

307908



TECNOLOGICO UNIVERSITARIO DE MEXICO

**ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**EL FINANCIAMIENTO DE NAFINSA
A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A N :

**HUGO GALAN ARRIAGA
REYNA MARIA PADILLA CALDERON**

ASESOR :

L.A.E. JOSE ANTONIO MORALES CASTRO



MEXICO, D. F.

AGOSTO-1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

A mi Padre:

Dedico ésta tesis con todo mi amor, respeto y agradecimiento a mi Padre, el cual a lo largo de mi vida estuvo a mi lado, observando y compartiendo mis sueños y desilusiones, triunfos y fracasos, alegrías y quebrantos, cuidando que mis pasos se convirtieran en firmes andares para poder así enfrentar a la vida con orgullo, serenidad y coraje.

Vida que me ha hecho sufrir y gozar, llorar y reír, y así tomado de su mano he conocido el mundo de niño a hombre.

Es por eso que aprovecho este momento para dar las gracias a la vida y a tí Padre, que me has apoyado y guiado al final de una de las etapas más importantes de mi vida y poder comenzar otra.

Sigamos caminando tomados de la mano y entrelazados nuestros corazones el uno junto al otro.

Hugo.

A mi Madre:

Con infinito amor y agradecimiento le dedico ésta tesis, que gracias a sus consejos, sacrificios, desvelos, trabajos y amor durante mi larga vida fué posible terminar una de mis metas más importantes, la de cursar la carrera de Licenciado en Contaduría.

Siendo para mi un ejemplo de bondad, ternura y amor, es por eso y mucho más que tu nombre para mi es símil de amor.

Gracias.

A mi Bebé

Porque eres un motivo muy importante para luchar en la vida y para que siempre te sientas orgullosa de tu padre.

A Reyna:
"Mi novia, compañera y amiga inseparable"

Mi más grande agradecimiento por su infinito apoyo, consejos, comprensión, amor y ternura, lo cual no tengo palabras de expresar mi gratitud.

Siendo una de las personas que más me ayudó al término de un sueño, mi carrera profesional.

Enseñándome a ver la vida con objetividad, compartiendo conmigo problemas, alegrías, desvelos y triunfos.

Gracias.

A Dios:

*Por darme la vida y darme una familia tan hermosa,
así como la oportunidad de terminar mi carrera y ser
una persona de provecho.*

A mi Hermano:

*Con todo mi cariño, porque siempre de una u otra
forma siempre me ha apoyado para seguir adelante y
ha sido para mi un ejemplo a seguir, aún siendo menor.*

A mis Hermanas:

*Agradezco su apoyo y amor que me han brindado a lo
largo de la vida, compartiendo conmigo tantas cosas
bellas, haciendo que sean inolvidables y parte de lo que
soy.*

A mis tíos Jorge y Pilar:

Agradezco profundamente, porque en toda mi vida me han apoyado, dándome consejos, acogiéndome en su lecho, brindándome amor, ternura y consejos.

Gracias por ser como son, por ser para mí unos segundos padres, siendo un ejemplo de paz y armonía, de honestidad y comprensión.

Hugo.

A Rubén:

A un gran amigo, agradezco sus sabios consejos, los cuales me ayudaron a abrir los ojos y así emprender un duro, pero increíble camino.

Al Profesor L.A.E. José Antonio Morales Castro.

El cual me brindó la oportunidad de ser mi asesor de tesis, guiándome desde que fué mi maestro con gran honestidad, empeño y explicando sus conocimientos para el bien de cada uno de sus alumnos.

Al Profesor L.C. Gil Alcántara Jiménez

Porque aparte de un maestro, fué un verdadero amigo, preocupándose y asumiendo los problemas de sus alumnos como propios, preocupándose por la escuela como si fuese propia y haciéndola para nosotros un hogar.

A mi escuela:

Por haberme abierto sus puertas y ayudar a la formación de tantos profesionistas que son el futuro de México.

A mis familiares y amigos:

Que en algún momento pudiera olvidar, solamente queda decir gracias por su apoyo y comprensión.

EL FINANCIAMIENTO DE NAFINSA A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

INDICE

	<i>Pág. No.</i>
INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO 1	
ASPECTOS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO.....	9
1.1 Concepto de Financiamiento	10
1.2 Clasificación del Financiamiento	11
1.3 Evolución del Financiamiento en México	13
CAPITULO 2	
ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	23
2.1 Concepto	24
2.2 Clasificación	24
2.2.1 S.H.C.P.	24
2.2.2 Nacional Financiera	25
2.2.3 SECOFI	25
2.3 Características	26
2.4 Contexto Empresarial del País	31
2.5 Distribución de la Micro y Pequeña Empresa	32
2.5.1 Por Tamaño	32
2.5.2 Por Sector	32
2.5.3 Por Región Geográfica	33

CAPITULO 3

FINANCIAMIENTO INTERNO	34
3.1 Acciones	35
3.2 Bonos	37
3.3 Obligaciones	39
3.4 Retención de Utilidades	41
3.5 Retención de Dividendos	42

CAPITULO 4

FINANCIAMIENTO EXTERNO	43
4.1 Mercado de Valores	44
4.1.1 El Papel Comercial	44
4.1.2 Pagaré a Mediano Plazo	45
4.1.3 Sociedades de Inversión de Capital	46
4.1.4 Certificados de Participación Inmobiliaria (Cepis)	46
4.2 La Banca de Desarrollo	49
4.2.1 Préstamo Quirografario	49
4.2.2 Préstamo Prendario	49
4.2.3 Créditos de Habilitación o Avío	49
4.2.4 Apertura de Crédito en Cuenta Corriente	50
4.2.5 Créditos Refaccionarios	50
4.2.6 Créditos Hipotecarios Industriales	51
4.2.7 Remesas en Camino	51
4.2.8 Unidades de Inversión	52
4.3 Arrendamiento	54
4.4 Factoraje	56
4.5 Afianzadoras	59
4.6 Almacenadoras	61
4.7 Nacional Financiera	62
4.7.1 Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	66

	<i>Pág. No.</i>
4.7.2 Modernización	67
4.7.3 Desarrollo Tecnológico	69
4.7.4 Infraestructura Industrial	71
4.7.5 Estudios y Asesorías	73
4.7.6 Mejoramiento del Medio Ambiente	75
CAPITULO 5	
CASO PRÁCTICO	78
* Antecedentes	79
* Estructura Organizacional	82
* Problemática	84
* Solución	85
* Datos Generales	86
* Estudio Económico	92
* Estudio Financiero	113
* Conclusiones	119
CAPITULO 6	
REFORMAS FISCALES DE 1995 Y SU REPERCUSIÓN EN EL FINANCIAMIENTO	121
CONCLUSIONES	138
RECOMENDACIONES	141
REFERENCIAS	142

INTRODUCCIÓN

Cuando la mayoría de los mexicanos pensábamos que, por fin, estábamos dejando atrás la crisis económica que estallo en 1982 y que llevamos ya doce años atacando con costos económicos y sociales muy altos, de nuevo la realidad nos dice que nos encontramos ante una grave crisis de confianza en el país, en su economía y en la capacidad de nuestros dirigentes para manejarla. La economía parte de la realidad y, ante las dicciones creadas, la realidad se vengo. Los mexicanos nos sentimos engañados, frustrados e impotentes ante esta nueva situación lo que nos produce un gran enojo, porque como siempre todos pagamos los platos rotos sin haber sido invitados a la fiesta.

Las empresas mexicanas, en especial las empresas a nivel micro y pequeña están sufriendo efectos múltiples y serán persistentes, mientras la estabilidad no retome a la economía, especialmente a la financiera, manifestados en un proceso inflacionario, altas tasas de interés, dificultades para obtener los recursos financieros para satisfacer las necesidades de las empresas, una caída generalizada de la demanda como consecuencia de las acciones tomadas por el gobierno para frenar las presiones inflacionarias. Lo cual se traduce en menor crecimiento de la economía, como parte de las medidas ortodoxas de combate a la inflación.

A pesar de las condiciones adversas del ámbito macroeconómico, no podemos hablar sólo de amenazas y de impactos negativos. Existen y nacerán nuevas oportunidades de hacer negocios, crecer, participar en nuevos mercados, consolidarnos en los actuales, adquirir una ventaja competitiva a través de programas orientados a ser más productivos y competitivos: Mejorar la calidad de nuestros productos, desarrollar procesos de producción más eficientes, abatir costos, etc. Por lo tanto se requiere llevar a cabo un diagnostico de la empresa, por medio del cual nos indique las amenazas, oportunidades, debilidades y nos proporcione una clara definición de las fortalezas para enfrentar los retos y poder aprovechar las nuevas oportunidades que se están creando. Para lo cual se requiere que los

empresarios cuenten con una mayor sensibilidad respecto al comportamiento de las grandes variables macroeconómicas, una mayor cultura económica-financiera y estar inmersos en el mercado para poder reaccionar e inclusive anticiparse a las cosas que se espera que ocurran.

Tenemos que partir de la realidad. Las condiciones del ámbito macroeconómico-político han cambiado. Se requiere un análisis profundo de estas condiciones y su efecto en nuestra actividad, con base en el cual podremos definir el escenario más probable de comportamiento de las grandes variables macroeconómicas en términos de inflación, crecimiento del producto interno, generación de ahorro, tendencias de la inversión productiva, comportamiento de los mercados financieros en términos de liquidez y tasas de interés, generación de empleo, crecimiento de la demanda en nuestro mercado específico, condiciones de la competencia, cambios tecnológicos, recuperación de la confianza de los inversionistas del exterior para asegurar un flujo de capital externo suficiente, comportamiento del sector externo en términos de importaciones y exportaciones, turismo ingresivo y egresivo, remesas de regalías, utilidades y asistencia técnica.

No debemos olvidar que los momentos de crisis, son los momentos de las grandes oportunidades para innovar, cambiar, hacer las cosas diferentes. Es el momento en que nos debemos de preguntar: ¿Lo que estoy haciendo lo debo seguir haciendo igual o lo debo cambiar? ¿Si no estuviera metido ahora en este negocio, le entraría en este momento?, si las respuestas son negativas, ya llego el momento de salirnos y debemos hacerlo en la forma más rápida posible. Si tenemos respuesta positiva debemos hacer un análisis de todos los aspectos internos de la empresa para definir las fortalezas y las debilidades para enfrentar los retos externos y poder aprovechar las oportunidades.

Es muy fácil ser ejecutivos de éxito cuando actuamos en ámbitos de gran certidumbre, pero cuando nos enfrentamos a situaciones de inestabilidad se pone a prueba nuestra capacidad de liderazgo, visión, creatividad, agresividad y habilidad para hacer que las cosas sucedan, ahora estamos ante retos que parecen ser enormes, superiores a nuestra fuerza, pero no podemos

quedamos paralizados. La planeación es para que se generen las acciones orientadas al logro de los objetivos. Planear es hacer que suceda lo que no sucedería sino lo planeáramos, planear es hacer posible lo imposible. Este es el reto y esta es nuestra responsabilidad. En este proceso de planeación y como parte de la misma, deberán definirse las estrategias financieras tendientes a asegurar una presencia y permanencia de la empresa y maximizar el valor de la misma. Es por esto que como punto de partida deberemos definir nuestros riesgos de mercado y financiero. Si el riesgo de mercado lo medimos en función de la estabilidad de la demanda, ésta representará un mayor o menor riesgo en la medida en que esta estabilidad o inestabilidad representen potencialmente mayores o menores ventas, lo que representará un menor o mayor uso de la capacidad instalada, lo que se traducirá en mayores o menores utilidades.

Lo que no se vale, lo que va contra el sentido común, pero que desgraciadamente se presenta con cierta frecuencia en algunas empresas, es el hecho de que por el empirismo con que se manejan todavía muchas de las empresas o por falta de una cultura financiera, cuando hay cambios en la estabilidad de los mercados, como el que estamos presenciando, la empresa se enfrenta a una situación en que tiene un alto riesgo de mercado conjuntamente con un alto riesgo financiero, un exceso de apalancamiento, etc., para la cual se debe de buscar solución a cualquier cambio inesperado como lo fue el del pasado mes de Diciembre de 1994.

A través de un proceso de planeación se tiene que revisar la misión del negocio, adecuar los objetivos a las nuevas condiciones:

a) **Objetivo Económico:** Posicionarnos y si es posible buscar una ventaja competitiva. En términos llanos, objetivos de ventas y crecimiento.

b) **Objetivo Financiero:** Maximizar el valor de la empresa, buscar el mayor aprovechamiento en el uso de los activos, generar el mayor valor agregado para los accionistas. En términos simples generar utilidades.

**Objetivos
de la
Empresa**

Económico:

- * Estar en un mercado.
- * Satisfacer una necesidad.
- * Atender una demanda.
- * Desplazar un producto.
- * Lograr un posicionamiento.
- * Buscar una demanda.

Vender.

Financiamiento:

- * Maximizar el valor de la empresa.
- * Generar valor agregado.
- * Producir riqueza.
- * Obtener rendimientos.
- * Dar utilidades.

Ganar.

Para que se pueda mantener una estructura financiera (mezcla de recursos de deuda y recursos de capital), se debe promover un nivel de financiamiento que evite el debilitamiento del capital de trabajo neto por un crecimiento desproporcionado de la deuda en el corto plazo, los empresarios deben promover la capitalización de sus empresas a través de políticas agresivas de reinversión de utilidades, reinversión de dividendos, la emisión de acciones, bonos, obligaciones, etc., o en su caso recurrir a financiamientos externos por medio de la banca de desarrollo, el arrendamiento, el factoraje, las afianzadoras, y por los programas de Nacional Financiera; lo que les permitirá poder contar con recursos para asegurar a la vez que las inversiones de largo plazo se estén modernizando a a fin de contar con la tecnología adecuada para desarrollar procesos eficaces que aseguren la calidad del producto y que los procesos se desarrollen con una alta productividad que permita abatir los costos para contar con flexibilidad necesaria de reacción ante mercados ferozmente competidos con márgenes que nos permitan manejar estrategias de mercado en las que la calidad, el precio y el servicio representen la posibilidad de ser competitivos y poder

alcanzar una ventaja que nos distinga frente a la competencia, ya sea que esta se ubique en la calidad, en el precio o en el servicio.

CAPITULO 1

ASPECTOS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO.

1.1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.

Según Joaquín Blanes Prieto, nos dice que el **Financiamiento** es el capital necesario para organizar o ensanchar una empresa mediante la venta de acciones.

Según Eric L. Kohler, nos dice que el **Financiamiento** es cualquiera de los métodos disponibles para la liquidación entre personas que realizan diferentes actividades económicas.

Según Joaquín R. Soane, nos dice que el **Financiamiento** es la obtención o el suministro de los fondos necesarios para hacer marchar una especulación mercantil o, simplemente, para iniciarla o darle el vuelo que requiere.

Financiamiento son los recursos líquidos o medios de pago a disposición de la empresa, para hacer frente a sus necesidades dinerales.

Diccionario Enciclopédico Salvat.

Financiamiento es la acción de procurar a una empresa, a un organismo público o semipúblico los capitales necesarios para su creación o funcionamiento.

Enciclopedia Larousse.

Por tanto podemos decir que: **FINANCIAMIENTO es el manejo de las fuentes de recursos a que tiene acceso la empresa tanto internas como externas para allegarse de recursos en las condiciones más favorables.**

1.2 CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO.

Existen dos grandes clasificaciones del Financiamiento, las cuales son:

- * Financiamiento Interno.
- * Financiamiento Externo.

FINANCIAMIENTO INTERNO: El financiamiento Interno analiza las fuentes específicas a fin de proporcionar un financiamiento que pueda ser permanente.

Son fondos obtenidos por la propia empresa sin comprometer sus activos fijo como garantía.

Son fuentes espontaneas, ya que surgen de las operaciones normales de la empresa.

La ventaja principal es que este tipo de financiamiento resulta de las operaciones normales de una empresa y la empresa debe aprovechar estas fuentes de financiamiento libre de intereses.

FINANCIAMIENTO EXTERNO: Es aquel que se puede obtener fuera de la empresa y que normalmente es mediante un contrato formal.

Los acuerdos anunciados en el contrato normalmente los preparan los abogados del prestamista, y por lo general especifican la cantidad y el vencimiento de pago, fecha de pago, tasas de interés, objetivo del préstamo y la acción que habrá de llevarse a cabo en caso de incumplimiento de pago.

Por lo general este tipo de financiamiento es más alto en cuanto a monto se refiere, en comparación con el interno, puede existir con garantía y sin garantía, puede ser a corto, mediano o largo plazo, se debe considerar la capacidad y disponibilidad del efectivo para poder solventar el financiamiento.

Estos financiamientos pueden aplicarse para financiar las necesidades de trabajo, para la adquisición de activos y deben ser a corde con los recursos, objetivos y capacidad de la empresa.

Por lo que se refiere a implicaciones, existe el riesgo de perder las garantías de la empresa. Este tipo de financiamiento por lo general causa un interés y además si no se tiene la capacidad suficiente para los pagos nos puede generar intereses moratorios.

DIFERENCIAS ENTRE FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO.

FINANCIAMIENTO INTERNO:

1. Es más rápido de obtener, ya que se dan de las operaciones normales de la empresa.
2. No se pone en riesgo los activos de la empresa.
3. Este tipo de financiamiento esta exento de interés.
4. Este financiamiento es menor en cuanto a cantidad y tiempo de disponibilidad.

FINANCIAMIENTO EXTERNO:

1. Para la obtención del algún recurso se necesita realizar una serie de trámites y se requiere de tiempo y de información para que sea autorizado.
2. Existe el riesgo que se pierdan los activos que garantizan el crédito.
3. Este tipo de financiamiento causa un interés sobre el crédito obtenido.
4. Este financiamiento es mayor en cuanto a cantidad y plazo para el pago.

1.3 EVOLUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.

Época Prehispánica:

En la época previa a la conquista, específicamente entre los aztecas, no se puede hablar de un sistema financiero formal, aún utilizaban el trueque para realizar sus transacciones. El pago en especie predominaba entre los mercaderes y artesanos y el pago en trabajo agrícola era fundamental. No existe dato alguno que proporcione información sobre el grado de libre mercado, se estima una fuerte participación del gobierno, ya que este controlaba los recursos fundamentales de la economía: Tierra, Trabajo, Proceso Productivo y Redistribución de la Riqueza (No se permitía la concentración, distribuyendo la riqueza a través de ceremonias y fiestas). Los comerciantes realizaban transacciones internacionales, fundamentalmente por mandato del rey, pero actuando al mismo tiempo como espías o embajadores. Sólo los mercados más importantes permanecían abiertos diariamente, como el de Tlatelolco; los otros se celebraban cada cinco días y estaba prohibido realizar operaciones fuera de estos. Las mercancías que se generalizaron como medio de intercambio eran: Cacao (Poco valor), Mantas llamadas Cuachtli o Patolcuachtli (Valor más elevado) y el Oro en polvo que era el de más valor.

Época de la Colonia:

El período Colonial se caracteriza por tres épocas, teniendo su origen el actual sistema financiero mexicano en la tercera época.

La Primera época, de euforia, se caracteriza por el reparto del botín, el saqueo de América. Como ejemplo de esto, el reparto que hicieron los conquistadores de las encomiendas y la acumulación de riqueza que lograron, distribuyéndose así mismo los cargos públicos. En esta época se practicó el esclavismo de los indios.

La Segunda época fué la de la depresión en Europa. Esta época es de singular importancia pues en ella nace la hacienda y el peonaje (Con efectos

latifundistas hasta el siglo XX). Se establece fuertemente la compra de cargos públicos y la concepción patrimonialista de estos (Posible origen de nuestra corrupción gubernamental actual), se consolida la fuerza política y económica de las corporaciones religiosas, comerciales (Comerciantes del consulado mexicano) y hacendarias. Nueva España deja de ser un monoexportador de oro y los hacendados blancos orientan la producción al autoconsumo desapareciendo al mismo tiempo la población indígena. En este periodo el gobierno virreinal adquiere mucha fuerza, se corrompe por la venta forzosa de cargos públicos y no rinde cuentas al gobierno español. La fuerza económica y política descansa fundamentalmente en la iglesia, actuando como prestamista. A manera de ejemplo con la aplicación de la Real Cédula sobre Enajenación de Bienes Raíces y Cobro de Capitales (Antecedente de las Leyes de Reforma y de Expropiaciones de Beneficio Nacional) se cayó en cuenta que la iglesia en Nueva España era la principal prestamista, mientras tenía 5 millones de pesos en bienes, contaba con deudores por más de 45 millones de pesos, efectuando préstamos hipotecarios y de avío, cobrando intereses, fundamentalmente. La otra fuente de financiamiento no oficial sobre todo a mineros la constituían los comerciantes.

De esta época nos ha quedado la corrupción, la acumulación capitalista, el sistema hacendario (Incluyendo las tiendas de raya) y la dependencia económica de materias primas como la plata (Actualmente el Petróleo), sujetas a vaivenes de precios y demanda de mercados internacionales.

La Tercera Etapa y primordial para el sistema financiero mexicano es aquella en la que los Borbones fortalecen el control político en la Nueva España. En este periodo se aplica la Real Cédula señalada con anterioridad y se expulsa a los Jesuitas, se disponen administradores públicos sufriendo a los privados, que únicamente observan su beneficio personal medido en utilidades; En 1785 la Contaduría Pública (Nacional) comienza a utilizar la partida doble y también se incrementa la captación de impuestos para beneficio de España; se crean nuevos impuestos como el de las Pulperías y los Estancos, empresas manejadas por el Estado (Monopolio), como el del Tabaco, Base de la Real Fabrica de Puros y Cigarros; creándose nuevas formas de trabajo a través de las cuales se reúnen numerosos trabajadores bajo un mismo techo, los comerciantes pierden el poder político y económico y se fomenta la minería.

El propósito de las reformas borbónicas se resume en controlar la colonia para beneficiar a España.

Dentro de este contexto de fortalecimiento del sistema de control y crecimiento de la Colonia, el gobierno Español se vió en la necesidad de crear instituciones de crédito para substituir a la iglesia y restar importancia a los comerciantes. La primer institución de crédito prendario creada fué el Monte de Piedad de Animas (antecesor del Nacional Monte de Piedad), fundada por Pedro Romero de Terreros a través de la Real Cédula del 2 de junio de 1774. Sus primeras operaciones consistieron en préstamos prendarios, custodia de depósitos confidenciales y la admisión de secuestros o depósitos judiciales de otras autoridades. Realizada la venta pública en almoneda de las prendas no rescatadas.

En 1782 se fundó por Real Cédula del 2 de junio de 1782 el Banco Nacional de San Carlos, ramificación del mismo en España, creado por Carlos Tercero, Rey Borbón. Este Banco fue destinado a fomentar el comercio en general y de la metrópoli (España) en partículas, su vida fue efímera.

Dentro de la política de fomento a la minería, los mineros fueron dotados de un Consulado, un Tribunal y un Colegio de Minería. Una de las obras importantes del Tribunal de Minería fué la creación del Banco de Avío de Minas en 1784, primer banco refaccionario en América. A los dos años de operar el virrey suspendió sus actividades, pues de 1.25 millones de pesos prestados a 21 empresas, sólo había recuperado 500 mil pesos. Posteriormente volvió a operar, pero más en beneficio de la Corona (Préstamos por 2.5 millones de pesos). Tal vez la principal importancia de este banco fue el ser antecesor del primer banco del México Independiente, el Banco de Avío. De esta etapa heredamos la posibilidad del gobierno de tomar más firmemente la rectoría de la economía, la experiencia de la oposición de las corporaciones (religiosas o comerciales) al gobierno, pues sus intereses se vieron afectados, y el inicio de las instituciones de crédito de nuestro actual sistema financiero.

Período de 1821 a 1884.

Al lograrse la independencia en 1821, y durante cincuenta años después el sistema financiero mexicano fue factor fundamental que limitó el desarrollo económico de México. Las únicas instituciones financieras que dejó como legado el régimen español fueron la Casa de Moneda y el Nacional Monte de Piedad, ninguna de las anteriores tenía gran significación económica. Había escasez de oferta de oro y plata, metales que constituían la base de la circulación monetaria y eran también las principales mercancías de exportación y resultaba demasiado difícil obtener créditos, tanto internos como externos, para financiar empresas, ya fueran públicas o privadas.

La extrema estrechez financiera que prevalecía explica los primeros intentos para promover el desarrollo de un sistema monetario y bancario más adecuado. En 1830 el gobierno estableció la primera institución bancaria de fomento del país: El Banco de Avío, esta institución estuvo destinada a facilitar el desarrollo industrial, especialmente el de una industria mexicana de textiles de algodón, poniendo créditos a disposición de los importadores del equipo necesario. Esta institución fue creada con el fin de aumentar la disponibilidad de crédito para el financiamiento de la inversión, pero a principios de la década de 1840 fue clausurada.

En las dos décadas siguientes se hicieron varias propuestas para establecerse otras instituciones financieras gubernamentales, pero no se adoptó decisión alguna por razón de insuficiencia de recursos y la inestabilidad política. Después de la invasión francesa de 1864, y en virtud de un convenio negociado con el gobierno de Maximiliano, se estableció la primera institución de banca comercial en México: El Banco de Londres, México y Sud América, institución financiada con capital Británico recibió depósitos, concedió créditos y proporcionó servicios bancarios para los negociantes dedicados al comercio exterior. Posteriormente, a la caída de Maximiliano, cuando ya Porfirio Díaz había asumido la presidencia, se establecieron otros bancos comerciales privados, siendo el más importante el Banco Nacional Mexicano, creado por intereses financieros franceses en 1884.

Periodo de 1885 a 1900.

Durante el periodo de 1893-1894, el principal factor que ayudo a mantener el sistema financiero y monetario de México y a promover el desarrollo económico lo represento un ingreso sustancial de capital extranjero con destino a la construcción de ferrocarriles, actividades mineras y a otras empresas relacionadas con el comercio internacional.

El 21 de Octubre de 1895 fue inaugurada la Bolsa de México, S.A., que tuvo su origen en las operaciones, con valores que se realizaban en 1880 en la Compañía Mexicana de Gas.

El 12 de Octubre de 1898, en un esfuerzo para superar las deficiencias del sistema financiero del país, se promulgaron nuevas disposiciones legales (La Ley General de Instituciones de Crédito 1897) quienes pusieron limitaciones en forma de requisitos de reserva, fijaron normas para establecer un sistema de sucursales bancarias de amplitud nacional, y mediante otras medidas reorganización completamente del sistema bancario. Esta Ley es particularmente digna de hacerse notar debido a la cláusula que clasifica a las instituciones crediticias como bancos comerciales, bancos hipotecarios y bancos refaccionarios. En esta clasificación se encuentran pruebas de un primer interés en distribuir los recursos crediticios totales del país entre transacciones a corto y a largo plazo y entre los diferentes tipos de solicitante y usuario.

Periodo de 1901 a 1935.

En 1907 renace la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México, S.C.L.

En 1908 se introdujeron algunas reformas adicionales a la legislación bancaria y se trazaron planes para crear una institución oficial que facilitara un flujo de crédito al sector agrícola de la economía, pero la revolución interrumpió este proyecto. El sistema financiero no se derumbo inmediatamente después del establecimiento del gobierno revolucionario de Madero.

A partir de 1913, el sistema financiero prerrevolucionario entraba en colapso, y acabo dejando de funcionar.

En 1914, con la llegada de Venustiano Carranza al poder los bancos volvieron a abrir, pero en una situación muy precaria. Dado que las situaciones financieras internas e internacionales estaban muy deterioradas. El decreto del 19 de Septiembre de 1915 creo la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito que sometió a los bancos al cumplimiento legal, ocasionando, la cancelación de concesiones y liquidación de estos bancos. Se comenzó a formular el proyecto del Banco Único de Emisión que funcionaria con un fondo metálico de \$ 100 millones de pesos. El 8 de Enero de 1916 se expidió el decreto que reglamentaba la creación y funcionamiento de las casas de cambio y prohibía la especulación sobre monedas y valores al portador. EL 3 de Julio del mismo año se autorizó la apertura de una Bolsa de Valores en la Ciudad de México. En 1917 con fundamento en la nueva constitución se plantea un nuevo sistema financiero y se regresa al patrón oro. Este regreso al patrón oro se vio favorecido entre 1917 y 1920 por la primera guerra mundial y las exportaciones mexicanas. En 1920 existían 25 Bancos de Emisión, 3 Hipotecarios, 7 Refaccionarios y la Bolsa de Valores.

EL sistema financiero mexicano trato de ser reorganizando en 1924 con la primer convención bancaria para conciliar al gobierno y a los banqueros.

El 1925 se dió un paso muy importante hacia el establecimiento del sistema bancario previsto en la Constitución de 1917, al organizarse el Banco de México, S.A. bajo la jurisdicción de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. A la nueva institución, en su calidad de organismo del Gobierno Federal, se le doto de los poderes y responsabilidad de un banco central. De hecho, no fué sino hasta 1931 cuando el Banco de México se halló en posibilidad de ejercer una amplia influencia.

La década de los treintas presento un sustancial incremento en el número de bancos comerciales y de otras clases de instituciones financieras privadas. Asimismo, se establecieron numerosas instituciones patrocinadas por el Gobierno. Las mas significativas entre estas últimas fueron el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, creado en 1933, la Nacional Financiera en 1934, el Banco Nacional Ejidal en 1935 y el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937. Anteriormente en 1926, habia sido

fundado el Banco Nacional de Crédito Agrícola. Estos Bancos de inversión o de fomento, de propiedad pública, cada uno de los cuales operaría en asociación con el Banco de México, fueron destinados hacia sectores de la economía que se consideraba no gozaban de acceso suficiente al financiamiento que necesitaban conseguir de las instituciones privadas.

Período de 1936 a 1970.

En Septiembre de 1939 se iniciaba la guerra en Europa, y el panorama financiero de México comenzó a cambiar espectacularmente, tanto que cabe hacer mención a los siguientes puntos:

1. Decreto que crea la Comisión Nacional de Valores del 11 de febrero de 1946 y reglamento que crea la misma del 2 de julio de 1946; Reglamento Interior de la Comisión Nacional de Valores del 27 de mayo de 1946; Reglamento Especial para Ofrecimiento al Público de Valores no Registrados en Bolsa del 15 de enero de 1947 y la Ley de la Comisión Nacional de Valores del 30 de diciembre de 1953. Todos estos decretos, reglamentos y leyes para regular la actividad fundamentalmente bursátil.

Dentro del mismo campo bursátil se crearon la Bolsa de Valores de Monterrey, S.A., que inició operaciones el 25 de abril de 1960 y la Bolsa de Valores de Occidente, S.A. de C.V., constituida el 14 de agosto de 1957, pero que inició actividades el 20 de julio de 1960. El 12 de septiembre de 1966 esta última cambió su nombre por el de Bolsa de Valores de Guadalajara, S.A. de C.V., lo anterior con el objetivo de desarrollar el mercado de valores, lo cual no se logró plenamente en ese período.

2. Las Instituciones Nacionales de Crédito, específicamente el Banco de México y Nacional Financiera, fueron tomando mayor importancia, tanto en el financiamiento obtenido, especialmente del exterior, como en el fomento a través de los fideicomisos creados.

3. Se desarrolló extraordinariamente la Banca Especializada y aún cuando por requisitos legales, en realidad eran diferentes entidades que conformaban un mismo grupo.

Período de 1971 a 1995.

Hasta el año de 1976 el sistema financiero mexicano desarrollo las finanzas bancarias con mas éxito de lo que pudo desarrollar al mercado de valores. En general el crecimiento de las instituciones de crédito se dio hacia todo el país, pero con el terrible problema de que las obligaciones y préstamos del sistema bancario y en general liquidez y rendimiento fueron características de éste. La parte más afectada resultó ser la agricultura que no pudo obtener capital para adoptar técnicas de uso del mismo más adecuadas.

El 18 de marzo de 1976, se publican en el Diario Oficial las reglas de la Banca Múltiple, entendiéndose como la sociedad que tiene concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuvieran para realizar otras operaciones previstas por la Ley. Se daban las bases legales para la concentración del capital bancario. Para recalcarlo debe hacerse mención de que en 1975 existían 243 Instituciones Bancarias, al 31 de diciembre de 1981 existían 36 multibancos, de los cuales los Activos de Bancomer, S.A. y Banco Nacional de México, S.A., sumaban el 42% del total. Si se consideraban los Activos del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banca Serfin, S.A., entre estas 6 instituciones tenían el 76.26% del total de Activos; los Activos de Banamex, Bancomer, Serfin, Comernex representaban el 57.76% del total de Activos, por tanto se podría hablar de concentración de capital financiero.

1982, año de crisis en México, ya que en el mes de febrero los efectos de crecimiento desbalanceado, de una expectativa de inflación mayor y de un libre mercado de cambios, llega la primer devaluación fuerte. Con esta devaluación se trato de evitar la fuga de capitales y el que los productos del otro lado de la frontera fueran más baratos, sin embargo, la fuga de capitales continuo, así como las tasas de interés llevando al país a una grave crisis de liquidez. Frente a esa situación llegó el 1ro. de septiembre de 1982, fecha en

la que el presidente José López Portillo llevara a cabo su último informe de gobierno y decreto que nacionalizaba la Banca Privada a excepción del Banco Obrero, S.A. y City Bank, N.A.; no se nacionalizaron las organizaciones Auxiliares de Crédito ni las Oficinas de Representación. Los banqueros utilizaron a la Banca para financiar los proyectos de sus empresas, y ahora el gobierno utilizaría a la Banca para financiar su gasto en el que se incluía la carga de la deuda.

En el mes de Diciembre de 1982 tomo posesión el presidente Miguel de la Madrid Hurtado, que puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica, cuyos propósitos se orientaron a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y escasez de divisas, proteger el empleo, el abasto y la planta productiva y recuperar las bases para un desarrollo justo y sostenido.

En 1984 se presentó el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1984-1988, cuyos objetivos específicos fueron recuperar y fortalecer el ahorro interno, asignar y canalizar eficientemente los recursos financieros, reorientar las relaciones económicas con el exterior y fortalecer, reorientar las relaciones económicas con el exterior y fortalecer y consolidar el sistema financiero nacional. También se presentó en el mes de julio el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, que busca cambios estructurales en organización industrial, localización industrial, patrones tecnológicos, industrialización y especialización en el comercio exterior.

El 14 de diciembre de 1988 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 en el que se destacaba la modernización de la economía, en este proceso de modernización fueron varios los aspectos que se fueron dando.

El sector financiero no descansa durante 1989 y además de complementar una canasta muy amplia de instrumentos de inversión, sentó en el mes de octubre las bases para ampliar la participación de la inversión extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores.

1990, año de la reprivatización de la Banca y de la renegociación de la deuda externa. Aún cuando este año no se perfecciona este proceso, sí se firmaron el 4 de febrero los acuerdos con los bancos acreedores y se modificaron las Leyes Financieras y la Constitución para permitir la participación mayoritaria del capital privado en los bancos.

Con las modificaciones a las leyes financieras se abrió la puerta para que nacieran nuevos bancos que hasta el 9 de enero de 1994 fueron 11 de Banca Múltiple.

Diciembre de 1994 se caracterizó por una serie de acontecimientos que ocasionaron que los mercados financieros presentaran alta volatilidad. Al inicio de este mes el Dr. Ernesto Zedillo tomó posesión de la Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos. El 21 de diciembre el Banco de México anuncia que es necesario ajustar la Banda de Intervención, por no decir que nuestro peso estaba devaluado, por tal motivo durante los primeros días de enero de 1995, el Gobierno Mexicano se vio en la necesidad de implementar el Programa de Emergencia Económica, con el cual se trato de amortiguar los desequilibrios que ocasiono la devaluación en la economía del país y por consecuencia una crisis que desafortunadamente es la que empezamos a vivir de nueva cuenta.

CAPITULO 2

ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

2.1 CONCEPTO.

EMPRESA:

Es un ente económico, que mediante el ejercicio del comercio, realiza la función de aportar al mercado general bienes o servicios con fines de lucro, esta actividad es realizada por una Persona Física o Moral a través de la organización de los recursos humanos, materiales, técnicos, financieros y económicos, elementos que en su conjunto integran a la empresa.

Por tanto, la empresa es la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes y/o servicios para el mercado con un fin de lucro.

2.2 CLASIFICACIÓN.

2.2.1 SEGÚN LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP).

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público estipula en el Art. 119-A y 107 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta que las empresas se podrán clasificar de acuerdo a los siguiente:

RÉGIMEN SIMPLIFICADO: Formarán parte de este régimen las personas Físicas (Con Actividad Empresarial) y Personas Morales que en año inmediato anterior sus ingresos no hubiesen excedido de N\$ 500,000.00 -Por el Monto de los Ingresos, en este tipo de régimen se pueden clasificar las Micro y Pequeñas Empresas-.

RÉGIMEN GENERAL DE LEY: Las Personas Físicas (Con Actividad Empresarial) y Morales que rebasen en monto de N\$ 500,000.00 formarán parte de este régimen. Por el monto de los ingresos, en este tipo de régimen se pueden clasificar las Empresas Medianas y Grandes.

Es importante mencionar que no existe límite de empleados para ser persona Física (Con Actividad Empresarial) o Persona Moral para poder haber una clasificación.

2.2.2 SEGÚN NACIONAL FINANCIERA (NAFIN).

Micro empresa, son pequeños negocios (en cualquiera de sus giros, ya sea manufactura, construcción, comercio y servicio) que maneje un máximo de 110 salarios mínimos anuales (Zona A) como nivel de venta anual y que tiene de 1 a 15 empleados como máximo.

Pequeña empresa, son las empresas que manejan de 111 salarios mínimos anuales (Zona A) a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados.

Es importante mencionar que si alguna empresa rebasara alguno de los límites en cuanto a personal y ventas anuales pasará a formar parte de la clasificación próxima inmediata (Micro, Pequeña, Mediana o Grande).

2.2.3 SEGÚN LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI).

Micro empresa, son pequeños negocios (en cualquiera de sus giros, ya sea manufactura, construcción, comercio y servicio) que maneje un máximo de 110 salarios mínimos anuales (Zona A) como nivel de venta anual y que tiene de 1 a 15 empleados como máximo.

Pequeña empresa, son las empresas que manejan de 111 salarios mínimos anuales (Zona A) a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados.

Es importante mencionar que si alguna empresa rebasara alguno de los límites en cuanto a personal y ventas anuales pasará a formar parte de la clasificación próxima inmediata (Micro, Pequeña, Mediana o Grande).

2.3 CARACTERISTICAS.

a) Edad de los Empresarios y Empresas.

El intervalo de edad de mayor frecuencia para los empresarios de las Micro Empresas va de 36 a 40 años y de los de la Pequeña Empresa se encuentra entre los 31 y 35 años.

Nota: Es importante hacer notar que no se puede tomar en cuenta como mayor rango el intervalo de edad entre 51 años y más, ya que se pueden considerar empresarios hasta de 100 años de edad debido a que nuestros intervalos van de 5 en 5, es decir el 24% que representa la micro empresa y el 20% que representa la pequeña empresa existe un intervalo de 50 años.

"Cerca del 80% de las empresas pequeñas tienen 6 años o más de estar operando y en la micro empresa el 51% presentan este promedio" (*)

Ver cuadro de la página siguiente.

(*) LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 17.

EDAD DEL EMPRESARIO		
Intervalo de Edad	Tamaño de la Empresa	
	Micro %	Pequeña %
15-20	2.00	0.30
21-25	7.00	5.80
26-30	11.20	14.50
31-35	14.40	17.30
36-40	16.10	16.60
41-45	14.00	13.50
46-50	11.30	12.00
51 y más	24.00	20.00
Total	100.00	100.00

EDAD DE LAS EMPRESAS		
Intervalo de Edad	Tamaño de la Empresa	
	Micro %	Pequeña %
Menos de 1 año	7.10	1.60
1 a 3	23.80	6.70
4 a 5	17.50	9.50
6 a 10	20.80	19.50
Más de 10	30.80	62.70
Total	100.00	100.00

FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 17.

b) Escolaridad.

El nivel de escolaridad de los dueños de las micro empresas representan un 38.3% a un nivel igual o menor a la primaria y en contrapartida el de los dueños de la pequeña empresa solo el 5.2%.

Es importante mencionar que la mayoría de los empresarios de las Micro Empresas que en este caso representan un 19.10% tienen sólo estudios de Primaria, mientras que en la Pequeña Empresa el 55.40% de Empresarios tienen una Carrera Terminada.

ESCOLARIDAD		
Nivel de Escolaridad	Tamaño de la Empresa	
	Micro %	Pequeña %
Ninguno.	3.70	0.20
Primaria Incompleta.	15.50	1.00
Primaria Completa.	19.10	4.00
Secundaria Incompleta.	12.60	5.50
Secundaria Completa	2.30	1.60
Estudios Comerciales, Técnicos Incompletos.	5.90	6.50
Estudios Comerciales, Técnicos Completos.	5.6	1.5
Bachillerato Incompleto.	3.00	1.20
Bachillerato Completo.	6.60	7.80
Profesional Incompleta.	5.10	8.50
Profesional Completa.	18.30	55.40
Postgrado.	2.30	6.80
Total	100.00	100.00

FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características,
Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional
Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática,
México 1992, Página 18.

c) Sexo.

En la mayoría de la micro y pequeña empresa predomina el empresario Masculino en una proporción de 4 a 1, siendo la micro empresa en donde más Mujeres participan como empresarios (32%), mientras que en la pequeña sólo participa un 17.90%

DISTRIBUCION PORCENTUAL		
Sexo	Tamaño de la Empresa	
	Micro	Pequeña
Masculino	68.00	82.10
Femenino	32.00	17.90
Total	100.00	100.00

FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 18.

d) Tipo de Organización.

En la micro empresa predomina el propietario único 62.2%, en la pequeña empresa destaca la proporción de establecimientos, cuya forma de organización son las organizaciones con o sin miembros de la familia.

TIPO DE ORGANIZACION		
Tipo de Organización	Tamaño de la Empresa	
	Micro %	Pequeña %
Propietario Único.	62.20	15.10
Sociedad con miembros Familiares.	22.90	41.20
Sociedad sin miembros Familiares.	7.80	36.30
Asociación Civil.	1.00	4.50
Otros.	6.10	2.90
Total	100.00	100.00

FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 27.

e) Administración.

"Cerca del 88% de las micro empresas son administradas por sus propios dueños, en tanto que en las pequeñas empresas alcanza el 57%. El resto es administrado por profesionales dedicados a este ramo. El 76.6% de las micro empresas llevan registros contables, en la pequeña el porcentaje es de 98%" (**)

REGISTROS CONTABLES		
Llevan registros Contables	Tamaño de la Empresa	
	Micro %	Pequeña %
Si	76.60	98.00
No	23.40	2.00
Total	100.00	100.00

FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 22.

En las micro empresas la contabilidad la lleva preferentemente un profesional independiente; a medida que el tamaño de la empresa aumenta dicha función se transfiere a un empleado de la empresa. Sobresale que el 21% de los dirigentes de micro empresas llevan la contabilidad de ellos mismos.

() LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 29.**

2.4 CONTEXTO EMPRESARIAL DEL PAÍS.

En México existe un total de 1'316,952 empresas, de las cuales la Micro y Pequeña Empresa representan el 97.5% del total de las empresas del País (1'284,028), representado de la siguiente forma:



FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Estado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1992, Página 16.

El 97.0% corresponde a las Micro Empresas	1'277,443
Un 0.5% corresponde a las Pequeñas Empresas	6,585
Un 0.5% corresponde a las Medianas Empresas	6,585
y el 2.0% a las Empresas Grandes	26,339
-----	-----
100.0 %	1'316,952
=====	=====

2.5 DISTRIBUCIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

2.5.1 POR TAMAÑO.

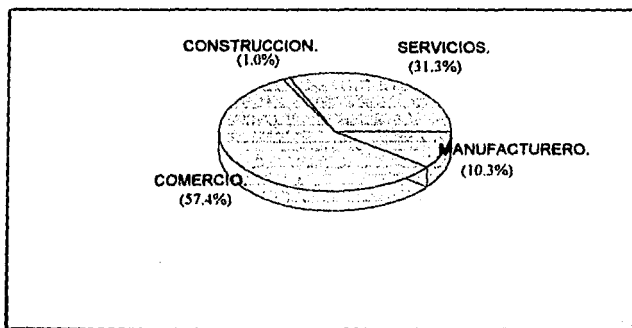
La Micro empresa representa el 97% del total de empresas del País, mientras que la Pequeña empresa representa el 0.5%. Haciendo la Micro y Pequeña Empresa un total del 97.5% del total de empresas existentes en México.

2.5.2 POR SECTOR.

La distribución por sectores de la Micro y Pequeña Empresa es como sigue:

El Sector Servicios Representa el	31.30%
El Ramo de la Construcción el	1.00%
El Comercio Representa el	57.40%
La Rama Manufacturera el	10.30%

Total	100.00%



FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características, Biblioteca de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 1982, Página 16.

2.5.3 POR REGIÓN GEOGRÁFICA.

REGION	PORCENTAJE
1 Centro	21.40
2 Noreste.	11.40
3 Occidente.	11.50
4 Noroeste.	8.00
5 Norte.	5.20
6 Centro Norte.	8.80
7 Centro Sur.	13.00
8 Oriente.	11.70
9 Sur.	6.00
10 Sureste.	3.20
Total	100.00



FUENTE: LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Principales Características,
Estadística de la Micro y Pequeña Empresa, Ejemplar Editado por Nacional
Financiera y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática,
México 1992, Página 18.

CAPITULO 3

FINANCIAMIENTO INTERNO.

3.1 ACCIONES.

El capital de las sociedades anónimas se divide en acciones representadas en títulos de crédito, que sirven para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de los socios.

La acción, puede estudiarse bajo tres aspectos:

- 1. Como Parte del Capital Social:** La Acción representa una parte del capital social, constituye su valor nominal.
- 2. Como Expresión de los Derechos y Obligaciones de los Socios:** Las Acciones como regla general confieren a sus tenedores iguales derechos.
- 3. Como Título de Crédito:** La acción es un título valor en que se incorporan los derechos de participación social de los socios. Estos títulos de crédito conocidos también con el nombre de **TÍTULOS DE PARTICIPACIÓN.**

CARACTERÍSTICAS:

- a) Incorporar la calidad del socio a su legítimo poseedor.**
- b) Título de Crédito vinculado al acto constitutivo de la sociedad típicamente especulativo, regulado por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.**
- c) Su rendimiento es variable.**

LOS TÍTULOS DE LAS ACCIONES DEBEN EXPRESAR:

- 1. El nombre, nacionalidad y domicilio del accionista.**
- 2. La denominación, domicilio y duración de la sociedad.**

3. La fecha de la constitución de la sociedad y los datos de su inscripción en el Registro Público de Comercio.
4. Importe del capital social, el número total y el valor nominal de las acciones.
5. Las exhibiciones que sobre el valor de la acción haya pagado el accionista o la indicación de ser liberada.
6. La serie y el número de acción, con indicación del número total de acciones que corresponda a la serie.
7. Los derechos concedidos y las obligaciones impuestas al tenedor de la acción.
8. La firma autógrafa de los administradores que conforme al contrato social deban suscribir el documento.

EMISIÓN Y SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES.

La emisión de acciones es un financiamiento de carácter permanente y muestra un signo de desarrollo de la empresa, las acciones pueden ser suscritas en forma privada o colocadas en el público. Las suscripciones privadas en muchas ocasiones traen consigo compromisos de rendimiento excesivamente altos, que pueden ejercer presiones inconvenientes para el empresario. Por lo contrario, el capital anónimo y recibido en suscripción pública deben ser autorizadas previamente por la Comisión Nacional de Valores, organismo que vigila celosamente los intereses del público.

Por medio de la emisión de acciones se pueden obtener recursos externos adicionales para incrementar los activos de la empresa, o bien pueden servir para cambiar la estructura financiera actual de la empresa, convirtiendo pasivos a capital, en nuestro medio es bastante usual debido al endeudamiento excesivo y a una equivocada utilización del crédito en la empresa por haberse financiado inversiones a largo plazo. Pero de una u otra manera, la emisión de acciones se debe manejar conservando un adecuado

balance entre las diferentes fuentes de recursos, liquidez, capacidad de pago, rentabilidad, productividad, capacidad generadora de utilidades, etc., para mantener una sana estructura financiera tomando en cuenta las futuras necesidades económicas de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

Para decidir la clase de acciones que se emitirán deben examinarse cuidadosamente los requerimientos jurídicos, como por ejemplo los derechos que puedan tener los accionistas, las autorizaciones gubernamentales que se requieran, la protocolización de asambleas de accionistas, la selección del colocador y el tipo de colocación en caso de acciones que se colocarían en el público, así como su precio, la época apropiada de la emisión, su promoción, definición, etc.

La compra-venta de acciones cotizadas en la Bolsa de Valores de México no causa impuestos, siendo éste un apoyo muy importante que el Gobierno Federal otorga para el crecimiento y fortalecimiento de las empresas en el país.

3.2 BONOS.

BONO: Es un Título de Crédito que representa la participación individual de su tenedor en un crédito colectivo a cargo del emisor.

BONO: Es un Certificado que indica que una corporación ha prestado una cierta cantidad de dinero, comprometiéndose a pagarla en lo futuro. Los Bonos son instrumentos de adeudo a largo plazo que pueden emplearse para obtener sumas grandes a partir de un grupo de prestamistas.

SON EMITIDOS:

- A la Orden.
- Al Portador.

Estos nos indican la expresión de la obligación para pagarla en un plazo determinado y además con condiciones relativas a la emisión causando un interés pactado o puede estar adherido contra la entrega.

CLASIFICACIÓN DE BONOS:

BONOS DE ANTICIPO FISCAL: Es un instrumento de adeudo a corto plazo emitido por una dependencia de gobierno, como la Tesorería para obtener fondos a fin de cubrir los déficit antes de la recepción o capitación de impuestos. Tienen un riesgo y son negociables donde el gobierno los acepta en pago de impuestos a un valor nominal.

BONO DE DEUDA: Es un Bono no asegurado, cuyo poseedor tiene derecho sobre los activos de una empresa después de que haya cubierto las exigencias de los acreedores asegurados.

BONO DE TESORERÍA: Son obligaciones a corto plazo o ministerio de hacienda de un Gobierno. Son emitidos semanalmente, virtualmente no presentan ningún riesgo y cuentan con un fuerte mercado secundario.

BONO DE UTILIDADES: Este Bono nos indica el pago de intereses, se requiere cuando se dispone de utilidades a partir de las cuales se podría realizar el pago, se usa comúnmente durante la reorganización de una empresa fracasada o que está por fracasar.

BONOS EXTRANJEROS: Es un Bono Internacional vendido principalmente en el país de la moneda en la que esta denominada la emisión.

BONOS FIDUCIARIOS GARANTIZADOS: Estos son Bonos asegurados (Colateral) con acciones o bonos de otras compañías. Las compañías dominantes son las principales emisoras de este tipo de bono.

BONOS HIPOTECARIOS: Son Bonos asegurados o garantizados con un embargo sobre un bien raíz. En una hipoteca colectiva y general todos los activos se mantienen como garantías o colaterales. Un bono de primera hipoteca da al tenedor el primer derecho sobre los activos asegurados; un bono de segunda hipoteca otorga al tenedor un derecho secundario sobre los activos ya asegurados por la primera hipoteca.

BONO INTERNACIONAL: Es el Bono inicialmente vendido fuera del país del prestatario y a menudo distribuido a varios países (Es igual al bono extranjero).

BONO AL PORTADOR: Son aquellos que se transfieren de un dueño a otro por lo tanto, pueden asignarse como garantías.

BONO EN SERIE: Es un Bono emitido de tal forma que una cierta parte de ellos vence cada año. Los Bonos en serie permiten al emisor reemplazar gradualmente el fondo del adeudo.

BONOS DE FUNDADOR: Dichos Bonos conceden a los fundadores participaciones en las utilidades anuales, que no podrán exceder del 10%, ni podrán abarcar un período de más de 10 años a partir de la fundación de la sociedad.

Los tenedores de los Bonos de Fundador tendrán derecho al canje de su títulos por otros que representen distintas participaciones, siempre que la participación total de los nuevos bonos sea idéntica a la de los canjeados.

3.3 OBLIGACIONES.

Las Obligaciones son Títulos de Crédito que representan una parte proporcional de un crédito colectivo concedido a una empresa. Estos títulos contienen la promesa por parte de la emisora de regresar al tenedor (obligacionista) el importe recibido como crédito en algunas fechas determinadas, a largo plazo, y pagar a los tenedores cierta tasa de interés por el uso de ese dinero.

Es decir, el obligacionista se convierte en un acreedor de la emisora que tiene derechos sobre el patrimonio del deudor o, en algunos casos sobre una garantía específica.

Los compromisos de pago y de la operación de crédito son público, ya que las obligaciones se inscriben en el Registro Nacional de Valores e

Intermediarios (R.N.V.I.) y se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (B.M.V.).

CLASIFICACIÓN:

Las Obligaciones se clasifican en:

a) **Quirografarias:** Es el tipo más común en el mercado. Son obligaciones sin garantía específica, respaldadas por todo el patrimonio de la empresa que las emite. A las emisoras de este tipo de obligaciones se les imponen como medida precautoria una serie de restricciones financieras y corporativas para salvaguardar el interés de las obligaciones.

b) **Hipotecarias:** Están respaldadas con una garantía hipotecaria de bienes inmuebles. Con el fin de obtener un amplio margen de protección para los obligacionistas, una practica común es que el valor de los activos hipotecarios nunca sea inferior al 143% del valor total de las obligaciones en circulación.

c) **Prendarias:** Están garantizadas por diversos vienes muebles. Esta es la clasificación más común, siendo el tipo de obligaciones más usadas en el mercado las Quirografarias y las Hipotecarias.

d) **Convertibles:** Los obligacionistas podrán optar entre recibir la amortización de la deuda en efectivo o convertir sus títulos en acciones representativas del capital social de la misma emisora.

e) **Indizadas:** Son obligaciones denominadas en moneda nacional y cuya amortización se liquida conforme a una formula con relación al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense. Esta es una modalidad de obligaciones muy nueva. Actualmente no se ha llevado ninguna emisión de este tipo en el país. Las empresas que las deseen emitir deberán contar con un flujo suficiente de dólares.

f) **Subordinadas:** Con pago condicionado.

Dentro de las obligaciones con garantía se encuentran:

g) Garantizadas con aval: Son aquellas en las cuales un tercero queda obligado solidariamente, hasta por el importe de su capital contable, con la sociedad emisora, quedando esta condición estipulada en los títulos emitidos.

h) Garantizadas con la fianza: Son aquellas en las que la emisora constituye un contrato por el cual, una tercera persona se compromete a pagar por ella el importe insoluto de la deuda, si es que esta no procede a hacerlo.

3.4 RETENCIÓN DE UTILIDADES.

Esta fuente de fondos es una de las más importantes de la empresa por ser una fuente natural generada internamente como resultado de las operaciones, es el recurso de fondos más importante para la expansión de las empresas. En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las actividades anuales netas el 5% como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del Capital Social. Esta separación de utilidades, aunque tenga como finalidad proteger los intereses de los acreedores en adición al Capital Social, aumenta el capital no distribuible de la empresa, separando y reinvertiendo las utilidades libres.

Es muy recomendable desde el punto de vista de la continuidad de la vida de la empresa que se retengan utilidades suficientes para su expansión, así como para tener un sobrante suficientemente seguro, aunque se tuviera un mal año, para garantizar a los accionistas un dividendo que guarde relación con los años anteriores y el mercado.

Una política sana de reinversión de utilidades y decreto de dividendos debe tomar en cuenta el problema de la descapitalización que sufren las empresas en épocas inflacionarias cuando obtienen sus resultados aplicando el costo histórico original para cuantificar sus operaciones.

La administración de la empresa debe tener en mente que la reinversión de utilidades tiene un costo, ya que de hecho representa una inversión permanente adicional de los accionistas, la cual debe tener su redistribución correspondiente (Dividendo).

3.5 RETENCIÓN DE DIVIDENDOS.

Todas las empresas que se crean es con el fin de ganar dinero, tras de haber detectado, en algún momento que determinada actividad en cierta área geográfica y con cierto nivel de costo se presenta como una oportunidad atractiva para generar utilidades.

Al iniciar un negocio, debe existir un 100% de compatibilidad entre los intereses de los socios de un negocio y el negocio mismo.

Alcanzar utilidades puede tomar desde días hasta años. El lapso normal para empezar a generar utilidades, no superará de los 3 a los 5 años, en condiciones normales.

Una vez que las empresas comienzan a generar utilidades y necesita allegarse de recursos lo puede hacer a través de los dividendos en efectivo y dividendos por acciones.

Dividendos en Efectivo: En este caso los accionistas prestan sus dividendos a la empresa a un interés mayor que el que paga el banco y a un tiempo indefinido, lo que resulta una gran ventaja para la empresa. Esta forma de allegarse de recursos se da de forma inmediata, además de que se evita el papeleo, así como investigaciones, requisitos, tiempo, etc.

Dividendos por Venta de Acciones: Es la otra forma en que la empresa se puede allegar de recursos a través de dividendos, la cual consiste en permitir a los accionistas emplear los dividendos para la adquisición de acciones completas o fraccionales a un costo muy bajo o nulo de transacción.

CAPITULO 4

FINANCIAMIENTO EXTERNO.

4.1 MERCADO DE VALORES.

4.1.1 EL PAPEL COMERCIAL.

El Papel Comercial es un crédito de corto plazo documentado con pagarés, denominados en moneda nacional, suscritos por sociedades anónimas mexicanas e inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, así como en la Bolsa Mexicana de Valores en donde cotizarán, excepto el Papel Comercial avalado por sociedades nacionales de crédito.

TIPOS DE PAPEL COMERCIAL:

1. Quirografario: Con garantía específica, respaldado por todo el patrimonio de la empresa emisora.
2. Avalado por una sociedad nacional de crédito: Con garantía mediante el aval de una institución nacional de crédito.
3. Indizado al tipo de cambio: Papel denominado en moneda nacional e Indizado al tipo de cambio del dólar en los Estados Unidos de América. Las empresas emisoras de este tipo de papel requieren contar con una fuerte generación de flujo de dólares por ventas de exportación. Este papel, al igual que el Papel Comercial en moneda nacional se coloca al descuento y genera adicionalmente a la tasa de interés pactada la ganancia cambiaria que resulte de la variación del tipo de cambio libre entre la fecha de la emisión y la de vencimiento.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PAPEL COMERCIAL:

- * Valor nominal, generalmente son comisiones en múltiplos de N\$ 100.00
- * Plazo entre 7 y 180 días.
- * Emisor, sociedad mercantil.
- * Garantía, quirografaria.
- * Cotización, tasa de descuento.
- * Posibles adquirientes, persona física y moral, nacionales o extranjeras.
- * Custodia, Indeval.

* Régimen Fiscal, a los intereses recibidos por emisión de Papel Comercial se les retendrá la tasa del 20% sobre los 10 primeros puntos porcentuales de los intereses pagados, sin deducción alguna, mismo que tendrá el carácter de pago definitivo.

* En el caso de la empresa emisora los intereses a cargo se les restara el componente inflacionario correspondiente, el resultado será el interés deducible.

4.1.2 PAGARÉ A MEDIANO PLAZO.

El pagaré a mediano plazo es un crédito documentado por un solo título denominado en moneda nacional suscrito por sociedades anónimas mexicanas e inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y en la Bolsa Mexicana de Valores.

TIPOS DE PAGARÉS:

- Quirografario, sin una garantía específica y con el respaldo del patrimonio de la sociedad emisora.
- Avalado, respaldado con un aval bancario.

CARACTERÍSTICAS DEL PAGARÉ:

- * El valor nominal de los títulos que integran cada emisión deberán ser de N\$ 100.00 o sus múltiplos.
- * La inscripción y autorización se dará por un plazo menor a un año.
- * Negociable entre personas físicas y morales de nacionalidad mexicana o extranjera, instituciones de seguros y fianzas, organizaciones auxiliares de crédito y sociedades de inversión.

* Las casas de bolsa podrán realizar operaciones de compra-venta y de depósitos en administración.

* Los plazos de la emisión pueden variar de uno a tres años.

* El pagaré genera un interés bruto anual sobre el valor nominal y se liquidan normalmente por trimestre bajo las bases de la emisión.

* El depósito de pagaré se realiza en el Indeval.

* Cuando los pagares son avalados por una institución de crédito, el registro lo solicita al Banco de México, el cual autoriza la oferta pública de los títulos.

4.1.3 SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITAL.

Las sociedades de inversión tienen como finalidad la adquisición de valores y documentos bajo la base de una diversificación de riesgos con recursos provenientes del público inversionista mediante la colaboración de las acciones representativas de su capital social. Desde el punto de vista de fuente de financiamiento tenemos a la sociedad de inversión de capital.

La finalidad de este tipo de sociedad es acceder recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito con el objetivo de reforzar la estructura financiera de las empresas y proporcionar recursos bajo una base permanente y de largo plazo, a fin de favorecer la capitalización eficiente de las empresas.

4.1.4 CERTIFICADOS DE PARTICIPACIÓN INMOBILIARIA (CEPIS).

Son títulos de crédito que representan:

a) El derecho a una parte alicuota de los frutos o rendimientos de los valores, derechos o bienes de cualquier clase que tenga en fideicomiso irrevocable para ese propósito la sociedad fiduciaria que los emita.

b) El derecho a una parte alicuota del producto neto que resulte de la venta de dichos bienes, derechos o valores.

c) El reembolso del valor nominal de los títulos.

CLASIFICACIÓN:

Podemos clasificar los Certificados de Participación de acuerdo con:

*** Su forma de recuperación:**

Amortizables: Estos certificados dan a sus tenedores además del derecho a una parte alicuota de los frutos o rendimientos correspondientes, el de reembolso del valor nominal de los títulos.

No Amortizables: En este caso la sociedad emisora no está obligada a hacer el pago del valor nominal de los títulos en ningún momento.

Al extinguirse el fideicomiso base de la emisión, y de acuerdo a las resoluciones de la Asamblea General de Tenedores de Certificados, la sociedad emisora procederá a hacer la adjudicación y venta de los bienes fideicometidos y, por lo tanto la distribución del producto neto de la misma.

*** El tipo de bien:**

Ordinarios: Son aquellos en los que los bienes efectuados en fideicomiso son bienes muebles.

Inmobiliarios: Son aquellos en los que los bienes afectados en fideicomiso son bienes inmuebles.

TIPOS DE CERTIFICADOS:

* **Certificados de Participación Ordinarios:** Presentan, en términos generales, una gran desventaja para el accionista con respecto a los Certificados de Participación Inmobiliaria, la cual radica principalmente en las características del bien dado en fideicomiso. Un bien mueble, generalmente es susceptible de depreciación, originando que pierda su valor, existiendo además, el riesgo de que dicho activo desaparezca.

* **Certificados de Participación Inmobiliaria:** Analizando las dos modalidades de estos certificados, tenemos que a diferencia del caso anterior, los bienes inmuebles que se pudieran dar en garantía representan generalmente, un respaldo más sólido para los inversionistas, ya que en la mayoría de los casos, estos bienes son usados por el fideicomitente con la actividad o giro de su negocio.

* **Certificados de Participación Inmobiliaria Amortizable:** En el caso de este tipo de certificados se establece la posibilidad de que el fiduciario (sociedad emisora), revierta la propiedad del bien inmueble en fideicomiso cuando el fideicomitente haya cubierto el pago total de los productos y/o de los rendimientos, a los tenedores de certificados.

Tratándose de Certificados de Participación Inmobiliaria, la sociedad emisora podrá establecer el beneficio de los tenedores de los certificados; derechos de aprovechamiento directo del inmueble fideicometido. El pago podría ser estructurado en función a:

- Una renta.
- Un porcentaje de las ventas.
- Por simple aportación.
- Por la cesión de los derechos de los contratos de arrendamiento.

Los Certificados de Participación Inmobiliaria no Amortizable, bajo esta modalidad, no se le podría garantizar al tenedor los Certificados de Participación la recuperación total del valor nominal de su aportación, ya que ésta estaría dada por la plusvalía o minusvalía que se pudiera obtener al momento de llevar a cabo la venta del bien fideicometido. Este tipo de instrumento podrá resultar poco atractivo para el inversionista. Es importante

considerar que la determinación del valor del inmueble depende entre otros factores, del estado físico del emisor; su ubicación; sus características; obras de mantenimiento; la demanda y desarrollo del mercado de bienes raíces, etc.

4.2 LA BANCA DE DESARROLLO.

4.2.1 PRESTAMO QUIROGRAFARIO.

Este tipo de préstamo consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

4.2.2 PRESTAMOS PRENDARIOS.

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

Para ello, es necesario la participación de una almacenadora donde estén las existencias; ésta expide Certificados de Depósito y Bonos de Prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

4.2.3 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIÓ.

Es una operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

Este tipo de crédito se destina a la adquisición de materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa, para gastos de producción agropecuaria como fertilizantes, abono, animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado, etc.

4.2.4 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Es la línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado, y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.

Puede ser crédito:

- Con garantía prendaria.
- Con garantía hipotecaria.

Para el financiamiento de micro y pequeñas empresas, que por su estructura no conocerán el tiempo en que necesitarán crédito, éste funcionará de manera revolvente.

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

4.2.5 CRÉDITOS REFACCIONARIOS.

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevos industriales.

4.2.6 CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores y ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fenómeno de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

- El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.

- La garantía de estas operación debe ser la Unidad Industrial Agrícola o Ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.

- La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas.

Se recomienda que este tipo de créditos se solicite al amparo de algún programa de descuento o banco de segundo piso, ya que los plazos y tasas son mas adecuadas.

4.2.7 REMESAS EN CAMINO.

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

El pago se realiza en el cobro de los propios documentos.

En caso de devolución, se cargará en cuenta el importe total, más los interés causados.

4.2.8 UNIDADES DE INVERSION (UDIS).

Las Unidades de Inversión o simplemente UDIS significan en términos estrictos, un registro contable de la inflación en forma diaria que podrá ser incorporada de manera voluntaria a los contratos financieros en su primera etapa, aun cuando la experiencia de otras economías indica que su uso se generaliza gradualmente a otras transacciones de la economía. Esto es, al contabilizar la inflación como parte de las obligaciones lo que se hace es que el valor real de las mismas no sea erosionado por ésta.

Las UDIS no constituyen una nueva moneda de curso legal, ya que sólo son una expresión contable de las operaciones que se efectúan en nuevos pesos. De manera que cualquier transacción que se acuerde en UDIS deberá liberarse en nuevos pesos con la correspondiente actualización de la inflación.

Para tal efecto a partir del 4 de abril de 1995, el Banco de México da a conocer de manera periódica, a más tardar los días 10 y 25 de cada mes el valor correspondiente de las Unidades de Inversión que tendrá un rezago de un mes respecto de la inflación observada. Así por ejemplo para dar a calcular la trayectoria durante la primera quincena del mes se emplea el valor del Índice Nacional de Precios al Consumidor conocido de la primera quincena del mes anterior y para la segunda la respectiva del mes previo, dependiendo del número de días correspondientes al periodo.

Las Unidades de Inversión surgen debido a que en un periodo en el que la trayectoria de la inflación cambia bruscamente, y de un escenario con bajos índices se pasa a otro con tendencia al alza, se genera una fuerte distorsión en los mercados financieros y en el sector real de la economía; debido a que las personas y las empresas tienen que modificar sus planes de consumo e inversión, sobre todo si los costos financieros que implican sus deudas se elevan en forma importante en relación con el aumento de las tasas de interés.

El beneficio de las Unidades de Inversión es permitir reducir la incertidumbre que en el corto plazo está implícito en las tasas de interés, y por otra parte dar incentivos al ahorro a plazos mayores.

ESQUEMA DE REESTRUCTURACIÓN EN UNIDADES DE INVERSIÓN.

Como se ha mencionado, el alza en las tasas de interés ha puesto en problemas de pago muchas empresa que en el mediano y largo plazo son viables, para ello se crearon de manera inicial tres programas de reestructuración bajo el esquema de UDIS.

En el primero de ellos se tiene un monto de 76,000 millones de Nuevos Pesos, destinado fundamentalmente a las empresas medianas y pequeñas cuyo crédito sea inferior a los N\$ 400,000 y que observen viabilidad en el mediano y largo plazo, los programas de reestructuración serán a plazo de 5 a 12 años y hasta 7 años de gracia para el pago de capital, documentados en UDIS más la tasa que convengan los intermediarios con sus clientes.

En el segundo se busca apoyar a las empresas cuya deuda esta denominada en moneda extranjera y para ello se destinarán \$ 5,900 millones de dólares para reestructurar créditos en UDIS, a plazo de 5 a 12 años y hasta 7 años de gracia para el pago de capital, a lo cual se cargará un margen de intermediación.

Finalmente, se crea un programa de apoyo para deudores de créditos hipotecarios por un monto de 32,600 millones de Nuevos Pesos, aproximadamente el 35% de la cartera de este renglón. Las estructuras se denominaran en UDIS a plazo de 20, 25 y 30 años con tasa de 8% para los montos menores a N\$ 200,000 y de 10% para saldos superiores.

Conforme la captación de Unidades de Inversión se amplíe la cartera de crédito de los bancos en esta modalidad podrá crecer, y por tanto extenderse a otros segmentos del mercado.

BENEFICIOS A LARGO PLAZO.

El esquema de las Unidades de Inversión busca fortalecer en el mediano y largo plazo la estructura de ahorro de la economía al permitir acceder en mejores condiciones a instrumentos de inversión que aseguran que el valor de los activos financieros conserven su poder adquisitivo en el tiempo y a la

vez se obtenga un rendimiento positivo en términos reales serán menores al igual que los márgenes de intermediación.

Asimismo, se busca estimular la permanencia del ahorro en el sistema, ya que en los momentos actuales se denomina fundamentalmente de corto plazo, con ello se podrá otorgar financiamiento a plazos menores con menor costo.

4.3 ARRENDAMIENTO.

En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como una magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para hotelería, entre otros.

DEFINICIÓN:

Es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una compensación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser esta equivalente o mayor al valor del bien.

CLASIFICACIÓN:

- * Arrendamiento Financiero.
- * Arrendamiento Puro.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

El arrendamiento financiero es un instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien,

sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Normalmente las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del 0.5 al 2% aproximadamente; asimismo, se tiene como practica el cobrar rentas de depósito, que normalmente es de una.

La opción de compra va de 1 al 5% y se paga al momento de facturarse el bien al termino del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero. CPP, Cetes o Aceptaciones.

En los términos de las leyes fiscales será forzoso que el plazo sea igual o superior al mínimo establecido en el contrato, para poder deducir la inversión, cuando el plazo sea menor se permitirá utilizar cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto de contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor de mercado.
- b) Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.
- c) A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

ARRENDAMIENTO PURO:

Arrendamiento Puro, es el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual esta obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce un precio acordado denominado renta.

Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

El Arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el periodo u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.

Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimientos, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como la carga financiera que se pacte.

Se estipulara un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción de deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza.

La Arrendadora, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

Es este tipo de arrendamiento las rentas son efectivamente un gasto, por lo que serán deducibles dependiendo la naturaleza del bien arrendado.

4.4 FACTORAJE.

Es un contrato mediante el cual la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un

precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

Los principales productos que se ofrecen son los de servicio de:

*** Factoraje de Cuentas por Cobrar:**

Se refiere a la cesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser con cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente). Cuando la cobranza vaya a ser directa la cesión de derechos de créditos deberá ser notificado al deudor en cualquiera de las formas siguientes:

I. Entrega del documento comprobatorio de la cesión de derechos de crédito y acuse de recibo del deudor mediante contraseña, contra recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

II. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex, telefax contraseñando o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción.

III. Notificación realizada por federatario público.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación de la cesión de derechos no los libera de responsabilidades ante la empresa de factoraje.

Gracias a la moderna legislación con que contamos en el campo del factoraje financiero adecuadamente se puede ceder derechos de cobro mediante facturas, contra recibos, letras de cambio, pagarés, contratos mercantiles, etc. Siempre y cuando no estén vencidos y que estos sean el resultado de la proveeduría de bienes y servicios.

*** Factoraje a Proveedores:**

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa en factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el recargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

Beneficios Cliente:

- a) Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- b) Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- c) Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- d) Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Beneficios Proveedor:

- a) Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- b) Mejor planeación en el flujo de caja.
- c) Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

4.5 AFIANZADORAS.

En primer termino, las instituciones de fianzas encuentran su regulación mediante el otorgamiento de una autorización (sinónimo en nuestro derecho administrativo de licencia o permiso). Autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentran bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Atendiendo, por otro lado, el objeto social que les da sentido, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas viene a regular todo el conjunto de relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de la compañía, pues el contrato de fianza es aquel mediante el cual una persona (es este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el deudor si este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

A diferencia de otras empresas, las compañías afianzadoras desempeñan una doble función: ejercer el comercio en cuanto tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales bajo la supervisión y vigilancia del estado.

OBLIGACIONES QUE PUEDEN SER GARANTIZADAS:

En principio puede ser objeto de la fianza, o sea, es posible garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado deudor. Esto quiere decir, que no es posible garantizar aquellas obligaciones de hacer estrictamente personales; pero si las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

Así, por ejemplo, en las fianzas carcelarias, la obligación garantizada no es la presentación del fiado al juez que lo juzga; tal obligación o carga, hablando técnicamente, es estrictamente personal del fiado, en cuyo cumplimiento no puede ser sustituido por el fiador. Tampoco podrá éste cumplir, en lugar del fiado, la obligación de ejecutar una obra de arte, que

valdría por el autor de la misma, ni la actuación personal de una artista; pero sí se puede garantizar el pago de una pena estipulada por la no enajenación; o bien, los daños y perjuicios causados cuando puedan ser determinados.

CARACTERÍSTICAS DE LA FIANZA:

- * Garantizar que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor originario.
- * Produce una relación jurídica entre tres personas: afianzadora, beneficiario y fiado.
- * Lo que la afianzadora paga cuando se hace exigible una fianza debe ser recuperado haciendo efectivas las garantías de recuperación constituidas en toda la fianza.

CLASES DE FIANZAS:

RAMO I FIDELIDAD: Garantiza responsabilidades pecuniarias de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos delictuosos llamados de infidelidad patrimonial.

RAMO II JUDICIALES: Son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales.

RAMO III GENERALES: Son todas aquellas que no son de fidelidad ni judiciales. Prácticamente este tipo de fianza es limitado, ya que abarca toda clase de obligaciones, a excepción de las crediticias, en todos los ramos como el comercial, industrial, agrícola o bancario.

RAMO IV CRÉDITO: Son las originadas por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por casas de bolsa, créditos otorgados por organismos del fomento a la vivienda, créditos otorgados e intermediados por el sistema bancario.

4.6 ALMACENADORAS.

En el derecho mexicano, los almacenes generales de depósito, están considerados como organizaciones auxiliares de crédito, según expresa la fracción I del artículo 3o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Dentro de las funciones de los Almacenes Generales de Depósito se encuentran las siguientes:

- * Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- * Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prendas.
- * Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Los Almacenes Generales de Depósito podrán además realizar las siguientes actividades:

- * Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.
- * Certificar la calidad de bienes o mercancías y valorar los mismos.
- * Anunciar con carácter informativo, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías depositados. Por lo tanto, podrán exhibir y demostrar los mismos y dar a conocer las cotizaciones de venta.
- * Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

Los Almacenes de Depósito podrán ser de dos clases:

- * Los que se destinen a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir

en depósito mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes.

* Los que además de estar facultados en los términos señalados en la fracción anterior, lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal (Almacenamiento de Mercancías Importadas).

Los almacenes no podrán expedir certificados, cuyo valor en razón de las mercancías que amparen, sea superior a 50 veces su capital pagado, más reservas de capital, excluyendo el de aquellos que se expidan con el carácter de no negociables.

4.7 NACIONAL FINANCIERA.

Para lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

La banca comercial y la banca de fomento en el esquema de modernización financiera han reorientado sus objetivos en el financiamiento del desarrollo, para propiciar o fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

Nacional Financiera, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas, y propiciando un desarrollo más equilibrado.

El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas.

Así, la institución apoya a decenas de miles de micro, pequeños y medianos empresarios, en un acto de confianza hacia ellos.

Nacional Financiera respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Para atender integralmente las decisiones de inversión de los sectores privado y social, además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la institución, tiene a disposición una serie de servicios, de los que debe mencionarse sobre todo la creación de una red de capacitación a nivel nacional, la ampliación de nuevos esquemas de garantías con fianza de crédito y fortalecimiento de Nacional Financiera como banca de inversión.

Con apoyo en la diversidad de sus programas, la Institución cuenta con elementos suficientes para otorgar un paquete de servicios sobre diseño para proyectos altamente especializados.

Desde hace cinco años Nacional Financiera cuenta con seis programas, que a pesar de ser un número considerable más reducido con respecto a lo que anteriormente manejaban las instituciones y los fondos, cubren con mayor flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados. Estos programas, que reflejan las prioridades que se desean respaldar son:

- * Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp).**
- * Modernización.**
- * Desarrollo Tecnológico.**
- * Infraestructura Industrial.**
- * Estudios y Asesorías.**
- * Mejoramiento del Medio Ambiente.**

NACIONAL FINANCIERA
PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

PROGRAMA	OBJETIVO	FINANCIAMIENTO PARA:	MONTO DEL FINANCIAMIENTO		PLAZO DE PAGO	PERIODO DE GRACIA
			MICRO	PEQUEÑA		
Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	Apoyar el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa a través de esquemas crediticios.	* Capital de Trabajo.	NS 480,000.00	NS 4'800,000.00	3 años	6 meses
		* Inversión Fija.				
		- Adquisición de Maquinaria y Equipo.	NS 480,000.00	NS 4'800,000.00	10 años	18 meses
		- Adquisición, Construcción o Remodelación de naves industriales o locales comerciales.	NS 480,000.00	NS 4'800,000.00	12 años	36 meses
		* Reestructuración de Pasivos.	NS 480,000.00	NS 4'800,000.00	7 años	18 meses
Modernización.	Respalda las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad.	* Inversión de Activos Fijos.	2.5	Millones de Dólares	13 años	3 años
		* Capital de Trabajo.	2.5	Millones de Dólares	7 años	3 años
		* Préstamos de Participación Accionaria.	2.5	Millones de Dólares	3 a 10 años	5 años
Desarrollo Tecnológico.	Fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.	* Protección de Empresas contra riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías.				
		* Generación de proyectos que tengan relación con el objetivo del programa.				

FALLA DE ORIGEN

NACIONAL FINANCIERA
PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

PROGRAMA	OBJETIVO	FINANCIAMIENTO PARA:	MONTO DEL FINANCIAMIENTO		PLAZO DE PAGO	PERIODO DE GRACIA
			MICRO	PEQUEÑA		
De Infraestructura Industrial	Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica.	* Infraestructura y modernización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.	15 Millones de Dólares		3 a 13 años	3 a 5 años
		* Construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de los parques anteriores.	15 Millones de Dólares		3 a 13 años	3 a 5 años
		* Gastos que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de la empresa.	15 Millones de Dólares		3 a 13 años	3 a 5 años
		* Capacitación y asistencia técnica.	15 Millones de Dólares		3 a 13 años	3 a 5 años
		* Aportación de capital accionario.	15 Millones de Dólares		3 a 13 años	3 a 5 años
Estudios y Asesorías.	Promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de investigación comercial y de servicio e incrementar la capacidad de gestión empresarial.	La contratación de estudios y asesorías que puedan contribuir al logro de: * Competitividad de las empresas. * Creación de fuentes de empleo. * Aumento de la oferta de bienes de consumo básicos. * Fortalecimiento de la infraestructura industrial. * Mejoramiento del medio ambiente. * El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.	80 % del Costo Total del Estudio o la Asesoría.			
Mejoramiento del Medio Ambiente.	Promover y proporcionar respaldos a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente.	* Adquisición de maquinaria y equipo. * Capacitación y asistencia técnica. * Actividades económicas de acuerdo con el objetivo del programa. * Aportación de capital accionario.	15 Millones de Dólares		13 años	3 años
			15 Millones de Dólares		13 años	3 años
			15 Millones de Dólares		13 años	3 años
			15 Millones de Dólares		3 a 10 años	5 años

4.7.1 PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

El objetivo del Promyp es apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos.

Las empresas de menor escala tienen grandes cualidades que deben ser aprovechadas, pero también reforzadas.

Para avanzar en el apoyo masivo a estas empresas, a través del Promyp, Nacional Financiera ofrece a los empresarios créditos para:

- Capital de trabajo, como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios, u otros gastos propios del giro. En este caso, el plazo que se ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia.

- Inversión Fija, para adquisición de maquinaria y equipo, con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia; o para la adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con plazo de 12 años y 36 meses de gracia.

- Reestructuración de Pasivos: En los años recientes, muchas empresas se han endeudado con créditos de corto plazo para financiar inversiones de largos periodos de recuperación; mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo. En este caso, el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

A través del Promyp, el financiamiento máximo por empresa, tanto para equipamiento como para capital de trabajo, es de hasta 480 millones de pesos para las empresas micro y hasta 4800 millones para las pequeñas.

4.7.2 MODERNIZACIÓN.

El objetivo del programa de Modernización es promover y proporcionar respaldo a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10% para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En ambos casos, el cálculo deberá de efectuarse a precios constantes.

En materia de adquisición de maquinaria y equipo se deberán observar los siguientes lineamientos:

- En los contratos cuyo monto fluctúe entre los 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre las bases de comparar cuando menos tres cotizaciones, incluyendo al menos dos cotizaciones de proveedores extranjeros de distinto país.
- En los contratos cuyo monto exceda de los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con organismos financieros internacionales.
- Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán de ser anteriores a más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

Los esquemas de respaldo financiero se referirán a:

- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados a empresas por el sistema de intermediación financiera (instituciones de crédito, uniones de crédito, arrendadoras financieras y sociedades de inversión).

- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados por las instituciones de crédito a inversionistas mexicanos para efectuar aportaciones de capital en empresas industriales que destinen tales recursos al financiamiento de su proceso de modernización.

Monto:

El monto del financiamiento podrá ser en moneda Nacional o Extranjera, y será el que requiera el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación establecido, en la inteligencia de que:

- El saldo de respaldo financiero total por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

- El importe máximo de respaldo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

Plazo de Amortización:

El plazo de amortización se determinara de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que para las inversiones de activos fijos el máximo será de 13 años y para las inversiones de capital de trabajo el máximo será de 7 años, pudiendo incluir en ambos casos un periodo de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de participación accionaria, el plazo fluctuara entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia de un máximo de hasta 5 años.

Formas de Amortización:

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales.

Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales o trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa y proyecto, se podrán aplicar esquemas de amortización con pago de capital iguales o consecutivos o pagos a valor presente.

Tasas de Interés:

Las tasas de interés (Tasa NAFIN) y el margen de intermediación serán las que estén en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días.

Nota: La Tasa NAFIN se publica de forma mensual en el Diario Oficial de la Federación.

Comisión del Compromiso:

La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1% anual.

4.7.3 DESARROLLO TECNOLÓGICO.

Este programa fomentará el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorientación o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

Funciones:

- a) Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país.
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.
- d) Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.
- e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes.
- f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.

Sujetos de Apoyo:

Serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial.

Formas de Pago:

Como alternativa preferente sobre la amortización por montos nominalmente iguales de capital e intereses sobre saldos insolutos, los pagos podrán fijarse en términos de valor presente, con financiamiento de intereses.

4.7.4 INFRAESTRUCURA INDUSTRIAL.

El objetivo de este programa es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica.

Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Sujetos de Apoyo:

Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

Los inversionistas que canalicen los recursos, a través de las aportaciones accionarias, para financiar inversiones de su empresa a las que hace referencia el objeto del Programa.

Destino del Respaldo Financiero:

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.
- La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunos de esos parques, etc.
- Las inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa.

- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en el Programa.

Monto:

El financiamiento se otorgará en moneda nacional o extranjera, y el monto será el que requiera la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que:

El saldo del respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido que el máximo será de 13 años, con un periodo de gracia hasta de 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuara entre los 3 y los 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia de una máximo de hasta 5 años.

Formas de Amortización:

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales.

Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e interés podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales y consecutivos o pagos a valor presente.

Tasas de Interés:

Las tasas de interés (Tasa NAFIN) y el margen de intermediación serán los que están en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal, con base en meses calendario con divisor de 360 días.

Nota: La Tasa NAFIN se publica de forma mensual en el Diario Oficial de la Federación.

Comisión del Compromiso:

La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será el 1% anual.

4.7.5 ESTUDIOS Y ASESORÍAS.

El objetivo de este programa es promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

Sujetos de Apoyo:

Son sujetos de respaldo financiero los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y las empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

La elaboración de estudios que puedan contribuir al logro de:

- El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicio del país.
- La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.

- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- El fortalecimiento de la infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

Moneda:

Nacional o Extranjera.

Destino:

La contratación de estudios y asesorías.

Monto:

Con recursos del Programa se podrán financiar hasta el 80% del costo total del estudio o la asesoría.

Tanto el intermediario financiero como la empresa deberán participar, cada uno, cuando menos con el 10% del costo del estudio o asesoría.

El Impuesto al Valor Agregado no será objeto de financiamiento.

4.7.6 MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

El objetivo de este programa es promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como la racionalización del consumo de agua y energía.

Sujetos de Apoyo:

- Los sujetos de respaldo financiero son las empresas industriales, comerciales y de servicio que efectúen inversiones a las que hace referencia el objetivo del Programa.
- Los inversionistas mexicanos que canalicen recursos, a través de la aportación de capital para financiar las inversiones de sus empresas a las que hace referencia el objetivo del Programa.
- Los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas.

En los contratos cuyo monto exceda entre los 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comparar cuando menos tres cotizaciones de proveedores extranjeros de distinto país.

En los contratos cuyo monto exceda los 7 millones de dólares, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nacional Financiera ha acordado con los organismos financieros internacionales.

Destino del Respaldo Financiero:

- Financiamiento de las adquisiciones de maquinaria y equipo; la construcción de obra civil; instalaciones y/o reacondicionamientos, cuyo propósito específico sea el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía.

- **Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del Programa.**

- **Financiamiento de actividades comerciales de acuerdo al objeto del programa.**

- **Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresas destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.**

Monto:

El financiamiento se hará en moneda nacional o extranjera, y el monto será el que requiera la inversión y de acuerdo al porcentaje de participación establecido, en la inteligencia de que:

El saldo de respaldo financiero total de los diferentes programas de Nacional Financiera por empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

Plazo de Amortización:

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido que el máximo será de 13 años con un periodo de gracia de hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósitos de aportación accionaria, el plazo fluctuará entre los 3 y 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo de hasta 5 años.

Formas de Amortización:

- **Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, y para los intereses serán mensuales.**

- Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nacional Financiera.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se podrán aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales y consecutivos o pagos a valor presente.

Tasas de Interés:

Las tasas de interés (Tasa NAFIN) y el margen de intermediación serán los que están en vigor. Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos del principal con base en meses calendario con divisor de 360 días.

Nota: La Tasa NAFIN se publica de forma mensual en el Diario Oficial de la Federación.

Comisión del Compromiso:

La comisión aplicable a los saldo no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1% anual.

CAPITULO 5

CASO PRACTICO.

ANTECEDENTES.

Mármoles Sordo Noriega, S.A. de C.V., es una empresa que fue fundada en el año de 1957, tras casi cuatro décadas de trabajo, es hoy, una de las empresas líderes en el ramo Mármolero a nivel nacional.

Su preocupación por ofrecer a sus clientes la gama más amplia y de mejor calidad en mármoles, los ha llevado a buscar materia pétreo en diversos puntos del mundo, razón por la cual sus mármoles, piedras y granitos, son de una riqueza tan amplia en colorido, texturas, composiciones y vetas.

En Mármoles Sordo Noriega, S.A. de C.V., no basta con elegir la mejor piedra, hay que cuidar de su extracción y transportación hasta sus plantas transformadoras, en donde se le da el tratamiento especial que convierte, una piedra en bruto, en un exquisito mármol terminado (Ver cuadro 5-I).

Dentro de sus plantas es donde se conjuga el conocimiento y la ciencia, la experiencia e historia humana de este arte de más de 2000 años, con una de las tecnologías industriales más modernas del ramo. Tacto, sensibilidad y pulso de sus artífices que a mano labran y dan forma a verdaderas obras de arte, con el profesionalismo de sus calificados ingenieros y asesores.

Todo esto con un sólo objetivo: poder ofrecer a su clientela la excelencia de un mármol y de un granito, que por su durabilidad, bajo costo de mantenimiento y belleza, son los materiales más nobles y adecuados cuando lo que se busca es calidad, rendimiento y un precio razonable acorde a las exigencias.

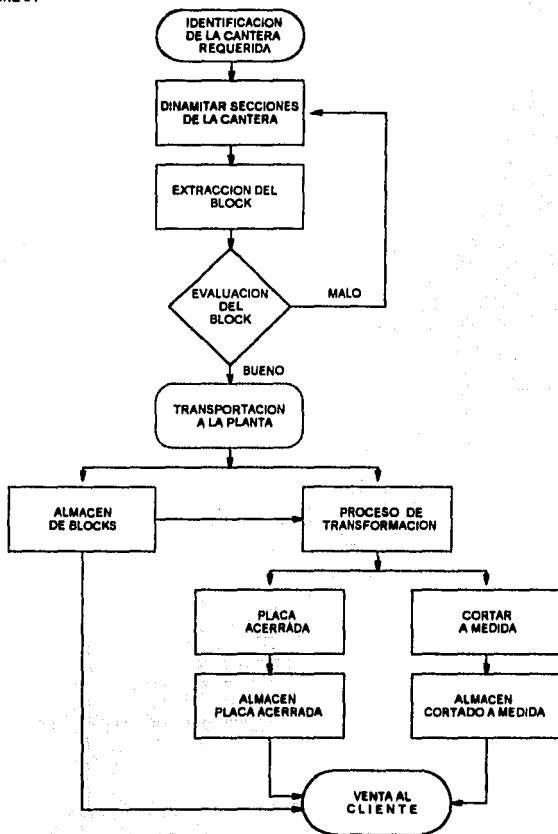
La historia de Mármoles Sordo Noriega ha quedado plasmada en trabajos realizados nacional e internacionalmente como:

El Museo Nacional de Antropología de la Ciudad de México, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Bolsa Mexicana de Valores, la Embajada de

Canadá en México, el Hotel Anatole en la Ciudad de Dallas, Texas, y el Museo Nacional de Antropología e Historia en la Ciudad de Jalapa, Veracruz. Así como en varios hoteles, centros comerciales y residencias particulares tanto en la República Mexicana como en el extranjero, por mencionar algunos.

Su labor no termina con ofrecer los mejores productos a los mejores precios. Su filosofía de servicio los lleva a enseñar y asesorar a través de su sistema Know How, el cual se lleva a cabo incorporando tecnologías aplicadas, investigación de materiales, desarrollo de proyectos, fabricación y colocación de pisos y revestimientos internos y externos. Así como un análisis de costos de materia prima, seleccionando la mejor combinación desde el punto de vista del cliente para ofrecerle la mejor relación de costo-beneficio.

PROCESO DE PRODUCCION.
CUADRO 5-1



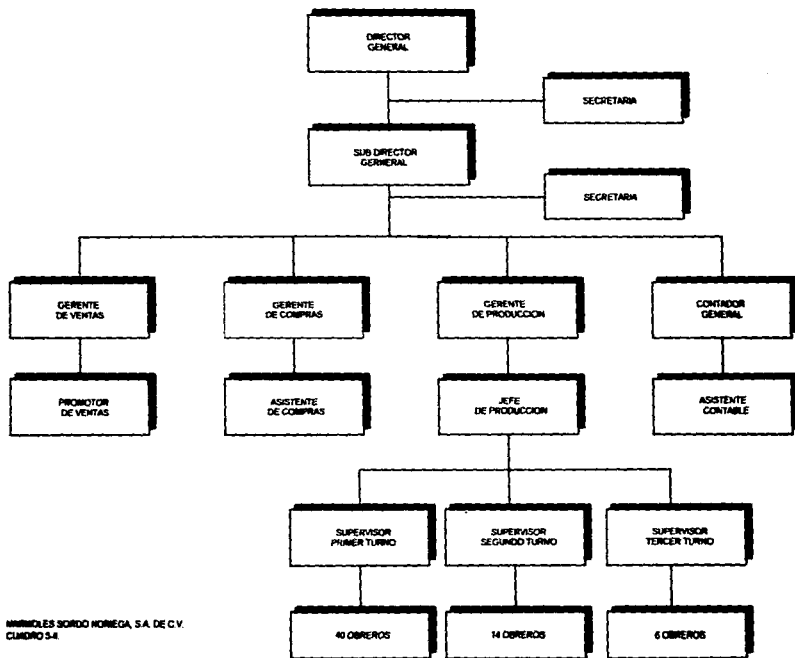
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Mármoles Sordo Noriega, S.A. de C.V., es una empresa que actualmente cuenta con una planta laboral de 72 personas, por lo que debido a esta característica la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la clasifica entre las empresas pequeñas del país.

La Dirección de la empresa se encuentra a cargo del Sr. José Sordo García y en la Subdirección, el Sr. Eduardo Noriega Escamilla, ambos apoyados por un Gerente de Compras, un Gerente de Ventas, un Gerente de Producción y un Contador General, todos ellos ampliamente capacitados y con experiencia profunda en el ramo marmolero.

Su personal Obrero se compone de 9 Sierristas con sus 9 Ayudantes respectivos, 4 Gruistas, 4 Cortadores y sus 4 ayudantes, 8 Pulidores Manuales y 4 ayudantes, 4 Pulidores con maquinaria automática y 8 ayudantes, 2 Carpinteros y 4 personas encargadas del acabado de los materiales; haciendo un total de 60 personas las que hacen posible la extracción y transformación del Mármol.

Ver cuadro 5-II.



MIRINDES SORDO HORNEGA, S.A. DE C.V.
 CUADRO 3.4

PROBLEMATICA.

Desafortunadamente en estos últimos años los costos de los mármoles que se importan de Guatemala, se han incrementado de manera relevante, debido a la grave devaluación de nuestro peso mexicano, presentado en diciembre de 1994, motivo por el cual el valor de peso contra el dólar no ha tenido una paridad estable. Por lo que el costo de nuestros materiales se han incrementado hasta en un 100%. Este incremento en el costo del material nos ha traído afectaciones muy importantes, ya que es un material que en nuestro país (México) ha tenido demasiado auge y con esta crisis que estamos viviendo en la actualidad nuestras ventas se han visto afectadas al por mayor, además de mencionar que es imposible reducir de alguna manera el precio de venta, debido a que no solamente son los costos de adquisición los que nos afectan, sino también hay que agregar que nos enfrentamos a algunas situaciones adicionales como son el pago impuestos por importación, fletes, las demoras, etc.

SOLUCION.

Debido a la cercanía de nuestro país (México) con el de Guatemala nació la inquietud de llevar a cabo una investigación en algunas Zonas del Sureste de México, la cual consistió en tratar de encontrar éste tipo de material y así poder mejorar los costos, evitar: impuestos por importación, fletes, demoras, etc., los principales estados que se estudiaron fueron Quintana Roo, Campeche, Chiapas, Tabasco y Oaxaca.

La investigación tuvo resultados desfavorables en gran parte de los Estados, excepto en el Estado de Oaxaca, ya que en él se encontraron algunos yacimientos de Mármol igual o muy semejante al de Guatemala, así como gran variedad de Mármoles y Granitos.

Habiendo contemplado los resultados de la investigación se pretende crear una Empresa en el Estado de Oaxaca (Sucursal), la cual tendrá como función principal la extracción y transformación del mármol y granito, así como la venta y distribución del mismo a toda la zona del Sureste de México y a la Ciudad de México, es importante mencionar que se contará con el apoyo de Nacional Financiera y por medio de sus Programa de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp).

La finalidad de crearla en ese Estado se debe a que los yacimientos de Mármol y Granito estarán más cerca de nuestra empresa y de esta forma se pretende reducir en gran medida nuestros costos, también es importante considerar que es un Estado que no ha tenido explotación en ese tipo de material y por tal motivo tendríamos la oportunidad de abarcar un mercado bastante amplio.

DATOS GENERALES

Empresa: Mármoles Sordo Noriega, S.A. de C.V.

Giro: Compra y venta de mármol y granito.

Finalidad del Proyecto: Creación de una Sucursal, la cual tendrá como función principal la extracción y transformación del mármol y granito, así como la venta y distribución del mismo, en toda la zona del sureste del país (México) y la Ciudad de México.

Inversión Inicial Necesaria: NS 11'455,998.00 (Once millones cuatrocientos cincuenta y cinco mil novecientos noventa y ocho nuevos pesos 00/100 M.N.):

Activo Circulante	NS	2'888,798.00
Activos Fijos Tangibles		4'528,000.00
Activos Fijos Intangibles		4'039,200.00

T o t a l NS 11'455,998.00

=====

Distribución de la Inversión Inicial:	Activo Circulante:	NS 2'888,798.00
	- Caja y Bancos (1)	NS 733,288.00
	- Inventarios (2)	1'062,070.00
	- Cuentas por Cobrar (3)	1'093,440.00

(1) 1 mes del valor de las ventas programadas.

(2) 1 mes del costo de la materia prima, producción en proceso y producto terminado.

(3) 1 mes del costo de la producción programada.

Activos Fijos Tangibles: NS 4'528,000.00

- Maquinaria y Equipo	NS 4'080,000.00
- Maquinaria y Equipo de Serv. Industrial	115,600.00
- Equipo de Transporte	272,000.00
- Mobiliario y Equipo Auxiliar	60,400.00
- Terreno (*)	0.00

(*) El Terreno, será donado por el Gobierno del Estado de Oaxaca, como apoyo en la creación de nuevas Industrias y fuentes de empleo.

Activos Fijos Intangibles: NS 4'039,200.00

- Obra Civil (Incluye cimentación, estructura y oficinas)	
.....	NS 3'495,200.00
- Gastos de Instalación y Equipo	544,000.00

**Forma de Cubrir
la Inversión
Inicial.**

* Crédito otorgado por Nacional Financiera, S.A., de \$ 458,125.00 Dólares, al tipo de cambio de NS 6.80, hace un total de NS 3'115,250.00, los cuales serán pagados en un período de 10 años, con una tasa de interés anual del 10% en amortizaciones mensuales de capital e interés y un plazo de gracia de un año, los desgloses de los importes se muestran en las Tablas de Amortización anexas.

* Aportación de Accionistas NS 8'011,966.00

* Crédito de nuestros proveedores de materia prima y otros materiales por .. NS 328,782.00

"NOTA ACLARATORIA"

Es importante observar que para llevar a cabo el Proyecto de Inversión, tomamos el tipo de cambio de NS\$ 6.80 por cada dólar, excluyendo cualquier variación que pudiera sufrir el dólar en el futuro, ya que el proyecto está basado en costos, precios y ventas en dólares. Presentándose todas las cantidades en Moneda Nacional para efectos de la presentación de Estados Financieros.

TABLA DE AMORTIZACION DEL CREDITO OTORGADO A "MARMOLES SORDO NORIEGA, S.A. DE C.V.", POR "NACIONAL FINANCIERA, S.A.", POR LA CANTIDAD DE \$ 458,125.00 DOLARES, PAGADEROS EN 10 AÑOS, A UNA TASA DE INTERES ANUAL DEL 10% EN AMORTIZACIONES MENSUALES DE CAPITAL E INTERESES, CON UN PLAZO DE GRACIA DE UN AÑO.

PERIODO	CAPITAL	CAPITAL	INTERES		AMORTIZACION		SALDO	SALDO	PAGO MENS.	PAGO MENS.	
	DL\$	N\$	DL\$	N\$	DL\$	N\$	DL\$	N\$	DL\$	N\$	
1	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
2	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
3	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
4	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
5	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
6	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
7	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
8	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
9	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
10	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
11	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
12	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	0.00	0.00	0.00	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42
			45,812.50	311,525.00	0.00	0.00			45,812.50	311,525.00	
13	458,125.00	3,115,250.00	3,817.71	25,960.42	3,817.71	25,960.43	454,307.29	3,089,289.57	7,635.42	51,920.84	
14	454,307.29	3,089,289.57	3,785.89	25,744.08	3,817.71	25,960.43	450,489.58	3,063,329.14	7,603.60	51,704.51	
15	450,489.58	3,063,329.14	3,754.08	25,527.74	3,817.71	25,960.43	446,671.87	3,037,368.72	7,571.79	51,488.17	
16	446,671.87	3,037,368.72	3,722.27	25,311.41	3,817.71	25,960.43	442,854.16	3,011,408.29	7,539.98	51,271.83	
17	442,854.16	3,011,408.29	3,690.45	25,095.07	3,817.71	25,960.43	439,036.45	2,985,447.86	7,508.16	51,055.50	
18	439,036.45	2,985,447.86	3,658.64	24,878.73	3,817.71	25,960.43	435,218.74	2,959,487.43	7,476.35	50,839.16	
19	435,218.74	2,959,487.43	3,626.82	24,662.40	3,817.71	25,960.43	431,401.03	2,933,527.00	7,444.53	50,622.82	
20	431,401.03	2,933,527.00	3,595.01	24,446.06	3,817.71	25,960.43	427,583.32	2,907,566.58	7,412.72	50,406.49	
21	427,583.32	2,907,566.58	3,563.19	24,229.72	3,817.71	25,960.43	423,765.61	2,881,606.15	7,380.90	50,190.15	
22	423,765.61	2,881,606.15	3,531.38	24,013.38	3,817.71	25,960.43	419,947.90	2,855,645.72	7,349.09	49,973.81	
23	419,947.90	2,855,645.72	3,499.57	23,797.05	3,817.71	25,960.43	416,130.19	2,829,685.29	7,317.28	49,757.48	
24	416,130.19	2,829,685.29	3,467.75	23,580.71	3,817.71	25,960.43	412,312.48	2,803,724.86	7,285.46	49,541.14	
			43,712.76	297,246.76	45,812.52	311,525.14			89,525.28	608,771.90	
25	412,312.48	2,803,724.86	3,435.94	23,364.37	3,817.71	25,960.43	408,494.77	2,777,764.44	7,253.65	49,324.80	
26	408,494.77	2,777,764.44	3,404.12	23,148.04	3,817.71	25,960.43	404,677.06	2,751,804.01	7,221.83	49,108.46	
27	404,677.06	2,751,804.01	3,372.31	22,931.70	3,817.71	25,960.43	400,859.35	2,725,843.58	7,190.02	48,892.13	
28	400,859.35	2,725,843.58	3,340.49	22,715.36	3,817.71	25,960.43	397,041.64	2,699,883.15	7,158.20	48,675.79	
29	397,041.64	2,699,883.15	3,308.68	22,499.03	3,817.71	25,960.43	393,223.93	2,673,922.72	7,126.39	48,459.45	
30	393,223.93	2,673,922.72	3,276.87	22,282.69	3,817.71	25,960.43	389,406.22	2,647,962.30	7,094.58	48,243.12	
31	389,406.22	2,647,962.30	3,245.05	22,066.35	3,817.71	25,960.43	385,588.51	2,622,001.87	7,062.76	48,026.78	
32	385,588.51	2,622,001.87	3,213.24	21,850.02	3,817.71	25,960.43	381,770.80	2,596,041.44	7,030.95	47,810.44	
33	381,770.80	2,596,041.44	3,181.42	21,633.68	3,817.71	25,960.43	377,953.09	2,570,081.01	6,999.13	47,594.11	
34	377,953.09	2,570,081.01	3,149.61	21,417.34	3,817.71	25,960.43	374,135.38	2,544,120.58	6,967.32	47,377.77	
35	374,135.38	2,544,120.58	3,117.79	21,201.00	3,817.71	25,960.43	370,317.67	2,518,160.16	6,935.50	47,161.43	
36	370,317.67	2,518,160.16	3,085.98	20,984.67	3,817.71	25,960.43	366,499.96	2,492,199.73	6,903.69	46,945.10	
			39,131.51	266,094.25	45,812.52	311,525.14			84,944.03	577,619.39	

TABLA DE AMORTIZACION DEL CREDITO OTORGADO A "MARMOLÉS SORDO NORIEGA, S.A. DE C.V.", POR "NACIONAL FINANCIERA, S.A.", POR LA CANTIDAD DE \$ 458,125.00 DOLARES, PAGADEROS EN 10 AÑOS, A UNA TASA DE INTERES ANUAL DEL 10% EN AMORTIZACIONES MENSUALES DE CAPITAL E INTERESES, CON UN PLAZO DE GRACIA DE UN AÑO.

PERIODO	CAPITAL DLS	CAPITAL NS	INTERES DLS	INTERES NS	AMORTIZACION DLS	AMORTIZACION NS	SALDO DLS	SALDO NS	PAGO MENS. DLS	PAGO MENS. NS
37	366,499.96	2,492,199.73	3,054.17	20,768.33	3,817.71	25,960.43	362,682.25	2,466,239.30	6,871.88	46,728.76
38	362,682.25	2,466,239.30	3,022.35	20,551.99	3,817.71	25,960.43	358,864.54	2,440,278.87	6,840.06	46,512.42
39	358,864.54	2,440,278.87	2,990.54	20,335.66	3,817.71	25,960.43	355,046.83	2,414,318.44	6,808.25	46,296.09
40	355,046.83	2,414,318.44	2,958.72	20,119.32	3,817.71	25,960.43	351,229.12	2,388,358.02	6,776.43	46,079.75
41	351,229.12	2,388,358.02	2,926.91	19,902.98	3,817.71	25,960.43	347,411.41	2,362,397.59	6,744.62	45,863.41
42	347,411.41	2,362,397.59	2,895.10	19,686.65	3,817.71	25,960.43	343,593.70	2,336,437.16	6,712.81	45,647.07
43	343,593.70	2,336,437.16	2,863.28	19,470.31	3,817.71	25,960.43	339,775.99	2,310,476.73	6,680.99	45,430.74
44	339,775.99	2,310,476.73	2,831.47	19,253.97	3,817.71	25,960.43	335,958.28	2,284,516.30	6,649.18	45,214.40
45	335,958.28	2,284,516.30	2,799.65	19,037.64	3,817.71	25,960.43	332,140.57	2,258,555.88	6,617.36	44,998.06
46	332,140.57	2,258,555.88	2,767.84	18,821.30	3,817.71	25,960.43	328,322.86	2,232,595.45	6,585.55	44,781.73
47	328,322.86	2,232,595.45	2,736.02	18,604.96	3,817.71	25,960.43	324,505.15	2,206,635.02	6,553.73	44,565.39
48	324,505.15	2,206,635.02	2,704.21	18,388.63	3,817.71	25,960.43	320,687.44	2,180,674.59	6,521.92	44,349.05
			34,550.26	234,941.74	45,812.52	311,525.14			80,362.78	546,466.87
49	320,687.44	2,180,674.59	2,672.40	18,172.29	3,817.71	25,960.43	316,869.73	2,154,714.16	6,490.11	44,132.72
50	316,869.73	2,154,714.16	2,640.58	17,955.95	3,817.71	25,960.43	313,052.02	2,128,753.74	6,458.29	43,916.38
51	313,052.02	2,128,753.74	2,608.77	17,739.61	3,817.71	25,960.43	309,234.31	2,102,793.31	6,426.48	43,700.04
52	309,234.31	2,102,793.31	2,576.95	17,523.28	3,817.71	25,960.43	305,416.60	2,076,832.88	6,394.66	43,483.71
53	305,416.60	2,076,832.88	2,545.14	17,306.94	3,817.71	25,960.43	301,598.89	2,050,872.45	6,362.85	43,267.37
54	301,598.89	2,050,872.45	2,513.32	17,090.60	3,817.71	25,960.43	297,781.18	2,024,912.02	6,331.03	43,051.03
55	297,781.18	2,024,912.02	2,481.51	16,874.27	3,817.71	25,960.43	293,963.47	1,998,951.60	6,299.22	42,834.69
56	293,963.47	1,998,951.60	2,449.70	16,657.93	3,817.71	25,960.43	290,145.76	1,972,991.17	6,267.41	42,618.36
57	290,145.76	1,972,991.17	2,417.88	16,441.59	3,817.71	25,960.43	286,328.05	1,947,030.74	6,235.59	42,402.02
58	286,328.05	1,947,030.74	2,386.07	16,225.26	3,817.71	25,960.43	282,510.34	1,921,070.31	6,203.78	42,185.68
59	282,510.34	1,921,070.31	2,354.25	16,008.92	3,817.71	25,960.43	278,692.63	1,895,109.88	6,171.96	41,969.35
60	278,692.63	1,895,109.88	2,322.44	15,792.58	3,817.71	25,960.43	274,874.92	1,869,149.46	6,140.15	41,753.01
			29,969.00	203,789.22	45,812.52	311,525.14			75,781.52	515,314.36
61	274,874.92	1,869,149.46	2,290.62	15,576.25	3,817.71	25,960.43	271,057.21	1,843,189.03	6,108.33	41,536.67
62	271,057.21	1,843,189.03	2,258.81	15,359.91	3,817.71	25,960.43	267,239.50	1,817,228.60	6,076.52	41,320.34
63	267,239.50	1,817,228.60	2,227.00	15,143.57	3,817.71	25,960.43	263,421.79	1,791,268.17	6,044.71	41,104.00
64	263,421.79	1,791,268.17	2,195.18	14,927.23	3,817.71	25,960.43	259,604.08	1,765,307.74	6,012.89	40,887.66
65	259,604.08	1,765,307.74	2,163.37	14,710.90	3,817.71	25,960.43	255,786.37	1,739,347.32	5,981.08	40,671.33
66	255,786.37	1,739,347.32	2,131.55	14,494.56	3,817.71	25,960.43	251,968.66	1,713,386.89	5,949.26	40,454.99
67	251,968.66	1,713,386.89	2,099.74	14,278.22	3,817.71	25,960.43	248,150.95	1,687,426.46	5,917.45	40,238.65
68	248,150.95	1,687,426.46	2,067.92	14,061.89	3,817.71	25,960.43	244,333.24	1,661,466.03	5,885.63	40,022.32
69	244,333.24	1,661,466.03	2,036.11	13,845.55	3,817.71	25,960.43	240,515.53	1,635,505.60	5,853.82	39,805.98
70	240,515.53	1,635,505.60	2,004.30	13,629.21	3,817.71	25,960.43	236,697.82	1,609,545.18	5,822.01	39,589.64
71	236,697.82	1,609,545.18	1,972.48	13,412.88	3,817.71	25,960.43	232,880.11	1,583,584.75	5,790.19	39,373.30
72	232,880.11	1,583,584.75	1,940.67	13,196.54	3,817.71	25,960.43	229,062.40	1,557,624.32	5,758.38	39,156.97
			25,387.75	172,636.71	45,812.52	311,525.14			71,200.27	484,161.85

TABLA DE AMORTIZACION DEL CREDITO OTORGADO A "MARMOLÉS SORDO NORIEGA, S.A. DE C.V.", POR "NACIONAL FINANCIERA, S.A.", POR LA CANTIDAD DE \$ 458,125.00 DOLARES, PAGADEROS EN 10 AÑOS, A UNA TASA DE INTERES ANUAL DEL 10% EN AMORTIZACIONES MENSUALES DE CAPITAL E INTERESES, CON UN PLAZO DE GRACIA DE UN AÑO.

PERIODO	CAPITAL	CAPITAL	INTERES	INTERES	AMORTIZACION	AMORTIZACION	SALDO	SALDO	PAGO MENS.	PAGO MENS.
	DLS	N\$	DLS	N\$	DLS	N\$	DLS	N\$	DLS	N\$
73	229,062.40	1,557,624.32	1,908.85	12,980.20	3,817.71	25,960.43	225,244.69	1,531,663.89	5,726.56	38,940.63
74	225,244.69	1,531,663.89	1,877.04	12,763.87	3,817.71	25,960.43	221,426.98	1,505,703.46	5,694.75	38,724.29
75	221,426.98	1,505,703.46	1,845.22	12,547.53	3,817.71	25,960.43	217,609.27	1,479,743.04	5,662.93	38,507.96
76	217,609.27	1,479,743.04	1,813.41	12,331.19	3,817.71	25,960.43	213,791.56	1,453,782.61	5,631.12	38,291.62
77	213,791.56	1,453,782.61	1,781.60	12,114.86	3,817.71	25,960.43	209,973.85	1,427,822.18	5,599.31	38,075.28
78	209,973.85	1,427,822.18	1,749.78	11,898.52	3,817.71	25,960.43	206,156.14	1,401,861.75	5,567.49	37,858.95
79	206,156.14	1,401,861.75	1,717.97	11,682.18	3,817.71	25,960.43	202,338.43	1,375,901.32	5,535.68	37,642.61
80	202,338.43	1,375,901.32	1,686.15	11,465.84	3,817.71	25,960.43	198,520.72	1,349,940.90	5,503.86	37,426.27
81	198,520.72	1,349,940.90	1,654.34	11,249.51	3,817.71	25,960.43	194,703.01	1,323,980.47	5,472.05	37,209.94
82	194,703.01	1,323,980.47	1,622.53	11,033.17	3,817.71	25,960.43	190,885.30	1,298,020.04	5,440.24	36,993.60
83	190,885.30	1,298,020.04	1,590.71	10,816.83	3,817.71	25,960.43	187,067.59	1,272,059.61	5,408.42	36,777.26
84	187,067.59	1,272,059.61	1,558.90	10,600.50	3,817.71	25,960.43	183,249.88	1,246,099.18	5,376.61	36,560.92
			20,806.50	141,484.20	45,812.52	311,525.14			66,619.02	453,009.33
85	183,249.88	1,246,099.18	1,527.08	10,384.16	3,817.71	25,960.43	179,432.17	1,220,138.76	5,344.79	36,344.59
86	179,432.17	1,220,138.76	1,495.27	10,167.82	3,817.71	25,960.43	175,614.46	1,194,178.33	5,312.98	36,128.25
87	175,614.46	1,194,178.33	1,463.45	9,951.49	3,817.71	25,960.43	171,796.75	1,168,217.90	5,281.16	35,911.91
88	171,796.75	1,168,217.90	1,431.64	9,735.15	3,817.71	25,960.43	167,979.04	1,142,257.47	5,249.35	35,695.58
89	167,979.04	1,142,257.47	1,399.83	9,518.81	3,817.71	25,960.43	164,161.33	1,116,297.04	5,217.54	35,479.24
90	164,161.33	1,116,297.04	1,368.01	9,302.48	3,817.71	25,960.43	160,343.62	1,090,336.62	5,185.72	35,262.90
91	160,343.62	1,090,336.62	1,336.20	9,086.14	3,817.71	25,960.43	156,525.91	1,064,376.19	5,153.91	35,046.57
92	156,525.91	1,064,376.19	1,304.38	8,869.80	3,817.71	25,960.43	152,708.20	1,038,415.76	5,122.09	34,830.23
93	152,708.20	1,038,415.76	1,272.57	8,653.46	3,817.71	25,960.43	148,890.49	1,012,455.33	5,090.28	34,613.89
94	148,890.49	1,012,455.33	1,240.75	8,437.13	3,817.71	25,960.43	145,072.78	986,494.90	5,058.46	34,397.56
95	145,072.78	986,494.90	1,208.94	8,220.79	3,817.71	25,960.43	141,255.07	960,534.48	5,026.65	34,181.22
96	141,255.07	960,534.48	1,177.13	8,004.45	3,817.71	25,960.43	137,437.36	934,574.05	4,994.84	33,964.88
			16,225.25	110,331.68	45,812.52	311,525.14			62,037.77	421,856.82
97	137,437.36	934,574.05	1,145.31	7,788.12	3,817.71	25,960.43	133,619.65	908,613.62	4,963.02	33,748.55
98	133,619.65	908,613.62	1,113.50	7,571.78	3,817.71	25,960.43	129,801.94	882,653.19	4,931.21	33,532.21
99	129,801.94	882,653.19	1,081.68	7,355.44	3,817.71	25,960.43	125,984.23	856,692.76	4,899.39	33,315.87
100	125,984.23	856,692.76	1,049.87	7,139.11	3,817.71	25,960.43	122,166.52	830,732.34	4,867.58	33,099.53
101	122,166.52	830,732.34	1,018.05	6,922.77	3,817.71	25,960.43	118,348.81	804,771.91	4,835.76	32,883.20
102	118,348.81	804,771.91	986.24	6,706.43	3,817.71	25,960.43	114,531.10	778,811.48	4,803.95	32,666.86
103	114,531.10	778,811.48	954.43	6,490.10	3,817.71	25,960.43	110,713.39	752,851.05	4,772.14	32,450.52
104	110,713.39	752,851.05	922.61	6,273.76	3,817.71	25,960.43	106,895.68	726,890.62	4,740.32	32,234.19
105	106,895.68	726,890.62	890.80	6,057.42	3,817.71	25,960.43	103,077.97	700,930.20	4,708.51	32,017.85
106	103,077.97	700,930.20	858.98	5,841.08	3,817.71	25,960.43	99,260.26	674,969.77	4,676.69	31,801.51
107	99,260.26	674,969.77	827.17	5,624.75	3,817.71	25,960.43	95,442.55	649,009.34	4,644.88	31,585.18
108	95,442.55	649,009.34	795.35	5,408.41	3,817.71	25,960.43	91,624.84	623,048.91	4,613.06	31,368.84
			11,644.00	79,179.17	45,812.52	311,525.14			57,456.52	390,704.31

TABLA DE AMORTIZACION DEL CREDITO OTORGADO A "MARMOLES SORDO NORIEGA, S.A. DE C.V."; POR "NACIONAL FINANCIERA, S.A."; POR LA CANTIDAD DE \$ 498,125.00 DOLARES, PAGADEROS EN 10 AÑOS, A UNA TASA DE INTERES ANUAL DEL 10% EN AMORTIZACIONES MENSUALES DE CAPITAL E INTERESES, CON UN PLAZO DE GRACIA DE UN AÑO.

PERIODO	CAPITAL DLS	CAPITAL NS	INTERES DLS	INTERES NS	AMORTIZACION DLS	AMORTIZACION NS	SALDO DLS	SALDO NS	PAGO MENS. DLS	PAGO MENS. NS
109	91,624.84	623,048.91	763.54	5,192.07	3,817.71	25,960.43	87,807.13	597,088.48	4,581.25	31,152.50
110	87,807.13	597,088.48	731.73	4,975.74	3,817.71	25,960.43	83,989.42	571,128.06	4,549.44	30,996.17
111	83,989.42	571,128.06	699.91	4,759.40	3,817.71	25,960.43	80,171.71	545,167.63	4,517.62	30,719.83
112	80,171.71	545,167.63	668.10	4,543.06	3,817.71	25,960.43	76,354.00	519,207.20	4,485.81	30,503.49
113	76,354.00	519,207.20	636.28	4,326.73	3,817.71	25,960.43	72,536.29	493,246.77	4,453.99	30,287.15
114	72,536.29	493,246.77	604.47	4,110.39	3,817.71	25,960.43	68,718.58	467,286.34	4,422.18	30,070.82
115	68,718.58	467,286.34	572.65	3,894.05	3,817.71	25,960.43	64,900.87	441,325.92	4,390.36	29,854.48
116	64,900.87	441,325.92	540.84	3,677.72	3,817.71	25,960.43	61,083.16	415,365.49	4,358.55	29,638.14
117	61,083.16	415,365.49	509.03	3,461.38	3,817.71	25,960.43	57,265.45	389,405.06	4,326.74	29,421.81
118	57,265.45	389,405.06	477.21	3,245.04	3,817.71	25,960.43	53,447.74	363,444.63	4,294.92	29,205.47
119	53,447.74	363,444.63	445.40	3,028.71	3,817.71	25,960.43	49,630.03	337,484.20	4,263.11	28,989.13
120	49,630.03	337,484.20	413.58	2,812.37	3,817.71	25,960.43	45,812.32	311,523.78	4,231.29	28,772.80
			7,062.74	48,026.66	45,812.52	311,525.14			52,875.26	359,551.79
121	45,812.32	311,523.78	381.77	2,596.03	3,817.71	25,960.43	41,994.61	285,563.35	4,199.48	28,556.46
122	41,994.61	285,563.35	349.96	2,379.69	3,817.71	25,960.43	38,176.90	259,602.92	4,167.67	28,340.12
123	38,176.90	259,602.92	318.14	2,163.36	3,817.71	25,960.43	34,359.19	233,642.49	4,135.85	28,123.79
124	34,359.19	233,642.49	286.33	1,947.02	3,817.71	25,960.43	30,541.48	207,682.06	4,104.04	27,907.45
125	30,541.48	207,682.06	254.51	1,730.68	3,817.71	25,960.43	26,723.77	181,721.64	4,072.22	27,691.11
126	26,723.77	181,721.64	222.70	1,514.35	3,817.71	25,960.43	22,906.06	155,761.21	4,040.41	27,474.77
127	22,906.06	155,761.21	190.88	1,298.01	3,817.71	25,960.43	19,088.35	129,800.78	4,008.59	27,258.44
128	19,088.35	129,800.78	159.07	1,081.67	3,817.71	25,960.43	15,270.64	103,840.35	3,976.78	27,042.10
129	15,270.64	103,840.35	127.26	865.34	3,817.71	25,960.43	11,452.93	77,879.92	3,944.97	26,825.76
130	11,452.93	77,879.92	95.44	649.00	3,817.71	25,960.43	7,635.22	51,919.50	3,913.15	26,609.43
131	7,635.22	51,919.50	63.63	432.66	3,817.71	25,960.43	3,817.51	25,959.07	3,881.34	26,393.09
132	3,817.51	25,959.07	31.81	216.33	3,817.71	25,960.43	(0.20)	(1.36)	3,849.52	26,176.75
			2,481.49	16,874.14	45,812.52	311,525.14			48,294.01	328,399.28

*** ESTUDIO ECONOMICO ***

PRODUCCION

PRODUCCION ANUAL	PRODUCCION M2/AÑO	CAPACIDAD INSTALADA (%)
1	37,520	67
2	86,400	90
3	86,400	90
4	86,400	90
5	86,400	90
6	86,400	90
7	86,400	90
8	86,400	90
9	86,400	90
10	86,400	90

* PRODUCCION ANUAL AL 100% = 96,000 M2

NOTA: EN EL AÑO 1 SOLAMENTE SE CONSIDERO DE JUNIO A DICIEMBRE, TRABAJANDO A UNA CAPACIDAD DEL 67% EN PROMEDIO.

**COSTO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

UNIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	TOTAL
2	Sierra Automática Horizontal de 18 sierras.	408,000.00	816,000.00
1	Sierra Automática Vertical de 60 sierras.	578,000.00	578,000.00
1	Sierra Automática Vertical de 56 sierras.	476,000.00	476,000.00
1	Cortadora Automática de recorrido 480.	136,000.00	136,000.00
5	Pulidoras Manuales con una cabeza.	34,000.00	170,000.00
1	Cortadora Manual de recorrido vertical y horizontal.	102,000.00	102,000.00
1	Pulidora Manual de recorrido 4.40 mts.	115,600.00	115,600.00
1	Pulidora Manual de recorrido 2.67 mts.	204,000.00	204,000.00
1	Cortadora Automática de recorrido 8.20 mts.	238,000.00	238,000.00
1	Máquina Contorneadora.	68,000.00	68,000.00
2	Compresoras de Aire.	27,200.00	54,400.00
1	Grúa de 25 Toneladas de capacidad.	476,000.00	476,000.00
1	Sierra Automática (Monolame) con 1 hoja.	238,000.00	238,000.00
1	Pulidora Automática con 9 cabezas.	272,000.00	272,000.00
2	Cortadoras para recuperación de material.	68,000.00	136,000.00
	TOTAL		4,080,000.00

**COSTO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	COSTO	TOTAL
<u>Equipo y Maquinaria de Servicio Industrial.</u>		
1 Sub estación eléctrica.	115,600.00	115,600.00
<u>Equipo de Transporte.</u>		
1 Camión Tortón.	272,000.00	272,000.00
<u>Mobiliario y Equipo Auxiliar.</u>		
Muebles y Accesorios para Oficina.	60,400.00	60,400.00

**COSTO ACTIVOS INTANGIBLES
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	COSTO	COSTO TOTAL
Obra Civil.		3,495,200.00
Cimentación.	1,700,000.00	
Estructura.	1,455,200.00	
Oficinas.	340,000.00	
Gastos de instalación de Equipo.		544,000.00
Total		4,039,200.00

**COSTO DE MANTENIMIENTO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	COSTO DEL EQUIPO	COSTO ANUAL DE MANTENIMIENTO
Equipo y Maquinaria de Fabricación.	4,080,000.00	612,000.00
Equipo y Maquinaria Servicio Industrial.	115,600.00	17,340.00
Equipo de Transporte.	272,000.00	40,800.00
TOTAL	4,467,600.00	670,140.00

NOTA: SE UTILIZO EL 15% DEL COSTO DEL EQUIPO PARA MANTENIMIENTO.

COSTO DE LA MANO DE OBRA

Concepto	Número de plazas por día			Sueldo Mensual por plaza M\$	Sueldo Total Anual (M\$)		
	1er. Turno	2do. Turno	3er. Turno		1er. Turno	2do. Turno	3er. Turno
Directa.							
Sierrista.	3	3	3	2,720.00	97,920.00	97,920.00	97,920.00
Ayudantes.	15	7	3	1,360.00	244,800.00	114,240.00	48,960.00
Grúa.	2	2	0	2,040.00	48,960.00	48,960.00	0.00
Cortadores.	4	0	0	2,720.00	130,560.00	0.00	0.00
Pulidores.	8	0	0	2,040.00	195,840.00	0.00	0.00
Pulidor Automático.	2	2	0	2,720.00	65,280.00	65,280.00	0.00
Embalador.	2	0	0	2,720.00	65,280.00	0.00	0.00
Acabados.	4	0	0	2,040.00	97,920.00	0.00	0.00
Sub Total	40	14	6		946,560.00	326,400.00	146,880.00
50% Prestaciones.					473,280.00	163,200.00	73,440.00
Total Anual Integrado.					1,419,840.00	489,600.00	220,320.00
Indirecta.							
Supervisor de Producción.	1	1	1	5,440.00	65,280.00	65,280.00	65,280.00
Sub Total	1	1	1		65,280.00	65,280.00	65,280.00
50% Prestaciones.					32,640.00	32,640.00	32,640.00
Total Anual Integrado.					97,920.00	97,920.00	97,920.00
Total Mano de Obra Directa e Indirecta.	41	15	7		1,517,760.00	587,520.00	318,240.00

**GASTOS DE ADMINISTRACION
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	SUELDO BASE MENSUAL POR PLAZA	COSTO ANUAL TOTAL
1 Director General.	53,566.00	642,800.00
1 Sub Director General.	40,800.00	489,600.00
1 Gerente de Compras.	20,400.00	244,800.00
1 Gerente de Producción.	20,400.00	244,800.00
1 Contador General.	20,400.00	244,800.00
1 Asistente de Compras.	5,440.00	65,280.00
1 Asistente Contable.	5,440.00	65,280.00
1 Jefe de Producción.	10,200.00	122,400.00
2 Secretarias.	3,400.00	81,600.00
SUB TOTAL	180,046.00	2,201,360.00
50 % Prestaciones.		1,100,680.00
Gastos Diversos.		80,000.00
TOTAL		3,382,040.00

**GASTOS DE VENTA
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	SUELDO BASE MENSUAL POR PLAZA	COSTO ANUAL TOTAL
1 Gerente de Ventas.	20,400.00	244,800.00
1 Asistente de Ventas.	5,440.00	65,280.00
Gastos de Oficina.	4,080.00	48,960.00
Viáticos.	10,200.00	122,400.00
SUB TOTAL	40,120.00	481,440.00
50 % PRESTACIONES		240,720.00
TOTAL		722,160.00

**PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GASTOS GENERALES	2,394,116	6,156,300	9,234,450	13,851,675	20,777,513	31,166,269	40,516,149	52,670,994	68,472,292	89,013,980
Gastos de Venta.	421,260	1,083,240	1,624,860	2,437,290	3,655,935	5,483,903	7,129,073	9,267,795	12,048,134	15,662,574
Gastos de Administración.	1,972,856	5,073,060	7,609,590	11,414,385	17,121,578	25,682,366	33,387,076	43,403,199	56,424,159	73,351,406

NOTA: EN EL AÑO 1 LOS GASTOS DE ADMINISTRACION Y DE VENTA SE CALCULARON POR 7 MESES (DE JUNIO A DICIEMBRE)

* TASA PROMEDIO DE INFLACION DEL AÑO 1 AL 6 50%

* TASA PROMEDIO DE INFLACION DEL AÑO 7 AL 10 30%

CALENDARIO PARA LA REALIZACION DEL PROYECTO

CONCEPTO	PREOPERATORIO	PERIODO MENSUAL																								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Planación.																										
Desarrollo.	X																									
Integración Conceptual.	X																									
Constitución de la Empresa.	X																									
Tramitación de Financiamiento	X																									
Implementación.																										
Colocación de pedidos.								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Adquisición y acondicionamiento del terreno.		X	X																							
Obra civil y orientación del equipo.		X	X	X																						
Recepción e instalación del equipo.		X	X	X	X		X	X																		
Recepción e instalación de servicios industriales.		X	X	X	X	X	X	X																		
Recepción e instalación de mobiliario y equipo auxiliar.						X	X	X																		
Recepción de equipo de transporte.						X																				
Pruebas, puesta en marcha y normalización de la Operación.								X	X	X	X	X	X													

▲
1
Inicio de la
Implementación.

▲
1
Inicio de la
Producción.

ELECTRICIDAD

Se cálculo N\$ 244,416.00 Anuales.

A G U A

Se cálculo N\$ 81,600.00 Anuales.

**DEPRECIACION Y AMORTIZACION DE LA INVERSION FIJA
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	INVERSION	TASA DE DEP.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	INICIAL	ANUAL										
Equipo y Maquinaria de Fabricación.	4,080,000	10	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000	408,000
Equipo y Maquinaria de Servicios Industriales.	115,600	10	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560	11,560
Equipo y Vehículos de Transporte.	272,000	20	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400					
Mobiliario y Equipo Auxiliar.	60,400	10	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040	6,040
Gastos de Instalación de Equipo	544,000	10	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400	54,400
Obra Civil.	3,495,200	5	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760	174,760
TOTAL	8,567,200		789,160	789,160	789,160	789,160	789,160	884,760	884,760	884,760	884,760	884,760

**PRESUPUESTO DEL COSTO DE PRODUCCION
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VOLUMEN DE PRODUCCION M2	37,520	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400
Materia Prima. (1)	1,594,600	5,508,000	8,262,000	12,393,000	18,589,500	27,884,250	36,249,525	47,124,363	61,281,697	79,640,206
Hoja de Diamante (2)	186,099	642,816	964,224	1,446,336	2,169,504	3,254,256	4,230,533	5,499,693	7,149,600	9,294,461
Disco de Diamante (3)	10,506	36,288	54,432	81,648	122,472	183,708	238,620	310,467	403,806	524,688
Abrasivos (4)	510,272	1,762,560	2,643,840	3,965,760	5,948,540	8,922,960	11,589,848	15,079,802	19,603,743	25,484,886
Electricidad (5)	142,576	366,624	549,936	824,904	1,237,356	1,856,034	2,412,844	3,136,697	4,077,707	5,301,019
Agua (6)	47,600	122,400	183,600	275,400	413,100	619,650	805,545	1,047,209	1,361,371	1,769,782
Mano de Obra Directa (7)	1,242,360	3,194,640	4,791,960	7,187,940	10,781,910	16,172,865	21,024,725	27,332,142	35,531,764	46,191,320
Empaque (8)	127,568	440,640	660,960	991,440	1,487,160	2,230,740	2,899,962	3,769,951	4,900,936	6,371,217
Costos Directos.	3,861,581	12,873,968	18,110,962	27,166,428	40,749,642	61,124,463	79,461,882	103,308,342	134,298,446	174,577,679
Depreciación y Amortización.	709,160	709,160	709,160	709,160	709,160	654,760	654,760	654,760	654,760	654,760
Mantenimiento.	390,915	1,005,210	1,507,815	2,261,723	3,392,584	5,088,876	6,615,538	8,600,200	11,180,260	14,534,336
Mano de Obra Indirecta.	171,360	440,640	660,960	991,440	1,487,160	2,230,740	2,899,962	3,769,951	4,900,936	6,371,217
Costos Indirectos.	1,271,436	2,156,010	2,877,936	3,962,323	5,580,984	7,974,378	10,179,260	13,624,910	16,736,866	21,680,314
Costo de Producción.	5,133,016	14,228,978	20,988,897	31,128,751	46,338,626	69,098,839	89,632,062	116,326,253	151,028,481	196,137,893
Coste Unitario.	137	165	243	360	536	800	1,037	1,346	1,748	2,270

BASES DEL CALCULO:

EN EL AÑO DEL 1 AL 6 SE CONSIDERO UNA INFLACION DEL 50 %

EN EL AÑO DEL 7 AL 10 SE CONSIDERO UNA INFLACION DEL 30 %

1. NS 42.50 m2 NOTA: EL BLOCK DE MARMOL SE COMPRA POR M3 A NS 1,360.00 QUE RINDE PARA 32 M2.

2. NS 4.96 m2 NOTA: LA HOJA NOS CUESTA NS 1,700.00 CU Y SE PRETENDE UTILIZAR 280 HOJAS POR AÑO.

3. NS 0.26 m2 NOTA: CADA DISCO CUESTA NS 1,360.00 Y SE PRETENDEN UTILIZAR 20 DISCOS POR AÑO.

4. NS 13.60 m2

5. EN EL AÑO 1 SOLO SE CONSIDERARON 7 MESES (DE JUNIO A DICIEMBRE).

6. EN EL AÑO 1 SOLO SE CONSIDERARON 7 MESES (DE JUNIO A DICIEMBRE).

7. EN EL AÑO 1 SOLO SE CONSIDERARON 7 MESES (DE JUNIO A DICIEMBRE).

8. NS 3.40 m2

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS

AÑO	PRONOSTICOS DE VENTAS (M2)	PRECIO DE VENTA (M\$ /M2)	INGRESOS POR VENTAS (M\$)
1995	37,520	204	7,654,080
1996	86,400	306	26,438,400
1997	86,400	459	39,657,600
1998	86,400	689	59,486,400
1999	86,400	1,033	89,229,600
2000	86,400	1,549	133,844,400
2001	86,400	2,014	173,997,720
2002	86,400	2,618	226,197,036
2003	86,400	3,403	294,056,147
2004	86,400	4,424	382,272,991

NOTA: * LA TASA PROMEDIO DE INFLACION PARA LOS AÑOS DEL 1 AL 6 SE CALCULO DEL 50%.

* LA TASA PROMEDIO DE INFLACION PARA LOS AÑOS DEL 7 AL 10 SE CALCULO DEL 30%.

**INFORMACION DE COSTOS PARA LA DETERMINACION MINIMA ECONOMICA
(CONSIDERANDO GASTOS FINANCIEROS)
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

PERIODO ANUAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TOTAL DE EGRESOS	7,711,089	29,241,885	29,828,471	44,223,928	64,832,688	98,207,886	127,389,734	165,336,630	214,676,936	278,828,684
COSTOS VARIABLES	2,491,663	8,438,688	12,658,032	18,987,948	28,486,572	42,720,868	66,537,115	72,198,251	93,867,724	122,615,942
Materia Prima.	1,594,600	5,508,000	8,262,000	12,393,000	18,589,500	27,884,250	36,246,525	47,124,383	61,261,697	79,640,206
Hoja de Diamante.	186,099	642,816	964,224	1,446,336	2,169,504	3,254,256	4,230,533	5,469,693	7,149,600	9,294,481
Disco de Diamante.	10,506	36,288	54,432	81,648	122,472	183,708	238,820	310,467	403,606	524,688
Abrasivos.	510,272	1,762,560	2,643,840	3,965,760	5,946,640	8,922,960	11,599,848	15,079,802	19,603,743	25,484,866
Electricidad.	142,576	366,624	549,936	824,904	1,237,356	1,856,034	2,412,844	3,136,697	4,077,707	5,301,019
Agua.	47,600	122,400	183,600	275,400	413,100	619,650	805,545	1,047,209	1,361,371	1,769,782
COSTOS FIJOS.	5,219,426	11,803,197	17,170,439	25,236,980	37,362,116	56,486,917	71,862,619	93,138,379	120,819,212	156,213,642
Mano de Obra Directa.	1,242,360	3,194,640	4,791,960	7,187,940	10,781,910	16,172,865	21,024,725	27,332,142	35,531,784	46,191,320
Mano de Obra Indirecta.	171,360	440,640	660,960	991,440	1,487,160	2,230,740	2,899,962	3,769,951	4,900,936	6,371,217
Depreciación y Amortización.	709,160	709,160	709,160	709,160	709,160	654,760	654,760	654,760	654,760	654,760
Mantenimiento.	390,915	1,005,210	1,507,815	2,261,723	3,392,584	5,088,876	6,615,538	8,600,200	11,180,260	14,534,338
Gastos de Venta.	421,260	1,083,240	1,624,860	2,437,290	3,655,935	5,483,903	7,129,073	9,267,795	12,048,134	15,662,574
Gastos de Administración.	1,972,856	5,073,060	7,609,590	11,414,385	17,121,578	25,682,366	33,387,076	43,403,199	56,424,159	73,351,406
Gastos Financieros.	311,525	297,247	286,084	234,942	203,789	172,637	141,485	110,332	79,179	48,027

**PRODUCCION MINIMA ECONOMICA
(INCLUYE GASTOS FINANCIEROS)
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Valor de la Producción Programada.	7,654,080	26,438,400	39,657,600	59,486,400	89,229,600	133,844,400	173,997,720	226,197,036	294,056,147	382,272,981
Egresos Totales.	7,711,089	20,241,885	29,828,471	44,223,928	65,832,688	98,207,005	127,389,734	165,336,630	214,676,936	278,828,684
Costos Variables.	2,491,653	8,438,688	12,658,032	18,987,048	28,480,572	42,720,858	55,537,115	72,198,251	93,857,724	122,015,042
Costos Regulares.										
Costos Fijos.	5,219,436	11,803,197	17,170,439	25,236,880	37,352,116	55,486,147	71,852,619	93,138,379	120,819,212	156,813,642
Capacidad N6minal Total.	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000
% Que se Utilizará	67	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Producción Programada en M2	37,520	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400
Producción M6nima Econ6mica.	37,934	56,656	54,946	53,840	53,124	52,610	52,406	52,255	52,142	52,059
Producción Programada.	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Producción M6nima Econ6mica.										

PRODUCCION MINIMA ECONOMICA. PRODUCCION PROGRAMADA (COSTOS FIJOS + COSTOS REGULARES) / VALOR DE LA PRODUCCION PROGRAMADA - COSTOS VARIABLES.
NOTA: LA PRODUCCION PROGRAMADA DEL PRIMER AÑO SE CALCULO POR 7 MESES (DE JUNIO A DICIEMBRE)

**PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVO CIRCULANTE	2,888,798	8,237,188	7,796,688	11,638,887	17,284,724	26,823,838	33,798,381	43,886,187	87,843,868	74,128,418
Caja y Bancos (1)	733,268	1,185,748	1,749,074	2,594,063	3,861,546	5,758,237	7,469,339	9,693,771	12,585,533	16,344,824
Cuentas por Cobrar (2)	1,093,440	2,203,200	3,304,800	4,857,200	7,435,800	11,153,700	14,489,810	18,849,753	24,504,679	31,856,083
<u>Inventarios.</u>										
Materia Prima (3)	328,782	662,472	993,708	1,490,562	2,235,843	3,353,765	4,359,894	5,667,862	7,368,221	9,578,687
Producción en Proceso (4)	366,644	592,874	874,537	1,297,031	1,930,773	2,879,118	3,734,669	4,846,886	6,292,767	8,172,412
Producto Terminado (5)	366,644	592,874	874,537	1,297,031	1,930,773	2,879,118	3,734,669	4,846,886	6,292,767	8,172,412
PASIVO CIRCULANTE.	328,782	662,472	993,708	1,490,562	2,235,843	3,353,765	4,359,894	5,667,862	7,368,221	9,578,687
Cuentas por pagar (6)	328,782	662,472	993,708	1,490,562	2,235,843	3,353,765	4,359,894	5,667,862	7,368,221	9,578,687
CAPITAL DE TRABAJO.	2,560,016	4,574,696	6,802,948	10,148,325	15,048,881	22,670,173	29,438,487	38,218,326	48,676,746	64,549,731
INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.	2,560,016	2,814,680	2,228,262	3,342,377	8,813,566	7,811,282	8,782,314	8,798,888	11,438,881	14,888,888

1. 1 MES DEL COSTO DE PRODUCCION.
2. 1 MES DEL VALOR DE LAS VENTAS.
3. 1 MES DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y OTROS MATERIALES.
4. 15 DIAS DEL COSTO DE PRODUCCION.
5. 15 DIAS DEL COSTO DE PRODUCCION.
6. 1 MES DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y OTROS MATERIALES.

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
SIN FINANCIAMIENTO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS M2	37,520	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400	86,400
Ingresos por Ventas.	7,654,080	26,438,400	39,657,600	59,486,400	89,229,600	133,844,400	173,997,720	226,197,036	294,056,147	382,272,991
Costo de Producción.	5,133,016	14,228,978	20,988,887	31,128,751	46,338,546	69,098,839	89,632,062	116,325,253	151,026,401	196,137,893
Utilidad Marginal.	2,521,064	12,209,422	18,668,713	28,357,649	42,891,054	64,745,561	84,365,658	109,871,783	143,029,746	186,135,098
Costos Generales.	2,394,116	6,156,300	9,234,450	13,851,875	20,777,513	31,166,269	40,516,149	52,670,894	68,472,292	89,013,980
Utilidad Bruta.	126,948	6,053,122	9,434,263	14,505,974	22,113,541	33,579,292	43,849,509	57,200,789	74,557,454	97,121,118
ISR 35%	44,432	2,118,593	3,301,982	5,077,091	7,739,739	11,752,752	15,347,328	20,020,276	26,085,109	33,982,391
PTU 10%	12,695	605,312	943,426	1,450,597	2,211,354	3,357,929	4,384,951	5,720,079	7,455,745	9,712,112
Utilidad Neta.	69,821	3,329,217	5,188,845	7,978,286	12,162,448	18,488,611	24,117,230	31,460,434	41,006,600	53,416,615
Depreciación y Amortización.	709,160	709,160	709,160	709,160	709,160	654,760	654,760	654,760	654,760	654,760
Flujo Neto de Efectivo.	778,981	4,038,377	5,898,005	8,687,446	12,871,608	19,123,371	24,771,990	32,115,194	41,661,360	54,071,375

BALANCE GENERAL INICIAL
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)

ACTIVO			PASIVO		
<u>ACTIVO CIRCULANTE.</u>			<u>PASIVO A CORTO PLAZO.</u>		
Caja y Bancos.	733,288		Cuentas por pagar.	328,782	
Inventarios.	1,062,070				
Cuentas por Cobrar.	1,093,440		<u>PASIVO A LARGO PLAZO.</u>		
Total Activo Circulante.		2,888,798	Crédito NAFIN	3,115,250	
<u>ACTIVO FIJO.</u>			Suma el Pasivo		3,444,032
Maquinaria.	4,080,000				
Maquinaria de Servicio Ind.	115,600		<u>CAPITAL.</u>		
Equipo de Transporte.	272,000		Aportación Accionistas.		8,011,966
Mobiliario y Equipo Auxiliar.	60,400				
Activos Intangibles.	4,039,200				
Total Activo Fijo.		8,567,200			
TOTAL ACTIVO		NS\$11,455,998	TOTAL PASIVO + CAPITAL		NS\$11,455,998

*** ESTUDIO FINANCIERO ***

**PERIODO DE RECUPERACION
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

INVERSION INICIAL NETA: N\$ 11'455,998.00

=====

ANO	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION Y AMORTIZACION	FLUJO NETO DE EFECTIVO	ACUMULADO
1	69,821	709,160	778,981	778,981
2	3,329,217	709,160	4,038,377	4,817,358
3	5,188,845	709,160	5,898,005	10,715,363
4	7,978,288	709,160	8,687,446	19,402,809
5	12,162,448	709,160	12,871,608	32,274,417
6	18,468,611	654,760	19,123,371	51,397,788
7	24,117,230	654,760	24,771,990	76,169,778
8	31,460,434	654,760	32,115,194	108,284,972
9	41,006,600	654,760	41,661,360	149,946,332
10	53,416,615	654,760	54,071,375	204,017,707

VALOR ACTUAL NETO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)

INVERSION INICIAL NETA: N\$ 11,455,998.00
TASA : 50 %

AÑO	FNE	OPERACIONES	TOTAL
1	778,981	778,981 / (1.50)1	519,321
2	4,038,377	4'038,377 / (1.50)2	1,794,834
3	5,898,005	5'898,005 / (1.50)3	1,747,557
4	8,687,446	8'687,446 / (1.50)4	1,716,039
5	12,871,608	12'871,608 / (1.50)5	1,695,027
6	19,123,371	19'123,371 / (1.50)6	1,678,869
7	24,771,990	24'771,990 / (1.50)7	1,449,847
8	32,115,194	32'115,194 / (1.50)8	1,253,085
9	41,661,360	41'661,360 / (1.50)9	1,083,708
10	54,071,375	54'071,375 / (1.50)10	937,680
			13,875,966

VAN = 13'875,966 - 11'455,998 = 2,419,968

**GANANCIA
ADICIONAL**

**VALOR PRESENTE O VALOR ACTUAL
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

$$\text{VP} = \frac{2'419,968}{11'455,998} = 0.21$$

$$\text{VP} = \underline{\underline{21\%}}$$

PORCENTAJE DE LA GANANCIA ADICIONAL.

**INDICE DE RENDIMIENTO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

$$\text{IR} = \frac{13'875,966}{11'455,998} = \boxed{1.21}$$

**TASA INTERNA DE RETORNO
(CIFRAS EN NUEVOS PESOS)**

INVERSION INICIAL NETA: N\$ 11'455,998.00

AÑO	FNE	OPERACIONES	TOTAL
1	778,981	778,981 / (1.556115) ¹	500,593
2	4,038,377	4'038,377 / (1.556115) ²	1,667,721
3	5,898,005	5'898,005 / (1.556115) ³	1,565,237
4	8,687,446	8'687,446 / (1.556115) ⁴	1,481,581
5	12,871,608	12'871,608 / (1.556115) ⁵	1,410,667
6	19,123,371	19'123,371 / (1.556115) ⁶	1,346,835
7	24,771,990	24'771,990 / (1.556115) ⁷	1,121,164
8	32,115,194	32'115,194 / (1.556115) ⁸	934,065
9	41,661,360	41'661,360 / (1.556115) ⁹	778,679
10	54,071,375	54'071,375 / (1.556115) ¹⁰	649,457
			11,455,998

TASA 55.61 %

TIR = 11'455,998 - 11'455,998 = 0.00

*** CONCLUSIONES ***

CONCLUSIONES

En base a todos los estudios realizados, hemos encontrado que los problemas que viene presentando la empresa "Mármoles Sordo Noriega, S.A. de C.V.", pueden ser solucionados debido a que el proyecto presentado es viable, ya que en México hay una demanda muy elevada del producto que se piensa producir y el cual se va a sustituir por el material importado de Guatemala.

Se cuenta con gran apoyo por parte del Gobierno del Estado de Oaxaca, el cual consiste en una donación de cantera por un período de diez años.

La cantera de la cual se va a extraer el Mármol tiene existencia segura por un mínimo de cien años, asimismo cabe mencionar que se encuentra cerca de vías de comunicación y no presenta obstáculos para su acceso.

La planta transformadora se ubicará en el Municipio de Etla, lugar urbanizado, donde se cuenta con todos los servicios, además de contar con la cercanía de la carretera federal (siendo ésta una de las más importantes del estado), los puertos marítimos, aeropuertos, etc.

En cuanto a la rentabilidad del proyecto, se espera que en un período de cuatro años aproximadamente se recupere nuestra inversión, llegando al año diez con una ganancia adicional de N\$ 2'419,968.00, importe que presenta una tasa de ganancia del 21%, su índice de rendimiento es de 1.21 y su tasa interna de retomo es del 55.61%, la cual representa una excelente utilidad, ya que la tasa de interés que se pagará por el crédito a Nacional Financiera, sólo será del 10%.

CAPITULO 6

REFORMAS FISCALES DE 1995 Y SU REPERCUSION EN EL FINANCIAMIENTO.

*** RESOLUCION DEL REGIMEN
SIMPLIFICADO ***

RESOLUCIÓN DEL RÉGIMEN SIMPLIFICADO

El pasado 28 de abril de 1995, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la RESOLUCIÓN QUE OTORGA FACILIDADES ADMINISTRATIVAS A LOS SECTORES DE CONTRIBUYENTES QUE EN LA MISMA SE SEÑALAN para 1995 inherentes al Régimen Simplificado, en donde se enumeran una serie de veintidós capítulos y se detalla la forma de tributar tanto para el Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto al Activo en sus pagos provisionales y las declaraciones anuales respectivamente.

REQUISITOS PARA PODER TRIBUTAR OPCIONALMENTE EN ESTE CAPITULO.

Son:

- a) Los contribuyentes personas Físicas (con actividades empresariales) y personas Morales, cuyo ingreso anual durante 1994 no hubiera excedido de N\$ 500,000.00,
- b) Que vendan productos o bienes al público en general.

Lo anterior es con el fin de que las personas que tengan un pequeño negocio puedan y tengan la facilidad de cumplir con sus obligaciones fiscales.

DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA:

Comerciantes que no lo pagan:

No pagarán el impuesto sobre la renta por las actividades que realicen los comerciantes, quienes obtengan una garantía trimestral que no exceda de un

monto equivalente a un salario mínimo elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, se señalan a continuación:

Monto exento anual:

- I. N\$ 5,573.55, para el área A
- II. N\$ 5,179.35, para el área B
- III. N\$ 4,704.85, para el área C

Monto exento trimestral:

- I. N\$ 1,393.38, para el área A
- II. N\$ 1,294.83, para el área B
- III. N\$ 1,176.21, para el área C

Estas cantidades se incrementarán cuando se aumente el salario mínimo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informará a los contribuyentes las nuevas cantidades de ganancia exenta trimestral.

Obligaciones de Quienes no Pagan el Impuesto:

- 1. Estar inscritos en el registro federal de contribuyentes.
- 2. Llevar el cuaderno de entradas y salidas y conservar el original de los documentos (notas de venta y comprobantes por compras de bienes nuevos).

3. Entregar a sus clientes copia de las notas de venta, siempre que exceda de N\$ 23.00

4. Solicitar y conservar por un periodo de cinco años, comprobantes que reúnan requisitos fiscales, cuando el precio sea superior a N\$ 580.00

Obligaciones de Comerciantes que Pagan el Impuesto:

Los comerciantes que obtengan una ganancia trimestral superior al monto ya mencionado para cada área geográfica, tendrán las siguientes obligaciones:

1. Estar inscritos en el registro federal de contribuyentes.

2. Llevar el cuaderno de entradas y salidas, conservar el original de los documentos (notas de venta y comprobantes por compras de bienes nuevos).

3. Entregar a sus clientes copia de las notas de venta, siempre que exceda de N\$ 23.00

4. Solicitar y conservar por un periodo de cinco años, comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en su negocio, cuando el precio de los bienes sea superior a N\$ 580.00

5. Para que proceda como salida la inversión de automóviles que se destinen a la actividad, se tendrán que cumplir con los siguientes requisitos y optar por el que mejor se adecue al contribuyente:

a) Se deberá ostentar en ambas puertas delanteras del automóvil el nombre, denominación o razón social del contribuyente, con letras de 10 cm. de altura.

El letrero deberá ser de color contrastante y distinto del color del automóvil.

b) O se podrá llevar una propaganda de dimensiones similares.

c) Los automóviles de nueva adquisición deberán tener el mismo color distintivo.

d) El contribuyente podrá optar por utilizar el vehículo para su uso personal y en ese caso no será obligatorio que se guarde en un lugar específico fuera del horario de labores del negocio, asimismo, lo podrán asignar para que los use determinada persona.

Los contribuyentes que adopten esta opción, solo podrán considerar como salida el 50 por ciento del valor del vehículo, es decir, para que el vehículo se pueda considerar como salida al 100%, el automóvil no deberá ser de uso personal del contribuyente, y deberá guardarlo en un lugar específico fuera del horario de labores, así como no asignarlo a una persona en particular.

e) El límite máximo para considerar como salida la inversión en automóviles en ningún caso podrá exceder a un monto equivalente a N\$ 78,510.00

f) Los vehículos de más de 10 pasajero y aquellos cuya capacidad de carga sea superior a los 3,100 Kg. no estarán sujetos al cumplimiento de los requisitos señalados anteriormente.

6. Los contribuyentes de este Capítulo que deseen considerar salida los sueldos de trabajadores distintos de los 3 sueldos de trabajadores o familiares de salario mínimos cuyos sueldos la Secretaría de Hacienda reduce en forma automática de su ganancia en las tablas de impuesto que publica trimestralmente, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a) Efectuar el entero y retención por conceptos del impuesto sobre la renta de los trabajadores mencionados y entregar en efectivo a aquellos que corresponda, las diferencias a su favor con motivo del crédito al salario previsto en la ley de la materia (Art. 83-I y 83-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta).

b) Llevar y conservar nómina en forma individualizada por cada trabajador en la que se registren los pagos de sueldos y salarios, el impuesto que en su caso se haya retenido, y las diferencias que resulten a favor del trabajador con motivo del crédito al salario.

c) Calcular el impuesto anual de las personas que hayan prestado servicios subordinados (Art. 81 de la LISR).

d) Presentar a través del buzón fiscal en el mes de febrero de cada año, declaración proporcionando información de las personas a quienes hayan entregado cantidades en efectivo, por concepto de diferencias a su favor derivadas del crédito al salario en el año de calendario anterior, utilizando el formato 26.

e) Inscribir a sus trabajadores para efectos del SAR.

Sólo procederá la entrega a los trabajadores de las diferencias a su favor derivadas del crédito al salario, en los casos en que se dé cumplimiento a los requisitos previstos en esta fracción.

7. Los contribuyentes podrán disminuir de los impuestos federales a su cargo o de los retenidos a terceros, las cantidades que entreguen a sus trabajadores por concepto de crédito al salario, siempre que hayan cumplido con lo dispuesto en el punto 6.

Los contribuyentes de este capítulo podrán cumplir la obligación de inscribirse al Registro de Federal de Contribuyentes, por conducto de las

agrupaciones comerciales a las que pertenezcan. En este caso dichas agrupaciones deberán presentar los formatos R-1 por cada uno de sus afiliados ante la Administración Local de Recaudación, haciendo uso del buzón de recepción de tramites fiscales que corresponda al domicilio fiscal de los contribuyentes.

Del Cuaderno de Entradas y Salidas.

Los contribuyentes deberán efectuar en su cuaderno de entradas y salidas, las anotaciones siguientes:

1. En la primera hoja de su cuaderno, los bienes que usen en su negocio al primero de enero de 1995, así como el valor comercial de los mismos, cuando éstos excedan de N\$ 580.00

Los contribuyentes que inicien actividades durante dicho año, determinarán el valor de los bienes a la fecha de inicio.

2. En la parte de entradas, el total de las ventas diarias, así como cualquier otra entrada obtenida en el mismo día.

3. En la parte de salidas, el total de las compras diarias, así como cualquier otra salida que hayan realizado en el mismo día.

El cuaderno de entradas y salidas, deberá estar empastado y numerado y sus anotaciones podrán efectuarse en forma global una vez por trimestre, dicho cuaderno no requiere la autorización o sello alguno por parte de las autoridades fiscales, toda vez que no es libro de contabilidad.

Cuando los contribuyentes cuenten con ayudas de computo para llevar su cuaderno, las hojas computarizadas que se impriman para estos efectos

podrán hacer las veces de cuaderno de entrada y salidas debiendo empastar dichas hojas durante el periodo de enero a marzo del ejercicio siguiente a aquel por el que se registren dichas operaciones (1996).

Los Contribuyentes no Tendrán que Cumplir con las Sigüientes Obligaciones:

1. Presentar declaración anual, salvo los casos siguientes:

a) Cuando obtengan además de sus ingresos derivados de actividades comerciales, otros ingresos como salario, honorarios o arrendamiento de inmuebles.

b) También si desean hacer las deducciones personales por honorarios médicos, gastos hospitalarios, de funerales o de donativos.

2. Presentar declaración con la información de sus 50 principales clientes y proveedores.

En el caso de que las autoridades fiscales les proporcionen máquinas de comprobación fiscal, será sin costo alguno para el contribuyente mientras los ingresos que obtenga en el año se mantengan dentro del límite establecido para tributar conforme a este Capítulo. En el ejercicio en que sus ingresos excedan el límite señalado, deberá cubrir a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por concepto de derechos, la cantidad que establezca la Ley Federal de Derechos Vigentes en el ejercicio de que se trate, o bien podrá adquirir la máquina de comprobación directamente del proveedor autorizado.

Determinación de los Pagos Trimestrales del ISR.

Para calcular el impuesto sobre renta que se paga trimestralmente, se procederá como sigue:

1. Se determina la ganancia trimestral de la forma siguiente:

Monto de Entradas de cada Trimestre
(Enero-Marzo, Abril-Junio, Julio-Septiembre, Octubre-Diciembre)

Menos:

Monto de Salidas de Cada Trimestre*
(Enero-Marzo, Abril-Junio, Julio-Septiembre, Octubre-Diciembre)

G a n a n c i a base para el pago del ISR

* No se deberá incluir los tres salarios mínimos de trabajadores o familiares que se pueden considerar como salidas sin cumplir requisito alguno.

La cantidad - ganancia se localizará en las tablas de impuesto sobre la renta que publicará trimestralmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en las que se indicará a pagar. Dicha tabla incluirá la deducción de los 3 salarios mínimos por familiares o trabajadores.

IMPUESTO AL ACTIVO.

Contribuyentes No Obligados a Pagar el Impuesto.

a) No estarán obligados a pagar este impuesto, los comerciantes que tengan bienes afectos al negocio, cuyo valor no exceda de un monto equivalente a 15 veces el salario mínimo elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, se señalan a continuación.

- I. N\$ 83,603.25, para el área A
- II. N\$ 77,690.25, para el área B
- II. N\$ 70,572.75, para el área C

Estas cantidades se incrementarán cuando se aumente el salario mínimo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informará a los contribuyentes las nuevas cantidades.

b) Tampoco estarán obligados al pago del impuesto al activo, los comerciantes que en 1991 hubieran tenido bienes cuyo valor no haya excedido de un monto equivalente a 15 veces el salario mínimo de dicho ejercicio, elevado al año, conforme a las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de la aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, se señalan a continuación:

- I. N\$ 66,246.45, para el área A
- II. N\$ 61,234.80, para el área B
- II. N\$ 55,226.17, para el área C

Los contribuyentes que el 1994 no estuvieron obligados al pago de este impuesto en virtud de haber optado por aplicar el procedimiento a que se refiere esta regla, para efectos de determinar el impuesto de 1995, deberán considerar el valor de los bienes que hayan tenido en 1992, y no estarán

obligados a cubrir dicho impuesto, siempre que en 1992 el valor de sus bienes no hubiera excedido de las cantidades que, atendiendo al área geográfica para fines de aplicación del salario mínimo en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, se señalan a continuación:

- I. N\$ 73,181.70, para el área A
- II. N\$ 67,636.80, para el área B
- II. N\$ 61,021.35, para el área C

Quienes apliquen los procedimientos a que se refiere el inciso a), para determinar si en los ejercicios siguientes pagan o no el impuesto al activo deberán invariablemente considerar el valor que los bienes que hubieran tenido en el cuarto ejercicio anterior al que corresponda el pago del impuesto.

De la Tenencia de Bienes Inmuebles:

Cuando el comerciante cuente con bienes inmuebles afectos a su actividad comercial podrán considerar el valor catastral del inmueble para efectos del impuesto al activo.

En el caso de inmuebles que se utilicen parcialmente en la actividad comercial, el impuesto al activo se calculará en forma proporcional considerando los metros cuadrados del local en que se realicen dichas actividades.

Es importante considerara que el valor catastral de dichos inmuebles se podrá obtener de las boletas que la Tesorería del Distrito Federal o los Municipios envían a los contribuyentes para el pago del impuesto predial.

Comerciantes que Pagan el Impuesto.

Los comerciantes que tengan bienes afectos al negocio, cuyo valor sea superior a las cantidades señaladas en "Contribuyentes no obligados a pagar el impuesto", determinarán el impuesto sobre el excedente de las reglas antes citadas, según corresponda, debiendo aplicar la tasa del 1.8%. El resultado se dividirá entre cuatro y esta cantidad se pagará trimestralmente, conjuntamente con el impuesto sobre la renta, en su caso, utilizando el mismo formato de pago 1, es decir:

	Valor de los bienes asentados en la primera hoja del cuaderno de entradas y salidas al 1 de enero de 1995*
Menos:	Monto de 15 salarios mínimos elevados al año del área geográfica.

	E x c e d e n t e
Por:	Tasa 1.8%

	Impuesto del Ejercicio
Entre:	4

	Monto a pagar en cada trimestre por 1995
	=====

* Esta relación de bienes se puede valorar en forma opcional con los factores de actualización de los activos fijos, gastos y cargos diferidos, que se mencionan en el Art. 12-II de la Ley del Impuesto al Activo, en lugar de aplicar el valor comercial.

Opción de No Presentar Declaración Anual.

Los contribuyentes a que se refiere a este Capítulo, podrán optar por no presentar declaración anual de Impuesto al Activo.

Esta opción sólo podrá ejercerse cuando no se esté obligando a la presentación de la declaración anual del impuesto sobre la renta, de conformidad con lo ya enunciado.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Comerciantes que No Pagan el Impuesto.

No estarán obligados al pago de este impuesto, quienes en el año de 1994:

a) Hayan tenido bienes que no hubieran excedido respectivamente a las cantidades siguientes:

- I. N\$ 83,603.25, para el área A
- II. N\$ 77,690.25, para el área B
- III. N\$ 70,572.75, para el área C

Estas cantidades se incrementarán cuando se aumente el salario mínimo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, informará a los contribuyentes las nuevas cantidades.

b) Y obtenido ingresos que no hubiesen excedido de un monto equivalente a 77 veces el salario mínimo elevado al año:

- I. N\$ 429,163.35, para el área A
- II. N\$ 398,809.95, para el área B
- III. N\$ 362,273.45, para el área C

Tales contribuyentes deberán durante 1995, solicitar comprobantes por todas las compras y gastos que efectúen que excedan de N\$ 23.00, y obtener y conservar, como mínimo comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en su negocio cuando el precio sea superior a N\$ 580.00

Comerciantes que Pagan el Impuesto.

Los contribuyentes que hayan tenido durante 1994 ingresos y bienes que hubieran excedido a las cantidades ya señaladas, deberán realizar pagos trimestrales de este impuesto, conjuntamente, en su caso, con los del impuesto sobre la renta y el impuesto al activo, en los mismos plazos y formatos.

Los contribuyentes, deberán efectuar las anotaciones en su cuaderno de entradas y salidas, distinguiendo las entradas a las tasas del 0%, 10%, 15%, según corresponda. Sin embargo, podrán aplicar a sus ventas de cada trimestre, el porcentaje en que las operaciones afectadas a cada una de las tasas, representa del total; en este caso harán la separación por tasas del impuesto, únicamente en los primeros siete días de cada trimestre.

EJEMPLO DE LA OPCIÓN:

Enero =====	Día	Venta Total Incluye IVA	Ventas IVA 0%	Ventas IVA 15%
	1	500	200	300
	2	500	200	300
	3	600	250	350
	4	600	300	300
	5	650	300	350
	6	600	250	350
	7	650	300	350
		a) 4,100	1,800	b) 2,300

Solución:

$$\text{Porcentaje} = \frac{2,300}{4,100} = .561 \times 100 = 56.1\%$$

Ventas totales del trimestre - IVA incluido
(Enero-Marzo)..... 52,000

Por:

Porcentaje 56.1%
Monto de Ventas IVA incluido al 10% 29,172

Entre: 1.1

Ventas afectas a IVA 10% 26,520

Por:

Tasa 10%
IVA Traslado en ventas 2,652

Menos:

IVA pagado por compras y gastos o
inversiones de Enero-Marzo 1,800

IVA por pagar en la declaración
del primer trimestre 1995 852

En los casos que los contribuyentes no estén en el supuesto de manejar dos tasas de IVA, se consideraran los IVAs realmente cobrados por las ventas y se les restara el IVA que se pago por compras, gastos, etc., y la diferencia será el impuesto a pagar.

Opción de No Presentar Declaración Anual.

Los contribuyentes a que se refiere este Capítulo podrán optar por no presentar declaración anual del Impuesto al Valor Agregado.

Esta opción sólo podrá ejercerse cuando no se está obligando a la prestación de la declaración anual del impuesto sobre la renta, de conformidad con lo ya mencionado.

CALENDARIO DE PAGOS PARA EL RÉGIMEN SIMPLIFICADO (ISR-IVA-IMPAC PARA 1995)

Primera Letra RFC	T r i m e s t r e			
	1er.	2do.	3er.	4to.
De la A a la G	May-95	Agost-95	Nov-95	Feb-96
De la H a la O	Jun-95	Sept-95	Dic-95	Mar-96
De la P a la Z	Jul-95	Oct-95	Ene-95	Abr-96

En cuanto al día para pago será el de la fecha de nacimiento. Cuando el día de su nacimiento, haya sido el 29, 30 ó 31 y el mes en que tenga que efectuarse el pago no contenga dicho día, deberá pagar el último día hábil del mes.

Los impuestos por pagar se anotarán en el formato de pago 1, y se pagará en los bancos autorizados. En caso de no existir instituciones bancarias autorizadas en la localidad, las declaraciones podrán enviarse por correo en pieza certificada a la Administración Local de Recaudación que corresponda al domicilio fiscal del contribuyente.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES

Debido a la grave crisis que nos acosa desde el pasado mes de Diciembre de 1994, las empresas mexicanas se han visto afectadas en su economía, resintiéndolo de una forma más notoria las micro y pequeñas empresas, las cuales se vieron obligadas a tomar decisiones tales como hacer recortes de personal, disminuir sus compras, suspender sus pagos e incluso declararse en quiebra. Causa que nos motivo a seleccionar el tema de la presente tesis, en donde nos basamos en estudios e investigaciones y llegamos a la conclusión de que existen muchas formas de enfrentar y disminuir los efectos de esta crisis, siendo una de las más importantes la obtención de un financiamiento a un bajo costo.

Nacional Financiera anuncio que a partir del primero de Junio del presente año, disminuirá 22 puntos porcentuales a la tasa que aplica en operaciones de financiamiento y reestructuración de créditos al situarla en 51.92%, con lo que se coloca en el nivel más bajo del mercado financiero.

La nueva tasa Nafin beneficiará a micro, pequeñas y medianas empresas con problemas de financiamiento, esto será posible debido a que Nacional Financiera, podrá obtener recursos a bajo precio, además por la reducción presentada en las tasas de interés del mercado en las ultimas semanas.

Es importante mencionar que existen varias formas de obtener financiamiento, pero es necesario observar el destino que se le va a dar a dicho crédito, y en base a esto verificar cual es el más apto para cada tipo de empresa. Los tipos, formas y requisitos para obtener un financiamiento son muy variados, pero desgraciadamente los empresarios (sobre todo los de la micro y pequeña empresa) no tienen el conocimiento suficiente de ello, evitando con esto dar solución a los problemas en que se están enfrentando en la actualidad.

Actualmente la tendencia mundial de las empresas es tener presencia a nivel internacional, esto impulsado por una globalización de los países desarrollados, obligando por ende a actuar de la misma forma a los países en vías de desarrollo.

Hay que dejar muy claro que para superar la crisis, no es suficiente con obtener un financiamiento a bajo costo u obtener grandes utilidades, es nuestro deber como mexicanos cambiar nuestra mentalidad de triunfo individualista, y hacer consciencia de que ya es momento de mejorar y crecer como empresa, como sector y como una gran nación, debemos dejar de ser tan dependientes de nuestro país vecino "Estados Unidos" y ser más dependientes de nuestra gente, de nuestra capacidad y de nuestros recursos, además de tener una visión a largo plazo. La crisis debemos tomarla como una oportunidad y como un reto y así luchar juntos, salir adelante y triunfar con la frente en alto y estar orgullosos de ser mexicanos.

RECOMENDACIONES

- **Mejorar la calidad de nuestros productos.**
- **Desarrollar procesos de producción más eficientes y abatir costos.**
- **Definir las fortalezas de la empresa para enfrentar los retos y poder aprovechar las nuevas oportunidades que sean creadas en el futuro.**
- **Que no se siga sacrificando el futuro del país reduciendo la inversión en infraestructura económica y social.**
- **Reducir los grandes resagos del país en desarrollo de infraestructura como es la salud, educación, comunicaciones y energéticos.**
- **Debemos ser competitivos como país, no basta serlo sectorialmente.**
- **No descuidar el comportamiento de la economía mundial.**
- **Tener capacidad, visión, creatividad, agresividad y habilidad para enfrentarnos a situaciones de inestabilidad.**
- **Evitar el empirismo en el manejo de las empresas.**
- **Crear una cultura financiera en todos los habitantes del país.**

REFERENCIAS

SOLIS M., LEOPOLDO, Evolución Financiera de México, Editorial Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México 1967.

VILLEGAS FERNÁNDEZ, EDUARDO, El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Editorial PAC, México 1994.

NAFINSA - INEGI, La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Principales Características, México 1992.

ESPINOSA VILLAREAL, OSCAR, Fuentes de Financiamiento, Biblioteca de la Micro y Mediana Empresa, Ejemplar Editado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, A.C. y Nacional Financiera, S.A., México 1992.

MARMOLEJO G., MARTÍN, Inversión, Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía, Editado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, A.C., México 1994.

GITMAN, LAWRENCE J., Administración Financiera Básica, Editorial Harla, México 1990.

GITMAN, LAWRENCE J., Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Harla, México 1991.

MORENO FERNÁNDEZ, JOAQUIN A., Las Finanzas en la Empresa, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., México 1994.

BACA URBINA, Evaluación de Proyectos de Inversión, Editorial Limusa, México 1994.

WESTON J., FRED, THOMAS E. COPELAND, Finanzas en la Administración, Editorial Mc Graw Hill / Interamericana, México 1992.

PERDOMO MORENO, ABRAHAM, Elementos Básicos de Administración Financiera, Editorial ECASA, México 1991.

BIERMAN, HAROL JR., Planeación Financiera Estratégica, Editorial CECSA, México 1987.

JOHNSON, ROBERT W. Y MELICHER, RONALD W., Administración Financiera, Editorial CECSA, México 1989.

SCHALL, LAWRENCE Y CHARLES W. HALLEY, Administración Financiera, Editorial Mc Graw Hill, México 1988.

DE PINA VARA, RAFAEL, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, México 1991.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNAM, Conferencia Magistral, Reforma Fiscal y Panorama Laboral 1995, División de Investigación en Contaduría, Administración e Informática y División de Educación Continua, Abril de 1995.

MORENO PADILLA, JAVIER, Prontuario de Leyes Fiscales, Editorial Trillas, México 1995.

CONSULTORIO FISCAL, Jurídico, Laboral y Contable - Financiero, Revista Editada por la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, Año 9, Tomo 137, Mayo de 1995.

CONSULTORIO FISCAL, Jurídico, Laboral y Contable - Financiero, Revista Editada por la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, Año 9, Tomo 138, Mayo de 1995.

BANCENTRO, MULTIVALORES GRUPO FINANCIERO, Análisis Económico y Bursátil, Informe Mensual, Enero 1995.

BLANES PRIETO, JOAQUIN, Diccionario de Términos Contables, Colegio de Contadores Públicos, A.C., México 1983.

KOHLER L., ERIC, Diccionario para Contadores, Unión Tipográfica, Editorial Hispano Americana, S.A. de C.V., México 1970.

SEOANE JOAQUIN, RAÚL, Diccionario de Contabilidad, Organización, Administración, Control y Ciencias Afines, Editorial Difusión, Buenos Aires Argentina 1971.

DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO SALVAT UNIVERSAL, Tomo 11, Barcelona España 1969.

GRAN ENCICLOPEDIA LAROUSSE, Tomo 8, Editorial Planeta, S.A., París Francia 1961.