crédito comercial bancario, como logro su fin, fundó la empresa “US Leasing”.

En 1978 surgen en Chile las primeras empresas de leasing gracias a la liberación del comercio exterior, las sociedades de leasing nacieron sin la necesidad de una autorización especial, se crean como sociedades anónimas, el uso de este instrumento financiero se da por las ventajas en las rebajas de aranceles aduaneros, la simplificación de los procedimientos de importación, las franquicias tributarias etc.

En la actualidad estas sociedades en su mayoría nacen como filiales de Bancos, se encuentra normada por la circular N°2392 de 9 de septiembre de 1988 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, recopilación actualizada circular N°3444/21.08.2008, capítulo 8-37

**2.1.5 Clasificación del Leasing:** Según Sandoval (2001) Esta clasificación se rige dependiendo de la finalidad perseguida por el propietario de la cosa.

**2.1.5.1. Leasing Operativo:** “Este tipo de leasing es un contrato mediante el cual una persona, natural o jurídica, denominada arrendador, cede a otra denominada arrendatario o usuario, el uso o goce de un determinado bien, a cambio del pago de cuotas periódicas durante la tendencia de este”<sup>29</sup>

Se conviene a corto plazo y recae sobre bienes de uso corriente, que pueden ser recolocados fácilmente al término de la operación, si ella no se renueva o si no se ejerce la alternativa de compra. Es el arrendamiento de bienes directamente por la empresa productora de los mismos. Su finalidad económica es de colocar los

---

<sup>29</sup> MACAYA Cofré, Mariana. El mercado del leasing en Chile, su origen y evolución. Tesis para optar al grado de Ingeniero Comercial, Valparaíso: Universidad de Valparaíso. Escuela de Ingeniería Comercial, 1996, p.14.

bienes en el mercado, su caracterización es que el usuario puede revocar el arrendamiento en cualquier momento, previo aviso al arrendador. Los objetos de leasing son, por lo general, máquinas electrónicas, herramientas, equipos pesados, camiones, autobuses, camionetas, automóviles, entre otros y la compañía de leasing descansa en su capacidad de poder volver a comercializar el activo.

**2.1.5.2. Leasing Financiero:** “Consiste en que el requirente de un bien de capital productivo, solicita a la compañía de leasing que adquiera dicho bien del fabricante o proveedor y que posteriormente le ceda su uso con opción de compra. La finalidad económica es otorgar financiamiento y se caracteriza porque se concluye por un tiempo determinado e irrevocable entre la empresa de leasing, que es un intermediario financiero y el usuario que requiere solventar la adquisición del bien por un mecanismo diverso de una operación de crédito común.”<sup>30</sup> Según la Superintendencia valores y de seguros de Chile en la circular N° 939 de fecha 16.04.1990, indica que el leasing financiero es aquel que en su contrato se indique que; el valor de la opción de compra es inferior al valor de mercado del bien, el valor actualizado de las cuotas de arrendamiento deberá

---

<sup>30</sup> SANDOVAL López, Ricardo, Derecho Comercial, Quinta edición actualizada, Tomo III volumen 2 Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2001. p. 104.

corresponder al menos al 90% del valor de mercado del bien al inicio de este, el plazo de duración de este deberá cubrir el 75% o más de la vida útil del bien.<sup>31</sup>

**2.1.5.3. Leasing Mobiliario:** “es el que recae sobre bienes muebles y tiene mayor aplicación práctica en Chile, el contrato que se celebra dependerá del valor del bien, si es de poco valor se realiza bajo instrumento privado y se adiciona un pagare cuyas firmas son autorizadas bajo notario. Y si el bien es de gran valor se realiza bajo escritura pública logrando de esta suerte una prueba fehaciente y precaviendo asimismo su recuperación en caso de quiebra del usuario.”<sup>32</sup>

**2.1.5.4. Leasing Inmobiliario:** “Este recae sobre bienes inmuebles nuevos o usados como: locales comerciales, oficinas, terreno industrial, proyecto con construcción y propiedades. Se celebra bajo escritura pública para efectuar la inscripción de la tradición cuando se ejerce la opción de compra por el usuario y para inscribir las hipotecas y las prohibiciones que se imponen sobre el predio, mientras no se ejerza dicha opción.”<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> CIRCULAR N°939 DE FECHA 16.04.1990, SUPERTINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS DE CHILE (PDF) [en línea] <[www.svs.cl/institucional/mercados/ver\\_archivo.php?archivo=/web/...](http://www.svs.cl/institucional/mercados/ver_archivo.php?archivo=/web/...) > [consultado 16 de Junio 2016 ]

<sup>32</sup> SANDOVAL López, Ricardo, Derecho Comercial, Quinta edición actualizada, Tomo III volumen 2 Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2001. p. 105.

<sup>33</sup> Ibid.

**2.1.5.4. Leasing directo:** “Permite la adquisición de un bien elegido por el usuario que no es de uso corriente, debido a lo cual implica un riesgo de recolocación para la empresa de leasing.”<sup>34</sup>

**2.1.5.5. Leasing indirecto:** “Tiene por objeto el uso de bienes corriente, este es un acuerdo entre el fabricante y la empresa de leasing para que esta financie a los usuarios, garantizando al fabricante la operación con el servicio técnico y la reposición del bien si este no funciona o no corresponde.”<sup>35</sup>

**2.1.6 Estudio de factibilidad por la empresa de leasing:** antes que una empresa solicitadora de leasing debe ser evaluada para revisar la factibilidad de ser acreedora de este producto para esto debe llenar una documentación ver anexo N°4<sup>36</sup>

**2.1.7 Obligaciones del usuario del bien:**

- Elegir el o los bienes objeto de la operación
- Pagar la renta
- Usar el bien en los términos convenidos
- Mantener y reparar el equipo
- Restituirlo al término del contrato
- Colocarle placas para individualizarlo frente a terceros

---

<sup>34</sup> Ibid.

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> SANDOVAL López, Ricardo, Nuevas Operaciones Mercantiles, Quinta edición actualizada, Santiago: Editorial Lexis Nexis, 2004. p. 53.

- Contratar seguros, esta última puede ser tomada también si así lo quiere el usuario por la empresa del Leasing.

**2.1.8. Beneficios para el usuario del bien:** Se logra mejorar la tecnología de producción, ya que permite reemplazar los bienes antes que estos sean obsoletos, con esto la empresa puede competir en condiciones favorables por haber abaratado costos.

El usuario del bien desde un punto de vista tributario, las cuotas canceladas por el bien corresponden a un contrato de arriendo por tal representan gastos que son aceptados como deducción de la Renta Líquida Imponible de Primera Categoría

Por la factura de renta periódica que le emite la empresa de leasing el usuario tiene derecho de aprovechar el crédito fiscal y compensarlo con el débito de su operación normal

El financiamiento se calcula sobre el valor neto del bien, por tal la empresa no cancela interés sobre el valor del IVA

Si el bien a comprar está en otro país y debe ser importado, la empresa de leasing se encarga de esta operación y traspasa el costo al valor cuota.

Agilidad en la aprobación de la operación

Se obtienen descuentos en la adquisición de un bien ya que la condición de pago con la cual negocia es contado.

Impuesto a la renta: “Las rentas de arrendamiento y los desembolsos efectuados por concepto de mantenimiento de un bien corporal mueble, según contrato leasing, constituyen para el arrendatario gastos deducibles en el ejercicio en que ello ocurra, siempre que tales gastos sean necesarios, tanto por su naturaleza como por su cuantía para producir la renta”<sup>37</sup>

Al momento de ejercer la opción de compra del bien este pasa a ser parte el activo inmovilizado y en la calidad de bien usado y conforme al estado en que se encuentre, su valor de adquisición queda sujeto al descuento de las depreciaciones.

Vuelve al Arrendatario más independiente en cuanto a financiamiento ya que puede proyectar que sus equipos se autofinancien con lo que producen.

---

<sup>37</sup> Oficio N°6.365 de 07-09-1979, Subdirección de operaciones. Departamento de renta

## CAPITULO III EMBALAJES INTERNACIONALES OSKUPACK SPA.



### **3.1. Estudio de caso: Oskupack:**

Se ha tomado la decisión de usar esta empresa como estudio de caso, ya que en las entrevistas sostenidas con la Gerencia de Oskupack nos hemos dado cuenta que ha tenido que enfrentar las restricciones crediticias existentes en Chile como empresa emprendedora, las cuales se han identificado en el Capítulo I y como su gestión la ha posicionado en el mercado. Para poder explicar esta evolución se nombrará:

3.2. Historia de la empresa

3.3. Problemas de Financiamiento

3.4. Mejoras para aumentar sus ventas

3.5. Sus proyecciones.

### **3.2. Historia de la empresa**

#### **La empresa:**

La información que se describe a continuación de la Empresa ha sido extraída de la página [www.oskupack.cl](http://www.oskupack.cl), de la constitución de la Sociedad que ha sido

proporcionada por la Gerencia y se ha complementado con las respuestas que han sido recabadas en entrevistas con personas que trabajan en ella.

Embalajes Internacionales Oskupack SpA Rut: 76.188.974-6 llamada en adelante Oskupack, fue constituida el 03 de Enero del año 2012, como una Sociedad por Acciones, se rige por los estatutos sociales que derivan de su escritura de constitución, por los artículos 424 y siguientes del Código de Comercio además por las normas de la ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas y su reglamento, es una sociedad entre la empresas: Productos Químicos y alimenticios Osku S.A. en adelante Química Osku, es una empresa que ha dado solución por más de 20 años a la conservación y embalajes para la exportación de frutas y Rinoplast Limitada aporta con el reciclaje de la materia prima, el Pet con más de 10 años de experiencia en el Mercado del reciclaje.

Oskupack tiene por objeto: la compra, venta, importación, exportación, producción, industrialización, fabricación y comercialización en todas sus formas, de toda clase de bienes muebles, en especial de todo tipo de plásticos y residuos en general, en cualquier estado, para su acopio, almacenaje, aprovechamiento, depuración, valoración, manejo, procesamiento, tratamiento, transporte, transformación, disposición, reciclaje y reutilización, por cualquier medio, en el país o en el extranjero.

Oskupack se encuentra ubicada en Parcela 744, sector Lajarilla, Viña del Mar, V Región.<sup>38</sup>

**Visión:** Ser líderes en la innovación de producción y comercialización de láminas y envases de Pet preocupándose de las necesidades y satisfacción de sus clientes y orientándose a los nuevos desafíos de conservación de alimentos que dispone el mercado.<sup>39</sup>

**Misión:** Su objetivo es innovar en la producción, comercialización y distribución de envases de frutas, alimentos y láminas de PET, priorizando la calidad y excelencia de sus servicios. La investigación y desarrollo basa en los requerimientos de sus clientes, además de existir un fuerte compromiso con el cuidado medioambiental<sup>40</sup>

**Productos:** Los productos que pueden ser fabricados a partir de la Lamina Pet, son variados, se describen en anexo 6<sup>41</sup>

**Los Socios** ver anexo 7

**Estructura organizacional de la Empresa:** Oskupack se encuentra estructurada de una forma organizacional funcional, delegación de funciones, responsabilidades y autoridad en cada entidad. (Ver anexo 8)

---

<sup>38</sup> Ver anexo 5

<sup>39</sup> OSKUPACK, ¿Quiénes Somos? [en línea] <http://www.oskupack.cl/quienes-somos> [consulta: 10 de Marzo 2016 ]

<sup>40</sup> Ibid

<sup>41</sup> Ver anexo 6 OSKUPACK, Productos [en línea] <http://www.oskupack.cl/productos/envases-barrera> consulta [10 de Marzo 2016]

### 3.3. Problemas Financieros

Oskupack, para poder iniciar sus actividades de fabricación de Clamshell debía comprar las maquinarias necesarias, estas son:

- Maquina Extrusora de plástico: Fabricada en Italia por Construzioni Meccaniche Luigi Bandera costo 1.160.000 Euros. \$812.000.000.- pesos
- Maquina Termoformadora: Fabricada en China, Marca Cheng-Mei costo de la maquinaria: 450.000usd. \$270.000.000 pesos
- Moldes, los cuales se colocan en la Termoformadora para la producción de Clamshell, estos son fabricados en China por Hong Zu Mold Enterprise. Cada molde tiene precio distinto y para empezar comprarían tres. \$115.200.000.- pesos en total.

Como bien es posible darse cuenta, la puesta en marcha de esta empresa en pesos chilenos esta aproximadamente en:

Tabla 3.2. Resumen de valor de adquisición

MAQUINARIA	COSTO EN PESOS
EXTRUSORA	\$ 812.000.000
TERMOFORMADORA	\$ 115.000.000
MOLDES	\$ 115.200.000
	\$ 1.042.200.000

Fuente: elaboración propia

Primero utilizan el aporte de capital de sus socios, mas aporte en dinero que sujeto a ser capitalizables que no estaban por escritura, lo que no fue suficiente

por el alto costo las maquinarias, considerando además que al ser fabricadas en el extranjero se deben asociar costos de internación, flete e impuestos, las empresas extranjeras trabajan con la modalidad de un anticipo de un 20% o 30% para empezar a fabricar, luego se cancela el saldo con la recepción del BL del transporte del país de fabricación a el país de destino, es por esto que el Directorio en reunión, decide que Oskupack debe salir al Mercado Financiero en búsqueda de financiamiento. Una de las primeras tareas encomendadas fue encontrar una Institución Financiera que financiara la importación de la Extrusora, en entrevista con la Gerencia General de la Empresa nos explica:

*“Fue súper complicado en un principio encontrar un Banco que nos abriera las puertas ya que nos solicitaban Balances con utilidad, declaraciones de renta, Ivas, y ventas estables, que como empresa emprendedora no tenía, de hecho no teníamos ni siquiera una venta y el capital que manteníamos era insuficiente para los evaluadores de riesgo de los Bancos, nos pedían garantías reales, pero no teníamos, o me pedían que los Socios avalaran estas operaciones, pero ya habían aportado flujo para iniciar las operaciones de Oskupack y no estábamos de acuerdo como directorio a realizar Hipotecas con los bienes de los Socios, las barreras de acceso al financiamiento en Chile son muy restrictivas”* concluye (Carlos Asalgado Bejares, Marzo 2016)

Cabe destacar que también postularon a los fondos concursables realizaron todos los requerimientos, pero no llegarán a ningún termino y no tenían tiempo para seguir esperando respuesta de parte de estas entidades.

Oskupack en la necesidad de terminar de financiar la Extrusora que ya habían adelantado como anticipo el 30% correspondiente a 348.000Euros que equivalen a \$243.600.000.- pesos chilenos que con esto se daba inicio a su construcción, para el logro de este objetivo, Oskupack actúa de la siguiente manera,

### 3.3.1 Crédito Bancario

Nos comentan que no tuvieron éxito con el instrumento crédito por la negativa de los Bancos consultados (Banco Santander, Banco Crédito e Inversiones, Banco Itaú, Banco Chile), para poder comprender sus negativas se entrevista a dos Ejecutivos de la Banca Empresa:

Banco BCI, Ejecutiva Señorita: Maria Loreto Silva Valenzuela

Banco Itaú, Ejecutivo Señor: Waldo Carvajal Silva

Los cuales nos indican que para poder empezar a evaluar a Oskupack, como solicitante de crédito se evalúa:

Tabla. 3.3. Barreras de entrada al sistema financiero

CRITERIOS	OSKUPACK	
	CUMPLE	NO CUMPLE
ANTIGÜEDAD DE DOS AÑOS		X
VENTAS ESTABLES		X
PATRIMONIO DE \$37.000.000	X	
EMPRESA Y SOCIOS SIN DICOM	X	
UTILIDAD EN BALANCE		X

Fuente: Elaboración propia, 2016. Resumen de respuestas de ejecutivos a la pregunta ¿Cuáles son las barreras de entrada a las cuales se enfrenta una empresa para solicitar crédito?

En la introducción de la presente tesis, se nombra que unos de los grandes problemas en Chile como barrera de ingresos para la obtención de un crédito es la asimetría de la información, Oskupack tiene una proyección de las ventas futuras que para la sociedad es un hecho verídico, pero para los Bancos no es suficiente, porque no cuentan con órdenes de compra que las respalden, no cuenta con historia crediticia, pero como va a tener historia si es una empresa emprendedora, y lo más importante y por lo cual se le niega el crédito, no tiene garantías reales. Oskupack no puede obtener crédito para la compra de su maquinaria por lo descrito anteriormente, pero si los Socios hubieran entregado garantías, que para el Banco haya sido uno es a uno, esto quiere decir que la garantía que entrega Oskupack fuera del liquidable por el mismo valor de la deuda que adquiriera, pero si esto hubiese pasado, se les presentas las siguientes restricciones:

- Crédito con un plazo mínimo de 50 cuotas, sin periodo de gracia
- Ocupan el margen disponible en el sistema financiero para tomar nuevos financiamientos como capital de trabajo
- Alto costo en lo que se refiere a tasa de interés
- Los Bancos indican que en la etapa inicial de una Empresa existe una alta probabilidad de caer en el “valle de la muerte”.

Nos detendremos un poco en el último fundamento como negativa de los Bancos, ya que también el Gerente General, Señor Carlos Asalgado Bejares nos lo mencionó en entrevista, este se refiere a la dificultad de cubrir caja que va en condiciones negativas en la etapa inicial, antes que el producto genere ingresos

reales este tiempo es de 4 años. Es por esto de vital importancia tener un control en los flujos y las proyecciones.

Los bancos al no entregar periodo de gracia, se le hacía dificultoso poder cubrir las cuotas de los primeros meses porque no tenían flujo, y tomar este tipo de instrumento les cerraba las puertas para solicitar capital de trabajo en un futuro, Oskupack decide desechar este instrumento financiero

### **3.3.2. Leasing**

Oskupack al desechar la opción anterior busca una Institución financiera que les realice una operación leasing con la Extrusora de plástico pero que además les devolviera el monto que ellos habían anticipado para el inicio de la construcción el 30% del costo total, bajo este concepto la maquinaria queda en poder del banco y bajo contrato Leasing y Oskupack lo puede utilizar pagando una cuota de arriendo. Bajo estos términos los Bancos fueron más accesibles y el que mejores condiciones les entrego, fue Banco Itaú, el cual financio el 90% de la maquinaria y devolvió el solo el 20 % de lo que Oskupack había anticipado al proveedor además le entrega un periodo de gracia de 12 meses, para realizar esta operación Oskupack facturó a el Banco Itaú el monto nombrado, y para poder resguardar estas operaciones son los Socios los que Avalen (puede ser solo uno) esto queda implícito en el contrato de Leasing, en la cláusula: “Fianza Empresa” se deja el detalle de quien, como persona natural, en representación del socio, como persona jurídica con su rol y domicilio, expone que obliga a su representada como

fiadora y codeudora solidaria. Con eso se releva al Banco de la obligación de protesto, si procediera ya que ante cualquier eventualidad como atrasos, prorrogas u otra situación es el Socio de Oskupack el que responde.

Oskupack en este caso se decide por contratar leasing para la compra de la Extrusora ya que el periodo de gracia que entrega es lo suficiente para poder producir e instalarse en el mercado y el retorno de lo anticipado al proveedor les sirve como capital de trabajo y medio de financiamiento de las maquinas que les falta, nos podemos dar cuenta que la toma de decisión de financiamiento en una empresa no es excluyente el costo de la operación, sino mas bien, los beneficios que entregan las instituciones financieras, plazos y que en este caso se considera que fue el único Banco que dio financiamiento como empresa emprendedora

Después de este contrato Oskupack, pudo iniciar sus operaciones y les fue bastante bien en sus ventas y no tuvo mayores problemas con los siguientes operaciones de leasings para los moldes con Banco Crédito e Inversiones esto porque en el año 2 de la empresa, se capitalizan los fondos que los socios habían entregado para la puesta en marcha y la Termoformadora el Socio Química contrata un leasing a su nombre y la aporta como capital la cual se podrá capitalizar cuando se cancela la última cuota llamada opción de compra.

Oskupack tiene cuenta corriente con los siguientes Bancos:

- Banco Itaú (operación única, Leasing de Extrusora)
- Banco Internacional (Línea de Crédito operación de Leasing y Factoring)

- Banco de Crédito e Inversiones (Línea de Crédito, Visa, operaciones de leasing 5 contratos, factoring, créditos y pago de remuneraciones)
- Banco Santander ( pago de proveedores, órdenes de pago al extranjero, mantiene cuenta corriente en dólares y pesos)
- Banco Corpbanca ( crédito en dólares, se termina de pagar esta operación y se cierra la cuenta corriente)

Oskupack mantiene cuatro cuentas corrientes lo que responde a la búsqueda de satisfacer sus necesidades financieras, sin embargo como se nombro anteriormente mantiene una alta concentración de operaciones con Banco BCI, quien es su principal facilitador de soluciones financieras, se caracterizan por la rapidez en dar respuesta a las solicitudes de Oskupack, la desventaja que se produce en tener alta concentración de operaciones es que disminuye las posibilidades de negociación con el Banco. En la actualidad están en proceso de abrir cuenta corriente en el Banco Security y BBVA

En Chile el ingreso al mercado financiero es restrictivo ya que las barreras que colocan las instituciones financieras son muy altas, los evaluadores de riesgo de las Instituciones Financieras tienen sus propios mecanismo, como es análisis de los Estados Financieros, proyección de las ventas, órdenes de compra de clientes, la calidad de los clientes que componen la cartera de la empresa que solicita financiamiento, comportamiento de pago de sus obligaciones, crecimiento de las ventas, entre otros, la empresa Oskupack SpA, pudo obtener financiamiento con el instrumento financiero Leasing ya que el banco se hace dueño del bien hasta el

pago de la última cuota, llamada opción de compra y adicional a esto, les solicita garantía de aval a uno de los Socios, que en esta operación no tuvo problemas porque los socios son empresas que llevan años de contratos con los Bancos y vida crediticia, pero si no hubiese sido de esta manera, se vuelve a tocar la problemática hablada en la introducción, el gran problema que tiene las empresas emprendedoras en este país y los altos costos que deben asumir.

Con todo lo anteriormente descrito en Septiembre del año 2012, comienza la producción de Clamshell, después de que las maquinarias fueron instaladas y fueron capacitados por los ingenieros que viajaron desde las empresas que las fabricaron.

### **3.4 Mejoras para aumentar sus ventas**

Oskupack en su cuarto año de funcionamiento:

En entrevista con el Gerente de Oskupack SpA nos indica: *“Después que nuestras ventas comenzaron a crecer exponencialmente, no tuvimos mayores problemas cuando solicitamos capital de trabajo pero, los bancos me solicitan presentación del proyecto para el cual vamos a direccionar los fondos del financiamiento, con esto, los ejecutivos de los bancos me indicaban que se asegura que el monto que entregan como financiamiento sea para crear nuevas operaciones y no cancelar deudas”* (Carlos Asalgado Bejares, Marzo año 2016).

Le consultamos que hicieron para que crecieran sus ventas a lo cual nos respondió: *“Hemos invertido mucho tiempo visitando a las Empresas Fruteras en*

*sus packing, hemos ido a Ferias realizadas en Perú, China, Estados Unidos en las que conoces a tus futuros clientes, y además para poder competir nos hemos certificado bajo algunas normas que son esenciales, ya que las exigen en los países donde se va la fruta que se exporta en nuestros envases, esto nos hace más competitivos y como el tema de la exportación de fruta es tan rigurosa, nuestro producto está avalado por estas empresas certificadoras” (Carlos Asalgado Bejares, Marzo año 2016)*

Realizaremos un resumen de lo que significa en el rubro de la exportación de la fruta el hecho que la cadena completa esté certificada y para ver el aumento de las ventas (Ver anexo 9)

Los certificados que mantienen vigentes en la Empresa Oskupack SpA son:

**Norma: ISO 9001 – 2008, Sistema gestión que apunta a la mejora continua de la calidad del producto.** Alcance en la empresa Oskupack SpA: La norma certifica que el proceso desde su inicio como es el de recepción de la materia prima, pasando después por: extrusión, termoformado, elaboración, comercialización de las Láminas Pet y envases Clamshell hasta el despacho del producto al mercado nacional como al Internacional

**Norma: HACCP / Norma Chilena Número 2861, de inocuidad alimentaria.** Alcance en la empresa Oskupack SpA: Es garantizar a los Clientes que desde el proceso de fabricación de las láminas y envases Clamshell hasta el proceso de

despacho, los productos son aptos para almacenar alimentos y cumplen con la inocuidad alimentaria necesaria.

Se hace mención que este proceso no es fácil ni económico, ya que requiere mucho del compromiso del capital humano, ya que deben capacitarse, realizar pruebas, y es un proceso continuo el cual está sujeto a auditorías en las cuales los hallazgos deben ser resueltos en un tiempo determinado, se debe adecuar la industria a los requerimientos.

Las puertas que se abrieron a la empresa Oskupack SpA después de lograr estas certificaciones son:

- Pertenecer a un grupo de empresas de elite, con un sistema de trabajo y gestión orientados a que el producto que sale al mercado es de primer nivel en su calidad.
- Acceder a mercados donde es requisito principal contar con estas certificaciones.
- Cerrar negocios con clientes considerados grandes como: Walmart, Carozzi. Latin American Foods, que son aquellos que tienen un alto estándar de exigencia en calidad, inocuidad y legalidad de los productos
- Lograr satisfacción de los clientes

Si bien es cierto que es algo intangible, las normas certifican que las empresas cumplen con los requerimientos que ellos como clientes, mas los países donde los productos llegan exigen, Oskupack gracias a esto pudo como se nombró

anteriormente cerrar contratos con grandes empresas, pero esto aparte de elevar las ventas, le sirve como respaldo al momento de pedir financiamiento ya que los bancos evalúan de mejor manera y toman como respaldo ya que estas empresas colocan órdenes de compra para el año completo, y toman estas órdenes como garantía de un crédito, es decir que son seguros sus flujos.

Oskupack se encuentra en proceso de implementación y certificación de la norma BRC, el objetivo de esta norma es especificar la seguridad del producto, la calidad y criterios operativos, deben ser gestionados dentro de una organización de fabricación de envases a fin que cumpla con sus obligaciones en relación con el cumplimiento legal y la protección del consumidor, evalúa la calidad de la inocuidad y legalidad del producto en base al riesgo, ya que es esta al igual que la normas: ISO y HACCP sistemas de gestión y está en particular es reconocida a nivel internacional siendo un requisito de algunos países donde los productos son exportados con el logro de esta certificación se abren las puertas de nuevos mercados, la inversión es alta ya que son muchos los cambios que se deben hacer a la fábrica.

Con la explicación de las normas concluimos que las empresas que trabajan con alimentos que se exportan deben ser necesariamente certificadas y gracias a ellas los productos en este caso envases se pueden comercializar fuera de Chile.

### **3.5. Proyecciones**

Otra mejora que ha realizado Oskupack es la internación de un servicio que era subcontratado con esto se refiere a el servicio de: corte y rebobinado de la láminas, para lograr esto la empresa tiene que comprar una maquinaria llamada: Maquina cortadora rebobinadora para PET+PE, Marca Multiplast, Modelo QFJ-1300C año 2016 nueva y sin uso que es las que se evaluara, pero también se menciona que en sus proyecciones están la compra de dos Etiquetadoras y un Molde importado desde China, con esto aumentan la producción en temporada alta de etiquetado que cada vez más que un servicio adicional se está volviendo parte del producto, y con el molde pueden entrar a nuevos mercados internacionales.

Le consultamos al Gerente cual era la política que tiene la empresa para financiar adquisiciones de maquinarias, a lo cual nos respondió: *“Seguimos ocupando Leasing, no porque sea más económico, sino porque con este instrumento tenemos rebajas tributarias, como es ocupar la cuota como gasto de arriendo y además cancelo IVA con cada cuota la cual podemos ocupar como crédito fiscal, y lo más importante dejo las líneas de financiamiento para otro tipo de operaciones, como es el financiamiento de materia prima para la temporada”* (Carlos Asalgado Bejares, Marzo 2016)

#### **3.5.1 Evaluación de las alternativas financieras**

En Oskupack se toma de la decisión de internar este servicio debido a los constantes problemas que tienen con el proveedor del servicio de corte y rebobinado empresa Cortadora XX Limitada, se detallan a continuación los problemas:

- Primero: la empresa Oskupack se encuentra ubicada en Viña del Mar y la Empresa que entrega el Servicio está ubicada en Santiago, alto costo de traslado de las bobinas.
- Segundo: las empresas que entregan este servicio son muy escasas por tal la demanda que tienen de trabajo son altas, demoras en las entregas.
- Tercero: el producto con el que se trabaja son las láminas que cada cliente las necesita de un ancho y largo distinto, esto se debe a que cada una de ellas tiene distintas maquinas en las cuales las ocupan, es por eso que los requerimientos de corte son variables y un milímetro que el corte quede fuera del rango con el cual se solicito es un futuro material rechazado por el Cliente de Oskupack.
- Cuarto: en varias oportunidades la bobina queda mal rebobinada (esto quiere decir que el embalaje de la lámina en el cono está hecha al revés) pero con los tiempos tan estrechos el producto no pasaba por la fábrica de Oskupack y se iba directamente a las dependencias del Cliente y es este el que rechaza el producto, esto provoca un doble costo para Oskupack flete y cancelar nuevamente un servicio a la Cortadora por volver a rebobinas las bobinas

- Quinto: Los clientes que rechazan por lo anteriormente descrito son Carozzi, Walmart, y más que el costo de volver a reprocesar el material es la imagen de Oskupack la que pierde credibilidad en la calidad de su producto.
- Sexto: como la lámina que produce Oskupack sirve para producir distintos productos, y es un mercado que se está explotando, cuando realizan visitas a un Cliente llevan el producto para que realicen la prueba industrial, pero al mantener el servicio de corte subcontratado dependen de este para poder coordinar las visitas y los tiempo no coinciden con los del Cliente.

Estas son las razones por las cuales la empresa Oskupack decide comprar una Cortadora e internar este servicio.

Se detallará paso a paso la operación de la compra de una maquinaria en Oskupack:

1. Busca un proveedor que fabrique la maquinaria
2. Negocia con el Proveedor y acuerda precio, y solicita el envío de la cotización
3. La cotización recepcionada la envía a las Instituciones Bancarias indicando el plazo con el cual desea cancelar la operación, y solicita cotizaciones

Cotizaciones que se recepcionan:

- Banco de Crédito e Inversiones
- Banco Internacional
- Banco Santander

Ver anexo 10: cotizaciones de leasing

Se presentan resumen de las tres cotización para la compra de: Maquina cortadora rebobinadora para PET+PE, Marca Multiplast, Modelo QFJ-1300C año 2016 nueva y sin uso.

Tabla 4.4. Resumen comparativo de cotizaciones de leasing

BANCO	VALOR DEL BIEN	PLAZO EN MESES	TIPO DE TASA	SEGURO ANUAL EN UF	VALOR CUOTA NETA
BCI	\$ 19.229.527	36+1	FIJA	6,6	24,33
INTERNACIONAL	\$ 19.229.527	36+1	FIJA	6,2	24
SANTANDER	\$ 19.229.527	36+1	FIJA		21,8

Fuente: elaboración propia

Alcances:

- Las cotizaciones consideran una tasa de interés que no están descritas en ellas por tal la comparación que se realiza es en valor cuota.
- Cuando el Banco no asegura los bienes, es de cargo del Arrendatario realizar este contrato a nombre del arrendador, y si el Arrendador quiere que el arrendatario suscriba este contrato esta cobra una cantidad de UF, por la administración y realizar este trámite.
- Estas cotizaciones fueron las últimas recibidas por los Bancos, en terreno se practica, que con una de las cotizaciones el encargado de las Finanzas comienza a negociar con los Bancos, se realiza hablando con los ejecutivos donde por ejemplo se les dice: que bajen el valor cuota que el Banco xx les

está ofreciendo tanto, y con estos parámetros los ejecutivos de los Bancos empiezan a pedir autorización para bajar los costos de la operación, hasta los límites que como institución tengan.

En el caso práctico y comparando las cotizaciones, Oskupack debiera contratar un crédito comercial y es lo que se aconseja, pero se sabe que necesitará crédito para poder financiar la materia prima para la temporada del año 2016, por tal esta opción de descarta aunque sea más beneficiosa en costo.

Oskupack debiera cerrar contrato con el Banco Internacional por costo de la cuota o Santander siempre y cuando la negociación del seguro sea conveniente, pero lo que pasa en la realidad es, que como bien dice el nombre del documento son Cotizaciones, las cuales aún no están autorizadas para cerrar el contrato.

Oskupack decide cerrar trato con Banco Internacional, se le indica al ejecutivo y ellos indican que la cotización se va al departamento de riesgo y si es autorizada se sigue el proceso, pero avisan que no es autorizada y las explicaciones son las siguientes:

- La Empresa Oskupack solo tiene una operación con ellos que son la de un medio de transporte bajo modalidad leasing.
- Una sola operación de Factoring

Por lo anterior indican que aún no tiene historia de pago con el Banco ya que la operación de Factoring fue a 120 días que es el convenio de pago de las

empresas Agrícolas y aun no vence al momento de cotizar el Leasing, no tenían como justificar que Oskupack no tendría problemas de flujo de pagos.

Descartada esta opción se sigue con Banco Santander, Oskupack solicita al ejecutivo que cerrara la operación y este indica que mandará la operación al Departamento de Riesgo, mismo proceder del Banco visto anteriormente, cuando entrega la respuesta se indica:

- No fue autorizada por que uno de los Socios tiene problemas con el Banco

Por lo anterior Oskupack solita a Banco BCI que cierre la cotización y se proceda a cerrar contrato, indican el mismo procedimiento, respuesta:

- Autorizado

Este Banco autoriza las operaciones porque la mayoría de las operaciones financieras que Oskupack tiene, las mantiene con esta empresa:

- Línea de crédito
- Leasing 5 contratos
- Créditos de capital de trabajo
- Operaciones de más de 200millones de Factoring, en temporada y más de tres años trabajando bajo esta modalidad.

El paso que sigue en este proceso, es la firma de los Contratos y Mandato.

Para la toma de decisión de financiamiento, la primera evaluación es el costo de la operación pero esto no es lo único, en el caso práctico se evidencio que son otros los puntos relevantes, los cuales se deben tomar en cuenta:

1. Una cotización solo indica el costo de la operación, y sirve de herramienta para el Administrador Financiero para negociar y para realizar un orden por costo con la cual irá cerrando tratos.
2. El Administrador Financiero debe saber siempre en qué condiciones se encuentran los socios, para que no salir perjudicados cuando requiera de financiamiento.
3. Oskupack cuando solicita financiamiento a las Instituciones Financieras, estas les piden que demuestre con flujos presente y futuros su capacidad de pago, y un punto débil encontrado es que Oskupack no trabaja con flujos proyectados, trabajan con un flujo presente, que considera lo que tienen en cuentas corrientes más los ingresos por percibir, y restan sus obligaciones (pago proveedores, remuneraciones, créditos, leasing), les cuesta demostrar que no tendrán problemas con la capacidad de pago, y cuál es el momento idóneo para incurrir en este tipo de desembolsos, no hay negociación en el convenio de pago a los proveedores, esto provoca problemas ya que por ejemplo venden con convenio de pago de 120 días y compran con un convenio de pago a 30 días.

Es por lo anterior que se confecciona un flujo de lo que queda del presente año, más dos años, tomando en consideración que la empresa tiene temporadas altas

y utilizan factoring, para poder realizarlo Oskupack nos proporciona la siguiente información:

- Libros de ventas de los años 2013 al 2015 y de Enero a Junio del año 2016.
- Clientes de los cuales han recibido órdenes de compra para el año 2016.
- Proyección de aumento de las ventas en un 10% para el año 2017 y de un 5% que se reflejaron en año 2018.
- Condiciones de pago
- Información de las obligaciones y gastos mensuales y sus respectivos vencimientos.

Con esta información se realiza lo siguiente:

Proyección de las ventas con un aumento del 10% para el 2017 y un 5% para el 2018 y se confecciona un flujo proyectado mensual desde Julio 2016 a Diciembre 2018, según convenios de pago y se indica sus necesidades de conseguir capital de trabajo. Ver anexo 11

## **CAPITULO III COMPARACION DE INSTRUMENTO LEASING Y CREDITO BANCARIO**

### **4.1 Introducción:**

En el caso práctico nos dimos cuenta que son diversos los factores que llevan a una empresa a tomar la decisión de tomar un producto financiero y no otro, es por esto que se realiza en este capítulo una comparación de las ventajas y desventajas de cada uno desde el punto de vista del usuario y se indicarán cuáles son los puntos relevantes que el Administrador financiero debe tomar en consideración.

### **4.2 Ventajas y desventajas de producto Leasing para el arrendador**

#### **4.2.1 Ventajas:** <sup>42</sup>

- Los bienes adquiridos cuentan con cobertura de seguro apropiadas, resguardando la inversión realizada.
- Posibilidades de estructurar un flujo de pagos periódicos acorde a las posibilidades de caja del usuario
- Marco legal, pues permite la depreciación acelerada de los activos adquiridos.
- Puede realizar los pagos periódicos con diversas modalidades.

---

<sup>42</sup> BANCO ESTADO, PRODUCTOS, LEASING, [en línea]  
[http://www.bancoestado.cl/imagenes/empresas2008/Nueva\\_Home\\_Empresas/Productos/Financiar/leasing.html](http://www.bancoestado.cl/imagenes/empresas2008/Nueva_Home_Empresas/Productos/Financiar/leasing.html) consultado [16 de Junio 2016]

- La elección de los proveedores y de los bienes a adquirir es totalmente libre. El usuario está en la capacidad de diseñar la estrategia de compras más conveniente.
- Fuerte posición negociadora con el proveedor del bien, se puede obtener descuentos por tratarse de una compra con pago contado
- Ventajas fiscales, las cuotas de arrendamiento constituye gasto, por lo que se rebaja la base imponible del impuesto, para obtener los beneficios, existen algunos requisitos que deben cumplirse, como que sean bienes afectos a la actividad, que se usen en el negocio, el negocio, y que el contrato incluya la opción de compra y duración del contrato mínima de dos años , para bienes muebles y 10 años para bienes inmuebles, las cuotas deben figurar expresamente en el contrato y diferenciar entre la recuperación del costo del bien y la carga financiera e incluir el correspondiente IVA, si se cumplen estas condiciones los intereses serán un gasto íntegramente deducible, así como la recuperación del coste.<sup>43</sup>
- Financiamiento del 100% de la inversión, si se requiere desembolsos en el inicio de la operación, estos no son muy significativos puede ser por ejemplo anticipo de una o más cuotas, gastos legales u otros.
- No requiere otras garantías que no sea el bien que se está adquiriendo.
- Permite aumentar la capacidad de endeudamiento, ya que mantiene las líneas de financiamiento libres, no forma parte del riesgo comercial financiero

---

<sup>43</sup> GESTION PYME, LEASING, [en línea] <<http://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-del-leasing/>> [Consulta 16 de Junio 2016]

- La operación se concreta de manera sencilla y rápida, se adapta a las necesidades del arrendador como por ejemplo los plazos, una vez autorizada la operación con la institución financiera su tiempo en concretarse es de una semana a 10 días.
- Sirve para bienes nacionales o importados.
- Gran flexibilidad y rapidez para obtener una renovación de maquinarias u otros bienes
- Depreciación es igual al plazo del contrato

#### **4.2.2. Desventajas:**

- Mayor costo financiero de la deuda con relación a un crédito bancario normal, esto se da porque la empresa de Leasing debe recuperar sus costos ya que obtiene recursos de otras fuentes bancarias.
- El Arrendador no es dueño del Bien hasta que sea cancelada la última cuota del contrato más la opción de compra, que es una cuota más.
- No suele incluir servicios adicionales, como la mantención del bien.

#### **4.3. Ventajas y desventajas de producto Crédito para la empresa:**

**4.3.1 Crédito Bancario:** Existen elementos básicos para la evaluación de un crédito y son determinantes para la aprobación desde el punto de vista de una Institución Financiera<sup>44</sup>:

1.- Solvencia Moral: conjunto de características tanto de la empresa y sus propietarios, que describen su comportamiento en el tiempo tanto como en el banco que solicita financiamiento, como en otras Instituciones Bancarias, (honestidad, compromiso, destino del crédito, calidad de la información, experiencia, reciprocidad en garantías entre otras).

2.- Capacidad de Pago: objetivo del crédito, fuente de pago, plazo, flujos presentes y futuros, endeudamiento a corto y largo plazo, Ebitda, carga financiera.

3.- Capital: Inversión de socios en la empresa, activos, patrimonio depurado

4.- Garantías: A mayores garantías, mayor riesgo está dispuesto asumir el Banco

5.- Sobrevivencia del negocio: actividad de la empresa, perfil del sector, factores críticos de éxito, evolución de las ventas, contratos que adquiera, alianzas estratégicas

#### **4.3.2. Ventajas:**

- Costo de la operación puede ser más económica

---

<sup>44</sup> Información recabada en entrevista con Ejecutiva Banca Empresas, Señorita María Loreto Silva Valenzuela, Julio 2016, respuesta a pregunta ¿Cuáles son los requerimientos del Banco al momento de evaluar un crédito para una empresa?

- Se puede cancelar anticipadamente el crédito obteniendo rebajas en los intereses.
- Con un préstamo la empresa tiene más flexibilidad.
- La propiedad del bien es de la empresa, ya que con el crédito se compra el bien

#### **4.3.2 Desventajas**

- No hay seguridad que se entregue como crédito el valor del 100% del bien.
- Menos beneficios fiscales, se puede rebajar solo la porción de intereses del estado de resultado y la depreciación que corresponde al bien que se adquirió
- Demora en el trámite, las Instituciones Bancarias para entregar un crédito pide: capacidad de pago, flujos que respalden el pago, garantías reales, avales, es más lento.
- Ocupa la línea de financiamiento, que puede ser necesaria para otro tipo de operaciones.

Una vez expuestas las ventajas y desventajas de dos instrumentos financieros como el Crédito y el Leasing, son mayores las ventajas de utilizar un Leasing para la adquisición de un activo fijo que un crédito y aún mayor los beneficios tributarios que obtiene la empresa que adquiere el bien bajo modalidad Leasing, aunque el costo de la operación de un Leasing sea mayor en el momento de adquirirlo, en los años este deja de ser relevante por los descuentos tributarios que tiene.

## CONCLUSIONES

Como se pudo apreciar en la presente tesis, existen variadas alternativas de financiamiento en el mercado financiero para poder concretar un proyecto, como la compra de una maquinaria como fue el caso práctico, pero uno de los puntos críticos es el ciclo de vida de la empresa solicitante de financiamiento, por esto se concluye que el Administrador Financiero debe considerar las alternativas existentes y evaluar más que el costo que es un término número, sino las ventajas y desventajas de ellas como también las políticas que tenga la empresa.

En la presente tesis se ha demostrado que para la compra de activos fijos utilizando el producto leasing se han encontrado más ventajas que desventajas, comparándolo con el producto crédito, la herramienta leasing les permite a las empresas adquirir bienes si tener que desviar su capital de trabajo, puede planificar el pago de este con el flujos futuros que la adquisición produzca (se paga sola) y gracias a esto, sus flujos no se ven afectados y pueden ser destinados de forma más eficiente a su giro, la empresa no debe realizar grandes desembolsos y puede elegir libremente el bien que necesita, puede negociar con el proveedor, obtener descuentos por pago al contado, el Leasing financia el 100% del bien, no afecta la capacidad de endeudamiento de la empresa, porque no es informado como deuda en el sistema financiero así que la empresa mantiene su leverage.

Finalmente esta alternativa se aconseja por sobre todo a las empresas de menor tamaño por los beneficios ya nombrados y por sobre todo por el orden que significa a los flujos de la empresa, porque el administrador puede planificar sus flujos y el monto de las cuotas si se tratase de una empresa con épocas estacionales las cuotas de mayor valor dejarlas para el tiempo que mas ventas produce y lo más importante que las empresas que realizan leasing no les exigirán garantías ya que es el bien que se arrienda el que sirve de respaldo del contrato, pero si pueden pedir un aval que puede ser un Socio que se hace responsable solo cuando el principal no responda con sus obligaciones y un punto muy importante que deja las líneas de financiamiento libres para poder llevar a cado otro tipo de proyectos.

Chile para mejorar las condiciones de acceso a financiamiento ha firmado un préstamo de US\$120 millones con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para ampliar y mejorar la oferta de financiamiento productivo para las micro, pequeñas y mediana empresas. Esto permite a Corfo colocar estos fondos a disposición de intermediarios financieros no bancarios, esto para que las empresas que no pueden o quedan fuera del sistema bancario puedan acceder a financiamiento, se espera que para el 2018 alrededor de 200.000 empresas puedan acceder.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> DIARIO PYME [en línea] <[http://www.diariopyme.com/chile-firma-credito-por-us-120-millones-con-el-bid-para-ampliar/prontus\\_diariopyme/2016-06-29/132844.html](http://www.diariopyme.com/chile-firma-credito-por-us-120-millones-con-el-bid-para-ampliar/prontus_diariopyme/2016-06-29/132844.html)> [consulta: 10 de Julio]

## BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE CHILE, Guía de financiamiento para emprendedores de Chile. [en línea] <[www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf](http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/.../Manual-de-financiamiento.pdf)...> [Consulta: 06 de Mayo 2016]

BANCAFACIL [en línea], <<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.0&idCategoria=2>> [consulta: 10 de Abril 2016]

BREALEY Richard A. STEWARD C Myers, Fundamentos de financiación empresarial, Quinta edición, Madrid: McGraw-Hill, 1998, ISBN8448120221.

CONSEJO DE FINANCIAMIENTO DE PYMES Y EMPRENDIMIENTO, Informe Final, estrategia de financiamiento de las Pymes y el emprendimiento. PDF, 07 DE JULIO 2015. [en línea] <[www.economia.gob.cl/.../Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-...](http://www.economia.gob.cl/.../Informe-Final-Estrategia-para-Financiamiento-...)> [consulta: 03 de Marzo 2016]

EDUCAR CHILE, El sistema financiero en Chile. [en línea], <<http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?id=212873>> [consulta :10 Abril, 2016 ]

MACAYA Cofré, Mariana. El Mercado del Leasing en Chile, su origen y evolución. Tesis para optar al grado de Ingeniero Comercial. Valparaíso: Universidad de Valparaíso. Escuela de Ingeniería Comercial. 1996. 128h.

OSKUPACK, ¿Quiénes Somos? [en línea] <<http://www.oskupack.cl/quienes-somos>> [consulta: 10 de Marzo 2016]

SANDOVAL López, Ricardo, Nuevas Operaciones Mercantiles, Quinta edición, Chile: Editorial Lexis Nexis, 2004. 1-56p ISBN956-23-8514-5.

SANDOVAL López, Ricardo, Derecho Comercial, Quinta edición, Tomo III, Volumen 2, Chile 2001. 103-191p ISBN956-10-1351-7

SBIF, SISTEMA FINANCIERO DE CHILE. [en línea] <<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=10001>> [Consulta: 07 de Mayo 2016]

VAN, Horne James, WACHOWICZ Jhon M. Jr. Fundamentos de Administración Financiera, 13va Edición, México: Pearson Educación, 2010. ISBN978-607-44-2948-0.

## **ANEXOS**

### **ANEXO N° 1: Descripción de segmentos, clasificación que entrega el Servicio de Impuestos Internos.**

**Gran Empresa:** Contribuyentes que tributen en Primera Categoría (excluyendo a personas naturales con Término de Giro) o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) con ingresos mayores o iguales a 60.000 UTM o capital propio tributario mayor o igual a 300.000 UTM o compras mayores o iguales 60.000 UTM, en alguno de los dos últimos años.

Contribuyentes incluidos en la nómina de Grandes Contribuyentes.

Sociedades Extranjeras, Organismos Internacionales o Sociedad Plataforma Art. 41 d.

Contribuyentes (excluyendo a personas naturales) que al realizar término de giro, estén clasificados en el segmento Gran Empresa.

Contribuyentes que realicen inicio de actividades en Primera Categoría o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) que declaren capital mayor o igual a 300.000 UTM.

**Mediana Empresa:** Contribuyentes que tributen en Primera Categoría (excluyendo a personas naturales con Término de Giro) o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) con ingresos mayores o iguales a 15.000 UTM y menores a 60.000 UTM o capital propio tributario mayor o igual a 75.000 UTM y

menor a 300.000 UTM o compras mayores o iguales 15.000 UTM y menores a 60.000 UTM, en alguno de los dos últimos años.

Contribuyentes (excluyendo a personas naturales) que al realizar término de giro estén clasificados en el segmento Mediana Empresa.

Contribuyentes que realicen inicio de actividades en Primera Categoría o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) que declaren capital mayor o igual a 75.000 UTM y menor a 300.000 UTM.

Contribuyentes que tengan sólo rentas de Segunda Categoría, que realicen una ampliación o cambio de giro a una actividad clasificada en Primera Categoría y declaren capital mayor o igual a 75.000 UTM y menor a 300.000 UTM.

**Pequeña Empresa:** Contribuyentes que tengan sólo rentas de Segunda Categoría, que realicen una ampliación o cambio de giro a una actividad clasificada en Primera Categoría y declaren capital mayor o igual a 300.000 UTM.

**Micro Empresa:** Contribuyentes que tributen en Primera Categoría (excluyendo a personas naturales con Término de Giro) o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) con ingresos menores a 1.400 UTM.

Contribuyentes (excluyendo a personas naturales) que al realizar término de giro estén clasificados en el segmento Micro Empresa.

Contribuyentes que realicen inicio de actividades en Primera Categoría o en Segunda Categoría (excluyendo a personas naturales) que declaren capital menor a 1.350 UTM.

Contribuyentes que tengan sólo rentas de Segunda Categoría, que realicen una ampliación o cambio de giro a una actividad clasificada en Primera Categoría y declaren capital menor a 1.350 UTM.

**Personas:** Contribuyentes personas naturales que tributen en Segunda Categoría o que no posean actividades económicas registradas en el Servicio de Impuestos Internos.

Contribuyentes personas naturales que tributen en Primera Categoría, que realicen cambio de giro a actividades de Segunda Categoría.

Contribuyentes personas naturales que tributen en Primera Categoría, que realicen Término de Giro.

## ANEXO N°2: TASAS VIGENTES AL 15 DE JUNIO 2016

<b>Tasas de Interés Vigentes al: 15/06/2016</b>		
	<b>Interés Corriente</b>	<b>Interés Máximo Convencional</b>
<b>Operaciones no reajustables en moneda nacional de menos de 90 días</b>		
Inferiores o iguales al equivalente de 5.000 unidades de fomento	21,44	32,16
Superiores al equivalente de 5.000 unidades de fomento (1) (2)	5,46	8,19
<b>Operaciones no reajustables en moneda nacional 90 días o más</b>		
Inferiores o iguales al equivalente de 50 unidades de fomento	34,19	36,86
Inferiores o iguales al equivalente de 200 unidades de fomento y superiores al equivalente de 50 unidades de fomento	26,22	29,86
Inferiores o iguales al equivalente de 5.000 unidades de fomento y superiores al equivalente de 200	15,86	23,79
Superiores al equivalente de 5.000 unidades de fomento	5,94	8,91
<b>Operaciones reajustables en moneda nacional</b>		
Menores a un año (3) (4)	2,4	4,4
De un año o más. Inferiores o iguales al equivalente de 2000 unidades de fomento	4,12	6,18
De un año o más. Superiores al equivalente de 2000 unidades de fomento	3,49	5,49
<b>Operaciones expresadas en moneda extranjera</b>		
Inferiores o iguales al equivalente de 2.000 unidades de fomento	5,48	8,22
Superiores al equivalente de 2.000 unidades de fomento	2,3	4,3
Operaciones cuyo mecanismo de pago consista en la deducción de las respectivas cuotas directamente de la pensión del deudor		22,86

Fuente: SBIF

### Anexo N°3: Bancos existentes en Chile, supervisados por SBIF

Nombre del Banco	Opera tambien como:
BANCO DE CHILE	Edwards , Citi, Atlas y CrediChile.
BANCO INTERNACIONAL	
SCOTIABANK CHILE	BancoDesarrollo
BANCO DE CREDITO E INVERSIONES	TBanc y Banco Nova
CORPBANCA	Banco Condell; desde el 1 de abril de 2016 se fusiona con el Banco Itaú en Itaú Corpbanca.
BANCO BICE	
HSBC BANK (CHILE)	
BANCO SANTANDER-CHILE	Banefe
BANCO ITAÚ CHILE	Desde el 1 de abril de 2016 se fusiona con el Banco Corpbanca en Itaú Corpbanca.
BANCO SECURITY	
BANCO FALABELLA	
DEUTSCHE BANK (CHILE)	
BANCO RIPLEY	
RABOBANK CHILE (ex HNS BANCO)	
BANCO CONSORCIO (ex BANCO MONEX)	
BANCO PENTA	
BANCO PARIS	
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, CHILE (BBVA)	BBVA Express
BANCO BTG PACTUAL CHILE	

Fuente: <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=483#Bancos>

Existe un Banco Estatal, que es el Banco del Estado de Chile, además de sucursales de Bancos extranjeros que son: Banco do Brasil S.A, JP Morgan Chase Bank, N.A., Banco de la Nacion Argentina y The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, LTD. Mas el Banco Central que no es fiscalizado por SBIF.

También encontramos: Cooperativas de Ahorro y crédito, tales como: Coocretal, Coopeuch, Oriencoop, Capual, Detacoop, Ahorrocoop, Lautaro Rosas.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> SBIF, FICHAS Y CODIGOS DE BANCOS Y COOPETARIVAS  
<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=5461> (consultado 07 de Mayo del 2016)

#### **Anexo N°4: Estudio de factibilidad por la empresa de leasing.**

La empresa que desea obtener el bien debe llenar una solicitud de leasing que consta de:

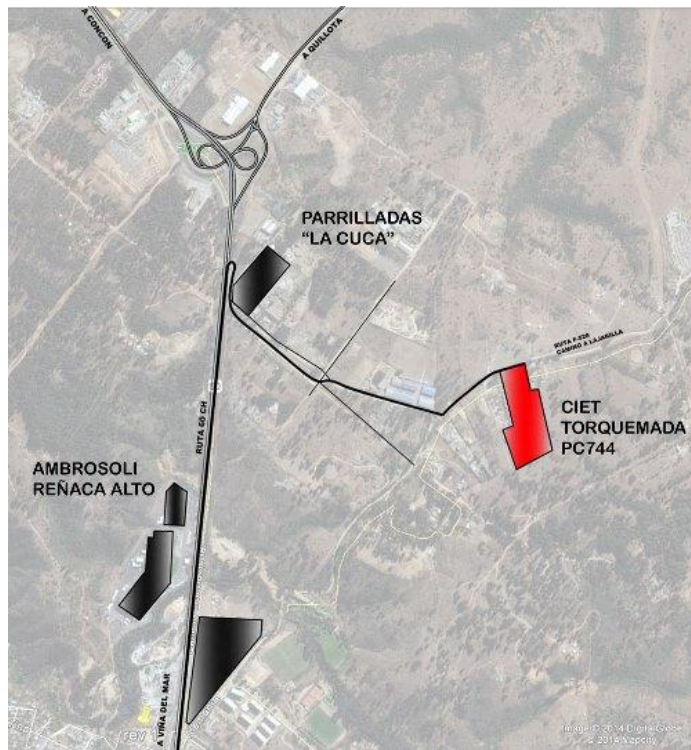
- Nombre de la persona natural o jurídica razón social de la persona jurídica
- Principales socios o accionistas
- Capital de la sociedad y número de acciones emitidas
- Si corresponde individualización de los administradores o de los miembros del directorio.
- Bancos en los cuales opera habitualmente
- Giro o rubro de actividad del usuario
- Monto de sus ventas
- Principales clientes
- Bienes o equipo escogido
- Valor del equipo
- Individualización del fabricante o proveedor
- Lugar donde se utilizara el equipo
- Fecha en la cual lo necesita.

Junto con esto debe adjuntar:

- Estado de situación del usuario con sus referencias comerciales y bancarias
- Relación de sus activos y pasivos
- Avals y garantías constituidas en favor de terceros

## Anexo N°5, Ubicación de la Fábrica de Oskupack

Camino Lajarilla parcela 744, Viña del Mar



## **Anexo N° 6 Socios de Oskupack**

Oskupack, nace de la necesidad de las empresas asociadas en ir un paso más adelante, y enfrentar el mercado de una manera más consolidada, se explicará que hacen los socios de manera separada:

**Química Osku** (información se ha recabado de la página web: [www.osku.cl](http://www.osku.cl) y respuestas de Gerencia) es una empresa constituida como Sociedad Anónima Cerrada, dedicada a la distribución de productos que dan solución de conservación y embalaje para las exportaciones, sus productos principales son:

- Paper pads, Plastic pads, Bottom Pads, Unidirectional, Berry guard, Grape Bags, UK bags, Liners, Absor Pads, Clamshell

Se preocupan de conocer ampliamente las condiciones comerciales del mercado y las exigencias que requieren los procesos de exportación en el mantenimiento y protección de la fruta, con cerca de 30 años de historia en la industria, el constante cambio desafía permanentemente con exigencias de calidad, inocuidad y de productos nuevos, es por esto que la empresa para entregar de manera certificada calidad a sus clientes se encuentran certificados bajo la norma: ISO 9001:2008, bajo el alcance de: “comercialización, diseño, desarrollo, producción, almacenamiento y despacho de generadores de anhídrido sulfuroso, absorb pads y bolsas racimeras, comercialización, almacenamiento y despacho de bolsas racimeras, bolsas plásticas contenedoras, clamshells, y papel sulfitado y

corrugado para el embalaje de fruta fresca”<sup>47</sup> cuando las empresas constan con este tipo de certificaciones se encuentran afectos a auditorías de empresas como: Bureau Veritas Certification que su fin principal es comprobar en terreno que por lo han sido certificados se cumple a cabalidad, es de estas auditorías que nacen las no conformidades, que la empresa certificada debe trabajar en reversar esta condición y cumplir con las indicaciones que les entrega para no perder la certificación. Química Osku tiene una red de distribuidores en los cinco continentes, es una empresa que le entrega mucha importancia a la investigación y desarrollo, es por eso que sus ingenieros trabajan en terreno con sus Clientes con el objetivo de resolver las necesidades actuales de post cosecha relacionadas con la exportación de uva de mesa y de otras especies relevantes tanto para Chile como para otros países y con este mismo fin mantiene convenio con universidades e institutos de primera línea en investigación post cosecha de fruta en el mundo (Universidad de California, Davis, Volcani Institute, Tel Aviv) esto les garantiza el contacto permanente con las más avanzadas líneas de investigación especializada.

**¿Cómo nace la necesidad de buscar un socio?** Química Osku, como se detalló anteriormente su objetivo es la conservación y embalaje de la fruta, pero tiene una dificultad que no todos los productos que distribuye los fabrica, por las exigencias constantes de sus clientes respecto a la calidad y certificación mas el objetivo en

---

<sup>47</sup> OSKU, Noticias (en línea) <http://www.osku.cl/noticias/noticia-4-es/#more-852> (consulta: 10 de marzo 2016)

mente de poder llegar a mas mercados, busca un socio que cumpla con las exigencias que se requieren para formar una fabrica productora de Clamshell en todos los formatos y que su calidad supere a sus principales competidores, y es así que encuentra a su actual socio Rinoplast Limitada,

**Rinoplast Limitada** (información recabada de la página de la empresa [www.rinoplast.cl](http://www.rinoplast.cl) y respuestas de la gerencia) es una empresa dedicada a la compra y venta de material reciclado que lleva más de 10 años de experiencia en el rubro, su proceso principal es que con la compra de botellas plásticas, producto reciclado obtenida de vertederos, residuos domiciliarios, y reciclaje en las comunidades, que se han organizado con sus municipalidades o empresas privadas que colocan a disposición de la comunidad recipientes conocidos como “jaulas” y es este producto es el que compra Rinoplast, pero en Chile aun falta mucha cultura de reciclaje, es por esto que también se importa botellas de otros países.

### **Proceso empresa Rinoplast**

Las botellas pasan por un proceso de separación, lavado, se sacan las etiquetas, se separa por color y se tritura, luego se vuelve a lavar y pasa por un proceso de secado, con esto se produce el Pet Flake de alta calidad y la manera que aseguran la calidad es con un departamento de control de calidad, este proceso consta de personal calificado que toma muestras de la producción analizando la presencia de impurezas como PVC y metales, con el fin de cumplir a cabalidad los

estándares, una vez aprobada, se reserva una contramuestra con el registro de los resultados a modo de garantía de satisfacción, Rinoplast cuenta con dos líneas productivas con capacidad promedio de producción de 14.000kg



Fuente: Esquema de lavado para el PP y Pead <http://www.rinoplast.cl/>

Sus principales clientes son:

**Bo Packaging**, Utiliza el Pet como materia prima para realizar sus láminas que después son transformadas en productos como: flexibles, termoformado, inyección soplado, sus principales clientes son: coca-cola, Unilever, Costa, Hortifrut, entre otros. ([www.bo.cl](http://www.bo.cl))

**Typack**, utiliza el Pet como materia prima para realizar las láminas que sirven para la producción de: Clamshell, bandejas Carozos, vasos, tortas, ([www.typack.cl](http://www.typack.cl))

Garibaldi S.A., Coexpan, Ultrapack, entre otros.

**¿Cómo nace la necesidad de buscar un socio?**, Rinoplast como empresa proveedora de materia prima, busca establecer una empresa que realice con esta productos terminados, como el Clamshell pero además busca un socio que tenga la experticia en las ventas y conocimiento en el mercado en el cual se transa este tipo de productos, y es así como encuentra a su actual socio Química Osku.

En el análisis de las dos empresas socias de Oskupack de manera independiente encontramos, una distribuidora y una proveedora, por tal, la creación de Oskupack responde a la necesidad de Química Osku en contar con un proveedor que responda a su principio, que es entregar embases y embalajes de calidad y que cumplan con los requerimientos y normas tanto nacionales como internacionales y el socio Rinoplast, la necesidad de tener una filial que realice un producto terminado con su materia prima, con esto asegura las ventas permanentes es decir un cliente seguro, ya que abastece a Oskupack de manera directa, y los socios, Rinoplast y Osku se complementan ya que la primera es especialista en la producción de materia prima y la segunda tiene una gran red de ventas con la cual Oskupack podría entrar de manera rápida al mercado ya que cuenta con respaldo de marca de una empresa como Química Osku y es esta última la que en sus primeros años vendió a su nombre los productos de Oskupack.

## Anexo N° 7. Productos que fabrica Oskupack.

### Productos:

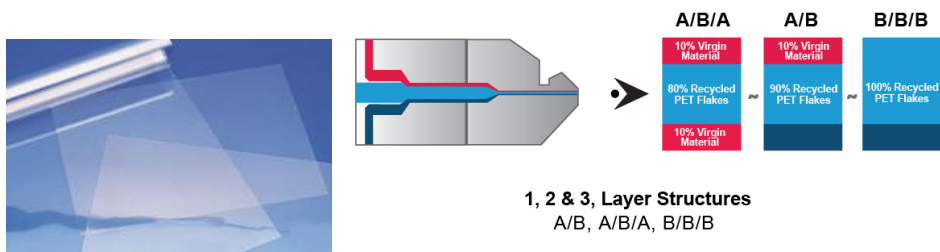
- **Embases Barrera:** con el sistema FFS (termoformado, llenado y sellado). Los envases son la opción para aumentar la conservación y calidad de los alimentos, manteniendo el color, sabor y olores sin utilizar preservantes. Estructura láminas multicapa, utilizando la base estructural de una lámina de PET se puede agregar las capas necesarias a través de un proceso de laminación de tal forma de incorporar las barreras de oxígeno u otras que sean necesarias.



- **Clamshell:** envases fabricados a base de PET, logrando mayor transparencia con perforaciones que permiten una mejor ventilación de la fruta, incluye sistema de seguro de cierre y tiene alta resistencia al impacto, apto para uvas, arándanos, tomates, frutillas, etc.



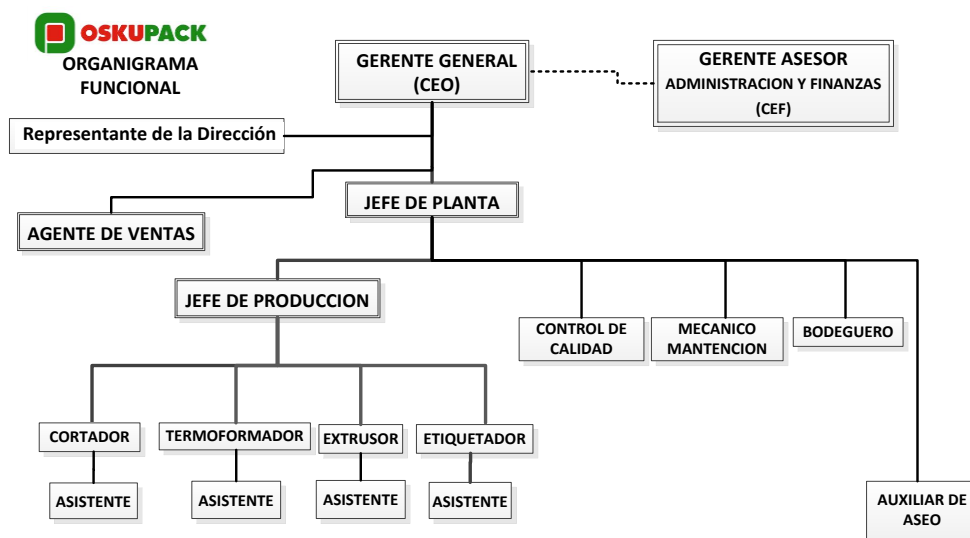
- Láminas:** se crea a raíz del proceso de co-extrusión, formando una lámina con distintas capas de plástico, el proceso combina diversas capas de polímeros en una sola lámina, obteniendo las propiedades de barreras necesarias para cada tipo de producto. una lámina de multicapa PET a través de un moderno sistema de co-extrusión se puede fabricar láminas de una sola capa 100% reciclado o combinar este formato con material virgen, de tal forma que se puede construir láminas de tres capas A/B/A siendo A material virgen y B material reciclado. Las combinaciones posibles van desde la utilización de un 70% a 90% reciclado, dejando una capa de material virgen en contacto con el alimento, cumpliendo de esta manera con los mayores estándares de embalaje para alimentos.



- **Servicio de etiquetado:** Oskupack con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes invierte e incluye el servicio de etiquetado para los productos clamshell con las etiquetas que entregue el cliente para que al recibirlas en sus packing sean ocupados directamente.



## Anexo 8: estructura Organizacional de Oskupack



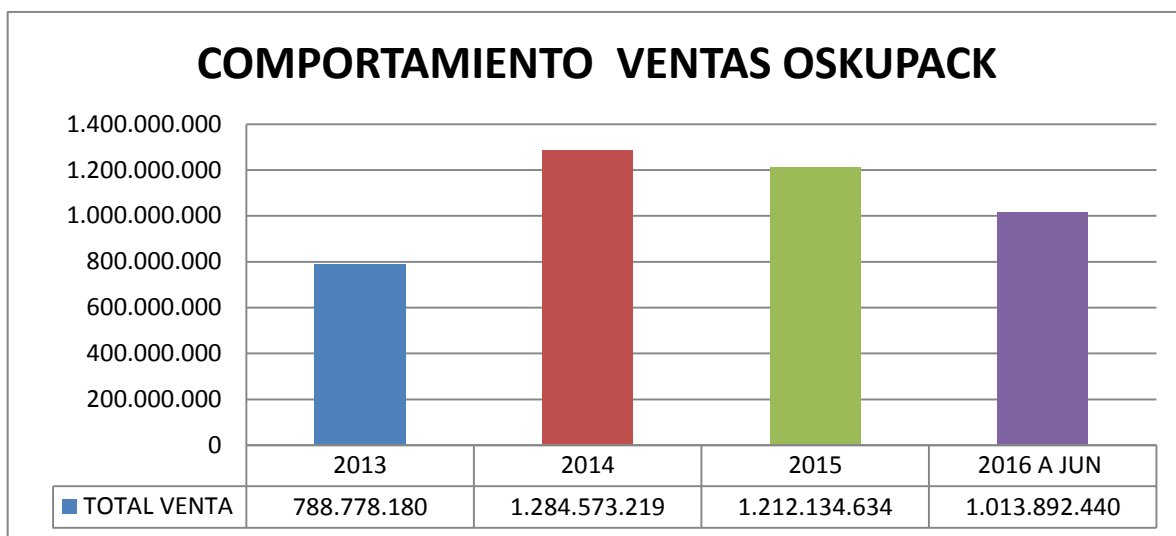
APROBO GERENTE GENERAL  
REV.01 FEBRERO 2016

Fuente: Entregado por Jefe de Planta, Sr. Olivio Gómez



Fuente: Elaboración propia.

**Anexo N°9: Grafico de Ventas de Oskupack**



## Anexo N°10: Cotizaciones de leasing de las instituciones bancarias

### Banco Santander

Cot./ 465728

Santiago, 18 de Febrero de 2016

Señor (es)  
EMBALAJES INTERNACIONALES OSKUPACK SPA  
PRESENTE  
AT. YENNIFER CASTILLO / ENCARGADA DE FINANZAS

De nuestra consideración :  
Tenemos el agrado de simular para usted el financiamiento vía leasing de lo siguiente :

Cantidad	Descripción Bien	Tipo Compra	Moneda	Valor Unitario	Total
1	Maquina Cortadora nueva y sin uso	Nacional	\$	19.229.527,00	19.229.527,00

Los valores unitarios antes señalados no incluyen IVA.

Alternativa	N° Cuotas	Tipo Cuota	Moneda	Valor
1	36	Arriendo	U.F.	21,80
1	1	Opción de Compra	U.F.	21,80

Los valores de las rentas antes indicados no incluyen IVA.

Las rentas antes mencionadas consideran la totalidad de los gastos involucrados en la operación tales como Notaría, Abogado.

Las rentas de esta operación podrán ser cargadas a su Cuenta Corriente del Banco Santander Chile.

La presente simulación tiene una vigencia de 7 días, y sus términos y condiciones se encuentran sujetos a la ratificación de nuestro comité de créditos.

En el cálculo de las rentas NO se incluyó el costo del seguro, que será de cargo del cliente. Para tal efecto se deberá tomar un seguro y endosarlo a nombre del Banco Santander Chile.

Las rentas son vencidas, es decir, deberán ser canceladas a los treinta días después de firmado el contrato de arrendamiento.

UF 25.668, 79.-

Las rentas calculadas consideran la entrega y pago inmediato de los bienes a financiar.

Las partes se obligan a mantener confidencialidad respecto a la información entregada en esta simulación.

Sin otro particular saluda atentamente a ustedes,

**Ricardo Araya Saez**  
Ejecutivo Comercial

**LA PRESENTE SIMULACIÓN ES REFERENCIAL Y NO CONSTITUYE OPERACIÓN APROBADA**

## Banco Internacional

Simulación/ 11067

Santiago, 10 de Febrero de 2016

Señor (es)  
EMBALAJES INTERNACIONALES OSKUPACK SPA  
PRESENTE

Atención Sr (a) :

Estimados señores:

De acuerdo a lo solicitado, nos es grato presentar nuestra simulación de arriendo con opción de compra de:

Las principales características de la operación son las siguientes:

### 1.- Valor Equipo:

La simulación se ha realizado teniendo en cuenta que el (los) equipo(s) es (son):

Item	Cant	Descripción Bien	Moneda	Valor Unitario	Total	Cláusula
1	1	CORTADORA REBOBINADORA PARA PET, NUEVA Y SIN USO.	\$	19.229.527,00	19.229.527,00	No definido

Los valores unitarios y sus totales antes indicados no incluyen IVA.

Cualquier variación en estos nos faculta para ajustar las rentas indicadas más adelante.

La(s) relación(es) utilizada(s) para el cálculo de las rentas para efectos de esta simulación es (son) la(s) siguiente(s):

Item	Moneda	Paridad
1	US\$ OBS.	700,02
1	U.F.	25.629,09

### 2.- Plazos del Contrato:

Se ha(n) considerado (un) plazo(s) de arriendo como a continuación se detalla(n):

Alternativa	Plazo
1	36

### 3.- Denominación de las Rentas:

Alternativa	Moneda	Observaciones
1	U.F.	Las rentas se denominarán en Unidades de Fomento reajustables y se pagarán en su equivalente en pesos a la fecha de su pago efectivo

### 4.- Tipo de Rentas:

Alternativa	Tipo Tasa	Observaciones
1	Fija	El valor nominal de las rentas no se modifica durante todo el plazo del contrato

## Banco crédito e inversiones

Jueves 25 de Febrero de 2016

SIMULACION : 40343

**Señor(es)**

**EMBALAJES INTERNACIONALES OSKUPACK SPA**

**Presente**

Atte. Sr. Yennifer Castillo Espinoza

Estimado Señor(es):

Agradeciendo desde ya la confianza depositada en nuestro Banco, tenemos el agrado de hacerle llegar nuestra propuesta de financiamiento mediante la alternativa de Leasing Financiero , de acuerdo al siguiente detalle:

Las principales características de la operación son las siguientes:

### 1-Valor y Descripción del Bien:

La simulación se ha realizado teniendo en cuenta que los bienes son:

Correlativo	Cantidad	Descripción Bien	Moneda	Tipo Compra	Valor Unitario	Valor Total
1	1	Cortadora Rebobinadora para Pet-Pe, nueva y sin uso	\$	Nacional	19.229.527	19.229.527

Los valores unitarios y sus totales antes indicados no incluyen IVA.

### Paridades:

Correlativo	Moneda	Valor
0	EUR	792,13
0	U.F.	25.629,09
0	US\$ Obs.	709,75
1	EUR	792,13
1	U.F.	25.629,09
1	US\$ Obs.	709,75

Correlativo 0 Paridades del Negocio, las demás corresponden a el o los bien(es) de la cotización

Cualquier diferencia que se produjera en el valor cotizado versus el cancelado efectivamente en las paridades consideradas serán de cargo del arrendatario.

### 2-Plazo y tipo de Tasa:


Plazo (Meses)	Tipo Tasa	Observaciones
36	FIJA	El valor nominal de las rentas no se modifica durante todo el plazo del contrato


### 3-Valor de las Rentas:


De acuerdo con los puntos anteriores las rentas mensuales son las siguientes :

Alternativa	Seguro	Moneda	Tipo Cuota	N° de Rentas	Periodicidad	Renta de Arrendamiento
1	Seguros	U.F.	Arriendo	36	Mensual	24,33

Anexo N°11: Flujo proyectado de Oskupack

	FLUJO PROYECTADO CON UN AUMENTO DEL 10% EN LAS VENTAS					
<b>CON FACTORING</b>	<b>AÑO 2016</b>					
ITEMS	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16
SALDO ARRASTRE		51.776.387	109.810.799	38.332.693	23.665.959	14.367.760
SALDO CTA CTES	131.712.691					
CREDITO		100.000.000				
CTAS X COBRAR	103.504.711	46.472.452				
<b>VTAS CON FACTORING</b>						
CLAMSHELL	40.000.000	28.000.000	28.000.000	60.928.000	91.392.000	199.801.000
LAMINAS	35.105.000	28.322.000	33.915.000	40.698.000	28.262.500	14.280.000
DEV RET.FACTR			1.051.470	788.508	866.810	751.366
DEV IVA EXP	9.691.098	12.520.768	10.784.022	7.622.704	0	0
<b>VTAS SIN FACTORING</b>						
CLAMSHELL			4.925.000	12.660.000	34.080.000	20.752.000
LAMINAS		20.230.000	32.725.000	32.725.000	20.230.000	36.890.000
TORTA DE PET		4.000.000		4.000.000		4.000.000
<b>(A)+</b>	<b>320.013.500</b>	<b>291.321.607</b>	<b>221.211.291</b>	<b>197.754.905</b>	<b>198.497.269</b>	<b>290.842.126</b>
<b>COSTOS</b>						
INSUMO	17.501.662	4.567.450	4.567.450	4.567.450	4.567.450	4.567.450
MAT. PRIMA	81.187.424	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
SERVICIO	16.872.669	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000
GTOS EXP		2.400.000	2.400.000			
ARRIENDO	14.473.537	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000
LUZ	15.806.061	21.267.438	21.267.438	13.686.456	13.686.456	13.686.456
REMUNERACIONES	21.800.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	28.300.000
BRC					4.680.000	
FACTOR, CHQ NC	60.085.388					
PTMO ENL. IVA	3.715.555	500.000	500.000	500.000	5.319.708	8.388.333
MP LAMINA						
CTO FACT	751.050	563.220	619.150	1.016.260	1.196.545	2.140.810
RET. FACTOR	1.502.100	1.126.440	1.238.300	2.032.520	2.393.090	4.281.620
INT. CRDTO			1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
CREDITO						
COM X VTA						
<b>(B)-</b>	<b>233.695.446</b>	<b>125.368.548</b>	<b>126.736.338</b>	<b>117.946.686</b>	<b>127.987.249</b>	<b>132.508.669</b>
<b>OBLIG. FINANCIERAS</b>						
LEASING	24.929.858	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718
LEASING MOLDE Y ETIQ		2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
CREDITOS	9.611.809	22.756.542	22.756.542	22.756.542	22.756.542	15.447.567
<b>(C)-</b>	<b>34.541.667</b>	<b>56.142.260</b>	<b>56.142.260</b>	<b>56.142.260</b>	<b>56.142.260</b>	<b>48.833.285</b>
<b>SALDO MENSUAL (+A-B-C)</b>	<b>51.776.387</b>	<b>109.810.799</b>	<b>38.332.693</b>	<b>23.665.959</b>	<b>14.367.760</b>	<b>109.500.171</b>


	FLUJO PROYECTADO CON UN AUMENTO DEL 10% EN LAS VENTAS					
<b>CON FACTORING</b>	AÑO 2017					
ITEMS	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17
SALDO ARRASTRE	109.500.171	72.745.757	9.630.078	33.322.412	32.288.853	56.537.542
SALDO CTA CTES						
CREDITO						100.000.000
CTAS X COBRAR						
<b>VTAS CON FACTORING</b>						
CLAMSHELL	114.954.000	94.724.000	100.555.000	67.995.000	72.400.000	64.500.000
LAMINAS						
DEV RET.FACTR	1.100.393	1.512.728	1.389.444	2.502.332	356.524	1.624.994
DEV IVA EXP	0	0	0	0	7.100.915	17.283.947
<b>VTAS SIN FACTORING</b>						
CLAMSHELL	51.176.000	42.129.000	71.760.000	180.883.000	110.435.000	11.784.000
LAMINAS	20.230.000	36.890.000	42.364.000	36.890.000	20.230.000	39.270.000
TORTA DE PET		4.000.000		4.000.000		4.000.000
<b>(A)+</b>	<b>296.960.564</b>	<b>252.001.485</b>	<b>225.698.522</b>	<b>325.592.744</b>	<b>242.811.292</b>	<b>295.000.482</b>
<b>COSTOS</b>						
INSUMO	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799
MAT. PRIMA	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000
SERVICIO	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000
GTOS EXP				3.960.000	7.920.000	6.600.000
ARRIENDO	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000
LUZ	8.500.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	8.500.000	8.500.000
REMUNERACIONES	28.300.000	28.300.000	28.300.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
BRC						
FACTOR, CHQ NC						
PTMO ENL. IVA	26.143.833	46.706.144	3.730.350	11.797.891	500.000	500.000
MP LAMINA	29.489.105	22.190.292	14.995.860	22.517.634	28.193.233	31.182.284
CTO FACT	1.149.540	947.240	1.005.550	679.950	724.000	645.000
RET. FACTOR	2.299.080	1.894.480	2.011.100	1.359.900	1.448.000	1.290.000
INT. CRDTO	1.200.000	1.200.000	1.200.000			
CREDITO				100.000.000		
COM X VTA						
<b>(B)-</b>	<b>177.684.357</b>	<b>195.840.956</b>	<b>145.845.659</b>	<b>259.918.173</b>	<b>152.888.032</b>	<b>154.320.083</b>
<b>OBLIG. FINANCIERAS</b>						
LEASING	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718
LEASING MOLDE Y ETIQ	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
CREDITOS	13.144.733	13.144.733	13.144.733			
<b>(C)-</b>	<b>46.530.451</b>	<b>46.530.451</b>	<b>46.530.451</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>
<b>SALDO MENSUAL (+A-B-C)</b>	<b>72.745.757</b>	<b>9.630.078</b>	<b>33.322.412</b>	<b>32.288.853</b>	<b>56.537.542</b>	<b>107.294.681</b>

						
<b>CON FACTORING</b>						
ITEMS	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
SALDO ARRASTRE	107.294.681	139.270.149	125.975.960	48.761.443	34.377.879	39.107.802
SALDO CTA CTES						
CREDITO						
CTAS X COBRAR						
<b>VTAS CON FACTORING</b>						
CLAMSHELL	82.615.500	61.954.200	37.306.500	46.731.300	72.582.400	42.149.800
LAMINAS				21.860.300		
<b>DEV RET.FACTR</b>	<b>2.421.370</b>	<b>1.077.930</b>	<b>1.156.617</b>	<b>436.159</b>	<b>953.491</b>	<b>654.238</b>
DEV IVA EXP	14.600.580	9.245.324	8.399.578	8.129.942	0	0
<b>VTAS SIN FACTORING</b>						
CLAMSHELL	63.668.000	15.434.500	5.417.500	13.926.000	68.288.000	35.131.800
LAMINAS	21.777.000	47.481.000	22.253.000	40.579.000	22.253.000	63.486.500
TORTA DE PET		4.000.000		4.000.000		4.000.000
<b>(A)+</b>	<b>292.377.131</b>	<b>278.463.103</b>	<b>200.509.155</b>	<b>184.424.144</b>	<b>198.454.770</b>	<b>184.530.140</b>
<b>COSTOS</b>						
INSUMO	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799	4.658.799
MAT. PRIMA	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000
SERVICIO	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000
GTOS EXP	2.640.000	2.640.000	2.640.000			
ARRIENDO	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000
LUZ	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000
REMUNERACIONES	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	28.300.000
BRC						
FACTOR, CHQ NC						
PTMO ENL. IVA	500.000	500.000	500.000	500.000	9.680.979	12.833.775
MP LAMINA						
CTO FACT	826.155	619.542	373.065	685.916	725.824	421.498
RET. FACTOR	1.652.310	1.239.084	746.130	1.371.832	1.451.648	842.996
INT. CRDTO						
CREDITO						
COM X VTA						
<b>(B)-</b>	<b>119.721.264</b>	<b>119.101.425</b>	<b>118.361.994</b>	<b>116.660.547</b>	<b>125.961.250</b>	<b>131.501.068</b>
<b>OBLIG. FINANCIERAS</b>						
LEASING	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718	30.785.718	3.104.035
LEASING MOLDE Y ETIQ	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
CREDITOS						
<b>(C)-</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>	<b>33.385.718</b>	<b>5.704.035</b>
<b>SALDO MENSUAL (+A-B-C)</b>	<b>139.270.149</b>	<b>125.975.960</b>	<b>48.761.443</b>	<b>34.377.879</b>	<b>39.107.802</b>	<b>47.325.036</b>



FLUJO PROYECTADO CON UN AUMENTO DEL 5% EN LAS VENTAS

<b>CON FACTORING</b>		AÑO 2018					
ITEMS	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	
SALDO ARRASTRE	47.325.036	142.846.673	90.556.070	147.594.205	193.580.494	172.912.703	
SALDO CTA CTES							
CREDITO							
CTAS X COBRAR							
<b>VTAS CON FACTORING</b>							
CLAMSHELL	111.830.250						
LAMINAS							
DEV RET.FACTR	272.118	744.035	384.846	1.377.282	393.592		
DEV IVA EXP	0	0	0	0	2.241.002	15.421.498	
<b>VTAS SIN FACTORING</b>							
CLAMSHELL	114.367.000	94.887.800	167.049.400	281.979.600	115.100.842	134.247.750	
LAMINAS	64.795.500	55.275.500	44.482.200	38.734.500	21.241.500	41.233.500	
TORTA DE PET		4.000.000		4.000.000		4.000.000	
	(A)						
+	338.589.904	297.754.008	302.472.516	473.685.587	332.557.430	367.815.451	
<b>COSTOS</b>							
INSUMO	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	
MAT. PRIMA	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	
SERVICIO	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	
GTOS EXP				4.158.000	8.316.000	6.930.000	
ARRIENDO	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	
LUZ	8.500.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	8.500.000	8.500.000	
REMUNERACIONES	28.300.000	28.300.000	28.300.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	
BRC							
FACTOR, CHQ NC							
PTMO ENL. IVA	34.924.753	53.872.298	9.106.826	17.577.744	500.000	500.000	
MP LAMINA	30.963.560	23.299.807	15.745.653	23.643.515	29.602.895	32.741.398	
CTO FACT	1.118.303	0	0	0	0	0	
RET. FACTOR	2.236.605	0	0	0	0	0	
INT. CRDTO							
CREDITO				108.000.000			
COM X VTA							
	(B) -						
	190.039.196	203.468.080	151.148.454	276.375.234	155.914.870	157.667.373	
<b>OBLIG. FINANCIERAS</b>							
LEASING	3.104.035	1.129.858	1.129.858	1.129.858	1.129.858	1.129.858	
LEASING MOLDE Y ETIQ	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	
CREDITOS							
	(C) -						
	5.704.035	3.729.858	3.729.858	3.729.858	3.729.858	3.729.858	
<b>SALDO MENSUAL (+A-B-C)</b>							
	<b>142.846.673</b>	<b>90.556.070</b>	<b>147.594.205</b>	<b>193.580.494</b>	<b>172.912.703</b>	<b>206.418.219</b>	

							
CON FACTORING							
ITEMS	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	
SALDO ARRASTRE	206.418.219	365.093.190	395.160.002	388.892.170	397.085.173	392.475.921	CTAS POR COBRAR 2019
SALDO CTA CTES							ene-19 163.542.225
CREDITO							
CTAS X COBRAR							feb-19 159.023.865
<b>VTAS CON FACTORING</b>							mar-19 124.125.330
CLAMSHELL							abr-19 63.637.035
LAMINAS							510.328.455
DEV RET.FACTR							
DEV IVA EXP	11.852.804	3.658.620	2.429.701	3.636.676	0	0	
<b>VTAS SIN FACTORING</b>							
CLAMSHELL	248.454.150	97.050.975	51.888.375	46.962.300	71.702.400	85.956.255	
LAMINAS	22.865.850	49.855.050	63.911.925	75.319.860	62.537.475	89.614.140	
TORTA DE PET		4.000.000		4.000.000		4.000.000	
<b>(A) +</b>	<b>489.591.023</b>	<b>519.657.835</b>	<b>513.390.003</b>	<b>518.811.006</b>	<b>531.325.048</b>	<b>572.046.316</b>	
<b>COSTOS</b>							
INSUMO	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	4.751.975	
MAT. PRIMA	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	69.300.000	
SERVICIO	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	2.944.000	
GTOS EXP	2.772.000	2.772.000	2.772.000				
ARRIENDO	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	
LUZ	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	8.500.000	
REMUNERACIONES	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	
BRC							
FACTOR, CHQ NC							
PTMO ENL. IVA	500.000	500.000	500.000	500.000	17.623.295	18.621.515	
MP LAMINA							
CTO FACT	0	0	0	0	0	0	
RET. FACTOR	0	0	0	0	0	0	
INT. CRDTO							
CREDITO							
COM X VTA							
<b>(B) -</b>	<b>120.767.975</b>	<b>120.767.975</b>	<b>120.767.975</b>	<b>117.995.975</b>	<b>135.119.270</b>	<b>136.117.490</b>	
<b>OBLIG. FINANCIERAS</b>							
LEASING	1.129.858	1.129.858	1.129.858	1.129.858	1.129.858	1.129.858	
LEASING MOLDE Y ETIQ	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	
CREDITOS							
<b>(C) -</b>	<b>3.729.858</b>	<b>3.729.858</b>	<b>3.729.858</b>	<b>3.729.858</b>	<b>3.729.858</b>	<b>3.729.858</b>	
<b>SALDO MENSUAL (+A-B-C)</b>	<b>365.093.190</b>	<b>395.160.002</b>	<b>388.892.170</b>	<b>397.085.173</b>	<b>392.475.921</b>	<b>432.198.967</b>	

