

85

2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**EL FINANCIAMIENTO COMO INSTRUMENTO DE
DESARROLLO DE LA EMPRESA MEXICANA.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :**

FERRER VEGA GUZMAN VICENTE FRANCISCO

ASESOR: L.C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1998

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

264607



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



LIBERTAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

U N A M
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



Departamento de
Exámenes Profesionales

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA F.E.S.-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Q. María del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"El Financiamiento como Instrumento de Desarrollo de la Empresa Mexicana".

que presenta el pasante: Vicente Francisco Ferrer Vega Guzmán
con número de cuenta: 8817001-5 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 31 de Marzo de 1998

PRESIDENTE

L.C. Jorge López Marín

VOCAL

L.C. Alejandro Amador Zavala

SECRETARIO

L.C. Rolando Sánchez Peláez

PRIMER SUPLENTE

L.C. Francisco Alcántara Salinas

SEGUNDO SUPLENTE

L.C. Luis Yescas Ramirez

AGRADECIMIENTOS:

A LA UNAM

A LA FESC

A MI JURADO

CON ADMIRACIÓN Y RESPETO

A MI MEJOR AMIGA

BLANCA AREVALO GARCIA

DEDICATORIAS:

ESTE TRABAJO SE LO DEDICO ESPECIALMENTE:

A MI ABUELA:

GREGORIA BORRALLAS ROBLEDO

POR SU AMISTAD

A MIS PADRES:

ELSA GUZMAN AGUILAR

VICENTE FERRER VEGA BORRALLAS

POR CREER EN MI

EL FINANCIAMIENTO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO DE LA EMPRESA MEXICANA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1.- LA EMPRESA Y SU MEDIO AMBIENTE	2
1.1 CONCEPTO DE EMPRESA	2
1.2 CARACTERÍSTICAS	3
1.3 ANTECEDENTES ECONÓMICO-FINANCIEROS	9
1.4 LA TECNOLOGÍA	15
1.5 SITUACIÓN SOCIO-POLITICA EN MÉXICO	17
CAPITULO 2.- ASPECTOS GENERALES DE LA FUNCIÓN FINANCIERA	24
2.1 CONCEPTO DE FINANZAS	24
2.2 FINES U OBJETIVOS	25
2.3 ESTUDIO DE LAS FINANZAS	28
2.3.1 ANÁLISIS FINANCIERO	28
2.3.2 PLANEACIÓN FINANCIERA	29
2.3.3 CONTROL FINANCIERO	29
2.3.4 TOMA DE DECISIONES	30
2.4 ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LAS FINANZAS	30
2.4.1 FINANCIAMIENTO	30
2.4.2 INVERSIÓN	31

CAPITULO 3.- EL FINANCIAMIENTO	35
3.1 CONCEPTO	35
3.2 CARACTERÍSTICAS	36
3.3 IMPORTANCIA	40
3.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES	42
3.4.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS	42
3.4.1.1 PASIVOS ACUMULADOS	42
3.4.1.2 COBRANZA ACELERADA	44
3.4.1.3 APORTACIÓN DE LOS PROPIETARIOS O ACCIONISTAS	45
3.4.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS	45
3.4.2.1 ANTICIPO A CLIENTES	45
3.4.2.2 CRÉDITO DE PROVEEDORES COMERCIALES	46
3.4.2.3 DESCUENTO DE DOCUMENTOS	48
3.4.2.4 PRESTAMOS DIRECTOS Y QUIROGRAFARIOS	60
3.4.2.5 CRÉDITO SIMPLE Y EN CUENTA CORRIENTE	51
3.4.2.6 PRESTAMOS PRENDARIOS	53
3.4.2.7 PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVIÓ	56
3.4.2.8 PRÉSTAMO REFACCIONARIO	58
3.4.2.9 PRÉSTAMO HIPOTECARIO	60
3.4.3 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	61
3.4.3.1 MERCADO DE VALORES	62
3.4.3.2 ARRENDADORAS FINANCIERAS	63
3.4.3.3 EMPRESAS DE FACTORAJE	66
3.4.3.4 UNIONES DE CRÉDITO	70
3.4.3.5 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO	72

CAPITULO 4.- LA DECISIÓN DEL FINANCIAMIENTO	74
4.1 ETAPAS DEL FINANCIAMIENTO	74
4.1.1 PREVISIÓN DE NECESIDAD DE FONDOS	74
4.1.2 MONTO DEL FINANCIAMIENTO	77
4.1.3 ÉPOCA O FECHA EN QUE SE REQUERIRÁN	80
4.1.4 PLAZO EN QUE PODRÁ PAGARSE, AMORTIZARSE O CUBRIR	81
4.2 NEGOCIACIÓN Y PREVISIÓN DE LA MISMA	82
4.2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL PAÍS	82
4.2.2 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	83
4.2.3 ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO	85
4.2.4 SELECCIÓN DEL ACREEDOR REAL	88
 CAPITULO 5.- ELEMENTOS Y NORMAS GENERALES PARA OTORGAR EL CRÉDITO	 91
5.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES	91
5.1.1 MORALIDAD	91
5.1.2 CAPACIDAD	91
5.1.3 CAPITAL	92
5.1.4 FINALIDAD	92
5.2. NORMAS GENERALES	93
5.2.1 ANÁLISIS CUALITATIVO	93
5.2.1.1 PANORAMA GENERAL	94
5.2.1.2 EL MERCADO	101
5.2.1.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	104
5.2.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO	106
5.2.2.1 ESTADOS FINANCIEROS	106
5.2.2.2 ANÁLISIS FINANCIERO	107

CASO PRACTICO

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

**EL FINANCIAMIENTO COMO INSTRUMENTO
DE DESARROLLO DE LA EMPRESA MEXICANA**

INTRODUCCIÓN

El financiamiento al igual que la inversión forman parte de las decisiones financieras que toda entidad debe llevar acabo para el logro de sus objetivos. Es un instrumento económico indispensable para el sano desenvolvimiento de las empresas, ya que a través de él, se obtienen los recursos necesarios para su operación normal y eficiente, tanto de fuentes internas, como externas a corto, mediano y largo plazo. Un ejemplo de este es: cuando cierta compañía pretende producir determinados artículos cuya demanda va en aumento, hasta que haya generado los recursos para producirlos, estará propiciando que se establezca una competencia o posiblemente estará canalizando clientes a otro productor y por lo tanto estará perdiendo oportunidades

El financiamiento puede generar a través de un manejo eficiente e inteligente oportunidades y alternativas diversas, pero también el mal manejo de éste, puede ocasionar pérdidas para la empresa, iliquidez, la desmoralización y el riesgo de que desaparezca el negocio.

El financiamiento influye de manera determinante en cada fase de la actividad económica de una empresa, incluso en la del país, tiene el poder de asignar recursos entre los diferentes sectores de la economía y el tiempo. A través de él, el número de productores como de productos aumenta, se amplía la difusión de tecnologías, promueve una mejor distribución del ingreso al apoyar la generación de empleos y la democratización del capital.

El crédito como agente de la producción y medio de cambio hace más productivo al capital, acelerando el movimiento de los bienes de productor al consumidor y aumentando el número o volumen de los bienes producidos o vendidos. El que presta dinero a fabricantes y comerciantes para su desarrollo hace más productivo el capital.

La empresa dependiendo de su actividad como de sus características podrá financiarse a través de proveedores, instituciones bancarias u otros, para esto el conocimiento del negocio es de particular importancia, para así poder medir los riesgos que implica el crédito, ya que cada sector o rama tiene sus propias particularidades.

Las decisiones en cuanto a financiamiento se toman en base a un estudio y análisis tanto cualitativo como cuantitativo de las diversas alternativas que se pueden presentar, se deben tomar en cuenta elementos como la Moralidad en los negocios (querer pagar), la Capacidad (poder pagar), la Finalidad (destino del crédito), y el Capital (garantía). El análisis cualitativo se refiere a los aspectos generales de la empresa (factores mercadológicos, gerenciales, legales y operativos) y el medio en el que opera la empresa, el análisis cuantitativo se refiere a la evaluación financiera que ratificará o modificará las apreciaciones recibidas del análisis cualitativo.

Este análisis se lleva a cabo también, porque existen diversos fenómenos de tipo económico, político y social propios de la época o lugar en que se desarrollan los negocios, los cuales influyen en su desempeño y que deben ser considerados determinantemente (crisis

económica, el mal manejo tanto político como social del país, un enfrentamiento civil, etc.).

La fuente de financiamiento, el tipo de crédito que se requiere el monto y el plazo de éste, están en función del análisis mencionado anteriormente, ya que cada empresa posee sus propias características y además cada tipo de crédito tiene atributos y características diversas en cuanto al acceso, alcance, beneficios, requisitos y costos. Se elegirá el que más convenga a nuestros intereses o necesidades.

Nuestro país ha venido atravesando por una etapa de cambio estructural, iniciada hace más de un lustro, vive un periodo en que el financiamiento se vuelve vital para sustentar el desarrollo que sobre nuevas bases se esta generando en México. Se debe contar con un sistema financiero que verdaderamente sea promotor y controlador del crédito, que no especule demasiado, si no que asigne y canalize los recursos hacia proyectos de inversión adecuados, además de promover nuevas soluciones financieras.

**CAPITULO 1.- LA EMPRESA Y SU MEDIO
AMBIENTE**

CAPITULO 1. LA EMPRESA Y SU MEDIO AMBIENTE

1.1 CONCEPTO DE EMPRESA

Es el nombre, título o razón social con que una compañía realiza sus operaciones.

Es una entidad independiente compuesta por una o más personas capacitadas para efectuar convenios legales, las cuales les permiten realizar funciones comerciales que van desde la compra de materias primas y maquinaria, hasta la fabricación de un producto, su distribución y venta a los consumidores.

Es una entidad legal con cierta forma de organización, cuyos funcionarios deciden en que se debe invertir y como se van a financiar las inversiones con el fin de lograr al máximo los objetivos de utilidad.

La empresa es un conjunto de recursos, humanos, materiales y económicos , con un objetivo común.

Es una entidad social, legal e independiente con cierta forma de organización y funciones determinadas, compuesta de una o varias personas físicas y/o morales, realiza actos de planeación, organización, dirección y control, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de sus fines u objetivos, utilizando para ello, recursos humanos, económicos y materiales.

1.2 CARACTERISTICAS

La empresa posee diversas características, entre las cuales encontramos las siguientes:

Es un organismo social: ya que es un conjunto de estructuras integradas por individuos y sus relaciones, los que tienen un fin común. Distribuyen sus actividades entre los miembros del grupo en forma ordenada y jerarquizada, se coordinan a través de un sistema de comunicación y de interrelación.

Es un organismo legal: existen formas legales para constituirse como empresa, la individual (persona física), la sociedad civil (asociación) y la sociedad mercantil (persona moral).

Es un organismo independiente: es una entidad que cuenta con estructura y operación propia, que persigue fines u objetivos específicos y particulares, su personalidad es independiente a la de sus accionistas o propietarios e independiente de otras entidades. En sus estados financieros solo se incluyen los bienes, valores, derechos, deudas y obligaciones de este ente independiente.

La empresa posee diversas formas de organización:

Organización individual: es la forma más sencilla de empresa legal, ya que su organización o creación no requiere de procedimientos tan formales, ni notificaciones como la asociación o sociedad, pero si debe

cumplir con reglamentos como la de un negocio cualquiera, incluyendo la obtención de licencias, solicitar su R.F.C., cumplir con leyes de trabajo seguridad y reglamentos de seguro social que les sean aplicables. Por lo regular es una empresa pequeña propiedad de una sola persona (taller de reparación de calzado, tienda de abarrotes, una dulcería, etc.). Por lo regular opera con algunos empleados a los que les delega autoridad, pero esto no le quita responsabilidad al propietario ya que esta es ilimitada, en cuanto a los adeudos y actos de la empresa. Se financia por lo regular con ahorros personales o con la reinversión de las utilidades generadas por la propia empresa y en menor proporción con préstamos de terceros.

Asociación o Sociedad civil.- Es un convenio contractual entre dos o más personas como copropietarios, con el fin de operar un negocio lucrativo, se organiza bajo procedimiento más formales, que por lo general comprenden un convenio contractual negociado entre los participantes (bufete jurídico, despacho de contadores, etc.).

Sociedad.- Es una asociación de personas físicas y/o morales que crean un fondo patrimonial común para colaborar con la explotación de una empresa, con el ánimo de obtener un beneficio individual, participando con el reparto de ganancias que se obtengan, constituyéndose por medio de escritura pública, la cual contiene todas las estipulaciones y descripciones señaladas por la Ley General de Instituciones Mercantiles.

La organización puede representarse por medio de un organigrama, el cual muestra la estructura de empresa, es decir, las distintas relaciones, dependencias y conexiones que pueden existir entre los diferentes departamentos, puestos o entre las personas que forman parte de la organización. Son susceptibles de modificaciones, ya que puede añadirse puestos de trabajo sin riesgo alguno.

Este organigrama facilita el establecimiento de una organización, su integración revela una división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales formales de comunicación, la naturaleza lineal o de staff del departamento, los jefes de cada grupo de empleados o trabajadores, es decir, permite tener una visión en conjunto de los recursos humanos de la organización.

La empresa esta compuesta por una o varias personas físicas y / o morales:

Persona física : Es un ente capaz de adquirir derechos y obligaciones.

Persona moral: Es un conjunto de personas físicas que dan lugar a la creación de otra persona distinta de ellas.

Existen diversas clases de empresa, estas pueden ser:

Empresa pública: organismo social que tiene como fin satisfacer una necesidad colectiva o de carácter general o social, pudiendo obtener o no beneficios.

Empresa privada: organismo social que busca la obtención de un beneficio económico mediante la satisfacción de alguna necesidad de orden general o social.

Empresa comercial: es aquella que sirven como intermediaria entre productores y consumidores.

Empresa de servicios : son aquellas que venden asesoría, asistencia, implantación de sistemas, servicios públicos etc..

Empresa industrial .- se clasifica en dos, la extractiva y la de transformación:

Empresa extractiva.- es aquella que tiene por objeto obtener el producto de la propia naturaleza (industria petrolera, industria minera.).

Empresa transformadora.- es aquella que modifica las características físicas o químicas del material, por medio de la adición, cambio, yuxtaposición, hasta lograr un producto terminado.

Empresa financiera.- es un organismo social que sirve de intermediario en los créditos, fianzas y garantías.

Para alcanzar sus objetivos realiza actos de :

Planeación.- es una técnica que consiste en elegir entre diversas posibilidades reales de acción, la más eficaz o productiva , es decir, una evaluación en forma proyectada o estimada para predecir lo que va

a pasar en el futuro de la empresa. A través de la planeación se podrán tomar decisiones acertadas.

Organización.- es la estructuración técnica de las relaciones que deben darse entre las jerarquías, puestos y departamentos, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para lograr mayor eficiencia y productividad.

Dirección.- es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas, realice de modo más eficaz los planes señalados.

Control.- estudia y evalúa simultáneamente el pasado y futuro de la empresa, para detectar y corregir las variaciones o desviaciones y de esa manera alcanzar los objetivos propuestos y fijados, mediante la acertada toma de decisiones.

Pero que son los objetivos:

Cada empresa, independientemente de que sea industrial, comercial o de servicios, siempre tiene un objetivo determinado, una finalidad, a través de este la empresa toma una dirección encaminándose en un sentido determinado. Los objetivos son las condiciones que determinan las prioridades, políticas y procedimientos. La empresa formula sus decisiones de financiamiento en función de estos, los cuales son definidos por la dirección general, junto con las estrategias. Son un

punto de referencia para la planeación, y constituye un instrumento para coordinar todos los esfuerzos de los interesados.

Los objetivos puede ser una meta relativamente general (1.- supervivencia y crecimiento, 2.- obtener utilidades, 3.- imagen y prestigio, 4.- aceptación social, 5.- satisfacer necesidades colectivas) o particular (bajar los costos, producir o vender determinado número de artículos, etc.). Su naturaleza depende de la filosofía, actitudes y enfoques de la administración. Es por lo general un modelo que se puede comparar con los resultados de las operaciones.

Para el logro de sus objetivos la empresa utiliza los siguientes recursos:

Recursos humanos,- para la existencia de cualquier grupo social son trascendentales, de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos. Según la función que desempeñen y el nivel jerárquico en que se encuentren dentro de la organización, pueden ser: obreros, empleados, supervisores, técnicos, ejecutivos y directivos.

Recursos económicos.- son los elementos monetarios propios y ajenos con que cuenta la empresa, indispensables para la ejecución de las decisiones. (recursos propios.: dinero en efectivo, aportaciones de los socios, utilidades ; recursos ajenos: préstamos de proveedores, acreedores, créditos bancarios, emisión de valores, etc.).

Recursos materiales.- son aquellos bienes tangibles e intangibles, propiedad de la empresa (edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria y equipo, instrumentos y herramientas, etc.).

Entre más grande sea la organización, esta será mas compleja, con muchas relaciones internas entre quienes la integran (obreros, empleados, administradores, etc.) y muy diversas relaciones entre ella y sus proveedores, acreedores, clientes, competidores, gobierno y consumidores

1.3 ANTECEDENTES ECONÓMICOS FINANCIEROS.

En México la participación de la micro, pequeña y mediana empresa ha influido en el desarrollo económico, debido principalmente a la importancia que tienen en cuanto a generación de empleos y número de establecimientos. La micro, pequeña y mediana empresa en la actualidad se enfrenta a graves problemas como consecuencia del período de transición que actualmente vive el país, además de la crisis económica, el subdesarrollo, el fracaso de las políticas macroeconómicas y el mal manejo tanto político como social . Lo cual ha generado que el desarrollo de estas se de en condiciones precarias.

La demanda en las grandes empresas, es inferior a la fuerza de trabajo, lo que conlleva a una mayor demanda de la micro, pequeña y mediana empresa. La política industrial de México fomento el desarrollo de estas, por su importancia en la producción de bienes y servicios básicos, la generación de empleos, el desarrollo regional y la formación de

empresarios, históricamente a ofrecido una alternativa para el proceso de industrialización, además de brindar una oportunidad de expansión continua al sistema económico del país.

La justificación de dividir a las empresas por su tamaño, radica en el hecho de que entre estos existen diferencias de diversa índole, como puede ser, el empleo, la tecnología, la organización, etc.. Con esto se busca crear grupos semejantes para fines como la presentación de información estadística, facilitar a los usuarios su análisis, investigación, adecuación de marcos legales, formulación de un programa y ejecución de acciones de apoyo dirigido a determinados estratos.

Para fines de fomento se ha aceptado de manera oficial, subdividirlo en tres estratos, Micro, Pequeña y Mediana. Que es el conjunto de empresas mayoritariamente mexicanas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasa el importe de 20 millones de pesos anuales.

Más del 95% de todas las empresas del país son de este tipo, proporcionan el 42% de todos los empleos del país, además de que han representado una de las mejores alternativas para el logro de independencia económica. Su distribución geográfica abarca todas las entidades federativas del país y la gran mayoría de sus municipios. En localidades muy reducidas representa comúnmente el único tipo de industria.

De acuerdo con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para 1997, se considera Microempresa a la que ocupe hasta 15 personas

y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente a 900 mil pesos anuales.

Se considera Pequeña Empresa: a la que emplee hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente a 9 millones de pesos.

Se define como Mediana Empresa al negocio que ocupe hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente a 20 millones de pesos.

El crecimiento que ha tenido México en los últimos 5 lustros es considerablemente menor al obtenido de 1945-1970 lapso en que las políticas económicas fueron más conservadoras y ortodoxas, aún cuando la intervención del gobierno en los hechos económicos fue demasiado elevada y reguladora del desarrollo.

El desarrollo debe ir a la mano de la modernidad, las nuevas ideas económicas aplicadas en México durante el último sexenio (1988-1994) en el papel parecen ser muy positivas, pero en la realidad las variables como las capacidades reales del país se midieron en forma equivocada, al igual que la capacidad de la planta productiva, lo que provocó una caída del sistema económico al final del año de 1994.

Crecimiento económico significa un aumento de las actividades económicas de un país, generalmente se miden cada año y las principales variables que se pueden medir son; crecimiento de la producción, de la inversión, del empleo, de las exportaciones.

Es decir el crecimiento implica cambios cuantitativos que se pueden medir en forma absoluta o en porcentajes. El desarrollo económico es un proceso mediante el cual los países pasan de un estado atrasado de su economía a un estado adelantado de la misma ; pero el adelanto de la economía se obtiene no solo cuantitativamente, sino cualitativamente, es decir, logrando mejores niveles de vida para la mayoría de la población.

Las dos condiciones básicas para que se desarrolle cualquier economía son :

- a) Incremento de la productividad per-capita y
- b) Aumento del ingreso real de las personas.

Lógicamente no puede haber desarrollo económico sin crecimiento, pero no basta con aumentar la producción, sino que es necesario aumentar la productividad.

Desde la mitad del sexenio salinista los empresarios empezaron a sentir los problemas económicos en los que sus empresas se estaban sumergiendo, ya que la rápida apertura económica negociada por el gobierno, paralelamente con la reducción de la capacidad de compra del consumidor nacional redujeron de forma considerable la demanda, y por ende, el tamaño del mercado interno en el que tuvieron que participar y competir las empresas mexicanas con todo tipo de empresas y productos de importación y dividirse el ya reducido y en vías de reducirse más el mercado interno con cada vez más número de competidores.

Por ello y por una serie de factores macro y microeconómicos fue que las empresas, todas ellas cayeron en grandes problemas económicos y financieros, a raíz de la devaluación del peso mexicano del día 20 de diciembre de 1994 y subsiguientes movimientos a la paridad.

En un periodo de 12 meses las tasas activas de interés se elevaron del 22% en que se ubicaban antes del mes de diciembre de 1994, hasta el 110% ó más que llegaron en marzo de 1995. Las tasas activas se multiplicaron por 6 veces, mientras que los ingresos difícilmente se pudieron multiplicarse por 1.5 veces.

Los problemas económicos-financieros desencadenados por la devaluación, aún cuando no fueron originados por ella, obligaron al gobierno a hacer nuevos ajustes a su política económica y monetaria, con lo que el nuevo plan de choque diseñado para rescatar a la economía nacional fue un nuevo golpe para el consumidor general, ya que el gobierno con el objetivo de mantener sus finanzas sanas elevó nuevamente el precio de bienes y servicios, ajustó el precio de hidrocarburos y elevó la tasa del impuesto al valor agregado en un 50% (al 15%). Simultáneamente PEMEX elevó sus precios.

Estos incrementos repercutieron directamente en los precios de casi todos los bienes y servicios, tanto públicos (en mayor proporción) como privados e impulsaron la inflación hacia arriba.

La inflación de 1994 fue del 7%, la de 1995 fue del 52%, la de 1996 del 27% y la de 1997 del 31.63%, el salario mínimo recibido tuvo un ajuste del 22%,

- Programas de computación, asesoría.
- Ingeniería básica y de detalle.
- Instalación de equipo necesario.
- Tecnología de proceso.
- Uso de marcas y licencias de patentes.
- Programas de capacitación.

Los principales compradores de tecnología extranjera en nuestro país son las empresas transnacionales, que importan la tecnología en función de las decisiones que tome la casa matriz y no de acuerdo con las necesidades del país.

- En el país se destina entre el 0.3% y 0.4 % del PIB al desarrollo científico y tecnológico.
- La importación de tecnología es muy alta (supera más de 50 veces lo que se invierte en tecnología y ciencia.
- La dependencia tecnológica la tenemos principalmente con E.E.U.U.
- Mucha de la tecnología comprada en el exterior no se adapta con las necesidades del país, es decir, resulta inadecuada al tamaño del mercado, a la existencia de capital o bien no existe mano de obra especializada.
- Solo el 8 % de empresas industriales poseen tecnología moderna y el 65 % cuenta con tecnología atrasada
- El 64 % de empresas industriales compran tecnología en el extranjero
- El 10 % de la tecnología usada en el país se produce en el país y el 90 % se compra en el extranjero.

La importación de tecnología en el país se ha hecho en forma indiscriminada debido al atraso científico y tecnológico, se debe aumentar el gasto en ciencia y tecnología, tanto del sector público como del privado, impulsar la formación científica, pagar más a los científicos, seguir fomentando la formación de recursos humanos en esta disciplina y crear infraestructura para la ciencia (laboratorio, talleres)

1.5 SITUACIÓN SOCIO-POLITICA EN MÉXICO.

La época y la situación por la que atraviesa México se caracteriza por la turbulencia de las variables, condiciones y factores económicos, políticos, sociales, etc.. Estos influyen de manera determinante en el desarrollo del país desde hace más de 25 años, lo que ha provocado que la confianza tanto interna como externa se haya reducido drásticamente, por las políticas macro-económicas y en general por un mal manejo político y social del país.

Estos acontecimientos tuvieron de alguna manera efectos en lo económico y en el desastre financiero que estalló en diciembre de 1994, pero no se puede echar la culpa a problemas políticos y sociales, aunque de ninguna manera son externos a la aplicación del modelo. Los crímenes o sucesos de 1994 representaron un empujón adicional para una economía que comenzaba a precipitarse hacia el despeñadero financiero.

Las principales causas del colapso financiero y cambiario de México se centra en el déficit de cuenta corriente y en la vertiginosa acumulación de pasivos a corto plazo.

Lo que falta y no se ha resuelto es el problema histórico de fondo, el de la pobreza nacional, se ha transformado la economía a través de una modernización selectiva y autoritaria, antidemocrática y premoderna. El gobierno no hizo lo que pudo y debieron hacer para evitar la catástrofe, no por falta de información, sino por falta de ética, lo hicieron porque convenía a sus intereses de grupo y no a los del país.

Tanto autoridades como empresarios, consumidores y público en general, esperamos que el funcionamiento del TLC traiga beneficios para el país. Sin embargo la falta de productividad y competitividad de la economía nacional, son obstáculos que deben vencerse para que el TLC no perjudique al país.

Algunas consecuencias ya previstas por analistas se mencionan a continuación :

- Las importaciones son mayores que las exportaciones.
- El TLC solo ha beneficiado a unas cuantas empresas (menos de 300) que son las que tienen capacidad exportadora y generalmente son empresas transnacionales o están ligadas a ellas.
- Impacto negativo en las actividades económicas de los estados de la frontera norte del país.

- Muchos empresarios de diversas ramas, han tenido que cerrar sus negocios o disminuir sus actividades porque no pueden enfrentarse a los bajos costos de los productores norteamericanos. Esta situación ha incrementado los niveles de desempleo y subempleo, así como la economía informal.

El año de 1995 fue el año de la experimentación intensiva del modelo neoliberal y dio como resultado un año perdido y regresivo para el desarrollo global de nuestra sociedad. Se hundió en la crisis más profunda desde la depresión de 1929, que nos llevará más de una década salir.

Este modelo neoliberal logró las siguientes metas:

- ◆ - La economía quedó a la deriva y el PIB retrocedió 7%.
1988-1994 PIB 3% y la inflación promedio anual 15.4%
- ◆ - El valor del peso se depreció en 1995 en más del 141%
Noviembre 1994 = \$3.43 a Noviembre de 1995 = \$7.77
Noviembre 1997 = \$8.83.
- ◆ - La inflación superó el 52% (proyecto del 15%).
- ◆ - Quebraron más de 15,000 grandes instalaciones fabriles y cerraron 502,000 micro, pequeñas y medianas empresas debido a las altas tasas de interés que superaron el 80% y el riesgo constante de mayor devaluación del peso. El 90% de los negocios restantes que han

resolver una gran cantidad de problemas económicos y sociales si es que deseamos ser un país desarrollado.

CAPITULO 2.- ASPECTOS GENERALES DE LA FUNCION FINANCIERA

CAPITULO 2. ASPECTOS GENERALES DE LA FUNCION FINANCIERA

2.1 CONCEPTO DE FINANZAS.

Es una área de la contaduría que tiene como objetivos ; optimizar el patrimonio al captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos, coordinar el capital de trabajo, inversiones y resultados, recopilar e interpretar los datos e información pasada y futura para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas propuestas y fijadas por la empresa.

Es la fase de la administración general que se encarga de captar u obtener los fondos y recursos necesarios, así como de su aplicación o utilización más adecuadas, en base a los objetivos perseguidos por la empresa.

En la versión más antigua de finanzas, que opera hasta mediados de la década de los años 50's, la preocupación estaba centrada en la obtención de fondos de la forma más económica por la empresa. El tema central de las finanzas resulta ser la obtención de fondos y recursos financieros así como la utilización más adecuada.

A través de está técnica las empresa toman las siguientes decisiones: en qué se va a invertir (decisiones de inversión), como se va a financiar la inversión (decisiones de financiamiento) y en que manera se han de combinar ambas con el fin de obtener o lograr al máximo determinado objetivo, es decir, en qué se va a utilizar los recursos y como se van a obtener.

En qué se debe invertir comprende todas las partidas que figuran en el lado del activo del balance general, desde activo circulante hasta proyectos de capital (activo fijo y activo diferido), el como se va a financiar la inversión, abarca todas las partidas que figuran en el pasivo del balance general, desde cuentas por pagar a corto plazo hasta capital contable.

El campo de las finanzas se refiere; a cómo los sujetos económicos (individuales y empresas) captan y asignan los recursos financieros a través del tiempo en un contexto de incertidumbre.

2.2 FINES U OBJETIVOS.

Los fines u objetivos de las finanzas pueden dividirse de la siguiente manera:

1.- Maximización del patrimonio del accionista.

La empresa debe distribuir eficazmente sus recursos con el fin de ofrecer un buen rendimiento de sus inversiones dentro de una adecuada limitación de riesgos. No se debe desperdiciar el dinero en inversiones demasiado arriesgadas o dejar de aprovechar oportunidades. Se debe elegir el tipo adecuado de financiamiento.

A través de esta estrategia a largo plazo se lograra un aumento en el valor de mercado de los activos de la empresa, es decir, la maximización de la riqueza.

2.- Maximización de las utilidades.

Es una consideración a corto plazo, es decir, se trata de aumentar las utilidades o ganancias en el lapso más corto hasta donde sean posibles. Este objetivo presenta varios inconvenientes: capta todas las inversiones que son sumamente productivas o que prometen, independientemente del riesgo asociado y obtienen financiamiento en exceso para determinados proyectos agobiando a la empresa sólo por agregar unas cuantos pesos más a las utilidades.

El maximizar utilidades dejaría escasas posibilidades de reinvertir, dejando de aprovechar otras inversiones de largo plazo que darían rendimientos menos inmediatos pero más consistentes.

3.- Mantener la solvencia de la empresa obteniendo los flujos de caja necesarios para satisfacer las obligaciones y adquirir los activos circulantes, fijos o diferidos necesarios para lograr los objetivos de la empresa.

4.- Análisis de los datos financieros.

Se analizan los datos financieros para que puedan utilizarse en el control de la posición financiera de la empresa. A través del estudio y análisis de estos datos se podrá observar el funcionamiento de la empresa, buscando áreas problemáticas y áreas susceptibles de mejoras. Nos ayudará a la elaboración de planes de financiamiento para el futuro, para evaluar si es necesario o no incrementar la planta productiva (inversión),

es decir, que este nos puede señalar el camino que debe seguirse para ampliar las investigaciones y llegar a una decisión, sirviendo de guía para marcar las políticas más adecuadas para la marcha de la empresa.

5.- Captar fondos y recursos financieros.

Obtener los fondos y recursos financieros de una manera eficiente e inteligente, por medio de aportaciones de los socios o accionistas, por medio de financiamiento contratado con proveedores, acreedores comerciales o con instituciones bancarias.

6.- Coordinar la estructura de activos e inversiones, financiamiento y capital.

Determinar la composición así como el tipo de activos que se encuentran en el balance general de la empresa. Determinar y tratar de mantener ciertos niveles óptimos de cada tipo de activo circulante, determinar cuales son los activos fijos mejores que deben adquirirse, y determinar la composición más adecuada de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, decisión que afecta la rentabilidad y liquidez general de la empresa.

7.- Coordinar los resultados.

Coordinar las operaciones propias de la empresa, tales como ventas, producción, costos fijos y variables, costos de distribución, etc..

8.- Tomar decisiones acertadas

Para alcanzar las metas y objetivos financieros fijados

9.- Prever la captación futura de fondos y recursos financieros.

2.3. ESTUDIO DE LAS FINANZAS

El estudio de las finanzas se divide en:

- Análisis financiero
- Planeación financiera
- Control financiero y,
- Toma de decisiones.

2.3.1 ANÁLISIS FINANCIERO

Técnica de las finanzas que tiene por objeto estudiar y evaluar el pasado económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos, esto es que contempla operaciones de ejercicios anteriores a través de la recopilación, estudio, evaluación e interpretación de los datos financieros e información del pasado.

El análisis de razones es la forma más usual de análisis financiero, ofrece las medidas relativas al funcionamiento de la empresa. Existen varias técnicas para determinar o juzgar determinados aspectos del funcionamiento de la empresa, estas pueden ser, al análisis de tendencias y el método de porcentos. En esta etapa se estudian las relaciones existentes entre los diversos elementos financieros de un

negocio, manifestadas por un conjunto de estados contables o financieros correspondientes a uno o varios periodos.

2.3.2 PLANEACIÓN FINANCIERA.

Es una técnica o herramienta financiera que tiene por objeto interpretar, estudiar, evaluar y proyectar el futuro economico-financiero de una empresa para tomar decisiones y lograr los objetivos preestablecidos..

Los métodos de planeación financiera tiene por objeto aplicar las técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y cifras que prevalecerán en el futuro o predecir lo que va a pasar con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos, mediante la acertada toma de decisiones. Estas técnicas pueden ser punto de equilibrio global, palanca o riesgo operativo y financiero, pronósticos financieros, presupuestos financieros, arboles financieros o de decisión, proyectos de inversión, estados financieros proforma.

2.3.3 CONTROL FINANCIERO.

Es una técnica financiera que tiene por objeto asegurarse de que los recursos sean obtenidos y aplicados eficientemente, al estudiar y evaluar simultáneamente los conceptos y cifras reales, las proyectadas y su variación para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

Las finanzas se encargan de la coordinación de las inversiones, es decir, la aplicación de la actividad coordinadora en activos fijos, tales como terrenos, edificios, maquinaria, equipo de transporte, de oficina, etc.; así como también en activos diferidos, tales como costos de instalación, primas y seguros, etc., incluyendo la inversión en valores realizables, mobiliarios (acciones, obligaciones, cetes, etc.).

La Inversión puede clasificarse de la siguiente manera:

Inversiones no rentables: son aquellas que ocasionan salida de fondos y recursos, cuyo objeto general no es para obtener utilidades directas, ejemplo; la construcción de canchas deportivas, la construcción de estacionamientos.

Inversiones rentables: son aquellas que ocasionan salida de fondos y recursos cuyo objeto es obtener utilidades, ejemplo: invertir en acciones, tesobonos, pagares con rendimientos liquidables al vencimiento, aceptación bancaria, las obligaciones, bondes, etc..

Inversiones no medibles; son aquellas que ocasionan la salida de fondos y recursos, cuyo objetivo es obtener una utilidad directa y cuya cuantía es difícil de precisar, ejemplo; la investigación y estudio de mercados, estudio e investigación de nueva tecnología, etc..

Inversiones de reemplazo; son aquellas que ocasionan la salida de fondos y recursos, que tienen por objeto el sustituir equipos, (equipo sustituto, maquinaria, equipo de computo, equipo de reparto).

Inversiones de expansión; son aquellas que ocasionan la salida de fondos y recursos que tiene por objeto aumentar la capacidad de inversión existente, ejemplo; el aumento de la capacidad instalada o planta industrial .

Para captar o rechazar un proyecto se debe llevar a cabo un análisis, estudiando si es o no viable, en cuanto a los beneficios que pueda generar en el futuro y al riesgo que pueda implicar. Ya que el mundo real es un mundo de incertidumbre en el que los sucesos futuros no son perfectamente predecibles.

CAPITULO 3.- EL FINANCIAMIENTO

CAPITULO 3. EL FINANCIAMIENTO

3.1 CONCEPTO

Es la captación u obtención de fondos y recursos (dinero, bienes o servicios) por medio de la promesa de pago en un futuro determinado (contrato-acuerdo entre las partes), este puede contratarse a corto y largo plazo, lo podemos obtener a través de fuentes internas, como de fuentes externas.

Este implica un costo y esta representado principalmente por los intereses (el precio que se paga por el uso de dinero o recursos ajenos), puede presentarse el caso de que además de que se nos cobren intereses normales se nos cobren intereses por la inflación, por comisiones, por gastos de apertura del crédito, por gastos en el manejo de garantías y otros gastos ocasionados por el mismo.

Dependiendo del tipo de financiamiento, monto y plazo, nuestros acreedores determinarán si es necesario garantizar la operación por medio de títulos de crédito, terrenos, edificios, u otros bienes valores que puedan servir de garantía.

Esta operación implica un riesgo durante el tiempo de su uso, es decir, que se desarrolla en un contexto de incertidumbre determinado por factores internos, tales como, la calidad de la administración o por factores externos, como lo son los fenómenos económicos, financieros y sociales.

El financiamiento que requiere la empresa es para poder llevar acabo el desarrollo normal y eficiente de sus operaciones y de esta manera lograr eficiencia en el desarrollo de sus objetivos.

3.2 CARACTERÍSTICAS

El financiamiento posee las siguientes características:

1.- Es un contrato en el que se establece que una persona o empresa a la que se entrega determinado bien o recurso, se compromete a devolverlo en el tiempo estipulado, con las condiciones que se determinen en cuanto a precio, garantía, plazos, costos, etc..

Los recursos que se obtienen a través del financiamiento están representados por efectivo, bienes o servicios (materias primas, efectivo, terrenos, edificios, maquinaria, asistencia técnica, asesoramiento, etc.).

2.- El financiamiento se puede obtener a través de fuentes internas como de fuentes externas.

El financiamiento interno.- es aquel que proviene de la empresa tal es el caso de las amortizaciones, depreciación de activos fijos, capitalizaciones, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retencion de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancia comprada y la fecha de pago de la misma, en teoria el financiamiento interno debe ser suficiente, para soportar las

actividades de la empresa, sin embargo en la practica debe recurrirse al financiamiento externo.

El financiamiento externo.- es aquel que surge cuando los fondos generados por la empresa son insuficientes y se requiere de más para hacer frente a los desembolsos exigidos para mantener el curso normal de sus operaciones, o bien es aquel que surge para llevar a efecto planes o proyectos de inversion preescritos por la misma (proveedores, acreedores, instituciones bancarias, aportaciones de los propietarios o inversionistas etc.).

3.- El financiamiento puede ser a corto plazo, contratado para pagarse dentro del plazo de un año. Se utiliza principalmente para cubrir la falta de numerario, es decir, complementan los recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasa de seis meses o hasta un año.

También se le conoce como financiamiento para capital de trabajo porque se aplica exclusivamente a operaciones circulantes de la empresa, por lo que se pago o amortización debe planearse con las cobranzas de la empresa.

El financiamiento a largo plazo, se contrata para pagarse en un plazo mayor de un año, hasta cinco, ocho, diez o más años, se destina a soportar el activo fijo tangible (maquinaria y equipo, terrenos, edificios,

construcciones, instalaciones y tecnología que constituyen la planta industrial etc.) así como también soportar el capital de trabajo. Además se utiliza para realizar inversiones con carácter permanente, como Inversiones en infraestructura, proyectos específicos o para la reestructuración de otro financiamiento.

4.- El financiamiento implica un costo, es decir, el precio que se paga por el uso del dinero, bienes o servicios que se dan en préstamo. Al adquirir un financiamiento, esto es, cuando se obtienen recursos o fondos a crédito, se establece una promesa de pago en un futuro, por medio de un contrato entre las partes en cuanto a las condiciones de pago. El acreditado se compromete a pagar el monto del crédito más intereses y otros gastos ocasionados por el mismo.

El precio que se negocia entre las partes, por lo regular se expresa como una tasa de interés anual. El capital cuesta por que es un recurso escaso y la empresa debe cobrar a quienes se lo proporciona, por el hecho de cedérselos temporalmente. El costo de los recursos esta representado principalmente por el rendimiento que exige el acreedor o inversionista a la empresa, como compensación por el uso del dinero que presto y por otra parte como compensación por el riesgo que implica prestarle a la empresa o invertir en ella.

Para determinar el costo real del dinero recibido en préstamo, se suman los siguientes conceptos:

- Importe del interés normal
- Importe del interés por inflación
- Comisiones
- Gastos por apertura
- Importe por el Manejo de Garantías
- Otros Gastos:

COSTO TOTAL O COSTO DE CAPITAL

5.- El Financiamiento implica el uso de garantías.

Como se dijo anteriormente, el precio es la compensación que el prestamista recibe por prestar su dinero o su capital y por otra es la compensación que recibe por el riesgo que implica prestarlo. Por eso en esta operación se hace necesario el uso de garantías, es decir, apoyos adicionales para respaldar y dar seguridad al financiamiento.

No en todos los casos se exigen garantías, esto se determina a través de la evaluación del financiamiento, se toman en cuenta aspectos tanto cualitativos como cuantitativos de la empresa a la que se va a financiar.

También se toman en cuenta el tipo de negocio o giro, el tiempo o plazo (a mayor plazo, mayor riesgo por la probabilidad de que puedan presentarse eventos o modificaciones a las condiciones consideradas originalmente durante el desarrollo del proyecto), el monto del financiamiento (mientras mayor sea el importe del financiamiento en relación con el valor del negocio o con el monto total de la inversión, el riesgo es más grande).

6.- El Financiamiento implica un riesgo.

El mundo real es un mundo de incertidumbre, en el que los sucesos futuros no son perfectamente predecibles. Está condicionado por diversos factores internos que son ocasionados por un mal manejo del financiamiento, por no contar con políticas adecuadas de financiamiento, por una mala planeación financiera, por una mala toma de decisiones etc.

Los factores externos pueden estar representados por diversos factores tanto económicos, como financieros, políticos, sociales o por cualquier acontecimiento que este fuera de control de los directivos de la empresa.

3.3 IMPORTANCIA.

El financiamiento juega un papel de suma importancia en la economía de un país, es un instrumento económico financiero que influye en toda actividad económica, ya que a través de él se asignan recursos entre los diferentes sectores de la economía.

Es indispensable para que una empresa pueda desarrollarse y crecer, para que lleve acabo de una manera normal y eficiente sus operaciones, tanto de producción, distribución , ventas y administración.

Le da continuidad a las actividades de la empresa, para que esta cumpla con sus objetivos y sea más competitiva.

El destino que se le de al financiamiento puede ser el siguiente, entre otros :

- Adquirir materia prima, pagar la nómina, etc
- Cubrir la falta de numerario o efectivo.
- Asistencia técnica, publicidad, y promoción.
- Adquirir terrenos, edificios, maquinaria, equipo de transporte, etc.
- Estudio e investigación de mercados.
- Desarrollo de un producto nuevo.
- Diversificación de sus productos

El financiamiento expande el número de productores de insumos y productos terminados y también de consumidores, se promueve una mejor distribución del ingreso al apoyar la generación de empleos, se amplía la difusión de tecnología, etc.

El financiamiento influye en cada fase de la producción o distribución, el movimiento de los bienes del productor al consumidor se acelera, aumentando de esta manera el volumen de producción y ventas. La función del crédito no comienza en el consumidor, el comerciante adquiere sus mercancías a crédito del distribuidor, este del productor, y este a su vez, consigue sus insumos a crédito y de quien los consigue u obtiene seguramente estará financiando por un banco o un proveedor.

Es de provecho general a la economía y a la sociedad, beneficia a la producción y circulación de bienes y servicios, se forman nuevas fuentes

de riqueza y ayuda al desarrollo y mantenimiento de las ya existentes. el financiamiento es el puente entre el futuro y el presente. Si para comprar los bienes que se requieren cada eslabón se tuviera que general los recursos para pagarlos en efectivo, la producción y las ventas tenderian casi a desaparecer.

Si se presta dinero a fabricantes y comerciantes para su desarrollo, el capital será más productivo.

3.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES

3.4.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Dentro de las fuentes de financiamiento interno encontramos, los pasivos acumulados, la cobranza acelerada, las aportaciones de los socios.

3.4.1.1 PASIVOS ACUMULADOS

Los pasivos acumulados son pasivos circulantes, representan un servicio o un artículo que se ha recibido pero que aún no ha sido pagado y surgen de las operaciones normales de la empresa.

La empresa reconoce que tiene un adeudo, solamente pospone el pago y utiliza temporalmente el efectivo en otra cosa, el efectivo deberá estar disponible cuando se requiera el pago. Los pasivos acumulados más usuales son los salarios por pagar, impuestos por pagar, intereses por pagar, etc. Estos se deben aprovechar al máximo dilatando hasta donde sea posible su pago, cuidando de no quebrantar las leyes que exigen el

pago de los salarios dos o más veces al mes y hasta donde lo permitan las restricciones impuestas por los sindicatos y el gobierno.

Un empleado presta su servicio y espera que se le pague, la empresa recibe el servicio antes del pago, por lo que puede considerarlo como un crédito que estará financiando temporalmente parte de los activos de la empresa y el cual no paga intereses. La empresa puede manipular estos pasivos, a través de la dilatación en el pago de los empleados, disminuyendo la frecuencia con que se les paga, la empresa mejora su situación desde el punto de vista de los flujos de caja. Si los salarios se pagan cada quince días en lugar de cada semana, se retrasan los desembolsos y se reducen las necesidades de efectivo.

En el curso del trimestre la empresa da lugar a un adeudo con el gobierno a medida que obtiene utilidades, al finalizar el trimestre tiene que pagar ese adeudo acumulado. Hasta ese momento la empresa reconoce la existencia de ese adeudo, pero no lo paga y utiliza el efectivo en otros fines, cuidando de no quebrantar la leyes que exigen su pago.

Existen pasivos acumulados como los intereses por pagar y los arrendamientos que se les puede dar el mismo tratamiento que los salarios e impuestos por pagar, dilatando hasta donde sea posible su pago, cuidando de no afectar la imagen crediticia y las buenas relaciones de la empresa con sus acreedores.

3.4.1.2 COBRANZA ACELERADA

El crédito al cliente permite que la empresa alcance un nivel más alto en ventas que el que pudiera alcanzar al operar con base en ventas a contado. Es aquí donde surgen las cuentas y documentos por cobrar.

El objetivo de este proceso , es estimular a sus clientes para que paguen tan pronto como les sea posible y convertir a la mayor brevedad los pagos de los clientes en efectivo. La cobranza acelerada es una fuente de financiamiento interna y se refiere a cobrar las cuentas y documentos por cobrar tan rápidamente como sea posible, sin perder clientes ni ventas futuras por emplear métodos o técnicas de cobro de alta presión. Se debe evitar ser demasiado restrictivo en cuanto a las condiciones de crédito y políticas de cobro. Estas técnicas pueden ser las siguientes: descuentos por pago de contado, descuentos por pronto pago, facturar inmediatamente, establecer una oficina de cobros regional en el área de sus clientes, etc.

Esta forma de administrar las cuentas por cobrar, ofrece recompensas financieras como disminuir la necesidad de efectivo de la empresa, pueden invertir este dinero en otros fines que generen ganancias o utilizarlo para pagar deudas.

Alternativamente con esta estrategia se puede aplicar lo mencionado anteriormente acerca de los pasivos acumulados y lo siguiente :

En el caso de establecer un préstamo en cuenta corriente o una línea de crédito, el acreditado podrá durante el plazo convenido disponer del crédito mediante la expedición de cheques y redispone del mismo conforme pague los adeudos anteriores, no existiendo esta posibilidad en caso de crédito simple, ya que se dispone del crédito de una sola vez.

En este caso el acreditado tiene derecho de hacer entregas antes de la fecha indicada (en forma parcial o total), quedando facultado nuevamente para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a su favor, durante la vigencia del crédito. Esto significa dinero disponible en el banco, durante el plazo convenido. Los requerimientos para que se nos pueda otorgar, son los mismos que los de el financiamiento anterior.

El plazo máximo que otorga el banco es de 90 días, renovables una o varias veces hasta un máximo de 360 días a partir de la fecha de su otorgamiento (art. 1-111 de la L.G.T. y OC.). La La línea de crédito es renegociable al finalizar el plazo convenido originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Este procedimiento ágil le permite a la empresa tener suficiente elasticidad para disponer de los fondos que necesitan, destinándolo conforme a sus necesidades.

3.4.2.6 PRESTAMOS PRENDARIOS.

El préstamo prendario es una operación de crédito, en la cual el banco entrega al prestatario cierta cantidad de dinero en efectivo o mediante abono en su cuenta de cheques, según sea el caso, esta cantidad de dinero equivale a un porcentaje que se ha aplicado sobre el valor de la prenda, mismo que el prestatario da en garantía, firma además un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada, el importe del préstamo y a pagar los intereses correspondientes, debiendo quedar descrita en el mismo la garantía.

Los intereses se calculan sobre el valor nominal del documento y por los días que transcurrieran entre la fecha en que se lleve al cabo la operación y su fecha de vencimiento.

La prenda puede estar constituida por los títulos de crédito, materia prima, artículos terminados (inventario), valores negociables (bonos, acciones, cédulas hipotecarias, etc.) o por cualquier otro bien que se utilice para satisfacer el ciclo productivo, distributivo o comercial de las empresas y que no sea necesaria su disposición durante el plazo de la transacción. Los bienes pueden ser de diversa índole, depende de la actividad que tenga la empresa (en el caso de la industria aceitera la garantía en prenda puede estar constituida por semillas oleaginosas y por automóviles en el caso de agencias distribuidoras de vehículos, etc.)

Normalmente el valor de la prenda será mayor que el importe del

préstamo y la proporción se fija dependiendo de la facilidad de realización de los bienes afectados, del riesgo de la operación y de las características físicas del inventario. La prenda se deja en garantía, en caso, de que el prestatario incurra en incumplimiento en el pago oportuno de su obligación, los valores negociables como garantía, (acciones, bonos hipotecarios, certificados de depósitos, etc.) que se cotizan en bolsa su valor nominal pueden realizarse para liquidar el préstamo, en este caso, el importe o proporción se puede fijar de uno a uno, en el caso de dejarse como prenda el inventario de materia prima la proporción podría de ser de dos tantos de inventario por cada uno del préstamo, es decir la proporción del préstamo sería del 50% sobre el valor en libros de este bien, ya que en caso de que su venta o realización no pudiese efectuarse rápidamente para liquidar el préstamo. El porcentaje fluctúa entre el 40 y 90%.

En cuanto al riesgo de la operación, se toman los siguientes elementos:

- La proporción del préstamo en relación con el monto total de la inversión (mientras mayor sea el importe del préstamo en relación con el valor del negocio, mas grande será el riesgo y por lo tanto mas amplias serán las garantías a solicitar).
- El destino del crédito (cuando mas riesgosa sea la actividad a financiar mayores serán las garantías).
- El tiempo (a mayor plazo mayor riesgo, por la probabilidad de que se

puedan presentar eventualidades o modificaciones a las condiciones originalmente pactadas).

- El espacio (en cuanto el lugar en que el que se desarrollan los negocios)
- La oportunidad (cuando las condiciones de mercado los fenómenos del entorno sean propicios para realizar un negocio, se requerirán menos apoyos adicionales para cubrir el riesgo de la operación).

Los bancos pueden efectuar prestamos prendarios reembolsables a plazos que no exceda de 180 días. renovables una o más veces hasta un máximo de 360 días a contar desde la fecha de otorgamiento de acuerdo con la L.G.T. y O.C. en sus artículos del 10-111. El banco para tener conocimiento de sus deudores en cuanto a su solvencia moral y económica, podrá solicitar sus estados financieros y demás elementos de juicio necesarios que permitan juzgar la seguridad, liquidez y conveniencia.

Generalmente se otorga a usuarios de crédito de corto plazo, que carecen de papel susceptibles de descuento, mediante pignoración de algunos bienes de su propiedad con la cual obtendrá recursos para financiar su negocio destinándolo a liquidar otros adeudos, proveerse de materia prima, etc.

3.4.2.7 PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO

La apertura de este tipo de financiamiento se rige a través del Artículo 291 de la Ley General de Títulos de Crédito y Operaciones de Crédito, el préstamo de habilitación o avío es una operación de crédito, mediante la cual el banco denominado acreditante se obliga a poner a disposición de una persona física o moral llamado acreditado una cierta cantidad de dinero, con el fin de incrementar el activo circulante de su empresa, debiendo hacer uso del crédito en la forma, términos y condiciones establecidas en el contrato de apertura del crédito, quedando obligado el acreditado a restituir la suma de que disponga, a pagar los intereses, prestaciones, gastos, comisiones, etc. que se estipulen según sea el caso.

Estos préstamos son específicos y preferentes porque están destinados a financiar actividades productivas. Quedando obligado el acreditado a invertir el importe del crédito, en cualquiera de los siguientes conceptos: adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa (Art. 321 L.G.T. y O.C.).

El plazo no debe excederse de 2 años, pudiéndose conceder hasta un plazo de máximo 3 años, cuando se utilicen recursos de ahorro (Art. 19 L.G.T. y O.C.), pactándose las amortizaciones para la liquidación del adeudo en función del ciclo económico de la empresa.

Las garantías son las específicas o propias del crédito, constituida por los bienes adquiridos por el deudor con el importe del crédito, así como los frutos, productos o artefactos que se obtengan, aunque estos sean futuros o pendientes (Art. 322 L.G.T. y O.C.), independientemente de estas garantías, el banco a fin de obtener mayor seguridad en la recuperación del crédito, podrá solicitar y obtener del acreditado o terceras personas que acepten respaldarlo más garantías denominadas adicionales, las cuales pueden consistir en fianzas, bienes muebles o inmuebles y otras a satisfacción del acreditante, quedando las garantías específicas como las adicionales en poder del deudor como depositario judicial de la prenda (Art. 320 L.G.T. y O.C.).

Según el art.-325 de la L.G.T. y O.C. el acreditado podrá otorgar a la orden del acreditante pagarés que representen las disposiciones que haga del crédito concedido, siempre que los vencimientos no sean posteriores al del crédito, que se haga constar en tales documentos su procedencia de una manera que queden suficientemente identificados y que revelen las anotaciones de registro del crédito original.

Los contratos de crédito de habilitación o avío:

- Expresaran el objeto de la operación, la duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del contrato.
- Fijaran con toda precisión, los bienes que se afecten en garantía y señalaran los demás términos y condiciones del contrato.

- Se consignaran en contrato privado que se firmara por triplicado ante dos testigos conocidos y se ratificará ante el encargado del registro público.
- Seran inscritos en el registro de hipotecas que corresponda, según la ubicación de los bienes afectos en garantía o en el registro de comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluya la de bienes inmuebles.

3.4.2.8 PRESTAMO REFACCIONARIO

La apertura del crédito refaccionario se rige al igual que el crédito de habilitación o avío, a diferencia de que este tiene como fin de incrementar el activo fijo de su empresa.

En virtud del contrato del crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado y animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra e instalaciones de maquinaria y en la construcción o realización de obras, materiales necesarios para el fomento de la empresa del acreditado, pudiendo utilizar hasta el 50% del monto total del crédito para consolidar pasivo, que no tenga más de un año de haberse contraído, (Art. 125 de la L.G.I. de C. y O.A.).

También podrá pactarse en el contrato, que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que este use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte así mismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de bienes muebles e inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Los créditos refaccionarios quedaran garantizados, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

El crédito refaccionario al igual que el crédito de habilitación o avío, esta regido por los artículos 325 y 326 de la L.G.T. y O. C..

Respecto al plazo, éste deberá exceder de 5 años (Art. 11 L.G.I. y O.A.), debiendo convenirse el reembolso por amortización proporcional en plazos no mayores de un año cada uno, sin embargo, cuando la naturaleza de la inversión lo justifique, podrá convenirse el aplazamiento de las amortizaciones conforme lo dispone la S.H.C.P. mediante circulares.

Además de las garantías específicas, en esta clase de crédito el banco, a

fin de obtener mayor seguridad en la recuperación del crédito concedido podrá solicitar y recabar del acreditado o de terceras personas que acepten respaldarlo, más garantías denominadas adicionales, las cuales pueden consistir en fianzas, bienes muebles e inmuebles y otras a satisfacción del acreditante, quedando tanto las garantías específicas, como las adicionales en poder del deudor como depositario judicial de la prenda (Art. 329 L.G.T. y O.C.).

REQUISITOS IMPORTANTES :

- A. Conocimiento de la solvencia moral y económica del acreditado.**
- B. Las Garantías se deberán contituir mediante escritura pública.**
- C. Asegurar la garantías.**

3.4.2.9 PRESTAMO HIPOTECARIO

Este tipo de crédito básicamente esta destinado a la consolidación de pasivos, para enfrentar problemas de carácter financiero, etc., con la finalidad de diferir los compromisos hacia terceros, a largo plazo, se garantiza con la unidad industrial y se formaliza mediante escritura pública certificada por un notario público, la cual se inscribe en la sección de hipotecas del registro público de la propiedad.

El crédito hipotecario, es aquel que concede a los propietarios de bienes inmuebles, hasta por un porcentaje determinando del importe, del avalúo del bien que se otorga en garantía a un plazo generalmente de 5 , 10, 15 y 20 años etc. En estas operaciones el deudor entrega a la institución

nacional de crédito cierta cantidad mensual que incluye tanto capital, como intereses, con el objeto que mediante esos pagos que denomina amortizaciones, quede redimida totalmente la hipoteca al final del plazo fijado de antemano.

La fracción IV de la L.G.I. de C. y O.A. indican que los créditos hipotecarios solo podrán ser otorgados para su inversión en bienes y muebles, obras y mejoras de los mismos en cualquier otra clase de inversión rentable.

El importe de la hipoteca se fija en base a un porcentaje sobre el monto valor de dicho inmueble (edificios, obras, etc.) el porcentaje varía del 50 al 70% de acuerdo con el valor del inmueble.

En determinado caso se pueden exigir garantías adicionales cuando se trate de cnstrucciones especializadas esto es, que no sean susceptibles de fácil transformación o que tengan un mercado reducido.

En general se consideran inmuebles solo utilizables para servicios especializados, las salas de espectáculos, hospitales, escuelas, fabricas, etc.

3.4.3 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

Son instituciones que pueden intervenir de manera importante en el financiamiento de las empresas a largo plazo, con instrumentos y

Ventajas

1. En cuanto al financiamiento se evita distraer recursos que puedan ser utilizados en otras áreas, conservando su capital de trabajo, lo que hace posible mantener la capacidad de crédito, se otorga 100% de financiamiento ya que no se pide ninguna cantidad adicional, o saldo compensatorio, son a largo plazo siendo su límite máximo la vida fiscal del bien, normalmente la garantía es el mismo bien arrendado, o son menores a las exigidas en otro tipo de contratos.
2. En cuanto al equipo permite la modernización de éste, sobre todo en aquellos que se desgastan en un plazo más corto, con esto existe la posibilidad de que al término del plazo el bien se cambie por uno más avanzado tecnológicamente

Desventajas.

1. En cuanto a financiamiento, además de pagar los intereses como en cualquier otro financiamiento, se paga el porcentaje que representa la utilidad de la arrendadora, se analizan los estados financieros y el hecho de que algunos bienes arrendados no aparezcan en la información podría traer problemas en la contratación de un crédito.
2. En cuanto al equipo en algunos casos las arrendadoras ponen limitaciones en cuanto al uso del bien

Los contratos de arrendadora financiera deberá otorgarse por escrito y ratificarse ante la fe de notario publico, corredor público titulado, a cualquier otro federatario público y podrán inscribirse en el registro público de comercio.

Articulo 27 L.G.I de C. y O.A.- Al concluir el plazo de vencimiento del contrato, una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones la arrendataria deberá adoptar algunas de las siguientes operaciones terminales:

- - La compra de los bienes (a un precio inferior a su valor de adquisición, o a su valor de mercado).
- - A prorrogar su plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venia haciendo, conforme a las bases que se establecen en el contrato.
- - A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un precio, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

3.4.3.3 EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

La MPyME, generalmente realizan sus ventas a crédito, esto incrementa sus cuentas por cobrar, lo que ocasiona que su capital de trabajo disminuya.

que ya existe.

3.4.3.5 ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO.-

Estas sociedades tendrán por objeto el almacenamiento, guarda, conservación, manejo, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías bajo su custodia o que se encuentren en tránsito, amparadas por certificados de depósito y el otorgamiento de financiamiento con garantía de los mismos.

Según el art. 11 frac. V de la L.G.I. y O.A. estos pueden otorgar financiamiento con garantía de bienes y mercancías almacenadas en bodegas de su propiedad o en bodegas arrendadas que administren directamente y que estén amparadas con bonos de prenda o certificados de depósito.

CAPITULO 4.- LA DECISION DEL FINANCIAMIENTO

CAPITULO 4.- LA DECISION DE FINANCIAMIENTO

4.1 ETAPAS DEL FINANCIAMIENTO

4.1.1 PREVISION DE LA NECESIDAD DE FONDOS

Se deberá investigar y determinar las causas que dan origen a la necesidad de fondos por ejemplo; si la causa es la falta temporal de recursos dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa, por un lado o bien, si la necesidad de fondos obedece a situaciones, tales como proyectos de inversión, planes de expansión, etc., todo ello con el objeto de determinar si necesitamos un financiamiento a corto o a largo plazo y poder localizar la fuente de financiamiento adecuada a las circunstancias.

A través del presupuesto de efectivo (flujo de caja) se permite que la empresa programe y prevea sus necesidades de caja a corto plazo, coordinando las fechas en que la empresa necesitará dinero en efectivo y señalando aquellas en que escaseará, con el fin de que se puedan tramitar préstamos con anticipación y sin presiones indebidas.

El presupuesto de efectivo indica con exactitud las necesidades excepcionalmente importantes de efectivo, por ejemplo; la liquidación de un préstamo anterior del banco. Señalando igualmente las fechas en que la empresa dispondrá de excedentes temporales, los cuales podrá invertir en valores de corto plazo obteniendo una utilidad adicional.

Normalmente el presupuesto de caja se proyecta para cubrir un periodo

de un año, aunque cualquier periodo futuro es aceptable. El periodo considerado normalmente se divide en intervalos (meses). La cantidad y tipo de intervalos depende en gran parte de la naturaleza del negocio.

Para la elaboración del presupuesto se debe determinar las entradas de caja, es decir, los factores de operación que habrán de generar efectivo en el periodo que abarca el presupuesto, asegurándose de no olvidar ninguna fuente y de no incluir aquellas que no se materializaran. Por lo común las principales fuentes de ingresos de la empresa son sus ventas al contado, cobranza de ventas a crédito y otras entradas de efectivo, como los intereses cobrados, dividendos cobrados, venta de acciones, etc.

Cuando se han establecido que factores de operación generarán efectivo, habrá de determinar cuales exigirán un desembolso en el periodo que abarca el presupuesto. Por lo común comprenden, las compras al contado, pago de cuentas por pagar, pago de sueldos y salarios, arrendamiento, gastos de producción, gastos de venta, gastos de administración, pago de dividendos, intereses, impuestos, compra de activos fijos, pago de intereses sobre el pasivo, pago de préstamos, readquisición de acciones.

El presupuesto de caja, muestra la existencia inicial del efectivo y el efectivo que quizá se tendrá al final del periodo que se indique.

Si por la investigación y análisis se determina la necesidad de un financiamiento a largo plazo, será necesario confeccionar estados

financieros proforma para localizar el monto y el plazo en el que podrá pagarse.

Los estados proforma son estados financieros proyectados, normalmente los datos se pronostican con un año de anticipación. El estado de resultados proforma de la empresa, muestra los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma, muestra la posición financiera esperada, es decir, activos, pasivos y capital contable al finalizar el periodo correspondiente.

Los estados financieros proforma son útiles no solamente para el proceso interno de planeación financiera, sino que normalmente lo requieren las partes interesadas, tales como acreedores actuales y en perspectiva.

Estos estados difieren del presupuesto de caja, en el que se presentan estimados no solamente del requerimiento futuro de caja, sino también acerca de todos los renglones del activo, pasivo y del capital contable y del estado de resultados.

La ventaja de estos reside en su posibilidad de proporcionar a la administración un objetivo al cual apuntar, porque ofrece una perspectiva financiera ideal de la empresa. Estos pueden mostrar el efecto que produciría el crecimiento en la situación financiera de la empresa, pueden indicar los puntos fuertes y débiles y señalar las necesidades potenciales de recursos, para mantener el equilibrio deseado, por ejemplo; entre el pasivo y el capital social.

También definen las relaciones futuras entre las partidas del estado de resultados y el balance, que se pueden comparar con los estándares fijados por la administración como sistema de advertencia anticipado para asegurarse de que la empresa esta logrando sus objetivos de operación y financieros.

4.1.2 MONTO DEL FINANCIAMIENTO

Reconocer el monto de financiamiento que necesitan algunos negocios por parte de sus dueños o administradores, es un tanto difícil, porque la misma operación; hace que se pierda la proporción de volumen de crédito respecto al capital invertido, sobre todo cuando el crecimiento de las ventas es mayor al esperado y por lo tanto se requiere de mayor capital de trabajo, además de otros apoyos de tipo físico para respaldar esa demanda no esperada.

Por eso es conveniente prever dentro de las nuevas perspectivas la situación financiera de la empresa y no poner en peligro el negocio por un apalancamiento excesivo que no pudiera manejarse en el corto plazo.

El monto de los créditos se debe fijar en teoría, en función de los faltantes de los flujos de caja proyectados que se estudien para el efecto y de las utilidades.

Si por la investigación y análisis se determina la necesidad de un financiamiento, el monto será localizado en la confección de un presupuesto de caja (crédito a corto plazo) o con la confección de estados financieros proforma (crédito a largo plazo).

A continuación se muestran las principales créditos a corto y largo plazo, otorgados por la banca, así como su destino y el monto recomendado del préstamo.

- Préstamo Directo.- para la acumulación de inventarios, cubrir gastos extraordinarios.

Monto recomendado.- porcentaje que sobre el capital de trabajo se considere adecuado y como máximo la tercera parte del capital contable.

- Préstamo prendario.- capital de trabajo

Monto recomendado.- el valor de la prenda es mayor al importe del crédito, la proporción depende de la facilidad de realización de los bienes.

- Descuentos mercantiles.- apoya al capital de trabajo para contar con liquidez propia.

Monto recomendado.- dependerá del volumen de sus operaciones. El plazo que se concede a los clientes, la diversidad del papel, el conocimiento de las firmas conocidas por su solvencia, que el costo de financiamiento pueda ser absorbido por la empresa solicitante.

- Factoraje.- capital de trabajo.

Monto recomendado.- depende del tipo de documento que se de, si es título de crédito y a cargo de un comprador calificado.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- Cuenta corriente.- para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes y pagar obligaciones a corto plazo.

Monto recomendado.- capacidad de pago de acuerdo con el ciclo de operación. Se evalúa la liquidez y el ciclo financiero (días inventario-días clientes).

- Habilitación y avío.- para compra de materias primas, pago de mano de obra y otros insumos necesarios para producir.

Monto recomendado.- el flujo que se genera con las erogaciones necesarias para producir el bien. Ingresos por ventas, la moralidad y la situación financiera del deudor.

- Refaccionario.- para maquinaria y equipo, unidades de transporte, construcción de naves industriales.

Monto recomendado.- el valor de la garantía, capacidad y solvencia económica y moral.

- Hipotecario.- para la consolidación de pasivos o enfrentar problemas de carácter financiero.

Monto recomendado.- en función de la capacidad de pago, del valor de la garantía por un porcentaje.

- Arrendamiento financiero.- para la producción, reestructuración de

pasivos, allegarse de maquinaria y equipo en general.

Monto recomendado.- En función de su capacidad de pago de acuerdo con sus flujos de efectivo.

4.1.3 EPOCA O FECHA EN QUE SE REQUERIRAN

Por medio de un presupuesto de caja se podrá localizar y determinar la época o fecha en que se requerirá de financiamiento, además permitirá a la empresa:

- Planear con anticipación para tener efectivo suficiente a la mano y aprovechar sus descuentos en las cuentas por pagar.
- Pagar sus obligaciones a su vencimiento.
- Fortalecerá el control de gastos, puede estimular la reducción o eliminación de gastos no esenciales.
- Fortalece el control de inventario, conduciendo a un mejor control de producción, especificando la cantidad de efectivo congelado en inventarios y calculando el costo incurrido por mantener inventarios excesivos.

- Ayuda a programar el financiamiento a través de aumentos de capital.

4.1.4 PLAZO EN QUE PODRA PAGARSE, AMORTIZARSE O CUBRIR

Si es un financiamiento a corto plazo el mismo presupuesto nos señala, la fecha en que podrá pagarse o amortizarse.

Si es un financiamiento a largo plazo los estados financieros proforma estarán en posibilidad de indicarnos la época en que podrá pagarse el capital y el costo del financiamiento, tomando en consideración:

- a) Las utilidades futuras después de impuestos
- b) Los planes futuros de inversión de capital
- c) Los objetivos y políticas de dividendos futuros
- d) Las políticas de depreciación y amortización
- e) La capacidad de pago futura de la empresa.

El flujo de caja y los estados financieros proforma ofrecen gran utilidad para otorgantes y solicitantes de crédito, pues permite con las reservas en su caso, determinar si el préstamo que se solicita podrá ser pagado en condiciones normales, si el solicitante podrá mantener en el caso de bancos saldos compensatorios satisfactorios en cuentas de cheques, de ahorros, etc., y en que épocas del año aproximadamente y si se puede descartar razonablemente el peligro de que el solicitante sufra para siempre el impacto de los resultados adversos de una sobreactividad. Por su plazo y quizá por su monto, se debe formular los estados referidos y en forma similar el estado de origen y aplicación de recurso proforma.

El flujo que se genere con las erogaciones necesarias para producir el bien, como los ingresos por la venta de los mismos será la base principal

de análisis del crédito, el cual nos indicará la liquidez de la operación.

4.2 NEGOCIACION Y PREVISION

4.2.1 ANALISIS DE LA SITUACION DEL PAIS

El financiamiento en la actualidad se ha convertido en inalcanzable para muchos empresarios, esto es lógico debido a la situación por la que atraviesan las instituciones financieras sobre todo la banca, donde la cartera vencida tiene un crecimiento de 343% en promedio.

Sabemos que una crisis económica hace una reacción en cadena y que va afectando en distinta medida, dependiendo del tamaño del sector en que se participe, dentro de la economía del país.

Si en la actualidad se le pregunta a un accionista de una empresa mediana; ¿cuál considera que es el principal problema de su empresa?, posiblemente nos hable de la disminución de ventas o del alza de precios, si la pregunta la dirigimos al dueño de una micro o pequeña empresa, casi con seguridad mencionará, la falta de liquidez; y si la pregunta la hacemos a un banquero, sin lugar a dudas contestará que el principal problema es la cartera vencida.

Y entonces la reacción en cadena antes mencionada, será la siguiente:

1. Empresas que no venden,
2. Empresas que no producen,
3. Disminuye la cobranza,
4. Aumenta el desempleo,
5. Disminuyen los ahorradores,
6. Se incrementan las tasas de crédito y disminuyen las de ahorro,
7. La incertidumbre política ahuyenta las inversiones,
8. Crisis económica.

En México como en varios países del mundo, la micro, pequeña y mediana empresa (MPyME), contribuyen en gran medida al desarrollo del país.

Del total de las organizaciones industriales, comerciales y de servicios, 98% (según Nafin y Secofi) son MPyME, y de estas 97% son micro.

No fue desde 1995, si no siempre ha sido el sector con más necesidades, tanto financieras como tecnológicas. Han transcurrido muchos años de una crisis que parece no terminar y de la cual emanan costos que nunca nadie imagino pagar. Por tanto se vuelve imperioso cubrir estas necesidades, no solo para salir adelante, si no para estar en condiciones de competir ante una economía globalizada; esto lleva a las empresas a evaluar el balance de su actuación, pues las que están altamente endeudadas no ha sido a consecuencia únicamente de la devaluación de 1994, lamentablemente ha habido falta de planeación.

4.2.2 ANALISIS DE ALTERNATIVAS

La necesidad del crédito es real en muchas empresas, sin embargo se ven imposibilitadas a adquirirlo porque en muchos casos, si no es que en la mayoría, no cumplen con los requisitos, los cuales son cada vez mas rígidos.

Para todo esto es necesario que se consideren los siguientes elementos antes de acudir a una institución financiera, como última opción para adquirir un crédito.

- Determinar el motivo real de la necesidad de financiamiento.
- El crédito debe ser adquirido para satisfacer una necesidad para la operación de la empresa y no una necesidad personal.
- Valorar las diversas alternativas que existen para acceder a los recursos, es conveniente agotar primeramente la posibilidad de un incremento en el capital a través de nuevos socios, prestamos personales a través de parientes o amigos.

- Analizar la situación financiera real, es decir, si tiene suficiente liquidez, solvencia y rentabilidad para afrontar un préstamo.
- Elaborar un flujo de efectivo en que se demuestre la capacidad de pago que realmente tiene la empresa.
- Debe utilizarse el crédito para lo que fue solicitado.

Si se analiza estos elementos y se decide que la empresa esta en posibilidades de adquirir un préstamo, es necesario revisar lo siguiente:

1. Conocer todas las alternativas que ofrece el mercado financiero.
2. Si es un préstamo para cubrir una necesidad a corto plazo, es conveniente solicitarlo con vencimiento en el mismo plazo.
3. Investigar cuales son los requisitos, ventajas y desventajas que ofrece cada alternativa de financiamiento.
4. Considerar como un elemento esencial el costo de cada alternativa, así como el plazo y periodo de gracia, si lo hay.

Se considera conveniente que si la decisión o única alternativa es acudir a una institución financiera, se conozcan las alternativas que ofrece, principalmente a través de los intermediarios financieros no bancarios que constituyen una posibilidad más real de obtener un crédito.

El problema de liquidez en la actualidad se ha agudizado y adicionalmente a esto el desconocimiento sobre la diversidad de opciones que existen en el sistema financiero es alto.

Las instituciones financieras que ofrecen mayor apoyo a la MPyME son la:

Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Grupos Financieros, Fideicomisos, Organizaciones Auxiliares de Crédito, Sociedades de Inversión.

4.2.3 ANALISIS DE LAS CONDICIONES DE CREDITO

En esta etapa de negociación se discuten las condiciones del financiamiento, tales como monto, plazo, intereses, garantías, forma de pago, requisitos legales, fiscales, comisiones y gastos ocasionados por el mismo.

- Como se mencionó anteriormente el monto y el plazo se determinará a través de la confección del flujo de caja y los estados financieros proforma.
- Intereses.- La tasa de interés es el precio que se paga por el dinero, siendo este un satisfactor. De esta manera el Sistema Financiero protege el capital invertido por el inversionista y proporciona crédito al deudor por medio de las tasas de interés, ya que la tasa contratada incorpora el efecto de la inflación que afectará el capital en juego.

Desde el momento que las tasas de interés se fijan anualmente, aún cuando se aplican por periodos menores, el pagador de interés esta liquidando anticipadamente la parte proporcional de la inflación que afectará el total del capital gravado aún cuando este no tenga que ser cubierto.

En el presente las tasas elevadas de interés se ven afectadas por:

- a) Pronóstico de Inflación para los siguientes doce meses
- b) El riesgo-pais elevado por la turbulencia económica
- c) La incertidumbre y la desconfianza interna y externa.

Los factores b) y c) conforman la prima de riesgo, también denominada premio pues los inversionistas, además de recibir la tasa de inflación obtienen un diferencial elevado sobre la inflación por el hecho de mantener su inversión en un país con alto riesgo, el cual se puede traducir en la imposibilidad de recuperar su capital.

- **Garantías.-** Representan un apoyo adicional para respaldar y dar seguridad al financiamiento, (aunque no en todos los casos se exigen garantías) el manejo, almacenaje, conservación y seguros de la garantía implican un costo, y estos corren por cuenta del solicitante del crédito.
- **Forma de Pago.-** Se determina en base al monto y al plazo de crédito, esto es el plazo total, periodo de gracia, plazo de capitalización y número de amortizaciones.

■ Además el costo de capital, incluye las comisiones y gastos en los que incurre el banco por la prestación del servicio.

■ Requisitos legales y fiscales.- Se refiere a la documentación financiera, fiscal y legal tanto del solicitante como del aval, que se requiere para solicitar un crédito.

⇒ Estados financieros recientes

⇒ Estados financieros y flujo de caja

⇒ Estados financieros proforma proyectados al plazo solicitado y bases de elaboración.

⇒ Proyecto de inversión o ampliación

⇒ Copia de escritura constitutiva y última reforma

⇒ Copia de escritura de poderes

⇒ Copia de escrituras de propiedades ofrecidas en garantía

⇒ Copia de contratos vigentes con otros bancos

⇒ Copia de contratos de obra vigentes

⇒ Acta de nacimiento del solicitante y del conyuge, en su caso

⇒ Acta de matrimonio

⇒ Copia de cedula del R.F.C. o alta correspondiente ante la S.H.C.P.

⇒ Copia de identificación oficial con foto y firma del solicitante o apoderado.

⇒ Cuestionario de información básica

⇒ Detalle de referencias bancarias y comerciales

⇒ Relación de seguros

Las garantías (en su caso).- Estas deben constituirse mediante escritura pública o en contrato privado, elaborándose una original y tres copias y además firmadas por dos testigos, debiéndose ratificar ante notario público.

El cliente deberá tomar por su cuenta un seguro que el banco acreditante podrá considerar, si es lo suficientemente correcto respecto a características y monto, para que en caso de que existiera un siniestro, las garantías queden amparadas en la póliza de seguros quedando como beneficiario el banco.

El cliente deberá proporcionar al acreedor copia de la declaración anual y pagos provisionales del impuesto sobre la renta, del impuesto al valor agregado e impuesto al activo.

4.2.4 SELECCION DEL ACREEDOR REAL

La banca es el lugar donde acuden en primera instancia por ser el sitio en el que tienen sus cuentas de cheques.

Con la reciente liberación de la banca, se ha incrementado la competitividad entre el mismo sistema bancario y otros intermediarios. Los mismos bancos fijan las tasas de interés, de rendimientos tomando como base a los CETES o CPP, así como cuentan con la libertad para establecer el cobro de sus servicios.

Debido a la competencia existente entre los bancos, además de los créditos que vienen otorgando desde hace tiempo, se ha creado una serie de fuentes de financiamiento (Arrendadoras, Uniones de crédito, Empresas de factoraje, etc...) en las que las tasas de interés, requisitos y garantías varían de acuerdo con la necesidad y plazos de los mismos.

Aún cuando existen diversas alternativas en algunos casos el acceso al financiamiento de la MPyME es limitado, por lo que la banca de desarrollo se le ha encomendado la atención a los proyectos prioritarios para el impulso, la recuperación y modernización económica.

La banca de desarrollo orienta su atención principalmente a sectores estratégicos, cuyos proyectos de inversión presentan características de riesgo o periodos de maduración que lo hacen poco atractivo para la banca comercial.

La principal institución como banca de fomento es Nacional Financiera (NAFIN), la cual ha desempeñado una función trascendental en la promoción de las actividades productivas del país y dentro del sistema financiero.

**CAPITULO 5.- ELEMENTOS Y NORMAS
GENERALES PARA OTORGAR EL CREDITO**

CAPITULO 5 ELEMENTOS Y NORMAS GENERALES PARA OTORGAR EL CREDITO

5.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES

5.1.1 MORALIDAD.-

Es un elemento que se considera para determinar los riesgos del crédito y constituye las normas de conducta de las empresas o de los individuos para cumplir con sus obligaciones de toda índole, con absoluta honradez, responsabilidad e integridad.

El crédito es confianza, quien hace uso de él debe estar dispuesto a pagarlo en el tiempo en que se ha comprendido.

Esta certeza se puede tener si las cualidades de honorabilidad e integridad se manifiestan a través de la reputación que ha logrado comercialmente la persona.

5.1.2 CAPACIDAD

No es suficiente que el acreditado quiera pagar, lo importante es que lo pueda pagar, es decir, que tenga la liquidez para hacerlo, capacidad de pago.

Para lograr esto se debe tener capacidad empresarial o capacidad económica, si un empresario tiene habilidad, el uso que haga del crédito

debe tener como resultado la generación de liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones y obtener una utilidad.

5.1.3 CAPITAL

Este elemento esta constituido por el patrimonio de la empresa o persona y esta formado por los bienes que en última instancia representan la garantía del crédito.

El patrimonio esta formado por el capital que los dueños han decidido invertir para producir utilidades, que casi siempre se compone por propiedades inmuebles, maquinaria y equipo que forman la unidad industrial, equipo e transporte, equipo de oficina, equipo de cómputo, inventarios, cuentas por cobrar, etc.

5.1.4 FINALIDAD

Toda petición de financiamiento habrá de obedecer a un destino que redunde en provecho general de la economía y por tanto de la comunidad, es decir, en beneficio de la producción y de la circulación de bienes y servicios, deben fomentar nuevas fuentes de riqueza y ayudar al desarrollo y mantenimiento de las ya creadas, y al terminar el ciclo de la función para la cual fue asignado, deberá generar su propia liquidez y así cumplir con la obligación de pago en el plazo establecido.

5.2 NORMAS GENERALES

Las empresas son entidades productivas con características que hacen que ninguna sea igual a otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual, los criterios que se emplean para analizarlas con fines de otorgamiento del crédito, deben atender también a las características específicas de cada una de ellas y el entorno en que operan.

Conviene destacar aquellos factores de cualidad que las distinguen para que se cuantifique su desarrollo potencial económico y financiero que les permitirá hacer frente a sus obligaciones.

5.2.1 ANALISIS CUALITATIVO

A través del análisis cualitativo se puede eliminar aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de la administración interna o de los bienes y servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

El estudio se desarrollara sobre el conocimiento interno de la empresa, mediante el análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos, lo que permitirá establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada práctica empresarial.

5.2.1.1 PANORAMA GENERAL DE LA EMPRESA Y SU ADMINISTRACION

En este punto se estudia el panorama general de la empresa y su administración, sus aspectos legales y sus procesos productivos, de abastecimiento y de distribución.

1. Empresa

■ Estructura corporativa

Se hará una reseña de las etapas por las que ha pasado la empresa desde su inicio, indicando si forma grupo con otras sociedades y una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas, en su caso, indicar sus principales accionistas, fundadores y porcentaje de su participación accionaria.

■ Estructura organizacional y cuerpo directivo.

El estudio de la estructura de organización de la empresa o empresas que integran el grupo industrial, comercial o de servicios, así como la descripción de las funciones y responsabilidades de las principales áreas, podrán dar una idea del grado de organización y de buena administración que impera en la misma, esta información se complementa con el curriculum de los ejecutivos de primero y segundo nivel jerárquico que están a cargo, para destacar la experiencia y confiabilidad de la administración.

■ Imagen empresarial

La apreciación que se tiene de las empresas desde el punto de vista externo, denota el éxito o dificultades con que operan estas, pero no siempre la idea que se tiene acerca de un negocio corresponde a la realidad.

■ Evaluación de sistemas de planeación

El éxito de las empresas en gran medida está determinado por la forma en que planean su desarrollo. Aquí se ponderan sus perspectivas de crecimiento y metas a futuro, programas de expansión, consolidación y globalización.

■ Administración de recursos humanos y ambiente laboral

El manejo de los recursos humanos es representativo de lo avanzado que está una organización en técnicas administrativas.

En esta evaluación es conveniente conocer número de obreros, empleados y técnicas con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, donde se normara una idea de su tamaño, así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero - patronales para calificar el riesgo de las mismas. Se pregunta la filosofía del manejo del personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo.

■ Situación financiera

La estructura financiera y los flujos resultantes de la actividad indican las características de calidad con que se maneja la empresa.

El manejo financiero de la empresa se verifica durante el estudio para ver si la petición corresponde a las necesidades reales del negocio en cuanto a tipo, plazo e importes solicitados.

2.- Aspectos legales

■ Forma jurídica de constitución

En este apartado se deberá plasmar la razón social, forma jurídica bajo la cual se constituyó la sociedad, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial y actual, objetivo social y su amplitud, nacionalidad de sus accionistas y porcentaje de participación de cada uno de ellos, composición del consejo de administración y experiencia de sus miembros y la duración de la sociedad. Para esto se deberá consultar la escritura constitutiva de la empresa, así como los testimonios de reformas a estatutos sociales y aumentos de capital.

■ Legalidad de sus propiedades

Aquí se integra una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y, de ser posible, se deberá obtener un testimonio de las

escrituras de compra con los datos del registro público en que aparezcan inscritos, verificar en los mismos que no existan transmisiones o limitaciones de propiedad o de tenencia.

■ **Contratos vigentes o gravámenes existentes.**

Existe una serie de contratos que suscriben las empresas que puedan limitar su actividad, por lo que se evalúa cuales deben obtenerse y revisarse, para prever las prelacións concedidas y gravámenes de los inmuebles y no este en desventaja a la institución que analiza el crédito.

■ **Patentes, marcas, tecnología o franquicias utilizadas**

En el caso de empresas que cuentan con tecnologías de punta, fórmulas de productos y de obras que en general se consideren de propiedad intelectual, deberán tener efectuados los trámites legales y pagado el registro que les de la protección de exclusividad para operar diferencialmente.

■ **Juicios, querellas etc.**

Por diversas razones pueden existir procesos pendientes en contra de la empresa, y que son de importancia detectarlos por parte del acreedor, para analizarlos, con el objeto de apreciar si son circunstanciales o si son por falta de moralidad del solicitante, o aún sin serlo, que grado de contingencia representan para la buena marcha del negocio.

■ Aspectos legales de acreditados y avalistas.

Es conveniente para el acreedor conocer la capacidad de sus acreditados, por lo que se recaba actas de nacimiento y contratos de matrimonio para proveer circunstancias respecto de propiedades u obligaciones solidarias que pudieran requerirse en el futuro.

3.- Procesos productivos de abastecimiento y de distribución.

■ Proceso productivos o de surtido de mercancías.

Estos procesos deben cubrir auténticas necesidades del mercado, lo que permitirá lograr una diferenciación de productos y/o de servicios y aprovechar los nichos de mercado en que se tenga una ventaja competitiva.

Los procesos de producción deben ser ágiles, varían dependiendo del tipo de negocio, porque los ciclos productivos en cada uno de ellos pueden ser muy diversos y en algunos casos no se pueden variar.

■ Abastecimiento.

La competitividad en precio y calidad, dependerá del ejercicio adecuado en el suministro de materiales, productos o servicios que se requieren para la operación de los negocios. Siendo en algunos casos factores críticos la oportunidad, suficiencia, calidad, costo de materiales, o productos adquiridos, convirtiéndose entonces en elemento importante

de calidad la eficiencia que se logre en el abastecimiento de bienes y servicios.

■ Distribución.

El servicio es un elemento que diferencia principalmente a una empresa de otra, porque supuestamente sus productos tienen que ser competitivos en precio y calidad.

El servicio al cliente empieza con la entrega inmediata siempre tendrá una ventaja contra quien necesita de cierto tiempo para surtir, porque en este caso, si mientras corre el plazo de entrega se presenta otra empresa que la pueda hacer de inmediato se perderá una venta y quizás otras futuras con ese cliente.

■ Manejo de inventarios y cuentas por cobrar.

Dentro de los procesos productivos tienen un significado especial, la eficiencia que se logra a través de las políticas usadas para el control, abastecimiento y rotación de los inventarios.

La autogeneración de capital de trabajo por la recuperación oportuna de ambos renglones al no detectar stoks en exceso u obsoletos y con poca revolvencia que pudieran originar amplios periodos de recuperación con los consecuentes incrementos en costos de almacenamiento e improductividad financiera.

■ Capacidad instalada

Otra cualidad que se toma en cuenta para la concesión del crédito es la capacidad que tiene la empresa para producir artículos, distribuir mercancías o prestar servicios, no sólo en cuanto a volúmenes, sino también en eficiencia, eficacia y posibilidad de adaptación en requerimientos de mercado, como de avances tecnológicos.

■ Localización de la empresa.

Estos dos factores pueden ser determinantes para el éxito de algunas empresas, por ejemplo en las de tipo comercial, su ubicación debe corresponder a una zona en que se requiera el tipo de bienes que provee, en el caso de las plantas industriales, deben estar situadas en lugares que cuenten con la infraestructura suficiente que cubra todas sus necesidades de operación, como pueden ser: espuela de ferrocarril, agua, electricidad, comunicaciones, etc..

En la actualidad, la distribución de la planta industrial representa un factor clave para lograr eficiencia en los procesos productivos y control de inventarios..

En el caso de empresas de comercio o de servicio, la distribución de los locales deben estar realizados de acuerdo con las nuevas técnicas que permitan la conducción y orientación al cliente, la diferenciación y el otorgamiento de servicios de excelencia

■ Características de la planta.

El respaldo que representa contar con la maquinaria, con las características tecnológicas que permitan lograr competitividad internacional, es la base para lograr que los procesos junto con una distribución adecuada de la planta logren también costos competitivos, jugando un papel importante el mantenimiento para prever que la producción se mantenga sin demora.

5.2.1.2 EL MERCADO

El mercado es la posibilidad de venta que existe para los productos o servicios que ofrecen las empresas, en la medida que tenga un amplio mercado, poseerá una gran probabilidad de permanencia y desarrollo, pero el contar con un alto potencial de venta, no representa una total seguridad de que una compañía sea exitosa, ya que puede existir elementos desfavorables que contrarresten esa oportunidad.

■ Perspectivas del sector.

Un sector o rama comprende aquellas empresas que fabrican, comercializan o prestan servicios similares o iguales en términos de insumos, tecnología, especificaciones y finalidad del uso del bien.

Dentro de este apartado el acreedor hace comparaciones de la empresa solicitante del crédito con otras de su mismo giro, para determinar su potencial y considerar parámetros de orden macro-económico.

■ Descripción del producto.

Es la información detallada de los productos que elaboran o comercializa o de los servicios que presta la empresa sometida a análisis, señalando si son productos que sirven como materia prima para la elaboración de otros bienes, o bien, si se trata de productos o servicios destinados a la venta al público, ubicando si son o no artículos novedosos o con mercado especializado, si cuentan con marcas prestigiadas y sobre todo las características diferenciales que permitan una preferencia por parte de los consumidores.

■ Diversificación de productos.

La dependencia en uno o pocos productos representa para las empresas un riesgo que debe medirse, sobre todo en aquellos productos que son susceptibles de ser afectados por la moda, la tecnología, por fenómenos de tipo social, político, o catastrófico.

Las estrategias para contrarrestar el riesgo en cuanto a la dependencia en pocos productos, son la diversificación de mercados y la inversión en investigación para desarrollar otros adaptándolos con la tecnología que va surgiendo.

■ La demanda.

La demanda se define como las distintas cantidades de un mismo producto o servicio que retiran del mercado los consumidores, a todos los precios alternativos posibles.

Estas cantidades están afectadas por diversos factores con los que se podrá medir el grado de revolvencia, que tendrán los inventarios de la empresa y son los siguientes: el precio del bien, los gastos, la demanda, el número de consumidores potenciales, los ingresos de los consumidores, los precios de los bienes sustitutos, la variedad de los bienes a disposición de consumidos, las condiciones en plazo de entrega y pago que piden los clientes, etc..

Se ponderan estos aspectos para determinar si los productos que ofrecen o producen los solicitantes de crédito cuentan con demanda o bien si presentan vulnerabilidad al cambio de precio, moda, mercado, etc..

■ La oferta

La oferta de un bien o servicio se define como las diversas cantidades de dicho bien o servicio que los vendedores llevarán al mercado a todos los precios alternativos.

Dentro de este apartado se evalúan los siguientes factores: volumen de importaciones y exportaciones, capacidad instalada, características y calidades, identificación y localización de competidores, volumen de producción y precios de venta, tecnología utilizada, vulnerabilidad a

variaciones en precio, la extensión de sus mercados, el potencial de diversificación de sus productos, clientes, los canales de distribución, la existencia de monopolios, estacionalidad de la producción.

■ La comercialización.

Aquí se evalúan los mecanismos más usados por las empresas para distribuir sus productos y son los siguientes: almacenamiento, medios de transporte, calidad de empaque y presentación del producto, asistencia técnica y servicio al usuario, publicidad y promoción, política de precios, canales de distribución, (directo, representantes o distribuciones), fuerza de venta, facilidades de crédito al consumidor.

5.2.1.3 FUENTES DE INFORMACION.

El riesgo que representa el otorgamiento de crédito requiere que se tenga conocimiento pleno del solicitante, en cuanto a su capacidad para hacer negocios y a su solvencia moralidad, comercial y financiera, por lo que se hace necesario recabar la información suficiente que permita comprobar esos atributos.

Existen diversas fuentes que se pueden utilizar para obtener información, ya sea en forma directa o indirecta.

Las fuentes de información directa son las que provienen de la relación directa personal con el solicitante como las entrevistas personales, donde el solicitante tienen la oportunidad de mostrar que posee

moralidad, capacidad y conocimiento del negocio y además tiene la ocasión de puntualizar o aclarar algunos aspectos en que hayan surgido dudas en cuanto a posibilidades de sus productos en el mercado, de su situación financiera o de algunos informes que no hayan sido del todo satisfactorios.

El contrato personal se puede justificar por la magnitud del asunto en cuestión o por la importancia de posibles negocios futuros. Aquí se precisarán las necesidades del cliente en cuanto a destino e importe del crédito, plazo para su liquidación, beneficios que se obtendrán con la inversión del mismo, costos, garantías, disposición de recursos, documentación que deberá entregar y otras menciones que requiera en el caso concreto.

Las visitas al establecimiento del solicitante es otra fuente directa, a través de esta se puede observar el movimiento de la planta, el estado que guarda la maquinaria, el grado de avance tecnológico en la producción, las medidas de seguridad, la eficiencia en el trabajo, el ambiente laboral, los productos que se elaboran, la calidad, la existencia en los almacenes, la conservación de los edificios y en general apreciar todos aquellos aspectos que indiquen el grado de capacidad que tiene el solicitante para los negocios.

Las fuentes de información indirecta pueden ser obtenidas de personas físicas o morales que hayan tenido relaciones comerciales con el solicitante de crédito y las que procedan de otras fuentes que no hayan tenido esta relación, pero que tienen que llevar registros por ley sobre

propiedades, sociedades, personas, etc., y otras empresas que tiene por objeto acumular información por diversos motivos, clientes, proveedores, bancos, uniones de crédito, registros públicos, industriales, publicaciones diversas, bolsa de valores, juzgados mercantiles, civiles, etc.

5.2.2 ANALISIS CUANTITATIVO

El análisis cuantitativo se obtiene principalmente del examen que se haga de los estados financieros, porque este análisis está relacionado también con la capacidad instalada de las empresas y su mercado potencial, elementos sin los cuales no se podrían evaluar las proyecciones de sus operaciones y los resultados del negocio.

5.2.2.1 ESTADOS FINANCIEROS.

Contribuyen a la información de la empresa y de su política financiera. Ya que las cifras expresadas en los diversos estados financieros indicarán a simple vista la importancia de la empresa, si es exitosa y está generando utilidades o por el contrario si está al borde de la quiebra porque presenta pérdidas o si tiene adeudos muy por encima de su capital propio o si sus activos circulantes son proporcionales a sus inversiones fijas, etc.

Estas apreciaciones son el producto de la aplicación de decisiones financieras que han ido formando a la empresa y que tendrá que seguirse

tomando en cuenta para corregir las deficiencias observadas o promover los aciertos correspondientes.

Las empresas son negocios en movimiento y por eso las cifras expresadas en sus estados financieros sufren cambios por efectos de las condiciones del mercado y de las decisiones de tipo administrativo y financiero de sus directivos, además muchas están determinadas en función de estimaciones y otras están registradas a su valor histórico y su precio actual es muy distinto al que aparece en la contabilidad.

5.2.2.2 ANALISIS FINANCIERO.

El conocimiento del negocio es fundamental para que se puedan comprender las cifras que se expresan en los estados financieros el cual puede obtener al aclarar las diversas partidas que los integran y al realizar comparaciones de varios periodos para apreciar su comportamiento, pero lo básico estará en le análisis cualitativo de sus mercados y de sus procesos productivos administrativos y financieros.

Una limitante que es muy común encontrar es que los estados financieros no presentan cifras fidedignas de su operación por diversas causas o que la agrupación o conceptualización de los diferentes renglones que lo integran no son muy significativos, además de las limitantes mencionadas anteriormente.

Existen diversas técnicas para realizar el análisis de los estados financieros, estas se complementan y deben ser usadas dependiendo de

las necesidades que el caso amerite, lo importante es la adecuada interpretación que les de quien realiza el análisis y a través de la misma obtenga los resultados pretendidos.

Algunas de estas técnicas se mencionan a continuación:

.- ANALISIS DE TENDENCIAS.

El establecer comparaciones, a partir de un análisis de tendencias que supone el cálculo de razones de una misma empresa durante varios años para determinar la evaluación de sus situación financiera, nos permite tener mejores elementos para la toma de decisiones.

.- RAZONES Y PROPORCIONES.

El análisis de estados financieros normalmente se refiere al cálculo de razones para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado de la empresa, ofreciendo las medidas relativas al funcionamiento de la empresa.

.- METODO DE PORCENTAJES.

Este método consiste en presentar frente a cada cifra de los estados financieros el porcentaje que representa del total.

Esto hace más fácil la comparación de unas partidas con otras sin importar el lado en que se encuentre. Sirve para ver la proporción que

aproximadamente guarda algunos de los grupos principales del activo y entre los del pasivo entre sí, para ver si estos están distribuidos correctamente.

CASO PRACTICO

CASO PRACTICO

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO A UNA UNIÓN DE CRÉDITO

A través de este caso practico, se mencionaran las ventajas y desventajas de formar parte de una Unión de Crédito. Así como de los requisitos para poder ser socio. También se mencionaran los requisitos necesarios para evaluar las solicitudes de crédito cuando ya se forma parte de esta.

Las Unión de Crédito es uno de los intermediarios financieros no bancarios que han tenido mayor auge, surge como la posibilidad para los micro, pequeños y medianos empresarios, a través de su respaldo obtengan financiamiento y en mejores condiciones de las que se ofrecen en el mercado financiero.

Tiene como objetivo a través de la asociación de MP y ME realizar un trabajo en grupo para que mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros, adquisición de materia prima o insumos en común a mejores precios, comercialización de sus productos, logrando con esto ventajas económicas que individualmente seria difícil obtener, como una disminución en el costo y en el precio final del producto, lo que les permite ser mas competitivos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La formación de una unión de crédito ofrece a la MP y ME las siguientes ventajas:

1. Convierte a sus socios en mejores sujetos de crédito, ya que además de que la unión se convertirá en su aval, es una forma mas eficiente de transmitir el crédito, en lugar de que cada banco tenga que negociar con cada empresa, podrá hacerlo con la unión de crédito.
2. Garantiza a los socios el acceso a las fuentes de financiamiento y a un costo menor. En virtud de que hay conocimiento de la unión de las necesidades de financiamiento pueden disminuir los requisitos de información o garantía que deben presentar para evaluar las solicitudes de crédito.
3. Obtener un instrumento financiero donde puedan descontarse facturas y contrarecibos sin contratiempo.
4. Pueden efectuarse en mejores condiciones compras en común de materia prima. En la compra al mayoreo disminuyen los costos, tanto los unitarios del producto como los fletes, y en su caso los gastos de importación, lo que repercute en menos costos de fabricación y el precio final del producto.

Permite consolidar la oferta de productos de las empresas asociadas y tener acceso a mercados que en forma individual no podrían abarcar.

5. A través de las instituciones financieras que las apoyan y de la propia unión pueden financiarse las ventas en común de las empresas asociadas, ya que en muchos casos los mercados imponen plazos para el pago de las mercancías.

6. La unión puede contratar servicios como el mantenimiento de sus instalaciones productivas, comerciales o de servicios, centros de servicio para el diseño competitivo de sus productos, establecimiento de organismos o instituciones complementarias para comercialización o control de calidad, capacitación, despachos que le lleven su contabilidad, etc., lo que permitirá disminuir costos, incrementar su calidad y competitividad.

Las desventajas que pueden encontrarse en las Uniones de Crédito son:

1. Existe una falta de cultura empresarial en los dirigentes de las empresas, lo que origina un desconocimiento de las ventajas que ofrecen las uniones a sus miembros.
2. Es difícil sensibilizar a los empresarios, ya que piensan que es mejor arriesgarse solo, o creen que si se unen a otros que se dedican al mismo producto o ramo les quitara mercado, o se enteraran de lo que hacen y trataran de copiarles, todo esto origina un gran temor al formar un grupo.
3. Para ser miembro de la unión es necesario aportar un capital, el cual muchas ocasiones no tienen, lo que les impide formar parte de ella.

4. Algunas uniones de crédito se enfrentan en ocasiones a los siguientes problemas:

- ◆ Tienen un capital muy reducido, lo que les impide operar con utilidades que les permita soportar los castigos por cuentas incobrables.
- ◆ Tampoco pueden pagar sueldos altos, por lo que el personal contratado en algunos casos no está bien preparado.
- ◆ El fondeo es limitado lo que les impide apoyar adecuadamente a sus socios.
- ◆ Su cartera vencida es muy alta.
- ◆ Tiene deficiencias contables, lo que les impide informar adecuadamente a la Cámara Nacional Bancaria CNB, que es quien las regula.
- ◆ Las demandas de crédito son altas.
- ◆ La productividad de los socios en algunos casos es baja.
- ◆ El marco legal es estricto y restringido en el sentido de que exige un encaje legal, no se permite la captación.

REQUISITOS

Uno de los requisitos para la formación de una Unión de Crédito es que los empresarios se unan aportando capital para recibir los beneficios que esta ofrece, se han instrumentado una serie de pasos para promoverlas e integrarlas a través de NAFIN, de acuerdo con las fases siguientes:

Planeación .- Se detectan necesidades de un grupo homogéneo y se les sensibiliza sobre las ventajas de la formación de una unión de crédito, para lo cual se establecen contactos con cámaras o asociaciones y se elaboran cuestionarios y programas para su constitución.

Promoción .- Se realizan eventos con los empresarios seleccionados, se visitan y entrevistan y se llevan a cabo los tramites para obtener la autorización de la Comisión Nacional Bancaria.

Formalización .- Se establece el consejo de administración, se deposita el 10% del capital social determinado en una institución de crédito, se nombra el apoderado legal, se recopilan los datos de los socios y se elabora el plan de trabajo.

Si un empresario quiere empezar a operar como socio de una unión, tiene dos opciones, formar la suya con otros 19 socios o adicionarse a una ya existente.

La segunda opción es mas fácil, lo que tendrá que hacer es buscar la unión que mas se adapte a sus necesidades y solo realizar una

aportación de capital. De acuerdo con la ley por cada peso de aportación puede solicitarse financiamiento entre 20 y 40 pesos, el que esta utilizándose mas es el de 20 a 1.

Lo único que se requiere para ser socio es contar con el capital de aportación, ser sujeto de crédito y la garantía que en la mayoría de los casos es de uno a uno.

Las uniones de crédito requieren de recursos para funcionar, los cuales provienen de sus socios o de fondeos de instituciones bancarias si forman parte de un grupo financiero dentro del cual se encuentra el banco, de bancos del exterior o de la banca de desarrollo.

Las uniones de crédito se ha convertido en una opción de financiamiento sobre todo para las pequeñas empresas, en virtud de que cuentan con el respaldo que les da la unión a la que pertenecen.

NOMBRE DE UNIÓN DE CRÉDITO:

UNIÓN DE CRÉDITO EMPRESARIAL MEXICANO, S.A. DE C.V.

EMPRESA SOLICITANTE:

**MAREPA, S.A. DE C.V.
RFC:MAR-900119-HS3**

GIRO:

FABRICACIÓN DE CAJAS Y EMPAQUES DE CARTÓN CORRUGADO

REPRESENTANTE LEGAL: MEDINA SÁNCHEZ GABINO

UNIÓN DE CRÉDITO EMPRESARIAL MEXICANO, S.A. DE C.V.

PRESENTE:

POR ESTE CONDUCTO PONGO A SU AMABLE CONSIDERACIÓN LA SIGUIENTE SOLICITUD DE CRÉDITO.

SOLICITO A ESTA UNIÓN DE CRÉDITO FINANCIAMIENTO POR \$800,000.00 (OCHOCIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.) MISMOS QUE SERÁN INVERTIDOS COMO A CONTINUACIÓN SE DETALLAN.

COMPRA DE MATERIA PRIMA	\$ 423.300.00
COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 236.500.00
COMPRA DE EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 140.200.00
	<hr/>
	\$ 800.000.00
	<hr/>

SIN MAS POR EL MOMENTO ESPERANDO CONTAR CON SU APOYO PARA EL LOGRO DE MI PROYECTO, ME DESPIDO COMO SU MAS ATENTO Y SEGURO SERVIDOR.

ATENTAMENTE

MEDINA SÁNCHEZ GABINO

BENEFICIOS DEL PROYECTO

ESPERAMOS COMO CONSECUENCIA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN LOS SIGUIENTES BENEFICIOS.

.- CON EL CRÉDITO QUE ESTAMOS SOLICITANDO ESTAREMOS EN LA POSIBILIDAD DE DARLE EL DESARROLLO PRODUCTIVO, ECONÓMICO Y FINANCIERO A NUESTRA EMPRESA.

.- DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN NUESTRAS METAS DE DESARROLLO SE HA ESTABLECIDO CUBRIR LA DEMANDA QUE SE EJERCE SOBRE NUESTROS PRODUCTOS DE EMPAQUES Y CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO EN GENERAL, ADEMÁS DE BRINDARLOS CON BUENAS CARACTERÍSTICAS PARA QUE NUESTROS CLIENTES QUEDEN SATISFECHOS DEL PRODUCTO QUE SE LLEVAN.

.- CON LA ACEPTACIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS SE PODRÁ INCREMENTAR A UN MAS NUESTRO MERCADO , YA QUE ADEMÁS DE DARNOS A CONOCER POR NUESTROS PRODUCTOS TAMBIÉN NOS DAREMOS A CONOCER POR EL BUEN SERVICIO QUE SE LES PROPORCIONA , DANDO CON ESTO UNA IMAGEN FAVORABLE A NUESTRA EMPRESA.

.- OTRO BENEFICIO SERIA LA CAPITACIÓN DE MAYORES RECURSOS ECONÓMICOS Y COMO CONSECUENCIA TENER UN CRECIMIENTO AUN MAS QUE NUESTROS COMPETIDORES QUE TAMBIEN SON BUENOS EN ESTE RAMO.

.- OTRO BENEFICIO IMPORTANTE SERÁ EL IMPULSO QUE TOMARA NUESTRA EMPRESA A CORTO PLAZO.

.- CON ESTE PROYECTO TENDREMOS LA OPORTUNIDAD DE DARLE IMPULSO ECONÓMICO A LA ZONA, FOMENTANDO EL EMPLEO, EN UN LUGAR EL CUAL NECESITA DE EMPLEOS, Y DICHO PROYECTO LO LLEVAREMOS A CABO TANTO CON PERSONAS CALIFICADAS COMO NO CALIFICADAS.

ATENTAMENTE

MEDINA SÁNCHEZ GABINO

BASES DE ELABORACIÓN DE EL PROYECTO

A CONTINUACIÓN SE DETALLAN LAS BASES PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO.

.- LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS EN BASE A PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.

.- PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADOS SE TOMARAN LAS SIGUIENTES BASES.

.- SE ESTIMO PARA EL CALCULO DE LOS INTERESES LA TASA TIP A 28 DIAS QUE ES DEL 44.3206% SIENDO UN PROMEDIO MENSUAL DEL 4.1934%.

.- EN CUANTO AL RENGLÓN DE INGRESOS SE HA CONTEMPLADO UN INCREMENTO QUE VA DESDE UN 5.70% HASTA UN 41.60% DURANTE LOS AÑOS PROYECTADOS, ESTO BASADO EN EL APOYO FINANCIERO QUE SE NOS ESTA DANDO.

.- RESPECTO AL RENGLÓN DE SUELDOS Y SALARIOS SE HA CONSIDERADO LA CONTRATACIÓN DE AYUDANTES EN GENERAL, PERSONAL OPERATIVO Y ADMINISTRATIVO Y ESTE SE INCREMENTARA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA.

.- EN CUANTO A LOS DEMÁS GASTOS OPERATIVOS SE HA CONTEMPLADO UN INCREMENTO EN LA INFLACIÓN DE UN 6.17% ANUAL POR CADA UNO DE LOS AÑOS DEL PROYECTO.

.- EN CUANTO A IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES SE REFIERE, SE HA CONSIDERADO EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA CORRESPONDIENTE A CADA EJERCICIO FISCAL A LA TASA DEL 34%.

.- PARA EL RENGLÓN DE OTROS GASTOS SE HA CONTEMPLADO LOS GASTOS DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA ASÍ COMO LOS CONSUMOS DE AGUA.

.- EL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NUESTROS PROVEEDORES SERÁ DE 15 DIAS.

.- EL CALCULO DE LAS DEPRECIACIONES SE EFECTUÓ BAJO EL MÉTODO DE LÍNEA RECTA CONFORME A LAS TASAS APLICABLES A CADA RUBRO COMO SE MUESTRA A CONTINUACIÓN.

EDIFICIO Y CONSTRUCCIONES	5%
EQUIPO DE TRANSPORTE	20%
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	10%
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%
EQUIPO DE OFICINA	25%

ATENTAMENTE

MEDINA SÁNCHEZ GABINO.

MAREPA, S.A DE C.V
 TABLA DE AMORTIZACION CREDITO NACIONAL FINANCIERA
 (NUEVOS PESOS)

MONTO DEL CREDITO	800.000
PLAZO DE PAGO EN (AÑOS)	5
PLAZO DE GRACIA EN (MESES)	0
MONTO DE LA AMORTIZACION	13.334
PUNTOS	6
TASA BASE ANUAL + 6 PUNTOS	50.3206
TASA BASE MENSUAL	4.193383
	0

MES	PRINCIPAL	AMORTIZACION	INTERESES	TOTAL A PAGAR
1	800.000	13.334	33.547	46.881
2	786.666	13.334	32.988	46.322
3	773.332	13.334	32.429	45.763
4	759.998	13.334	31.870	45.204
5	746.664	13.334	31.310	44.644
6	733.330	13.334	30.751	44.085
7	719.996	13.334	30.192	43.526
8	706.662	13.334	29.633	42.967
9	693.328	13.334	29.074	42.408
10	679.994	13.334	28.515	41.849
11	666.660	13.334	27.956	41.290
12	653.326	13.334	27.396	40.730
13	639.992	13.334	26.837	40.171
14	626.658	13.334	26.278	39.612
15	613.324	13.334	25.719	39.053
16	599.990	13.334	25.160	38.494
17	586.656	13.334	24.601	37.935
18	573.322	13.334	24.042	37.376
19	559.988	13.334	23.482	36.816
20	546.654	13.334	22.923	36.257
21	533.320	13.334	22.364	35.698
22	519.986	13.334	21.805	35.139
23	506.652	13.334	21.246	34.580
24	493.318	13.334	20.687	34.021
25	479.984	13.334	20.128	33.462
26	466.650	13.334	19.568	32.902
27	453.316	13.334	19.009	32.343
28	439.982	13.334	18.450	31.784
29	426.648	13.334	17.891	31.225
30	413.314	13.334	17.332	30.666
31	399.980	13.334	16.773	30.107
32	386.646	13.334	16.214	29.548
33	373.312	13.334	15.654	28.988
34	359.978	13.334	15.095	28.429
35	346.644	13.334	14.536	27.870
36	333.310	13.334	13.977	27.311
37	319.976	13.334	13.418	26.752
38	306.642	13.334	12.859	26.193
39	293.308	13.334	12.300	25.634
40	279.974	13.334	11.740	25.074
41	266.640	13.334	11.181	24.515

42	253.306	13.334	10.622	23.956
43	239.972	13.334	10.083	23.397
44	226.638	13.334	9.504	22.838
45	213.304	13.334	8.945	22.279
46	199.970	13.334	8.386	21.720
47	186.636	13.334	7.826	21.160
48	173.302	13.334	7.267	20.601
49	159.968	13.334	6.708	20.042
50	146.634	13.334	6.149	19.483
51	133.300	13.334	5.590	18.924
52	119.966	13.334	5.031	18.365
53	106.632	13.334	4.471	17.805
54	93.298	13.334	3.912	17.246
55	79.964	13.334	3.353	16.687
56	66.630	13.334	2.794	16.128
57	53.296	13.334	2.235	15.569
58	39.962	13.334	1.676	15.010
59	26.628	13.334	1.117	14.451
60	13.294	13.294	0.557	13.851
		<hr/>		
	800.000		1023.136	1823.136
		<hr/>		

MAREPA, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

VENTAS	1.861.682
MENOS:	
COSTO DE VENTAS	944.107
UTILIDAD BRUTA	917.575
MENOS:	
GASTOS DE OPERACIÓN	702.839
GASTOS DE ADMINISTRACION	26.616
GASTOS FINANCIEROS	0 <u>729.455</u>
UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P.T.U.	188.120
I.S.R.	63.961
P.T.U.	<u>18.812</u>
UTILIDAD NETA	<u><u>82.773</u></u>

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO DEL EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1984 POR

CONCEPTO	EJERCICIO 1987		EJERCICIO 1988		EJERCICIO 1989		EJERCICIO 1990	
	1987	1988	1989	1990	1989	1990	1990	1991
INGRESOS POR VENTAS	4,137,918	5,643,126	5,991,185	6,360,798	6,722,780	7,103,477		
DE LOS INTERESES	0	0	0	0	0	0		
INGRESOS NETOS	4,137,918	5,643,126	5,991,185	6,360,798	6,722,780	7,103,477		
MOVIMIENTO EN CAPITAL	28,332	164,321	1,611,537	3,507,848	4,612,079	5,478,479		
COMIDAS	2,892,564	2,834,427	2,152,418	3,507,848	3,526,574	3,733,718		
OPERACIONES FINANCIERAS	7,443,034	5,078,748	1,284,352	3,464,667	3,526,574	3,941,314		
OPERACIONES PROYECTADAS	(4,137,918)	(5,643,126)	(5,991,185)	(6,360,798)	(6,722,780)	(7,103,477)		
OPERACIONES PROYECTADAS	2,308,755	2,877,791	2,407,839	3,299,512	3,524,722	3,759,027		
OPERACIONES PROYECTADAS	1,799,164	2,119,918	1,803,345	2,041,091	2,164,067	2,307,448		
OPERACIONES PROYECTADAS	179,108	307,881	648,396	1,011,113	1,159,255	1,373,623		
OPERACIONES PROYECTADAS	12,907	30,661	61,044	111,578	127,496	150,291		
OPERACIONES PROYECTADAS	24,911	52,415	112,541	213,344	239,382	285,382		
OPERACIONES PROYECTADAS	6,722	14,202	30,087	58,600	65,973	78,811		
OPERACIONES PROYECTADAS	12,000	14,200	14,200	14,200	14,200	14,200		
OPERACIONES PROYECTADAS	48,539	67,718	77,880	97,624	107,879	128,083		
OPERACIONES PROYECTADAS	70,343	101,576	117,854	147,252	167,643	198,035		
OPERACIONES PROYECTADAS	41,221	57,965	65,835	84,374	97,377	118,827		
OPERACIONES PROYECTADAS	14,201	20,790	23,815	30,319	35,324	42,832		
OPERACIONES PROYECTADAS	67,269	97,449	114,437	150,808	174,162	208,672		
OPERACIONES PROYECTADAS	47,312	67,186	78,096	100,044	115,172	139,508		
OPERACIONES PROYECTADAS	32,273	46,874	54,172	70,334	81,467	98,449		
OPERACIONES PROYECTADAS	11,184	16,268	19,172	25,364	29,847	36,642		
OPERACIONES PROYECTADAS	82,157	119,087	139,387	185,202	216,313	266,518		
OPERACIONES PROYECTADAS	59,843	86,118	100,507	133,683	156,329	194,524		
OPERACIONES PROYECTADAS	28,734	40,371	46,717	62,282	72,852	93,732		
OPERACIONES PROYECTADAS	0	0	0	0	0	0		
OPERACIONES PROYECTADAS	260,049	368,925	424,342	563,445	657,014	871,704		
OPERACIONES PROYECTADAS	88,443	124,032	140,813	187,171	217,990	289,418		
OPERACIONES PROYECTADAS	25,992	37,002	42,824	57,344	66,721	89,376		
OPERACIONES PROYECTADAS	548,822	786,994	908,432	1,211,978	1,404,528	1,854,528		

OPERACIONES

CARGOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

CARGOS GASTOS FINANCIEROS

MAREPA, S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 1986
 (CIFRAS EN PESOS)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL EN CAJA Y BANCOS	0	0	31,361	70,597	171,916	168,763	167,943	169,298	172,645	147,171	153,875	161,908	1,415,478
INGRESOS:													
INGRESOS POR VENTAS	0	0	350,684	368,218	384,788	400,180	414,186	426,611	437,277	446,022	452,713	457,240	4,137,918
OTROS INGRESOS	0	0	0	800,000	0	0	0	0	0	0	0	0	800,000
TOTAL DE INGRESOS	0	0	350,684	1,168,218	384,788	400,180	414,186	426,611	437,277	446,022	452,713	457,240	4,937,918
TOTAL DISPONIBLE	0	0	382,045	1,238,815	556,704	568,943	582,129	595,909	605,922	593,193	606,588	619,148	6,353,396
EGRESOS:													
COMPRAS	0	0	182,356	423,300	200,090	208,093	215,377	221,838	227,384	231,932	235,411	237,766	2,363,544
SUELDOS Y SALARIOS	0	0	49,096	51,551	53,870	56,025	57,896	59,726	61,219	62,443	63,980	64,014	579,309
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32,007	32,007
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	24,487	0	0	0	24,487
PRIMA VACACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	6,122	0	0	0	6,122
HONORARIOS PROFESIONALES	0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	12,000
TELEFONO	0	0	4,208	4,419	4,617	4,802	4,970	5,119	5,247	5,352	5,433	5,487	49,655
ENERGIA ELECTRICA	0	0	5,962	6,260	6,541	6,803	7,041	7,252	7,434	7,582	7,696	7,773	70,345
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO	0	0	3,577	3,756	3,925	4,082	4,225	4,351	4,460	4,549	4,618	4,664	42,207
MANTENIMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	5,611	6,891	6,157	6,403	6,627	6,826	6,996	7,136	7,243	7,316	66,207
SEGUROS Y FIANZAS	0	0	5,260	5,523	5,772	6,003	6,213	6,399	6,559	6,690	6,791	6,859	62,069
COMPRAS EQUIPO DE TRANSPORTE	0	0	0	140,200	0	0	0	0	0	0	0	0	140,200
COMPRAS MAQUINARIA	0	0	0	236,500	0	0	0	0	0	0	0	0	236,500
INTERES CREDITO NAFIN	0	0	0	3,547	32,988	32,429	31,870	31,310	30,751	30,192	29,633	29,074	281,794
AMORTIZACION CREDITO NAFIN	0	0	0	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	120,006
I.M.S.S. PATRONAL	0	0	7,400	7,770	8,119	8,444	8,740	9,002	9,227	9,411	9,562	9,648	87,312
5% INFONAVIT	0	0	2,566	2,694	2,815	2,928	3,030	3,121	3,199	3,263	3,312	3,343	30,275
2% S.A.R.	0	0	1,026	1,078	1,126	1,171	1,212	1,249	1,280	1,305	1,325	1,338	12,110
2% / REMUNERACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	0	0	42,082	44,186	46,175	48,022	49,702	51,193	52,473	53,623	54,326	54,869	496,560
OTROS GASTOS	0	0	0	84,660	0	0	0	0	0	0	0	0	84,660
TOTAL DE EGRESOS	0	0	311,449	1,056,900	387,941	401,000	412,832	423,264	432,749	439,317	444,680	450,131	4,830,263
EXCESO O INSUFICIENCIA DE EFECTIVO	0	0	70,597	171,916	168,763	167,943	169,298	172,645	147,171	153,875	161,908	159,016	1,523,133

MAREPA, S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 1987
 (CIFRAS EN PESOS)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SOC. INI. CAJA Y BANCOS	129,016	136,499	134,745	133,765	133,529	134,089	135,376	137,450	140,292	142,917	140,201	145,357	1,556,107
INGRESOS POR VENTAS	457,488	459,755	452,054	454,365	456,587	459,020	471,355	473,722	470,090	478,471	480,863	493,258	5,543,129
OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	457,488	459,755	452,054	454,365	456,587	459,020	471,355	473,722	470,090	478,471	480,863	493,258	5,543,129
TOTAL DISPONIBLE	596,484	596,255	596,799	598,120	600,216	603,089	606,744	611,172	610,387	604,288	591,064	598,625	7,199,236
EGRESOS:													
COMPRAS	297,584	239,073	240,289	241,470	242,677	243,890	245,110	246,325	247,557	248,805	250,049	251,299	2,934,427
SUELDOS Y SALARIOS	73,195	73,561	73,929	74,298	74,670	75,043	75,418	75,795	76,174	76,555	76,938	77,323	902,699
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38,661	38,661
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIMA VACACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HONORARIOS PROFESIONALES	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	16,200
TELEFONO	5,490	5,517	5,545	5,572	5,600	5,628	5,656	5,685	5,713	5,742	5,770	5,799	67,717
ENERGIA ELECTRICA	8,234	8,276	8,317	8,359	8,400	8,442	8,485	8,527	8,570	8,612	8,656	8,699	101,577
PAPELERIA Y ART. DE ESCRITORIO	4,566	4,630	4,713	4,737	4,760	4,784	4,808	4,832	4,856	4,880	4,905	4,929	57,560
MANTENIMIENTO MAQUINARIA Y EQ.	7,319	7,356	7,393	7,430	7,467	7,504	7,542	7,580	7,617	7,655	7,694	7,732	90,290
SEGUROS Y FIANZAS	7,091	7,126	7,162	7,198	7,234	7,270	7,306	7,343	7,379	7,416	7,453	7,491	87,469
INTERES CREDITO NAFIN	28,515	27,966	27,396	26,827	26,278	25,719	25,160	24,601	24,042	23,482	22,923	22,364	305,273
AMORTIZACION CREDITO NAFIN	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	160,008
I.M.S.S. PATRONAL	11,032	11,087	11,142	11,198	11,254	11,310	11,367	11,424	11,481	11,538	11,596	11,654	136,003
IR. RENTONAVIT	3,925	3,944	3,964	3,983	3,992	3,992	3,941	3,961	3,981	4,001	4,021	4,041	47,185
ZK S.A.R.	1,540	1,538	1,545	1,553	1,561	1,569	1,578	1,584	1,592	1,600	1,608	1,616	18,072
ZK REMUNERACIONES	1,464	1,471	1,479	1,486	1,493	1,501	1,508	1,516	1,523	1,531	1,539	1,546	18,057
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	54,896	56,171	56,447	56,724	56,992	57,262	57,534	57,807	58,077	58,347	58,617	58,887	677,175
OTROS GASTOS	0,160	0,161	0,162	0,163	0,163	0,164	0,165	0,166	0,167	0,167	0,168	0,169	1,975
TOTAL DE EGRESOS	459,985	461,511	463,046	464,582	466,115	467,712	469,291	470,890	472,564	474,206	475,798	477,429	5,599,521
EXCESO O INSUFICIENCIA DE EFECTIVO	136,499	134,745	133,765	133,629	134,089	135,376	137,450	140,292	142,917	140,201	145,357	149,928	1,499,715

MANEPA S.A. DE C.V.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 1988
(CIFRAS EN PESOS)

CONCEPTO	CONCEPTO												TOTAL
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
SALDO INICIAL EN CAJA Y BANCOS	82,624	91,507	101,178	111,638	122,883	134,920	147,750	161,371	176,786	190,559	156,565	183,369	1,830,147
INGRESOS:													
INGRESOS POR VENTAS	485,684	488,112	490,553	493,006	495,471	497,948	500,438	502,940	505,455	507,982	510,522	513,074	5,991,185
OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	485,684	488,112	490,553	493,006	495,471	497,948	500,438	502,940	505,455	507,982	510,522	513,074	5,991,185
TOTAL DISPONIBLE	568,308	579,619	591,731	604,642	618,354	632,868	648,189	664,311	681,241	698,541	677,087	696,442	7,821,331
EGRESOS:													
COMPRAS	252,556	263,818	256,088	256,361	257,545	258,933	260,228	261,523	262,816	264,151	265,471	266,799	3,135,416
SUELDOS Y SALARIOS	77,709	78,098	78,488	78,881	79,275	79,672	80,070	80,470	80,873	81,277	81,684	82,092	958,550
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIMA VACACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HONORARIOS PROFESIONALES	1,500	4,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	18,000
TELEFONO	6,314	6,345	6,377	6,408	6,441	6,473	6,505	6,538	6,571	6,604	6,637	6,670	77,885
ENERGIA ELECTRICA	5,828	5,857	5,887	5,916	5,946	5,975	6,005	6,035	6,065	6,096	6,126	6,157	71,884
PAPELERIA Y ART. DE ESCRITORIO	5,051	5,076	5,102	5,127	5,153	5,179	5,205	5,231	5,257	5,283	5,309	5,336	62,308
MANUTENIMIENTO MAQ. Y EQUIPO	7,771	7,810	7,849	7,888	7,928	7,967	8,007	8,047	8,087	8,128	8,168	8,209	95,869
SEGUROS Y FIANZAS	7,629	7,666	7,704	7,742	7,780	7,818	7,857	7,896	7,935	7,974	8,013	8,053	92,853
INTERES CREDITO NAFIN	21,895	21,246	20,597	20,278	19,568	18,858	18,150	17,891	17,332	16,773	16,214	15,654	224,757
AMORTIZACION CREDITO NAFIN	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	160,008
IAS S. PATRONAL	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	11,712	144,477
6% INCONOMANT	4,081	4,081	4,102	4,122	4,143	4,164	4,184	4,205	4,226	4,248	4,269	4,290	50,096
2% SAAR	1,524	1,524	1,541	1,549	1,557	1,565	1,574	1,583	1,591	1,599	1,608	1,616	20,038
2% S/REMUNERACIONES	1,564	1,562	1,570	1,578	1,586	1,593	1,601	1,609	1,617	1,626	1,634	1,642	19,172
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	59,282	59,573	59,866	59,161	59,456	59,754	60,053	60,353	60,655	60,958	61,263	61,569	718,942
OTROS GASTOS	0,170	0,171	0,172	0,173	0,173	0,174	0,175	0,176	0,177	0,178	0,179	0,180	2,097
TOTAL DE EGRESOS	476,890	481,442	480,095	481,759	483,433	485,119	486,816	488,626	490,881	491,976	493,719	496,519	5,913,885
EXCESO O INSUFICIENCIA D EFECT.	91,507	101,178	111,638	122,883	134,920	147,750	161,371	176,786	190,559	156,565	183,369	199,924	1,707,447

HAREPA S.A. DE C.V.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 1999
(CERRAR EN PESOS)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL EN CAJA Y BANCOS	159,924	176,391	191,644	208,686	226,616	246,137	264,649	284,764	305,763	294,617	307,207	330,694	2,994,772
INGRESOS:													
INGRESOS POR VENTAS	516,640	518,216	520,909	523,413	528,030	528,660	531,304	533,960	536,630	539,313	542,010	544,720	6,360,708
OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	516,640	518,216	520,909	523,413	528,030	528,660	531,304	533,960	536,630	539,313	542,010	544,720	6,360,708
TOTAL DISPONIBLE	676,564	694,607	712,553	732,099	754,646	774,797	795,953	818,715	842,394	823,930	849,217	876,314	9,345,480
EGRESOS:													
COMPRAS	268,133	269,473	270,921	272,175	273,536	274,903	276,278	277,659	279,048	280,443	281,845	283,254	3,307,568
SUELDOS Y SALARIOS	82,502	82,916	83,329	83,746	84,165	84,586	85,009	85,434	85,861	86,290	86,722	87,156	1,077,713
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIMA VACACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	34,344	0	0	0	34,344
HONORARIOS PROFESIONALES	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	8,585
TELEFONO	6,703	6,737	6,771	6,804	6,838	6,873	6,907	6,941	6,976	7,011	7,046	7,081	19,800
ENERGIA ELECTRICA	1,188	6,219	6,250	6,281	6,312	6,344	6,376	6,408	6,440	6,472	6,504	6,537	82,689
PAPELERIA Y ART DE ESCRITORIO	7,941	7,981	8,020	8,061	8,101	8,141	8,182	8,223	8,264	8,305	8,347	8,389	75,328
MAINTENIMIENTO MAQ. Y EQUIPO	8,456	8,459	8,461	8,462	8,463	8,464	8,465	8,466	8,467	8,468	8,469	8,470	97,955
SEGUROS Y FINANZAS	7,992	8,032	8,073	8,113	8,153	8,194	8,235	8,276	8,318	8,359	8,401	8,443	104,316
INTERES CREDITO NAFIN	15,096	14,636	13,977	13,418	12,859	12,300	11,740	11,181	10,622	10,063	9,504	8,945	98,531
AMORTIZACION CREDITO NAFIN	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	144,240
IM.S.S. PATRONAL	12,436	12,487	12,559	12,622	12,685	12,749	12,812	12,876	12,941	13,005	13,070	13,136	153,188
6% INFONAVIT	4,312	4,333	4,358	4,377	4,398	4,420	4,443	4,465	4,487	4,510	4,532	4,556	53,186
2% S.A.R.	1,725	1,733	1,742	1,751	1,761	1,771	1,777	1,786	1,795	1,804	1,813	1,822	21,274
2% S/REINTEGRACIONES	1,650	1,658	1,667	1,676	1,685	1,692	1,700	1,709	1,717	1,726	1,734	1,743	20,364
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	61,877	62,186	62,497	62,810	63,124	63,439	63,756	64,075	64,396	64,718	65,041	65,366	763,285
OTROS GASTOS	0,180	0,181	0,182	0,183	0,184	0,185	0,186	0,187	0,188	0,189	0,190	0,191	2,226
TOTAL DE EGRESOS	500,173	501,964	503,758	505,543	507,340	509,148	510,959	512,761	514,566	516,373	518,183	519,994	6,309,428
EXCESO O INSUFICIENCIA DE EFEC.	176,391	191,644	208,686	226,516	245,137	264,649	284,764	305,763	284,617	307,207	330,694	311,202	3,195,051

MAREPA, S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 2000
 (CIFRAS EN PESOS)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL EN CAJA Y BANCOS	311,202	329,236	348,037	367,506	387,944	408,081	430,929	453,980	477,004	494,410	479,383	506,133	4,953,514
INGRESOS POR VENTAS	644,992	547,717	650,456	583,208	555,974	558,764	561,648	564,355	567,177	570,013	572,863	575,727	6,722,785
OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	644,992	547,717	650,456	583,208	555,974	558,764	561,648	564,355	567,177	570,013	572,863	575,727	6,722,785
TOTAL DISPONIBLE	856,194	876,953	898,493	920,814	943,918	967,805	992,477	1,017,938	1,044,181	1,024,423	1,052,247	1,080,861	11,676,299
EGRESOS:													
COMPRAS	288,846	290,290	291,742	293,200	294,856	296,140	297,520	298,108	298,604	299,107	299,617	300,136	3,563,076
SUELDOS Y SALARIOS	88,924	90,373	90,826	91,279	91,736	92,194	92,655	93,119	93,584	94,052	94,522	94,995	1,103,259
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIMA VACACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HONORARIOS PROFESIONALES	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	1,780	21,360
TELEFONO	6,640	6,673	6,605	6,638	6,672	6,705	6,738	6,772	6,806	6,840	6,874	6,908	80,673
ENERGIA ELECTRICA	7,085	7,120	7,156	7,192	7,228	7,264	7,300	7,337	7,373	7,410	7,447	7,484	87,396
PAPELERIA Y ART. DE ESCRITORIO	6,669	6,687	6,715	6,643	6,671	6,699	6,728	6,756	6,785	6,814	6,843	6,872	88,572
MANUTENIMIENTO MAQ. Y EQUIPO	9,637	9,595	9,553	9,511	9,470	9,428	9,387	9,346	9,305	9,264	9,223	9,182	10,076
SEGUROS Y FIANZAS	8,447	8,490	8,532	8,575	8,618	8,661	8,704	8,748	8,791	8,835	8,879	8,923	10,076
INTERES CREDITO MAFIN	8,386	7,826	7,267	6,708	6,149	5,590	5,031	4,471	3,912	3,353	2,794	2,235	63,712
AMORTIZACION CREDITO MAFIN	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	13,334	160,008
I.M.S.S. PATRONAL	13,652	13,621	13,609	13,597	13,585	13,573	13,561	13,549	13,537	13,525	13,513	13,501	161,185
5% INFONAVAT	4,699	4,723	4,747	4,770	4,794	4,818	4,842	4,866	4,891	4,915	4,940	4,964	57,970
2% S.A.R.	1,880	1,889	1,898	1,908	1,918	1,927	1,937	1,947	1,956	1,966	1,976	1,986	22,189
2% SI REMUNERACIONES	1,880	1,889	1,898	1,908	1,918	1,927	1,937	1,947	1,956	1,966	1,976	1,986	22,189
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	85,399	85,726	86,055	86,385	86,717	87,050	87,386	87,723	88,061	88,402	88,744	89,087	896,734
OTROS GASTOS	0,191	0,192	0,193	0,194	0,195	0,196	0,197	0,198	0,199	0,200	0,201	0,202	2,351
TOTAL DE EGRESOS	528,989	528,916	528,897	528,870	528,867	528,876	528,897	528,931	529,771	529,040	529,714	529,698	6,549,824
EXCESO O INSUFICIENCIA DE EFEC	329,205	348,037	367,606	387,944	409,061	430,929	453,980	477,004	494,410	479,383	506,133	494,162	5,126,475

MARBERA S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EJERCICIO 2001
 (CIFRAS EN PESOS)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL EN CASH Y BANCOS	484,162	505,678	527,945	601,005	688,110	625,410	662,805	700,699	736,480	727,124	765,414	803,906	7,680,746
INGRESOS:													
INGRESOS POR VENTAS	676,016	678,095	681,790	694,699	687,622	690,560	693,513	696,481	698,463	602,461	605,473	608,560	7,105,473
OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	676,016	678,095	681,790	694,699	687,622	690,560	693,513	696,481	698,463	602,461	605,473	608,560	7,105,473
TOTAL DISPONIBLE	1,060,178	1,084,574	1,109,735	1,135,704	1,175,732	1,215,970	1,256,419	1,297,080	1,337,953	1,329,694	1,370,887	1,412,405	14,786,219
EGRESOS:													
COMPRAS	305,288	306,845	308,349	309,980	311,440	312,997	314,562	316,135	317,715	319,304	320,801	322,505	3,785,901
SUELDOS Y SALARIOS	96,043	95,878	95,895	96,475	96,958	97,442	97,930	98,419	98,811	99,406	99,903	100,403	1,172,403
GRATIFICACION ANUAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VACACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	39,685	0	0	0	39,685
PRIMA VAGACIONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	9,891	0	0	0	9,891
HONORARIOS PROFESIONALES	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	22,800
TELEFONO	6,912	6,947	6,981	7,016	7,051	7,087	7,122	7,158	7,194	7,230	7,266	7,302	85,266
ENERGIA ELECTRICA	7,488	7,626	7,763	7,901	8,039	8,177	8,315	8,453	8,591	8,729	8,867	9,005	108,003
PAPELERIA Y ART. DE ESCRITORIO	8,765	8,799	8,843	8,887	8,932	8,977	9,021	9,067	9,112	9,157	9,203	9,249	108,003
MAINTENIMIENTO MAQ. Y EQUIPO	10,368	10,420	10,472	10,525	10,577	10,630	10,683	10,737	10,790	10,844	10,899	10,953	127,899
SEGUROS Y FIANZAS	11,232	11,288	11,346	11,402	11,459	11,516	11,574	11,631	11,689	11,748	11,807	11,866	138,567
INTERES CREDITO NAFIN	1,876	1,917	1,957	1,998	2,039	2,080	2,121	2,162	2,203	2,244	2,285	2,326	28,350
AMORTIZACION CREDITO NAFIN	13,334	13,334	13,284	0	0	0	0	0	0	0	0	0	39,962
I.M.S.S. PATRONAL	14,325	14,396	14,468	14,541	14,613	14,685	14,760	14,834	14,908	14,982	15,057	15,132	175,702
5% INCGRAVIT	4,967	4,992	5,017	5,042	5,067	5,092	5,118	5,143	5,169	5,195	5,221	5,247	61,270
2% S.A.R.	1,987	1,997	2,007	2,017	2,027	2,037	2,047	2,057	2,068	2,078	2,089	2,099	24,508
2% SI REMUNERACIONES	1,901	1,910	1,920	1,930	1,939	1,949	1,959	1,968	1,978	1,988	1,998	2,008	24,448
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	69,122	69,467	69,815	70,164	70,515	70,867	71,222	71,578	71,934	72,295	72,657	73,020	862,657
OTROS GASTOS	0,202	0,203	0,204	0,205	0,206	0,207	0,208	0,209	0,210	0,211	0,212	0,213	2,467
TOTAL DE EGRESOS	664,600	666,629	668,730	670,894	673,110	675,372	677,680	680,030	682,380	684,730	687,080	689,430	8,197,219
EXCESO O INSUFICIENCIA DE EFECTIVO	605,578	527,945	681,005	598,710	528,410	682,906	700,699	730,480	727,124	765,414	803,905	792,396	7,988,980

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La función del crédito no comienza con el consumidor, el comerciante obtiene sus mercancías a crédito del productor o distribuidor al por mayor, éstos a su vez consiguen sus insumos también a crédito y de quien los obtienen seguramente también están financiados por un acreedor, institución financiera etc.. Como se aprecia, el financiamiento puede ser un elemento en cada fase de la producción o de la distribución.

Si para comprar los bienes que requiere cada eslabón se tuvieran que generar los recursos para pagarlos en efectivo, la producción y las ventas tenderían casi a desaparecer.

Aunque no existe un patrón definido de la razón por la que tantas empresas triunfan o fracasan, algunas de las causas más o menos, comunes parecerían ser las que a continuación se describen:

Básicamente las empresas obtienen recursos de dos fuentes: de los dueños o de terceras personas.

Los recursos que provienen de los dueños se denomina capital, y es el dinero que estos invierten en el negocio, con la esperanza de obtener un beneficio futuro, ya sea como utilidades, dividendos, incrementos en el valor de la empresa u otros.

A los recursos que aportan terceras personas, independientemente de su origen, se le llama deuda, y es dinero que esas personas aportan con la expectativa de recuperarlo en un futuro, más un beneficio adicional por haberlo prestado. En la forma de interés.

Existen múltiples fuentes de deuda como son: familiares y amigo, proveedores, instituciones bancarias, instituciones financieras no bancarias, prestamistas, casas de empeño, etc., y se distinguen unas de otras, básicamente por el tipo de préstamos que otorgan así como por los plazos otorgados y las tasas de interés cobradas.

Toda decisión de financiamiento obedece a una investigación y determinación de causas que den origen a la necesidad de fondos. Se deberá analizar e investigar a través de presupuestos y estados financieros proyectados, dentro de los cuales para localizar el monto, época o fecha en que se requerirán y el plazo del financiamiento.

Esta decisión obedece también a un análisis de la situación del país, de las condiciones de crédito y de diversas alternativas, las cuales ofrecen diferentes condiciones, todo esto para seleccionar al acreedor real.

Las empresas poseen características que hacen que ninguna sea igual a otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual, los criterios que se emplean para estudiarlas con fines de financiamiento son diferentes.

La profundidad del análisis depende de varios factores.

- ◆ La proporción de préstamo en relación con el monto de la inversión
- ◆ El destino del crédito
- ◆ El espacio
- ◆ La oportunidad

En la actualidad, ante la crisis financiera que se presenta en el país, los créditos se encuentran todavía más restringido, disminuye el fondeo y porque la cartera vencida es muy alta, lo que ha limitado el apoyo, ya que se preocupan más por recuperar su cartera vencida, que por otorgar financiamiento o fondear a los intermediarios.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFÍA

Arce Gorgolla, Javier
Contratos atípicos
México, Trilla, 1991

Bolten E., Steven
Administración financiera
México, Limusa, 1993

De la Torre Villar, Ernesto; Navarro de Anda, Ramiro
Metodología de la investigación
México, Mcgraw-hill, 1990

EL FACTORAJE ACTUAL EN MÉXICO
México. AMEFAC, 1989

EL MERCADO DE VALORES
México, Nacional Financiera, 1994
Folletos de microempresa

Espinosa Villarreal, Oscar
Impulso a la MP y ME
México, FCE, 1994

Haime Levy, Luis
Arrendamiento financiero
México, ISEF, 1995

Haime Levy, Luis
Régimen financiero de la UDIS
México, ISEF, 1995

Haime Levy, Luis
Planeación financiera
México, ISEF, 1995

Hernz Richl, Ritam
Mercado de divisas y de dinero
España, McGraw-hill, 1990

LA MAQUINA DEL FACTORAJE
México, Bursametrico, 1990
Revista 29 año 3

LEY GRAL. DE ORGANIZACIONES Y ACT. AUXILIARES DE CRÉDITO
México, Comisión Nacional Bancaria, 1997

Nacional Financiera
Fuentes de financiamiento
México, 1993

Pascale, Ricardo
Decisiones financieras
Argentina, Macchi, 1997

Perdomo Moreno, Abraham
Planeación financiera
México, Ecasa, 1993

Torres Jiménez, Ángel
Arrendamiento financiero
México, El empresario, 1993

UNIONES DE CRÉDITO
México, Nacional Financiera, 1991
Cuaderno de microempresa

Visciones, Jerry
Análisis financiero
México, Limusa, 1980

Zamudio Brito, Gerardo
Fuentes de financiamiento
México, ISEF, 1996