



15
2g'

Universidad Autónoma de Guadalajara

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD
Y ECONOMIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA
LA PEQUEÑA INDUSTRIA

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

BERTHA CECILIA MACIAS RODRIGUEZ

GUADALAJARA, JAL.

DICIEMBRE DE 1988



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I GENERALIDADES	3
A) DEFINICION DE PEQUEÑA INDUSTRIA	3
B) CARACTERISTICAS DE CONSTITUCION Y OPERACION	3
C) TENDENCIA AL INCREMENTO EN SU PRODUCCION Y SUS CONSECUENCIAS	7
CAPITULO II NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	9
CAPITULO III OPCIONES DE SOLUCION	12
A) FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.	14
Credito comercial.	17
Préstamos bancarios.	25
Capital.	26
Acreedores.	26
Anticipos de clientes.	26
B) FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	27
Fondo de equipamiento industrial.	30
Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.	30
Atendimiento financiero.	35
CAPITULO IV CASO PRACTICO	40
CONCLUSIONES	70
BIBLIOGRAFIA	72

INTRODUCCION.

Uno de los principales problemas que enfrenta la pequeña industria para lograr su desarrollo es la dificultad para obtener financiamiento propio.

Este tipo de empresas, generalmente familiares, no cuentan con la capacidad suficiente para poder solventar un plan de expansión o una crisis económica. En respuesta a estas necesidades se han impulsado en los últimos años programas de financiamiento establecidos por el gobierno federal a través de diversos organismos públicos que brindan al pequeño industrial una opción sencilla para poder llevar a cabo sus proyectos.

La alternativa de aprovechar el dinero ajeno en financiamientos de progreso influye directamente en un impulso a la economía nacional, al incrementar la producción de las fábricas y en la creación de fuentes de trabajo.

La pequeña industria es la gran esperanza para la economía nacional, pues con medios suficientes y adecuados pueden convertirse en mediana y posteriormente en importantes empresas que contribuyan al desarrollo del país.

Este estudio se encoca a descubrir mejores formas de hacer frente a los problemas de financiamiento de las pequeñas unidades industriales con perspectivas de progreso y de adaptación a situaciones de cambio de tecnología de modernización; así como proponer medios para solucionar dificultades financieras derivadas de las operaciones

normales que en general puede cubrir toda empresa en su ciclo de vida.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

A) DEFINICION DE PEQUEÑA INDUSTRIA

Debido a que cada tipo de empresa tiene sus propias características y formas de operación, es difícil formar un prototipo de algún tipo de industria en general, sin embargo, todas ellas pueden tener algunos aspectos en común que las puede hacer compatibles unas con otras en cuanto a volumen de producción, forma de constitución, manera de administración, etc., que provoca que se formen estratos y que cada empresa en particular pueda establecerse en alguno de ellos.

Así pues tenemos a la industria en general dividida en tres grandes grupos:

- a) Industria pequeña
- b) Industria mediana
- c) Gran industria

Como este estudio se enfoca al primer grupo, sólo definiremos a la pequeña industria como "toda fabricación realizada en establecimientos relativamente pequeños, incluyendo así las formas de fábrica o taller". (1)

(1) Robert W. Davenport

La producción que se lleva a cabo en una fábrica difiere de la que se realiza en un taller en que la primera necesita de una coordinación del trabajo más eficiente y un poco más cuidadoso debido a que hay división de tareas y ésto trae consigo una serie de procedimientos administrativos más especializados que en un taller o una industria casera.

Los problemas de financiamiento que requieren un taller o una pequeña fábrica pueden variar debido a sus diferencias en la forma de trabajo, ya que quizá una fábrica requiere de créditos para tecnología y el taller para local o materia prima.

Pero aún con sus diferencias se puede decir que las dos formas que engloban la pequeña industria puede lograr los mismos resultados de financiamiento aun difiriendo en sus necesidades.

B) CARACTERISTICAS DE CONSTITUCION Y OPERACION

Podemos decir que la pequeña industria en general posee ciertas características que la identifican como tal. Aunque cada entidad tiene sus aspectos únicos, podemos identificar ciertas constantes, como pueden ser:

a) Sus integrantes son familiares o amistades que convienen en unirse para formar un negocio en el cual invertir su dinero y que les produzca utilidades.

b) El capital social inicial es integrado con aportaciones más o menos uniformes de los dueños, y aunque suele ser de poco monto, puede aumentar por aportaciones posteriores.

c) El representante legal es designado de entre los socios y éste recibe la denominación de administrador general.

d) La organización del establecimiento es poco especializada y establecida por la totalidad de los accionistas para delimitar funciones y responsabilidades.

e) Los objetivos se establecen a corto plazo, con pocos planes de prevención a futuro.

f) Sus principales actividades de compra o venta las lleva a cabo con personas ya conocidas o en su defecto trata de iniciar una relación estrecha para asegurar sus materiales o sus ventas.

g) El administrador está en contacto continuo con el personal que labora en producción y el mismo lleva a cabo la supervisión diaria del trabajo.

h) Los movimientos operativos son pocos, sencillos y con poco grado de dificultad.

i) El grupo de condueños planean sus finanzas y establecen sus costos sin tener una asesoría externa especializada.

j) El número de proveedores y clientes es muy reducido.

k) Se lleva a cabo una administración personalizada y pocas veces se toma en consideración la opinión de los empleados para la toma de decisiones.

l) Otra característica que distingue a la pequeña industria en su tiempo de vida; si es una empresa recién creada es muy probable que se encuadre dentro de esta clasificación.

Generalmente las características anteriormente señaladas deben tomarse en cuenta para poder recurrir al financiamiento adecuado y poder lograr los mejores resultados.

**C) TENDENCIA AL INCREMENTO EN SU PRODUCCION Y SUS
CONSECUENCIAS**

Todo tipo de industria tiende por inerxia a una mejoría en todos sus aspectos: financiero, tecnológico, administrativo, productivo, de mercado, de calidad, etc., y la pequeña industria no es la excepción.

Por su naturaleza, la pequeña industria tiende a adquirir el comportamiento de la gran industria y a tratar de alcanzar esa categoría.

A través de sus años de vida, la microindustria crea su propio mercado y adecúa sus posibilidades productivas a éste; pero conforme promueve sus productos en él, sus capacidades de producción se vuelven insuficientes y la necesidad de expansión se vuelve primordial. Es entonces cuando se busca obtener recursos para lograr un crecimiento adecuado a sus requerimientos futuros, ya que de no hacerse se saturaría la demanda y al no poder satisfacerla, provocaría la pérdida del nuevo mercado y en ocasiones hasta del ya existente, lo que podría traer consigo el cierre.

A través de sus relaciones con amistades o entre sus mismos clientes, el administrador busca el crecimiento del negocio según vea sus posibilidades de expansión.

Para lograr ésto, efectúa un análisis de la competencia teniendo en cuenta aspectos tales como su productividad, su capacidad tecnológica, su mercado, la calidad de su producto

y el precio de venta. Con estos datos se forma una idea y la compara con las características de su industria. Solicita cotizaciones entre sus proveedores sobre un precio al mayoreo, negociando sea menor en relación al que tuviera en el momento, estimaría la mano de obra que utilizaría con el aumento de producción y determinaría con esto el precio de venta que podría otorgar al cliente, contemplando así la posibilidad de ser competitivo en el mercado al que desea ingresar. Si no fuere menor o igual en precio y calidad a la competencia, sería muy difícil que lograra obtener inmediatamente una rápida expansión, pero si por el contrario fueren sus productos más ventajosos a los demás de su misma clase trataría de buscar en el momento la manera de llevar a cabo sus objetivos.

CAPITULO 11

NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO

APARICION DEL PROBLEMA DE FALTA DE CAPITAL

Después de haber establecido ciertos estándares de comportamiento y características operacionales de la pequeña industria y comprobando su tendencia hacia la mejora y el crecimiento, surge un gran problema a solucionar: Cómo obtener los recursos necesarios para lograrlo.

Como lo vimos anteriormente, las características de las pequeñas industrias no envían la posesión de un gran capital del cual puedan disponer para lograr su objetivo, por lo que se requiere buscar una fuente de financiamiento externo que sea lo más adecuado a sus necesidades.

El problema de financiamiento para la pequeña industria no es un problema simple. El pequeño industrial se encuentra con diversas situaciones que tiene que afrontar en el momento de buscar el capital que necesita.

Hay muchos factores que dificultan el financiamiento de la pequeña fábrica, ya que existe un alto riesgo por sus características generales:

- * Como el dueño o uno de ellos es el que se encarga de la administración, es probable que sus capacidades administrativas sean débiles en algunos aspectos.
- * Otro problema de las empresas administradas por sus propios dueños lo representa la posibilidad de muerte, las enfermedades y los cambios que trae consigo la edad, o los

variables intereses familiares del propietario-administrador que pueden alterar extremadamente las perspectivas de la empresa.

- * La pequeña empresa es numamente vulnerable a las presiones del medio, tales como la competencia, los cambios en las condiciones de abastecimiento por parte de los proveedores y las variaciones a que puede estar expuesta por disposiciones gubernamentales.

- * Algunas fábricas pequeñas dependen en gran medida de circunstancias especiales: de un mercado en particular, de la ubicación o del producto que proponen. Este tipo de empresa tiene poca protección contra los cambios inesperados que pueden variar completamente sus planes y expectativas.

- * La pequeña industria no siempre puede dar garantía suficiente para asegurar satisfactoriamente el pago de préstamos, ya que cuenta con elementos o situaciones adversas que no puede superar, como puede ser la competencia o su mismo desarrollo.

- * Con frecuencia los pequeños industriales no pueden presentar libros de contabilidad que aseguren ser una buena garantía para el prestador.

No todas las características de la microindustria se pueden considerar como un elemento negativo que entorpece la adquisición de un financiamiento, también existen otras que le son favorables para obtenerlo:

* Los propietarios con grandes probabilidades de desarrollo tienden a sentirse fuertemente motivados, y ésto les ayuda a superar sus problemas.

* Las operaciones de las pequeñas fábricas tienden a ser más sencillas que las grandes y sus capacidades bailan a la vista.

* Los pequeños industriales, como es probable que tengan constante necesidad de financiamiento externo, tienen motivos especiales para mantener un buen expediente de crédito.

Existen en la actualidad medios de financiamiento de variadas características y constitución. Los hay promovidos por organismos privados que obtienen y otorgan beneficios a través de ellos y también existen los que son sostenidos por el Gobierno Federal en sus campañas de ayuda a los distintos sectores de la economía por medio de Fondos de Fomento, Fideicomisos de Promoción, o simplemente por medio de las Sociedades Nacionales de Crédito.

Cada tipo de fuente de financiamiento posee sus características propias de otorgamiento y pago: los hay desde muy sencillos que se pueden pactar verbalmente entre el otorgante y el sujeto del crédito, hasta los que requiere presentar una gran cantidad de garantías por medio de documentos y solicitudes.

Entre la gran gama de fuentes financieras que existen en la actualidad, el pequeño empresario puede escoger la más apta dependiendo de sus propias características.

La elección deberá hacerse analizando cuidadosamente los requerimientos y beneficio que le pueda traer. Esta relación será de gran importancia, pues de ella puede depender el crecimiento o la desaparición de la entidad.

CAPITULO III

OPCIONES DE SOLUCION

Para poder solucionar el grave problema de carecer de recursos propios suficientes para hacer frente a las necesidades económicas de la industria, surgen opciones de solución de diversas características que pueden adaptarse a cada ente en particular.

Así pues tenemos en general:

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Generalmente se requiere para atender las necesidades operacionales que demandan pagos inmediatos, por ejemplo:

- a) Necesidad de existencia de materia prima.
- b) Necesidad de existencia de mercancías.
- c) Necesidad de pagos a proveedores y acreedores.
- d) Necesidad de pago de nóminas, etc.

Existen grandes razones para utilizar financiamiento a corto plazo debido a que generalmente no hay obligaciones determinantes ni grandes obstáculos para obtenerlos.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Normalmente son recursos que benefician al capital de trabajo por el hecho de estar representados en su mayor

parte dentro del pasivo no circulante durante los primeros años de su vigencia.

Este tipo de recursos generalmente se utilizan para satisfacer objetivos financieros, es decir, para proyectos de inversión, consolidación de pasivo, etc.

Se reciben del mercado de capitales y su costo varía en función del tipo de crédito que lo produzca. Sin embargo, este financiamiento resulta un poco más caro que los que se obtengan a corto plazo, puesto que el riesgo crece considerablemente para el financiador, que permite usar sus recursos por períodos largos.

Enseguida analizaremos estos dos tipos de financiamientos en forma individual, especificando sus diversidades y clasificaciones.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

CREDITO COMERCIAL.

El crédito comercial juega un papel muy especial en el financiamiento de la empresa.

Es una forma acostumbrada de hacer negociaciones en la mayoría de las industrias, en forma y muy conveniente, ya que toda empresa que funciona otorga crédito a sus clientes y a la vez recibe plazo de los proveedores y anticipos de

los clientes, y por lo tanto puede otorgar y obtener crédito comercial.

Una empresa que no califique como sujeto de crédito en una institución financiera puede recibir crédito comercial porque las experiencias y actividades pasadas han familiarizado al vendedor con el cliente. El proveedor conoce todas las prácticas mercantiles de la industria y con ésto está en condiciones de juzgar la capacidad que tenga el cliente, y por consiguiente el riesgo que corre de recuperar su venta a crédito.

El cliente a menudo no tiene otra forma de financiamiento disponible y puede ser que esté pagando un costo a través de intereses que pueda ser mayor al que le correspondiera si no lo utilizara.

Otra forma en que se puede acortar el costo, puede ser en los precios que está pagando por la mercancía, los cuales pueden resultar ser más elevados que si los comprara con otro proveedor que no le concediera el mismo plazo de tiempo para pagar.

Para determinar el volumen del crédito comercial que una empresa industrial puede aprovechar y/o conceder, intervienen distintos factores, entre los cuales destacan:

- a) Las costumbres
- b) las tradiciones
- c) las características del mercado
- d) ciertas características técnicas y económicas de la situación productiva

- e) el prestigio de la empresa
- f) sus disponibilidades financieras
- g) las políticas de compra y venta
- h) los intereses correspondientes al crédito
- i) las relaciones que lleve la industria con sus clientes y proveedores.

Para poder mantener una buena relación de compra-venta entre el cliente y proveedor deben tenerse muchos elementos favorables para que se consoliden las operaciones.

El cliente (industria), debe tener mucho cuidado de ser un buen sujeto de crédito para poder aprovechar esta opción de la manera más eficaz sin que se convierta en algo perjudicial para la compañía al tener que pagar costos de financiamiento, como pueden ser intereses moratorios que en lugar de beneficiar lastimen la economía del negocio.

En el reciente período de inflación y escasez de dinero, las empresas han elevado los requisitos que regulan el otorgamiento de créditos, debido a que con esto se aseguraban una rápida recuperación de su dinero y al mismo tiempo protegían su liquidez. Se volvieron más selectivos al otorgar un crédito comercial y por consiguiente este recurso de financiamiento se vuelve en cierta manera más peligroso y comprometedor.

Para poder financiarse con esta opción tan común en estos días, se debe hacer antes que nada un análisis minucioso de los costos de compra (precio, interés, plazo, etc.) antes de optar por ser cliente a crédito de

cualquier proveedor para evitar en la futura el estar pagando un costo de financiamiento que pueda volverse un problema mayor para la empresa.

PRESTAMOS BANCARIOS

Los préstamos de bancos tienen el siguiente lugar en importancia después del crédito comercial como fuente de financiamiento a corto plazo.

Este tipo de operaciones aparecen en el balance como "créditos bancarios" o en la cuenta de "documentos por pagar".

Las Sociedades Nacionales de Crédito ocupan una situación clave en los mercados de dinero, ya que a través de ellas se promueve el otorgamiento de miles de créditos directamente provenientes del Banco de México.

Es una fácil opción, la cual también requiere de ciertos requisitos para su obtención, pero sin embargo su trámite no es tan complicado y su pago es muy accesible a cualquier tipo de empresa.

Los préstamos bancarios tienen como aspectos especiales:

Forma del préstamo: El préstamo que es otorgado a la pequeña industria es muy parecido en su forma al préstamo que se concede a un persona. Se obtiene firmando un pagaré convencional, en cual aparece especificado el nombre o razón social, la fecha de vencimiento, el número del documento de

su clase, la cantidad con letra y número, la comisión bancaria correspondiente, el importe líquido que recibe el cliente, lugar, fecha y firma del interesado y del aval.

El reembolso se realiza a través de una suma acumulada al vencimiento o en abonos que se distribuyen a lo largo del período del crédito.

Una línea de crédito es un acuerdo formal entre el banco y el prestatario, en el cual se delimita el monto máximo de financiamiento que el banco otorgará al cliente.

Generalmente el monto del préstamo al vencimiento se acredita en la cuenta de cheques del solicitante.

Magnitud de los clientes: Los bancos hacen préstamos a las empresas de cualquier magnitud. Por monto en dinero la mayor parte de los préstamos comerciales son obtenidos por empresas de pequeña o mediana capacidad, pero hay solicitudes de grandes empresas que por lo general tienen una línea de crédito disponible en cualquier momento.

Vencimiento: Los bancos comerciales se concentran en préstamos a corto plazo, éstos representan dos terceras partes del total de los créditos concedidos por los bancos, en cambio sólo una tercera parte corresponden a los préstamos a largo plazo. El crédito más usual es el pagarse a un mes el cual se puede renovar a su vencimiento.

Garantías colaterales: Si el sujeto del crédito se encuentra en situaciones desfavorables que puedan ocasionar la falta de cumplimiento del pago, entonces se recurre a pedirle una garantía colateral llamado también aval, que responda por el pago en caso de incumplimiento del primero.

Más de la mitad de los préstamos bancarios están sujetos a garantías colaterales para asegurar al banco la liquidación del mismo.

Reembolso de los préstamos bancarios: Debido a que la mayor parte de los depósitos bancarios están sujetos a retiros a la vista, los bancos comerciales tratan de evitar que las empresas usen el crédito bancario para un financiamiento permanente. Por lo tanto el banco puede pedir a sus cliente que "limpien" sus préstamos bancarios a corto plazo por lo menos una vez durante un mes al año. Si una empresa no puede liberarse de sus deudas bancarias por lo menos durante una parte cada año, está usando el financiamiento bancario para satisfacer sus necesidades permanentes y debería buscar mejores opciones de financiamiento a largo plazo.

Para el otorgamiento del crédito se procurará esencialmente los siguientes objetivos:

1. **LIQUIDEZ.** En los que con respecto a los financiamientos concedidos se obtenga el mayor índice de probabilidad de que los deudores cumplan con su pago precisamente en la fecha de

los vencimientos estipulados, toda vez que las instituciones llevan a cabo sus inversiones (ya sea en valores o créditos) en función de la exigibilidad del pasivo que tienen contratado.

2. **SEGURIDAD.** Es decir, que existan garantías reales o quirografarias suficientes para respaldar la recuperación del crédito, en el caso de que por venir a menos la situación financiera del deudor, se viera imposibilitado para cumplir con el pago del financiamiento en las condiciones inicialmente pactadas.

3. **PRODUCTIVIDAD.** que los créditos concedidos reditúen una tasa de interés suficiente para cubrir los gastos de operación y deje un margen de utilidad.

TIPOS DE CREDITOS BANCARIOS

a) **Créditos directos:** En virtud de esta operación de financiamiento, el banco entrega cierta cantidad de dinero al sujeto del crédito quien se obliga, suscribiendo un pagaré, a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y pagar los intereses estipulados.

Los préstamos directos cuya única garantía es moral, ya que no existe ninguna garantía real, representa la confianza que el banco tiene en el sujeto de crédito, que éste liquidará oportunamente los pagarés que suscribe.

El banco puede exigir que el documento que compromete al sujeto del crédito a pagar incondicionalmente una suma de

dinero sea también suscrito por otra persona para tener mayor garantía moral en la operación. A esta operación se les conoce también como "Préstamos quirografarios".

b) Créditos quirografarios: Cuyo significado etimológico viene del griego y quiere decir "escritura a mano" ya que el sujeto del crédito garantiza el pago mediante su firma en el o los pagarés sin otorgar una garantía real o tangible.

c) Créditos en blanco: Por la misma razón explicada en el párrafo anterior recibe su nombre, o sea porque su garantía es moral y no real.

Todo pagaré que garantice el pago de un crédito directo, debe contener todos los requisitos que señala el artículo 178 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito:

- * Mención de ser pagaré.
- * La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- * El nombre de la persona a quien se ha de hacer el pago.
- * Lugar y fecha de pago.
- * Lugar y fecha de suscripción del documento.
- * La firma del suscriptor, o de la persona que firme en su nombre.

Este tipo de crédito representa para los bancos algunos inconvenientes:

* El banco no tiene manera de probar el destino que se dará al producto del préstamo, aun cuando éste sea destinado a surtir a las personas de capital de trabajo abasteciendo así de liquidez a corto plazo a las empresas que puedan necesitarlo en cualquier momento.

* La única garantía que ofrece en la solvencia del deudor.

* Se corre el riesgo de que al otorgar este tipo de crédito a una empresa, ésta se encuentre en situación difícil, debido a que por una parte su papel comercial se encuentra cedido en su totalidad y por otra que haya afectado a otros créditos sus garantías reales, constituyendo con ello un riesgo mayor.

* Generalmente estas operaciones son más peligrosas cuando se celebran con comerciantes de recursos moderados o con particulares, para lo cual los bancos obtienen una segunda firma, cuidando que ésta sea de personas independientemente solventes e interesadas en forma directa en la operación de la cual proviene la necesidad de crédito.

* Un préstamo giroquintario que es sujeto a dos o más renovaciones debe considerarse como crédito de lento recuperación. Por ello los bancos vigilan el manejo que los clientes hacen de su línea autorizada de crédito en este renglón.

d) Créditos prendarios: En una operación de crédito mediante la cual el banco presta a un cliente una

determinada cantidad de dinero y éste garantiza el pago firmando un pagaré, y además, dejando en prenda bienes o valores que puedan cubrir el importe concedido, en caso de que el cliente no lo haga.

En el prendario, el cliente garantiza el pago entregando al banco certificado de mercancías en depósito, valores, además firma un papel. El documento que el cliente entrega al banco se compromete a liquidar el importe del préstamo, más los intereses correspondientes. Es conveniente además, que en dicho pagaré se mencione las garantías que lo respaldan.

El importe del préstamo prendario, generalmente es igual a un determinado porcentaje del valor de la prenda. Si la prenda ofrece mayor seguridad aumenta el importe de dicho crédito.

e) Créditos simples o en cuenta corriente: En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditario una suma de dinero o a contraer una obligación por cuenta de éste; por su parte el acreditario deberá restituir a su vencimiento, de acuerdo con lo estipulado, la cantidad que recibió o deberá liberar al acreditante de la obligación que éste contrae por su cuenta, debiendo también cubrirle los intereses, gastos u otras prestaciones que la operación haya ocasionado.

1) Crédito de habilitación o avío: En los contratos de habilitación o avío, la financiera se obliga a poner a disposición del cliente una determinada cantidad de dinero que deberá ser invertida precisamente en los términos previstos, que deben constar en el contrato y que consistirán en útiles de labranza, semillas, materias primas, sueldos y salarios o algún otro gasto muy necesario para la producción.

Este tipo de crédito se debe liquidar en conjunto con el rendimiento de la inversión que con ella se llevó a cabo, y puesto que dicha inversión se efectuó en gastos necesarios inmediatos para un ciclo de producción, el plazo abarcara precisamente un ciclo de producción.

Se hacen constar ya sea en escritura pública o en escritura privada con firmas ratificadas ante notario público, corredor público, juez de primera instancia, jefe de oficina del Registro Público de la Propiedad y del Comercio, y registrarse en la sección correspondiente.

Datos que debe contener:

- Nombre del acreditante.
- Nombre del acreditado.
- Mención de que se trata de un contrato de habilitación o avío.
- Importe total de la operación o límite de la misma.
- Forma de disposición del crédito.
- Plazo de disposición.
- Forma de amortización.

- Objeto de la operación.
- Garantías afectas al crédito.
- Tipo de interés normal o moratorio.

q) **Créditos refaccionarios:** Las financieras conceden créditos refaccionarios para sus clientes que quieran adquirir maquinaria, ya sea agrícola o industrial; para construcción del edificio de la planta, bodegas, para construcción de corrales, potreros, obras de irrigación y en general de inversiones en activo fijo.

Dada la naturaleza de sus inversiones, el plazo de amortización será más largo que los anteriores mencionados, pudiendo tener vencimientos hasta de nueve años.

Los datos y requisitos que deben reunir son los mismos que los mencionados en el crédito de habilitación o avío.

La garantía primordial es el bien adquirido o la obra ejecutada con el importe del crédito concedido.

CAPITAL

Una fuente de recursos externa se considera las aportaciones que hacen los accionistas o propietarios de la empresa.

Las aportaciones que efectúan varían de acuerdo a sus posibilidades y generalmente se hacen en efectivo.

Podemos considerar las aportaciones suplementarias de capital como una fuente externa de recursos, debido a que

los accionistas son entes individuales ajenos a la empresa como unidad económica. Los accionistas al constituir la empresa, están creando una entidad diferente a ellos, la cual dependiendo del éxito de sus operaciones les entregará una utilidad.

ACREEDORES

Otro tipo de financiadores lo constituyen los acreedores, quienes en ocasiones resultan ser gratuitos.

Las personas físicas o morales proporcionan recursos a corto plazo a la empresa dentro del concepto "acreedores", constituyen una buena opción de financiamiento aunque no siempre es fácil conseguirlos cuando se requiere una cantidad muy considerable.

Generalmente son conocidos o familiares del propietario que le facilitan recursos a muy corto plazo (no mayor de un mes), pero teniendo de ventaja que no implica el pago de un interés sobre la cantidad establecida.

ANTICIPOS DE CLIENTES

Algunas veces resultan ser una fuente importante de recursos externos en los casos en que el anticipo es considerable en su importe y por un período más o menos largo, o cuando simplemente el proceso de fabricación lo requiera para poder pagar inmediatamente a los proveedores.

La cantidad del anticipo varía según cada industria por sus características operacionales o financieras.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FOREI)

El FOREI es un fondo constituido por aportación del Gobierno Federal, representado éste por la S.H.C.F., siendo esta la entidad fiduciaria del Banco de México.

Los objetivos del FOREI son:

1. Fomentar la producción eficiente de bienes industriales y de servicios.
2. Indicar a las instituciones y organizaciones auxiliares de crédito del país (intermediarios financieros) para que tengan en cuenta la viabilidad de los proyectos de inversión en sus decisiones de crédito.

Los tipos de operaciones en las que interviene FOREI son:

- a) Financia a las Sociedades Nacionales de Crédito, préstamos que éstas otorgan para la adquisición de activos fijos y los grupos cooperativos.
- b) Financia a los intermediarios financieros préstamos que concedan a empresarios y promotores para la evaluación de estudio de preinversión y para programas de adaptación, producción, integración y desarrollo de tecnología enfocados

preferentemente al desarrollo de bienes de capital, FONEI otorga garantía a los intermediarios contra la falta de pago por parte de los acreditados respecto a las operaciones anteriores, las cuales no excederán el 98% del importe del crédito y el costo de esta garantía debe correr por cuenta del intermediario financiero.

Las operaciones de crédito deberán destinarse a:

- 1) El equipamiento de nuevas plantas industriales.
- 2) La ampliación de las ya existentes.
- 3) Que exista la posibilidad de exportación.
- 4) Que sustituya importaciones en forma eficiente.
- 5) Adquisición e instalación de equipos para el control de la contaminación ambiental.
- 6) El desarrollo de tecnología.

Los proyectos susceptibles de calificar con FONEI deberán de considerar entre otros, los siguientes puntos:

- A. Generación o ahorro de divisas.
- B. Tasa de rentabilidad económica financiera.
- C. Utilización de mano de obra.
- D. Desconcentración industrial y desarrollo regional.
- E. Que los bienes a producir como resultado del proyecto sean de carácter prioritario.

Plazo: Hasta 13 años incluidos 3 de gracia.

Monto: Hasta 3% de los activos totales.

Los estudios de preinversión, programas tecnológicos y de control de contaminación no están sujetos a límite.

Aportaciones y grados de participación de FOREI:

	Nuevas proyecciones	Aplicación a los existentes
	-----	-----
FOREI	Hasta el 65% de los activos fijos	Hasta el 72% de los activos fijos
Intermediario	Mínimo 15.6% del crédito de FOREI	Mínimo el 11.1% del crédito FOREI
Usuario	Mínimo del 25% de los activos	Mínimo del 28% de los activos

En el caso de créditos para el financiamiento de equipos para el control de la contaminación ambiental, el crédito FOREI podrá llegar hasta el 98% de los activos fijos.

Tasas de interés:

La tasa neta sobre saldos insolutos será de 2 puntos arriba del C.F.P. (Costo Porcentual Promedio) de las captaciones derivadas de depósitos a plazo por la banca de nuestro país, con base en las estimaciones que elabora mensualmente el Banco de México.

**FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA
(FOGAIR)**

Creada en 1953, concede créditos a la micro, pequeño y mediana industria.

Sus recursos provienen principalmente de :

- a) Recursos propios.
- b) Aportaciones del Gobierno Federal.
- c) Banco Interamericano de Desarrollo o Banco Mundial.

Podrán ser atendidos por FOGAIR las personas físicas o morales así como las sociedades cooperativas dedicadas a actividades industriales de transformación que cumplan con los requisitos de número de personal ocupado y de valor de ventas netas anuales de acuerdo con la siguiente clasificación.

MICROINDUSTRIAS: Son aquellas empresas que ocupan hasta 15 personas. El valor de sus ventas anuales no rebasa a los \$ 300,000.00. Dentro de este estrato, los solicitantes podrán estar constituidos en cualquiera de las formas antes descritas.

PEQUEÑAS INDUSTRIAS: Son aquellas empresas que ocupan hasta 100 trabajadores. El valor de sus ventas anuales no excede la cantidad de \$ 3,000 millones de pesos. Dentro de este contrato el acreditado puede estar constituido como persona física o moral, sin embargo, las Sociedades Nacionales de Crédito deberán propiciar que la pequeña industria se constituya en alguna forma de sociedad.

El número de personas ocupadas y el monto de las ventas anuales que ubican a una empresa dentro de un determinado estrato serán para las empresas en operación las correspondientes al último ejercicio fiscal.

Cuando se trate de empresas de nueva creación, se considerarán las cifras estimadas para el ejercicio en el que solicite el apoyo.

Tasas de interés:

Las tasas de interés, así como los márgenes de intermediación aplicables a las distintas solicitudes serán:

Clasificación de la solicitante	Tasa al usuario	Margen de intermediación S.H.C.
-----	-----	-----
Microindustria	CETES	5.8
Pequeña Industria	CETES + 5	3.8

Tipos de créditos y sus características:

A través del programa normal de operaciones, para proporcionar financiamientos a las micro y pequeñas industrias, el FOGAIN otorga tres diferentes tipos de créditos:

a) Crédito de habilitación y suño.

Este tipo de crédito se destina a la compra de materia prima y materiales propios del giro industrial, pago de

salarios de obreros y gastos directos de fabricación, indispensables para el buen funcionamiento del proceso productivo.

b) Crédito refaccionario.

Este tipo de crédito cuya aplicación tiende a propiciar la ampliación de la capacidad productiva, la reconversión industrial y el incremento de la productividad, presenta dos modalidades:

- Créditos refaccionarios para la adquisición de maquinaria y equipo.-

Podrá ser utilizado para la adquisición de moldes, troqueles, herramientas y equipo de transporte que esté íntimamente ligado con la actividad productiva de la empresa, así como para cubrir los gastos de instalación de la maquinaria y equipo objeto de financiamiento.

- Créditos refaccionarios destinados a la adquisición o construcción de instalaciones físicas.

Incluyendo oficinas que estén establecidas en el mismo edificio, así como los servicios que dependen de éstas.

c) Crédito hipotecario industrial.

Este financiamiento deberá destinarse a la consolidación de pasivos derivados de las operaciones normales y productivas de la empresa, excluyendo los adeudos con accionistas o compañías filiales.

Ayores que ofrece FOGAIB según el contrato de la empresa.

I.- Microindustrias. Los montos del crédito que FOGAJR otorga a las industrias que se clasifican en este estrato serán:

TIPO DE CREDITO	MUNTO
Habilitación o avío	Hasta 45 millones
Refaccionario:	
Adquisición de maq. y equipo	Hasta 45 millones
Adqui. o construcc. de instal.	Hasta 38 millones
Hipotecario industrial	Hasta 38 millones inclu- yendo la participación de la S.N.C. (18%)

El monto máximo de recursos que podrá solicitar una empresa clasificada como "micro" será hasta C 88 millones de pesos, sin exceder los límites señalados a cada tipo de crédito.

Plazos de amortización y períodos de gracia.

TIPOS DE CREDITO	PLAZO	PERIODO DE GRACIA
Habilitación o avío	hasta 2 años	hasta 6 meses
Refaccionario		
Ad. maq. y equipo	hasta 7 años	hasta 12 meses
Construcc. o instal.	hasta 12 años o 5 años	hasta 36 meses o 12 meses
Hipotecario Ind.	hasta 7 años	hasta 18 meses

Los montos máximos que FOGAIB otorga a la pequeña industria en :

TIPO DE CREDITO	MONTO MAXIMO
Habilitación o avfo	Hasta 250 millones incluyendo la participación de la S.N.C. (5% del total)
Refaccionario	Hasta 250 millones incluyendo la participación de la S.N.C. (5% del monto)
Hipotecario industrial	Hasta 250 millones incluyendo la participación de la S.N.C. (20% del monto)

El monto máximo de recursos que el FOGAIB podrá otorgar a una empresa clasificada de "pequeña" será hasta de 700 millones de pesos en los diferentes tipos de créditos sobre la base de que los créditos no podrán exceder los montos máximos estipulados para cada tipo de crédito.

Plazos de amortización y periodos de gracia.

Los montos máximos de amortización y los periodos de gracia correspondientes a cada tipo de crédito serán:

TIPO DE CREDITO	PLAZO	PERIODO DE GRACIA
Habilitación o avío Refaccionario	hasta 2 años	hasta 6 meses
Ad. de maquinaria y eq.	hasta 7 años	hasta 12 meses
Const. de instalac.	hasta 5 años	hasta 12 meses
Hipotecario Industrial	hasta 5 años	hasta 12 meses

Documentación requerida para la tramitación del crédito

1. Solicitud FOGAIB debidamente requerida y firmada.
2. Programa de inversión detallado.
3. En el caso de existir superávit por revaluación de activos fijos presentar resumen del avalúo respaldándolo.
4. Estados financieros del último ejercicio fiscal incluyendo relaciones analíticas y costos de producción y ventas.
5. Estados financieros recientes con una antigüedad no mayor de tres meses a la fecha de presentación de la solicitud, incluyendo relaciones analíticas y costo de producción y ventas.
6. Estados financieros proyectados por la vigencia del crédito incluyendo costo de producción y ventas.
7. Flujo de efectivo por la vigencia del crédito.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Una forma de financiamiento de activos fijos relativamente nueva en nuestro país es el arrendamiento

financiera. Esto es debido principalmente a la falta de conocimientos de los medios más adecuados sobre financiamiento.

El arrendamiento financiero es un procedimiento de financiamiento por medio del cual las empresas pueden adquirir el uso de activos fijos sin la necesidad de utilizar fuentes de recursos, tales como los créditos bancarios, créditos de terceras personas, etc. Por otra parte, el arrendamiento no requiere de grandes desembolsos.

El arrendamiento puede cubrir gran número de bienes (uno sólo o varios), de poco o gran valor.

El arrendamiento forma parte de un contrato de arrendamiento que tiene las siguientes características:

- 1) Por lo general no es cancelable por ninguna de las partes (arrendador o arrendatario).
- 2) Es un arrendamiento neto, ya que no incluye mantenimiento ni conservación.
- 3) Se estipula por una cantidad fija (renta) por medio de la cual el arrendador obtiene el costo del bien arrendado y una ganancia sobre la inversión, por el tiempo que dura el contrato.

Los plazos son variables, oscilan entre 3 y 7 años, aunque en ocasiones son por plazos mayores o menores.

- 4) Generalmente se incluye en el contrato de arrendamiento la opción de compra por el arrendatario, a un precio bastante reducido; otra alternativa es la renovación del

contrato, con una cuota mucho más baja que la del contrato original.

En términos generales:

La empresa solicita el arrendamiento y debe llenar una solicitud y adjuntarla con otros datos tales como:

- a) Balance y estado de pérdidas y ganancias por los últimos 3 ejercicios.
- b) Copia de la escritura constitutiva de la sociedad y en su caso modificaciones sufridas así como poderes que se le confieren a la persona que actuará y le obligará a nombre de la empresa.
- c) Referencias bancarias y comerciales que puede ofrecer (terceras personas).
- e) Breve estudio de mercado sobre sus productos.

El mecanismo a seguir en el arrendamiento es como si fuera a comprarse un activo fijo. La empresa que desea obtener el uso del activo escoge el bien deseado, seleccionando marcas, características y proveedor; negocia el precio y el plazo de entrega.

En esta forma se beneficia con los descuentos y garantías y otras ventajas que ofrece el vendedor.

El arrendamiento llega a tomar forma cuando el usuario del bien firma el contrato con la compañía arrendadora, entonces ésta paga al proveedor y le envía el activo al usuario, allí precisamente empieza el arrendamiento.

De acuerdo con las compañías arrendadoras que operan en nuestro país, los interesados en adquirir activos fijos

mediante arrendamiento pueden hacerlo tratándose de equipo nuevo o usado.

Los equipos usados se avalúan por lo general, y el costo es a cargo de las empresas que arrendarán el equipo.

Los activos fijos que más frecuentemente se usan bajo contratos de arrendamiento son: la maquinaria, el equipo industrial, y los vehículos que forman el grupo de transporte.

El arrendamiento da derecho al uso de un bien sin su pertenencia, reconociendo que en el uso y no la propiedad la que genera utilidades.

Como consecuencia, el arrendamiento financiero tiene dos características sobresalientes a saber:

1. Es una obligación de carácter fijo, que produce una carga financiera tan obligatoria como la de una deuda.
2. El total de las cargas por arrendamiento sobrepasan el valor del bien arrendado.

Así pues el arrendamiento financiero puede ser una alternativa en la obtención de un activo fijo.

En el arrendamiento financiero no se requiere el desembolso de fuertes cantidades para la obtención de un activo fijo, como sería el caso de una compra al contado, aún a crédito, y lo mismo sucedería en una financiación mediante hipoteca.

El capital obtenido en activos fijos es en capital inmovilizado, por medio del arrendamiento se puede adquirir, reemplazar, o adicionar nuevo equipo, y de esta manera dejar

capital para utilizarlo en otras operaciones de la empresa. En otras palabras, no hay necesidad de inmovilizar capital, pudiendo dedicarlo a adquisición de materias primas, pagos anticipados, estudios, etc.

El arrendamiento financiero ofrece grandes ventajas fiscales:

La vida útil del equipo no va aparejada con los sistemas de depreciación permitidos fiscalmente; por medio del arrendamiento el total de las deducciones queda a disposición del arrendatario durante el período que está en uso el activo fijo; y los contratos de arrendamiento cubren un período menor que el de la vida fiscal de los bienes. Así mientras que una maquinaria se autoriza a que se deprecie en 10 años, por medio del arrendamiento se puede cargar a resultado el costo del bien.

CAPITULO IV

La Oaxaqueña, S.A. de C.V., es una empresa pequeña que se dedica a la impresión de etiquetas de papel.

Nace en 1977 con pocos recursos, ya que su capital social era integrado con las aportaciones de dos hermanos que se unieron para comprar una máquina de imprimir unoda que les era ofrecida por una empresa que se encontraba en liquidación.

Al inicio de sus actividades contaron con el apoyo del dueño de otra imprenta, el cual comenzó a promocionarlos entre sus clientes. Al poco tiempo se adquirieron dos máquinas más, y se logró aumentar su producción y sus ventas.

Para fines de 1987 ya contaban con un equipo de impresión más completo: tres máquinas de imprimir offset marca Solna, una quillotina polar y un marco de vacío.

Ante las expectativas de ventas para 1988, se planteó la necesidad de adquirir una máquina con mayor capacidad de producción que las ya existentes en ese momento. Se analizó la situación económica en la que se encontraba la empresa y se llegó a la conclusión que la única forma para poder conseguirla sería a través de un crédito.

Se estudiaron diversas opciones tanto del sector privado como del sector publico, encontrándose como mejor alternativa conseguir un crédito FOGAIE por \$ 258'888.888.88 a través del banco que les manejaba su cuenta de cheques en ese momento.

El caso práctico que se expone contiene la información presentada por la empresa "La Oaxaqueña, S.A. de C.V." al banco al cual estaba afiliado.

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V."

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

A C T I V O

CIRCULANTE

Fondo fijo de caja	C 28,888	
Bancos	(2'239,184)	
Inventario de materia prima	36'117,581	
Inventario de producto term.	14'578,898	
Clientes	25'916,958	
Deudores diversos	18'618,688	
Funcionarios y empleados	1'138,935	
Inversiones en valores	12'281,918	
Anticipo a proveedores	18'989,473	C 189'335,171

Fijo

Maq. y eq. industrial	11'318,888	
Dep. acum. maq. y eq. ind.	(5'422,365)	
Mob. y eq. de oficina	652,888	
Dep. acum. mob. y eq. ofna.	(487,159)	
Equipo de transporte	1'261,888	
Dep. acum. eq. transporte	(814,388)	
Equipo de cómputo eléctrico	1'549,898	
Dep. acum. eq. cómputo elec.	(256,515)	7'899,751

DIFERIDO

Gastos de instalación y adap.	192,982	
Amort. acum. atas. instal.	(19,298)	
Impuestos anticipados	2'883,226	
Seguros pag. por anticipado	391,344	3'368,182

SUMA TOTAL ACTIVO

C 128'553,184

"LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V."

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

P A S I V O

CIRCULANTE

Proveedores	C 12'899,386
Impuestos y derechos por pagar	1'483,876
Acreedores diversos	24'785,561
I.S.R. por pagar	18'965,446
P.T.U. por pagar	3'222,118
Anticipo de clientes	3'887,723
I.V.A. por pagar	3'762,683

TOTAL PASIVO

C 59'326,683

C A P I T A L

Capital social	1'588,888
Aport. pend. de capitalizar	48'934,888
Reserva legal	388,888
Resultado de ejerc. anteriores	4'868,649
Resultado del ejercicio	14'431,852

TOTAL CAPITAL

61'226,581

SUMA PASIVO Y CAPITAL

C 120'553,165

" LA OAXAQUEÑA. S.A. DE C.V. "

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
DE 1987

VENTAS NETAS		C 426'717,713	
COSTO DE VENTAS		359'455,582	
UTILIDAD BRUTA			C 67'262,131
GASTOS DE OPERACION:			
Gastos de venta	16'478,114		
Gastos de administración	22'826,573		
Gastos financieros	6'159,172		
			44'620,859
UTILIDAD DE OPERACION			22'641,272
OTROS INGRESOS	211,576		
Productos financieros	5'448,911		
Otros gastos	11		
			5'660,476
UTILIDAD DEL EJERCICIO			28'297,748
I.E.R.	18'753,144		
P.T.U.	3'112,752		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			C 14'431,852

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE CLIENTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

La Tapatia, S.A. de C.V.	0	11'184,285
Agrícola San Anselmo		868,758
Atunes y Sardinan Procesadas, S.A.		15,852
Teodoro Benítez		4'888,888
Soc. de prod. rural ind. agro.		18'835,268
Tamayo Miller		1'293,858
Patricio Reynoso		1'642,687
J.C. Mc. Torry		2'245,588
Gloria Gde. Romero B.		1'638,758
Ramiro Montañez O.		1'488,888

	0	25'916,958
		XXXXXXXXXX

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "
 RELACION ANALITICA DE DEUDORES DIVERSOS
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Jorge Amador	C 448,295
Jorge Ramírez	126,888
Ma. Esther López	198,888
Ma. de la Luz Reyes	86,488
Jaín Enrique Gudiño	32,958
José Luis Martínez	6'888,185
Tomás Gómez	681,271
Jorge Ayala	48,888
Rubén Martínez	189,488
Ma. Soledad Novoa	178,488
Juan Manuel Torres	13,588
Distribuidora Mexicana	37,685
Antonio Cárdenas	188,888
Servicio Ultrarrápido	288,888
Comercial de Occidente	11,816
Salvador Valle	698,888
Carlón González	25,888
Fidel Martínez	14,588
Graciela Méndez R.	388,888
Héctor Cruz L.	238,888
Trinidad Maldonado	95,888
Ariuro Torres	1'889,888

	C 18'618,688

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE SUBORDINADOS Y EMPLEADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Salvador Cruz González	C	312,888
Rogelio Cruz González		344,778
Ahumada Nieves Martín		5,888
Zendejon Martínez Antonio		43,963
Gómez Cortez Jesús		(1,888)
Ahumada Nieves Vicente		55,383
Ornelan Romo Jesús		(5,888)
Pérez Martínez María Luisa		17,875
Bañez Floren Armando		(6,888)
Rivas González Gloria		38,888
Ramos Sánchez Juan Manuel		17,888
Olivares Lomelí Rosó María		3,888
López Soto María Esther		322,824

C 1'138,935

" LA OAXAQUEÑA. S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE PROVEEDORES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1967

Almacenes Generales del Bajío, S.A.	C	998,859
Cintas Zapata, S.A.		56,822
Papelera San José, S.A. de C. V.		1'468,575
Proveedora Gráfica, S.A. de C.V.		5'278,648
Papelera del Centro, S.A.		63,641
Gama de Mexico, S.A.		2'419,116
Tintas Unidas, S.A. de C.V.		35,565
Mercado Gráfico, S.A.		(38'456)
Distribuidora Turgráficas, S.A.		1'619,395
Cajas y empaques especiales, S.A.		114,888
Comercial Vázquez, S.A. de C.V.		99,141

	C	12'899,386
		XXXXXXXXXX

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE ACREEDORES DIVERSOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Inq. Luis Alberto Silva	C 24'272.364
Créditos Infonavit	35.388
Pérez Lozada y Asoc., S.C.	345.888
Comercializadora Fernández	132.757

	C 24'785.581

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE ANTICIPO DE CLIENTES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1967

Santa Blanca y las Glorias	C 1'500,000
Arcon Industrial, S.A. de C.V.	587,800
Rancho San Rafael	1'000,723

	C 3'087,723

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RAZONES FINANCIERAS APLICADAS A SUS CUENTAS EN BALANCE 1987

* RENTABILIDAD

Margen neto de utilidad

Utilidad neta	* 28'297,768	= 6.63
Ventas netas	426'717,713	

* LIQUIDEZ

Disponible

Caja + Inversiones + Bancos	= 12'381,918	= 2.67
Pasivo Circulante	59'326,683	

Capital de Trabajo

Activo circulante	* 189'335,171	= 1.84
Pasivo circulante	59'326,683	

Severa o del ácido

Activo circulante-inventarios	= 189'335,171-58'696,471	
Pasivo circulante	59'326,683	

= .9884

* SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento

Pasivo Total	* 59'326,683	= .4921
Activo Total	120'553,184	

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V."

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

A C T I V O

CIRCULANTE

Fondo fijo de caja	C	58,888	
Bancos		(2'193,318)	
Inventario de materia prima		32'586,934	
Inventario de producto term.		28'166,438	
Clientes		48'798,975	
Deudores diversos		38'513,188	
Funcionarios y empleados		2'464,733	C 148'298,934

FIJO

Maq. y eq. industrial	138'148,712	
Dep. acum. maq. y eq. ind.	(7'328,461)	
Mobiliario y eq. oficina	1'376,588	
Dep. acum. mob. y eq. oficina	(469,738)	
Equipo de transporte	1'241,888	
Dep. acum. eq. de transporte	(1'845,458)	
Equipo de cómputo eléctrico	2'652,868	
Dep. acum. eq. de cómputo	(288,579)	126'286,844

DIFERIDO

Gastos de instalación y adap.	192,982	
Amort. otros instal. y adap.	(42,798)	
Impuestos anticipados	8'688,728	
Seguros pagados por anticipado	(48,941)	8'717,899

SUMA TOTAL ACTIVO

C 283'383,677

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

P A S I V O

CIRCULANTE

Proveedores	C	14'958,278
Impuestos y der. por pagar		2'599,958
Acreedores diversos		1'896,986
I.S.R. por pagar		(167,537)
P.T.U. por pagar		189,366
Anticipo de clientes		21'115,822
IVA por pagar		5'368,584
Caja de ahorro		23,435

TOTAL PASIVO		185'895,996
--------------	--	-------------

C A P I T A L

Capital Social		1'500,000
Aport. pend. de capitalizar		111'215,938
Reserva legal		388,000
Result. del ejerc. anterior		18'492,581
Resultado del ejercicio		45'089,258

TOTAL CAPITAL		177'397,681
---------------	--	-------------

TOTAL PASIVO Y CAPITAL	C	283'384,677
------------------------	---	-------------

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
DE 1988

VENTAS	C	895'334,826	
REB. Y BONIF. S/VENTAS		2'848,975	

VENTAS NETAS	C	893'285,851	
COSTO DE VENTAS		744'228,846	

UTILIDAD BRUTA		149'857,085	
GASTOS DE OPERACION:			
Gastos de venta		42'377,487	
Gastos de administración		69'875,522	
Gastos financieros		(2'436,858)	
UTILIDAD DE OPERACION		48'848,134	
Productos financieros		3'344,139	
Otros ingresos		2'584,977	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	C	45'889,256	*****

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE CLIENTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

La Tapatía, S.A. de C.V.	C	(3.958)
Bonda Industrial, S.A.		13'356.888
Empacadora de Occidente, S.A.		4'189.375
CAMPEX, S.A. de C.V.		4'534.858
Comercializadora Bonda, S.A.		27'868.888

	C	48'798.975

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE DEUDORES DIVERSOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1980

Jorge Amoral	C	400,000
Ma. Esther López		345,000
José Luis Martínez		6'276,105
Antonio Cárdenas D.		2'800,000
Rafael Estrada N.		87.229
Luis Alberto Silva		28'684,846

	C	38'513,100

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1980

Rogelio Cruz González	C	844,778
Martín Ahumada Nieves		45,888
Antonio Zendejan Martínez		618,963
Vicente Ahumada Nieves		788,888
Gloria Rivas González		95,888
Rosa M. Olivares Lomelí		81,888

	C	2'464,733

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE PROVEEDORES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

Servicio de Tintas, S.A. de C.V.	Q. 749,431
Almacenes Generales del Bajío, S.A.	582,958
Proveedora Gráfica, S.A.	897,056
Papelera del Centro, S.A.	(183,561)
Distribuidora Torquológica, S.A.	537,214
Gompa de México, S.A. de C.V.	11'232,875
Tintas Unicas, S.A.	52,483
Mecánica Automotriz de Guad., S.A.	1'946,814
Papelera San José, S.A. de C.V.	59'855,289

	Q. 74'956,276

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE ACREEDORES DIVERSOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

Crédito Intonevit	C	451,676
Servicios Industriales S.A.		498,368
Comisión Fed. de Electricidad		954,878

	C	1'896,986

" LA OAXAQUEÑA. S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE ANTICIPO DE CLIENTES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

Atunes y Sardinas. S.A. de C.V.	C 4'888,888
Agrícola San Rafael	2'665,888
Laboratorios Jomarvi, S.A.	388,888
Sonomar, S.A.	2'328,125
Alimentos Cong. de Hermosillo, S.A.	2'329,897
Agrícola San Gaspar	2'588,888
	<hr/>
	C 21'115,822
	XXXXXXXXXXXX

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RAZONES FINANCIERAS APLICADAS A SUS CUENTAS EN BALANCE 1980

* RENTABILIDAD

Margen Neto de Utilidad

Utilidad Neto	=	95'889,258	=	5.131
---------------	---	------------	---	-------

Ventas Netas		693'295,851		
--------------	--	-------------	--	--

* LIQUIDEZ

Disponible

Caja + Bancos	=	58'888	=	0.84
---------------	---	--------	---	------

Pasivo circulante		185'895,996		
-------------------	--	-------------	--	--

Capital de trabajo

Activo Circulante	=	148'298,934	=	1.48
-------------------	---	-------------	---	------

Pasivo circulante		185'895,996		
-------------------	--	-------------	--	--

Severa o del ácido

Activo circulante - inventarios	=	87'625,571	=	.8274
---------------------------------	---	------------	---	-------

Pasivo circulante		185'895,996		
-------------------	--	-------------	--	--

* SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento

Pasivo total	=	185'895,996	=	.3737
--------------	---	-------------	---	-------

Activo total		283'383,677		
--------------	--	-------------	--	--

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V."

BALANCE GENERAL AL 31 DE ENERO DE 1989

A C T I V O

CIRCULANTE

Fondo fijo de caja	C 50,888	
Bancos	22'924,813	
Inventario de mat. prima	57'878,997	
Inventario de prod. term.	57'819,818	
Clientes	48'593,467	
Deudores diversos	37'684,336	
Funcionarios y empleados	2'565,433	C 225'987,256

FIJO

Maquinaria y eq. indust.	138'148,712	
Dep. acum. maq. y eq. ind.	(7'413,214)	
Mob. y equipo de oficina	1'376,588	
Dep. acum. mob. y eq. de of.	(474,953)	
Equipo de transporte	1'241,888	
Dep. acum. eq. transporte	(1'865,558)	
Equipo de cómputo	2'652,868	
Dep. acum. eq. de cómputo	(291,251)	126'174,184

DIFERIDO

Gastos de inst. y adap.	192,982	
Amort. acum. gton. instal.	(44,746)	
Impuestos anticipados	9'858,848	
Seguros pag. x anticipado	(48,941)	9'157,253

TOTAL ACTIVO

S 361'238,613

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

BALANCE GENERAL AL 31 DE ENERO DE 1989

P A S I V O

CIRCULANTE

Proveedores	C	66'332,856
Impuestos y der. por pagar		953,776
Acreedores diversos		1'977,816
I.S.R. por pagar		(167,537)
P.T.U. por pagar		189,366
Anticipo de clientes		64'319,463
IVA por pagar		3'878,371
Caja de ahorro		23,435

TOTAL PASIVO

C 137'426,746

C A P I T A L

Capital Social		1'500,000
Aport. pend. de capitalizar		127'188,758
Reserva legal		300,000
Resultado del ejer. anterior		64'481,751
Resultado del ejercicio		38'469,366

TOTAL CAPITAL

223'811,867

SUMA PASIVO Y CAPITAL

C 361'238,613

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

ESTADO DE RESULTADOS DEL 10. AL 31 DE ENERO DE 1989

VENTAS	C	96'265,618	
REB. Y DON. S/PTA.		1'188,696	
		<u> </u>	
VENTAS NETAS			C 95'265,618
COSTO DE VENTAS			54'871,698
		<u> </u>	
UTILIDAD BRUTA			41'885,216
GASTOS DE OPERACION:			
Gastos de venta		3'914,372	
Gastos de administración		6'721,478	
		<u> </u>	
			10'635,858
			<u> </u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	C		38'449,366
			<u> </u>

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE CLIENTES AL 31 DE ENERO DE 1989

Almon y Sardinat, S.A.	C 5'987,336
Agrícola San Rafael	9'853,932
La Tapatiú, S.A.	18'189,255
Eduardo Ledezma	2'468,587
Laboratorio Jomarvi	7'593,188
Sonomar, S.A.	14'589,337

	C 48'593,467

" LA OAXAQUEÑA. S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE DEBIDOS DIVERSOS
AL 31 DE FEBRO DE 1989

María Esther Lopez	5 746,768
José Luis Martínez	6 776,185
Rafael Estrada N.	57,229
Inq. Luis Alberto Silva	26 984,234
Jorge Amador	468,888
Antonio Cárdenas	2 888,888

	C 37 684,336
	XXXXXXXXXX

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS
AL 31 DE FEBRERO DE 1989

Rocelito Cruz González	5	884,778
Martín Alameda Rieven		35,888
Antonio Zendejas Martínez		578,963
Jesús Gómez Cortez		(5,888)
Vicente Alameda Rieven		668,788
Gloria Rieven González		748,888
Rosa María Olivares Romelí		131,888
Arturo Barraza Borado		16,888
Rafael Rodríguez García		18,888

	5	2'565,433
		CCCCCCCCC

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RELACION ANALITICA DE PROVEEDORES AL 31 DE FEBRERO DE 1989

Servicios de Tintas, S.A.	S 1'421,585
Lubricantes Occidentol, S.A.	151,376
Gama, S.A. de C.V.	694,899
Almacenes Generales del Bajío, S.A.	778,844
Papelera San José, S.A. de C.V.	45'851,177
Proveedora Gráfica, S.A.	2'388,566
Papelera del Centro, S.A.	(68,194)
Goma de México, S.A. de C.V.	3'268,467
Distribuidora Turfática, S.A.	752,883
Sopisa, S.A.	9'851,425
Cajas y Empaques Especializados, S.A.	882,572
A.M. Internacional, S.A.	129,728
Tintas Unidas, S.A.	52,483
Mecánica Automotriz de Guad., S.A.	1'946,813

	S 66'332,856
	XXXXXXXXXX

" LA OAXAQUEÑA, S.A. DE C.V. "

RAZONES FINANCIERAS APLICADAS A SUS CUENTAS EN BALANCE 1989

* RENTABILIDAD

Margen Neto de Utilidad

Utilidad Neto	=	38'449,366	=	3.19
Ventas Netas		95'156,914		

* LIQUIDEZ

Disponible

Caja + Bancos	=	22'974,813	=	.1671
Activo Circulante		137'026,746		

CONCLUSIONES

Considero que uno de los principales obstáculos con que se enfrenta la micro y pequeña industria son las deficientes maneras de selección y utilización de las fuentes de financiamiento y la aplicación de los recursos tanto internos como externos.

Cada vez se hace más necesario conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen en nuestro país por parte de los propietarios y administradores de las empresas, ya que esto traerá consigo el mejor aprovechamiento de sus recursos y por consiguiente un mayor desarrollo.

Las instituciones de crédito, en su tarea de asegurar sus intereses limitan el plazo de los créditos obligando a que se cubran a plazos cortos. La necesidad urgente de industrializar al país necesita que el crédito bancario como fuente de financiamiento externa contribuya debidamente al financiamiento básico económico del país, otorgando mayores facilidades para la obtención de créditos a las pequeñas empresas en desarrollo.

La pequeña industria no tiende a desaparecer, sino por el contrario, contribuye en gran parte en la producción industrial de la Nación y seguirá siendo una de las mejores fuentes de trabajo industrial en el país, contribuyendo así a la formación del espíritu empresarial y a la especialización del personal.

El contador público es un consultor muy útil que puede asesorar en los procesos necesarios para que el empresario no sobrecapite su empresa y utilice sus recursos en forma óptima.

En la práctica, el contador público al entrevistarse con los solicitantes del crédito advierte que éstos desconocen la cantidad promedio necesaria para el desarrollo de una empresa y esas sumas sólo se pueden determinar al realizar un estudio contable de la situación que guarda la empresa.

La ignorancia de la existencia de métodos de financiamiento tan importantes como los que se enunciaron en el presente estudio, provoca que el pequeño industrial no aproveche fuentes que pueden serle útiles para expandirse o simplemente para subsistir.

El adoptar cualquier tipo de financiamiento con terceros, implica muchas responsabilidades y riesgos, ya que adquiere un compromiso de gran importancia que en un momento dado puede llegar a representar la vida de la pequeña industria.

BIBLIOGRAFIA

- FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS
PEARSON Bart, Charles WILLIAMS, Donaldson Gordon
Editorial Vicho 1966.
- FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LOS PAISES EN
DESARROLLO
DAVENPORT W. Robert
Editorial L. D. Brown, S.A. Mexico 1970
- ANALISIS FINANCIERO PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS
SARZO Richard
JEPOTEC
- EL CREDITO INDUSTRIAL
CONTARINI Antonio
Editorial C.F.C.S.A.
- INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO, 1967.
- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
- ABORDAMIENTO FINANCIERO
VARGAS ALFONSO Luis P.
Editorial Trilite 1966
- INFORMACION Y FOLLETOS PROPORCIONADOS POR EL BANCO DE
MEXICO Y BANAMEX.