

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR Y EL
FINANCIAMIENTO EXTERNO**



TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA

DE LA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

por

SANDRA BEATRIZ MAYEN ORELLANA

al conferírsele el título de
Contador Público y Auditor
en el grado académico de

LICENCIADO

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central
Guatemala, Abril de 1995

DL
03
T(1434)

JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Lic.	Donato Santiago Monzón Villatoro	DECANO
Licda.	Dora Elizabeth Lemus Quevedo	SECRETARIA
Lic.	Jorge Eduardo Soto	VOCAL I
Lic.	Josué Efraín Aguilar Torres	VOCAL II
Lic.	Victor Hugo Recinos Salas	VOCAL III
P.C.	Oswaldo Ciriaco Ixcayau López	VOCAL IV
P.C.	Fredy Orlando Mendoza López	VOCAL V

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL
EXAMEN GENERAL PRIVADO

Lic.	Luis Brol Liuti	PRESIDENTE
Lic.	Jorge Alberto Trujillo Corzo	SECRETARIO
Lic.	Jorge A. Román	EXAMINADOR
Lic.	Rolando Ortega Barrera	EXAMINADOR
Lic.	Marco Tulio Castillo Martínez	EXAMINADOR

Lic. Jaime Roderico Gaitán Monroy
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

Colegiado No. 1474

15 calle "C" 5-15, zona 3. Guatemala, C.A.

Guatemala, noviembre 7, 1994.

Licenciado:

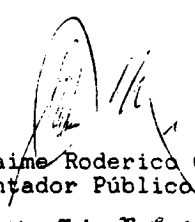
Donato Monzón
Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad

Estimado Señor Decano:

En atención al nombramiento hecho por esa Decanatura para asesorar a la señora Sandra Beatriz Mayén Orellana de Del Aguila, en su trabajo de tesis sobre el tema "EL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR Y EL FINANCIAMIENTO EXTERNO", me permito manifestar que he cumplido con dicha asesoría y que se han llenado satisfactoriamente los requisitos correspondientes. Por lo tanto, me satisface recomendar que el citado trabajo sea aceptado para su discusión y defensa en el examen general público de la Señora Mayén Orellana de Del Aguila, previo a obtener el título de Contador Público y Auditor en el grado académico de Licenciado.

Sin otro particular, me suscribo del Señor Decano como su atento servidor.

Cordialmente.



Lic. Jaime Roderico Gaitán Monroy
Contador Público y Auditor

Lic. Jaime R. Gaitán Monroy
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
COLEGIADO No. 1.474

c.c. file

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA. NUEVE DE FEBRERO DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y CINCO

Con base en el dictamen emitido por el
Licenciado Jaime R. Gallán Henroy, quien fuera
designado Asesor y la opinión favorable del
Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el
trabajo de tesis denominado: "EL CONTADOR PUBLICO
Y AUDITOR Y EL FINANCIAMIENTO EXTERNO", que para
su graduación profesional presento la
estudiante SANDRA BEATRIZ MAYEN ORELLANA,
autorizandose su impresión.

YO ENCARGADA DE LA ENSEÑANZA Y ENSEÑADA A TODOS

LICDA. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO

DEDICATORIA

A DIOS NUESTRO SENOR

A MIS PADRES JULIO MAYEN CATALAN
CARMELINA ORELLANA CARRERA (Q.E.P.D.)

A MI ESPOSO RUBEN EDUARDO DEL AGUILA RAFAEL

A MIS HIJOS PABLO JOSUE Y EDUARDO ANDREE

A ADRIANA ORELLANA CARRERA
AURA ESTELA GARCIA DE MAYEN

A MIS HERMANOS

A MI SUEGRA MARIA RAFAEL CASTELLANOS

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA

INDICE

Página

INTRODUCCION

i

CAPITULO I

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.1	Definición	1
1.2	Importancia	1
1.3	Integración	1
1.3.1	Fuentes de Financiamiento Propias o Internas	2
1.3.2	Fuentes de Financiamiento Ajenas o Externas	3
1.4	Clasificación	3
1.4.1	Préstamos a Corto Plazo	4
1.4.2	Préstamos a Mediano Plazo	4
1.4.3	Préstamos a Largo Plazo	5

CAPITULO II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

2.1	Definición	6
2.2	Importancia	6
2.3	Clasificación	7
2.3.1	Corto Plazo	7
i)	Crédito Comercial	7
ii)	Venta de Cuentas por Cobrar (Factoring)	8
iii)	Préstamos de Accionistas, Socios o Cualquier Tercero	8
iv)	Anticipos de Clientes	9
v)	Préstamos con Bono de Prenda	9
vi)	Pagarés Financieros	10
2.3.2	Mediano Plazo	11
i)	Préstamos Fiduciarios-Prendarios	11
ii)	Préstamos Fiduciarios-Hipotecarios	11
iii)	Préstamos Prendarios-Hipotecarios	12
2.3.3	Largo Plazo	12
i)	Préstamos Hipotecarios	12
ii)	Préstamos Obtenidos de Entidades Financieras	13
iii)	Obligaciones y Bonos	14
iv)	Emisión de Acciones o Ampliación de Capital	14

v)	Préstamos Provenientes del Exterior con fines de Fomento de Alguna Actividad Específica	15
vi)	Arrendamientos	16
vii)	Sistema F.H.A.	17
2.4	Origen y Procedencia	18
2.4.1	Mercado de Valores	20
2.4.2	Bolsa de Valores	21

CAPITULO III

EL PLAN FINANCIERO EN UN PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL, COMO BASE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

3.1	El Sistema Presupuestario o Plan Financiero	23
3.1.1	Presupuesto de Inversión	24
3.1.2	Objetivos del Presupuesto de Inversión	25
3.1.3	Presupuesto de Ventas	26
3.1.4	Presupuesto de Caja	28
3.1.5	Estado de Resultados Proyectado	28
3.1.6	Estado de Flujo de Efectivo	29
3.2	Algunas Consideraciones respecto a los Efectos de la Inflación sobre la Información Financiera	30
3.2.1	Objetivos de la Información Financiera	30
3.2.2	Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera	32

CAPITULO IV

ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA EN LOS PROYECTOS DE INVERSION

4.1	Análisis Financiero	33
4.1.1	Uso de Razones Financieras	33
A.	Razones de Liquidez	34
B.	Razones de Endeudamiento	38
C.	Razones de Rentabilidad	39
D.	Razones de Cobertura	42
4.1.2	Uso de Razones Estándar	44
A.	Razones Estándar Internas	45
B.	Razones Estándar Externas	45
4.2	Planeación Financiera	46
4.2.1	Apalancamiento Operativo y Financiero	46
A.	Apalancamiento Operativo	47
B.	Apalancamiento Financiero	48

4.2.2	Análisis del Punto de Equilibrio Económico	49
A.	Elementos del Punto de Equilibrio	50
B.	Cálculo del Punto de Equilibrio	51
	i) Forma Matemática	51
	ii) Forma Gráfica	53

CAPITULO V

FINANCIAMIENTO EXTERNO PROVENIENTE DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

5.1	Programa de Fomento a las Exportaciones de Productos no Tradicionales	55
	i) Objetivos	56
	ii) Beneficiarios del Programa	56
	iii) Operaciones Elegibles	57
5.2	Programa Centroamericano de Agroempresas	58
	i) Objetivos	59
	ii) Beneficiarios del Programa	59
	iii) Operaciones Elegibles	60
5.3	Programa de Reactivación Industrial	60
	i) Objetivos	61
	ii) Destinos de los Préstamos	61
5.4	Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria	62
	i) Beneficiarios del Programa	62
5.5	Programa de Apoyo a la Producción Exportable de Centroamérica	63
	i) Objetivos	64
	ii) Operaciones Financiables	65
5.5.1	Sistema de Confirmación de Cartas de Crédito y Financiamiento para Importaciones de Países fuera del Area Centroamericana	65
	i) Objetivos	66
	ii) Operaciones Financiables	66
5.6	Programa Centroamericano de Reactivación Turística	67

CAPITULO VI

PROCEDIMIENTOS ECONOMICOS, FINANCIEROS Y NORMATIVOS PARA OPTAR A FINANCIAMIENTOS EXTERNOS PROVENIENTES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

6.1	Por parte del Banco de Guatemala	68
6.2	Por parte de las Instituciones Intermediarias de Crédito (IIC)	68
6.3	Por parte de la Empresa Interesada	71
6.3.1	Información Requerida	73

CAPITULO VII

CASO PRACTICO

FINANCIAMIENTO UTILIZANDO UNA LINEA DE CREDITO PARA UN PROYECTO INDUSTRIAL

7.1	Guía de Financiamiento de un Proyecto Industrial Utilizando una Línea de Crédito.	80
	CONCLUSIONES	99
	RECOMENDACIONES	102
	BIBLIOGRAFIA	103

INTRODUCCION

El financiamiento externo constituye la fuente principal de la cual las empresas se proveen de los recursos financieros para desarrollar sus operaciones de producción y distribución de servicios: desde recursos para capital de trabajo, hasta para la adquisición de maquinaria y equipo, para nuevos proyectos de inversión, mediante la obtención de créditos obtenidos en el mercado financiero existente.

El Contador Público y Auditor actuando como administrador financiero y/o asesor financiero, se constituye en el profesional asignado para proveer a las organizaciones empresariales de las diferentes alternativas de créditos, y, por ende seleccionar los más adecuados de acuerdo al destino de los fondos.

Las opciones de fuentes de financiamiento han evolucionado en Guatemala durante los últimos años, de una manera extraordinaria como lo demuestra el incremento del crédito al sector privado, con un aumento de Q. 1,844 millones con respecto del año de 1,993 o sea un 29.2%, a través del incremento de bancos privados y de financieras; el surgimiento de operaciones bursátiles de la Bolsa de Valores, ha hecho tener más opciones de financiamiento para las empresas.

La presente investigación ha sido enfocada en siete capítulos, iniciando con la definición y clasificación de las fuentes de financiamiento tanto internas como externas.

El segundo capítulo se refiere a las fuentes de financiamiento externo, su importancia dentro del contexto de las empresas y sus actividades de producción y distribución de bienes y servicios, así como su clasificación, su origen y su procedencia.

El tercer capítulo establece el plan financiero en un proyecto de inversión industrial, como base de financiamiento externo en donde se plantea el sistema presupuestario o plan financiero, que incluye el presupuesto de ventas, el presupuesto de inversión, el presupuesto de caja, así como el estado de resultados proyectado y el estado de flujo de efectivo. dándose una explicación de cada uno de ellos, de acuerdo al objetivo de este trabajo.

Aquí también se incluyen los efectos de la inflación sobre la información financiera, tomando como base la Norma Internacional No. 15 y el Pronunciamiento No. 21, emitido por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores que explican los métodos existentes para reconocer los efectos de la inflación sobre la información financiera.

El capítulo cuarto se refiere al análisis y planeación financiera en los proyectos de inversión. En el mismo se estudian las diferentes razones que existen para analizar los estados financieros. En la planeación financiera se hace un breve resumen sobre el apalancamiento operativo y financiero, así como del punto de equilibrio económico.

En los capítulos quinto y sexto se explica el financiamiento otorgado por los Organismos Internacionales, en

donde forman parte el Banco de Guatemala, las Instituciones Intermediarias de Créditos (IIC) y el usuario final del crédito. Se hace un breve análisis de los procedimientos que han de efectuarse, quiénes son elegibles de los créditos y los requerimientos mínimos sobre los proyectos que deseen financiarse.

En el capítulo séptimo se plantea y desarrolla un caso práctico sobre un financiamiento otorgado por el Banco Centroamericano de Integración Económica BCIE, para una empresa industrial procesadora de hule natural, para la compra de maquinaria y equipo.

Básicamente los requisitos exigidos para la adquisición de maquinaria y equipo, materias primas, ampliación de la capacidad instalada, son de forma general los mismos, aumentando el grado de complejidad el monto de los préstamos. En este capítulo se hace una lista de los requisitos necesarios para clasificar dentro de estos programas.

He aquí, un trabajo que pretende ser una guía para empresarios y profesionales interesados en la adquisición de financiamiento externo en general, haciendo énfasis en los préstamos otorgados por los Organismos Internacionales, mediante programas de financiamiento, los cuales en el pasado no han sido utilizados en un 100% por las empresas, debido a la infinidad de requisitos y por desconocimiento de empresarios y profesionales, sin embargo, con su divulgación y asesoría de las entidades bancarias y financieras, su aprovechamiento ha sido efectivo.

CAPITULO I

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.1 DEFINICION

Las fuentes de financiamiento se definen como los recursos financieros, que las empresas necesitan para llevar a cabo su actividad de producción y distribución de bienes y servicios, ya sean éstas comerciales, de servicios o industriales.

1.2 IMPORTANCIA

Es muy importante señalar que la mayoría de empresas, necesitan de capital de trabajo, para poder optimizar su producción o distribución de bienes y servicios; por lo cual la empresa necesita en primer lugar tener una buena administración financiera; ya sea para obtener autofinanciamiento o buscar en el mercado financiero la gama de recursos externos que le convengan de acuerdo a las necesidades de la misma, para obtener con ellos la máxima utilidad financiera.

1.3 INTEGRACION

Las fuentes de financiamiento se integran de la siguiente forma:

1.3.1 Fuentes de Financiamiento Propias o Internas**1.3.2 Fuentes de Financiamiento Ajenas o Externas****1.3.1 Fuentes de Financiamiento Propias o Internas**

Como su nombre lo indica, son aquellos recursos financieros que la empresa posee y que los puede utilizar en un momento determinado, que necesita de financiamiento sin tener que acudir al mercado financiero. Entre estos recursos financieros se encuentran:

- i) Las reservas
- ii) La reinversión de utilidades

i) Las reservas:

Las reservas o retención de beneficios suponen un incremento del neto parcial o riqueza de la firma (autofinanciación por enriquecimiento), puesto que siendo éstas una separación de las utilidades con una finalidad específica, mientras no surja la necesidad de aplicarlas al destino para el que han sido creadas, constituyen fuentes de financiamiento de indudable valor.

ii) La reinversión de utilidades:

Si adicionalmente al dejar cierta parte de las utilidades de la empresa como reservas de distinto tipo, se reinvierte la diferencia en las operaciones de la misma

empresa; en éste momento surge la autofinanciación, ya que en lugar de distribuir la diferencia antes mencionada, se está aplicando a las compras de materiales, equipo, etc., lo que probablemente se hubiera tenido que hacer con recursos externos o ajenos a la empresa en base a préstamos.

1.3.2 Fuentes de Financiamiento Ajenas o Externas:

La financiación externa está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior o sea que no los genera por sí misma. La financiación interna o autofinanciación resulta insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de las empresas y tienen que acudir a la llamada financiación externa, ya sea emitiendo acciones (ampliación de capital), emitiendo obligaciones o acudiendo al mercado de crédito para obtener financiamiento.

1.4 CLASIFICACION

Dentro de los recursos financieros externos existe la siguiente clasificación, dependiendo del tiempo de duración de los préstamos; esta clasificación es la siguiente:

Préstamos a corto plazo

Préstamos a mediano plazo

Préstamos a largo plazo

A continuación, se hace un breve comentario de estos préstamos, ya que el capítulo siguiente se refiere a las fuentes de financiamiento externo.

1.4.1 Préstamos a corto plazo

Este tipo de préstamos son requeridos para ser devueltos generalmente antes de doce meses. Se utilizan normalmente para financiar su activo circulante y se caracteriza por ser de montos no muy elevados.

Con este tipo de préstamos suele trabajar la mayoría de empresas, bien mediante los créditos obtenidos por los proveedores y acreedores, o bien con préstamos obtenidos de las instituciones bancarias y similares que anticipan los fondos que los clientes harán efectivos fechas más tarde.

1.4.2 Préstamos a mediano plazo

Generalmente estos préstamos permiten la obtención de capital y su devolución oscila entre los doce meses y los cinco años, en la formulación del crédito se determinan las cuotas y los periodos de amortización.

Este tipo de crédito es más utilizado por la pequeña y mediana empresa, ya que para éstos es difícil obtener créditos a más de cinco años; representa un instrumento financiero fundamental en la etapa de desarrollo que le permite incrementar el nivel de actividades que con sus

propios recursos se vería muy debilitada.

Es importante mencionar que los bancos o entidades financieras, a las que se acuda pondrán una serie de condiciones mayores que cuando se trate de un préstamo a corto plazo, como norma general le es requerida a la empresa presentar su información financiera debidamente auditada.

1.4.3 Préstamos a largo plazo

Estos préstamos son los reembolsables en períodos mayores de cinco años. las garantías que consideran las entidades financieras son cada vez mayores. la pequeña y mediana empresa en muchos casos no califican para este tipo de financiamiento.

CAPITULO II**FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO****2.1 DEFINICION**

El financiamiento externo está formado por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior o sea que no son los que genera por sí misma.

2.2 IMPORTANCIA

Toda empresa no importando su actividad comercial, necesita de recursos financieros, para cumplir con su ciclo normal de actividades y por ende, lograr la optimización de resultados.

La falta de capital de trabajo hace necesario que los administradores financieros recurran al mercado financiero (bancos, bolsas de valores, financieras, etc.) para agenciarse de fondos, ya sea para utilizarlo en nuevos proyectos de inversión, compra de materia prima, maquinaria y equipo.

Es indudable que la garantía y durabilidad de estos préstamos depende de la magnitud y necesidades financieras de la empresa, pudiendo elegir entre préstamos de corto, mediano y largo plazo; además es muy importante mencionar que las empresas industriales pueden optar a préstamos provenientes del exterior.

2.3 CLASIFICACION

Los recursos financieros externos según su tiempo de duración pueden ser:

- 2.3.1 Corto plazo
- 2.3.2 Mediano plazo
- 2.3.3 Largo plazo

2.3.1 Corto Plazo

Para fines de análisis, se clasificarán de la siguiente manera:

i) Crédito Comercial:

El crédito comercial se refiere a la venta de bienes en términos que no son de contado. Este crédito es una forma de financiamiento a corto plazo habitual en casi todas las empresas. Los acreedores y proveedores son en gran medida agentes generales de crédito para la empresa, el aplazamiento de pagos por compras de materias primas, materiales, productos y otros servicios que se prestan en un término de plazo que va de 30 a 90 días, por ejemplo: existen dos tipos de crédito proveedores y acreedores: en cuenta corriente, en documentos y en aceptaciones. El mas generalizado es el crédito en cuenta corriente.

Bajo estas condiciones, el vendedor remite las

mercaderías al comprador junto con una factura que indica las mercaderías que le envía, su precio, el monto total y las condiciones de pago. El comprador no firma un documento formal de deuda que exprese la suma que le debe al vendedor.

En algunos casos se emplean documentos, en vez de créditos de cuenta corriente. En este caso se le requiere al comprador que firme uno o más pagarés que evidencien el monto de su deuda.

ii) Venta de Cuentas por Cobrar (Factoring):

Este tipo de financiamiento implica la venta directa de las cuentas por cobrar a un factor u otra institución financiera. Un factor es una institución financiera que compra cuentas por cobrar a las empresas. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra.

Las cuentas por cobrar se venden con descuento, ya que el factor acepta los tipos de riesgo de crédito y generalmente no puede cobrarle nada al prestatario si una cuenta resulta ser incobrable.

iii) Préstamos de Accionistas, Socios o Cualquier tercero:

Otra fuente de financiamiento externo son los préstamos que obtiene la empresa de terceras personas, sean éstos socios de la misma, accionistas de la empresa o cualquier

persona o entidad específica. Mediante este sistema el prestamista otorga a la empresa cierta cantidad de dinero en el entendido de que ésta le reconocerá un interés por el dinero prestado y se lo pagará en un plazo fijado con anticipación.

iv) Anticipos de Clientes:

Por medio de anticipos de los clientes, una empresa puede agenciarse de fondos a corto plazo sin garantía. En otras palabras, los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercadería, de lo que tienen intención de comprar. En muchos casos en que se esté fabricando sobre pedido un artículo grande y costoso, el cliente puede estar más dispuesto a hacer un adelanto sobre la mercadería para financiar parte de los costos de producción.

v) Préstamos con Bono de Prenda:

Este tipo de préstamos lo otorgan los bancos con garantía prendaria; en este caso intervienen los Almacenes Generales de Depósito. Como auxiliares de crédito las almacenadoras velarán de que la prenda dada en garantía se encuentre depositada físicamente en sus instalaciones.

Paralelamente al otorgamiento de este tipo de préstamos se emite el Bono de Prenda y el Certificado de Depósito.

Conforme al artículo 7o. del Decreto 1746 (Ley de Almacenes Generales de Depósito) el Certificado de Depósito, es un título de crédito representativo de la propiedad de los productos o mercancías depositadas en un Almacén General de Depósito. en el que también se contiene el contrato celebrado entre depositante y depositario.

El Bono de Prenda es un título de crédito que expide un Almacén General de Depósito, a solicitud del depositante, mediante el cual se representa un contrato de mutuo celebrado entre el propietario de las mercaderías depositadas y un prestamista, con las garantías que el título especifica.

El plazo de un bono se puede extender en conjunto o independientemente del certificado; su plazo puede ser igual o menor que el Certificado de Depósito. Pero nunca puede exceder del año a menos que el certificado fuera prorrogado, por su calidad de título accesorio.

vi) Pagars Financieros:

Conceptualmente el pagaré es un título de crédito mediante el cual el sujeto que lo libra promete pagar una cantidad de dinero al beneficiario que se indique, sin que pueda sujetarse la obligación a condición alguna. Se encuentra regulado en los artículos 490, 491, 492 y 493 del Código de Comercio.

Actualmente, hay en Guatemala varias empresas que se han

beneficiado al financiarse a través de la emisión y colocación de pagarés en el mercado financiero.

Los pagarés financieros proporcionan al inversionista tasas de rendimiento más altas que las ofrecidas por los bancos del sistema, lo cual ha permitido que el mercado de títulos valores privados (Bolsa de Valores), se haya desarrollado en las últimas fechas.

2.3.2 Mediano Plazo

Las fuentes de financiamiento a mediano plazo son aquellas que su duración oscila entre los doce meses y los cinco años. Cabe mencionar que cuando un préstamo a mediano plazo, le queda tan sólo un año de duración se convierte en préstamos a corto plazo o algunas veces estos préstamos se vuelven a renegociar, por lo tanto siguen siendo a mediano plazo: entre estas fuentes de financiamiento se encuentran las siguientes:

i) Préstamos Fiduciarios-Prendarios:

Este tipo de préstamos no es más que una combinación que está amparada o respaldada por la simple firma del deudor y otra parte se garantiza con bienes muebles.

ii) Préstamos Fiduciarios-Hipotecarios:

Estos préstamos se otorgan con la garantía fiduciaria en parte y la garantía hipotecaria por el resto del préstamo; es pues, otra combinación en cuanto a las garantías se refiere.

iii) Préstamos Prendarios-Hipotecarios:

Otra de las combinaciones de préstamos bancarios lo constituyen los llamados prendarios-hipotecarios, que no son más que contratos de préstamos en los cuales se establece que una parte del préstamo estará garantizado con bienes muebles. mientras que el resto lo garantizará bienes inmuebles.

2.3.3 Largo Plazo

Las deudas a largo plazo de los negocios normalmente tienen vencimientos de 5 a 20 años. Cuando una deuda a largo plazo está a un año de vencimiento, muchos contadores trasladan el saldo de la deuda de la cuenta "pasivo a largo plazo", a la cuenta de "pasivo circulante", ya que en ese momento la deuda a largo plazo realmente se ha convertido en una obligación a corto plazo.

i) Préstamos Hipotecarios:

Este tipo de préstamos está garantizado con bienes inmuebles (terrenos, fincas, casas, etc.) y por la naturaleza de la inversión son préstamos a largo plazo.

ii) Préstamos obtenidos de Entidades Financieras:

Las sociedades financieras orientan sus operaciones al mercado de capitales, cooperando al financiamiento del desarrollo económico mediante crédito e inversiones a largo plazo, otorgados con ahorros captados a través de la emisión de sus títulos con recursos obtenidos mediante la aplicación de su capital y contratación de empréstitos en el interior o en el exterior del país; en este último caso con autorización previa de la Junta Monetaria.

El Decreto 208 (Ley de Sociedades Financieras) define a las sociedades financieras privadas como instituciones que actúan como intermediarias financieras especializadas en operaciones de bancos, de inversión, que promuevan la creación de empresas productivas, mediante la captación y canalización de recursos internos y externos de mediano y largo plazo, que se inviertan en empresas industriales, agrícolas y ganaderas.

De acuerdo con lo anterior los préstamos de entidades o sociedades financieras son orientadas hacia fines específicos como fomentar el desarrollo industrial, agroindustrial, etc., y de ahí su importancia en cuanto a la posibilidad de encontrar en este tipo de instituciones la fuente de financiamiento externa más adecuada para determinada actividad económica.

iii) Obligaciones y Bonos:

Según el Código de Comercio en el artículo 544, define a las obligaciones en general, como títulos de crédito que incorporan una parte alicuota de un crédito colectivo constituido a cargo de una sociedad anónima. Serán consideradas bienes muebles, aún cuando estén garantizadas con derechos reales sobre inmuebles.

En relación a las formas en que los bonos y obligaciones pueden ser emitidos, éstas pueden ser nominativas, a la orden o al portador, y las mismas tendrán igual valor nominal y el que deberá ser de cien quetzales por bono o múltiplo de cien.

Para la creación de títulos de obligaciones deberá ser formalizada en escritura pública, en la que se manifestará la declaración de deseo de crearlo por parte de la sociedad creadora. Este testimonio deberá ser inscrito en el Registro Mercantil y en los registros correspondientes a las garantías específicas que se constituyen.

iv) Emisión de Acciones o Ampliación de Capital:

Cuando se recurre a este procedimiento para poder financiar una empresa, lo que sucede es que el capital original es modificado para dar paso a un capital mayor, el cual podrá ser aportado por los socios ya existentes o por

los nuevos socios, según lo establezcan los socios participantes en la empresa. De esta manera la unidad económica de que se trate ampliará su capital y por lo consiguiente estará captando recursos financieros que no son generados dentro de la misma empresa o sea que estará obteniendo financiamiento externo.

v) Préstamos Provenientes del Exterior con fines de fomento de alguna actividad específica:

Otra de las fuentes importantes de financiamiento externo lo constituyen los préstamos provenientes del exterior y los cuales son proporcionados por bancos extranjeros o entidades internacionales a efecto de que los recursos obtenidos sean empleados en actividades específicas previamente determinadas.

Las empresas tienen acceso a dicha clase de financiamiento externo, básicamente por medio de los bancos del sistema, pues generalmente es a ellos a los que éstas instituciones de crédito extranjeras entregan las cantidades necesarias para el desarrollo de actividades tales como fomento a la agroindustria, fomento a la pequeña y mediana industria, etcétera.

Los principales proveedores de recursos financieros externos para la región han sido tradicionalmente las agencias multilaterales con sede en Washington, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como de algunas fuentes de tipo oficial como la Asociación Interamericana de Desarrollo (AID). También instituciones como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) han contribuido en cierta manera al fomento de actividades específicas mediante el otorgamiento de préstamos de este tipo.

También es importante señalar que existen agrupaciones de crédito como la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), las cuales agrupan a bancos y financieras privadas de fomento y las que han contribuido en alguna medida, al desarrollo de actividades económicas de América Latina, en base a préstamos otorgados a las empresas, por medio de la Banca Central de los distintos países de la región o directamente por el sistema bancario de cada uno de ellos.

vi) Arrendamientos:

Los arrendamientos son acuerdos entre dos partes, en las cuales una de ellas es propietaria de un bien, y quien en acto propio entrega en arrendamiento el bien a una segunda

persona, quien hará uso o gozará de los beneficios del mismo durante un tiempo estipulado, por lo que pagará una suma de dinero determinada en forma periódica también ya establecida.

Existen varios tipos de arrendamiento, de los cuales los dos principales a disposición de la empresa son los arrendamientos operativos y financieros. Los arrendamientos operativos generalmente representan un contrato a corto plazo por medio del cual la empresa obtiene servicio de ciertos activos. La diferencia principal entre los arrendamiento operativos y financieros es que el arrendamiento financiero es un contrato a largo plazo que no se puede cancelar a opción del arrendatario.

vii) Sistema F.H.A.

Es una institución estatal al servicio del sector vivienda. Su objetivo principal es promover mecanismos financieros que faciliten la construcción y compra-venta de viviendas.

El sistema F.H.A. está integrado por los bancos y financieras, constructores, compradores y por el F.H.A. como asegurador y fiador del préstamo.

Las ventajas que proporciona este sistema son las siguientes:

- Posibilidad de obtener créditos bancarios de hasta Q.500.000.00, para la comercialización de

viviendas.

- Préstamos de hasta el 95% del avalúo del F.H.A.
- Plazo de hasta 20 años para cancelar el préstamo.
- Menos requerimientos de enganche.
- Pagos mensuales según la capacidad del comprador.
- El F.H.A. se constituye en la operación crediticia.

A través de este sistema toda persona individual y jurídica puede dedicarse a la construcción y renta de viviendas. Los requisitos que deben cumplir los proyectos habitacionales para ser aprobados por este sistema, es apegarse a lo que establece la ley del F.H.A., sus reglamentos, normas y las leyes aplicables sobre urbanización y construcción.

2.4 ORIGEN Y PROCEDENCIA

Los financiamientos tienen su origen en entidades financieras o personas individuales que ponen a disposición, su dinero como medio de inversión y lucro, cuyos ingresos se generan por medio de intereses.

Estos intereses varían de acuerdo al tipo de crédito que se origine y contrate, así como también a la duración del préstamo. Sin embargo, una persona o entidad puede además financiarse por medio de sus acreedores, clientes, proveedores, quienes conceden créditos y/o adelantos sobre algún pedido de mercaderías.

A continuación presentamos un cuadro sobre el origen y procedencia de los financiamientos:

CUADRO ORIGEN Y PROCEDENCIA

ORIGEN	FINANCIAMIENTO	DOCUMENTOS	GARANTIA
Acreeedores	Corto Plazo	Factura, Letra Pagaré.	Personal
Proveedores	Corto Plazo	Factura, Letra, Pagaré.	Personal
Socios	Corto y Largo Plazo	Acciones	Emisión de Acciones
Bancos	Corto, Mediano y Largo Plazo	Pagaré, Escritura, Bono de Prenda, Letra de Cambio.	Personal, Inmuebles, Muebles, Maquinaria, Prendaria, Títulos de Crédito, Obligac. Documentos Avalados.
Financieras	Corto, Mediano y Largo Plazo	Escritura, Bono de Prenda, Factura Cambiaria.	Fiduciaria, Prendaria e hipotecaria.
Inversionistas	Mediano y Largo Plazo	Bono y Pagaré.	Escritura
Almacen Gral de Depósito	Corto Plazo	Certificado de Depósito	Bono de Prenda
Entidades del Exterior	Corto, Mediano y Largo Plazo	Escritura	Fiduciaria, Prendaria, Hipoteca.

2.4.1 Mercado de Valores:

Es el vehículo a través del cual se facilita la oferta y la demanda de acciones de empresas, títulos de crédito y otros valores emitidos por entidades públicas y privadas.

Esto ha dado lugar a que existan corredores autorizados o agentes de valores que están ampliamente informados, tanto del mercado como de los aspectos técnicos y financieros que proponen a viva voz, los precios que están dispuestos a pagar por los valores en oferta y éstos se adjudican, así públicamente, en forma de remate.

2.4.1.1 Clases de Mercados de Valores:

Mercado Primario:

El mercado primario es aquel en donde se realizan transacciones de valores nuevos emitidos por entidades privadas y por el Estado.

Mercado Secundario:

Constituye el intercambio de valores que ya se encuentran en circulación; las operaciones que se llevan a cabo en este mercado, no tienen por objeto primordial la captación de fondos, sino la transferencia de activos financieros ya existentes.

2.4.2 Bolsa de Valores

Es una instalación mercantil en donde se realizan negociaciones de compra-venta, de compra-venta de acciones de empresas, títulos de crédito y otros valores.

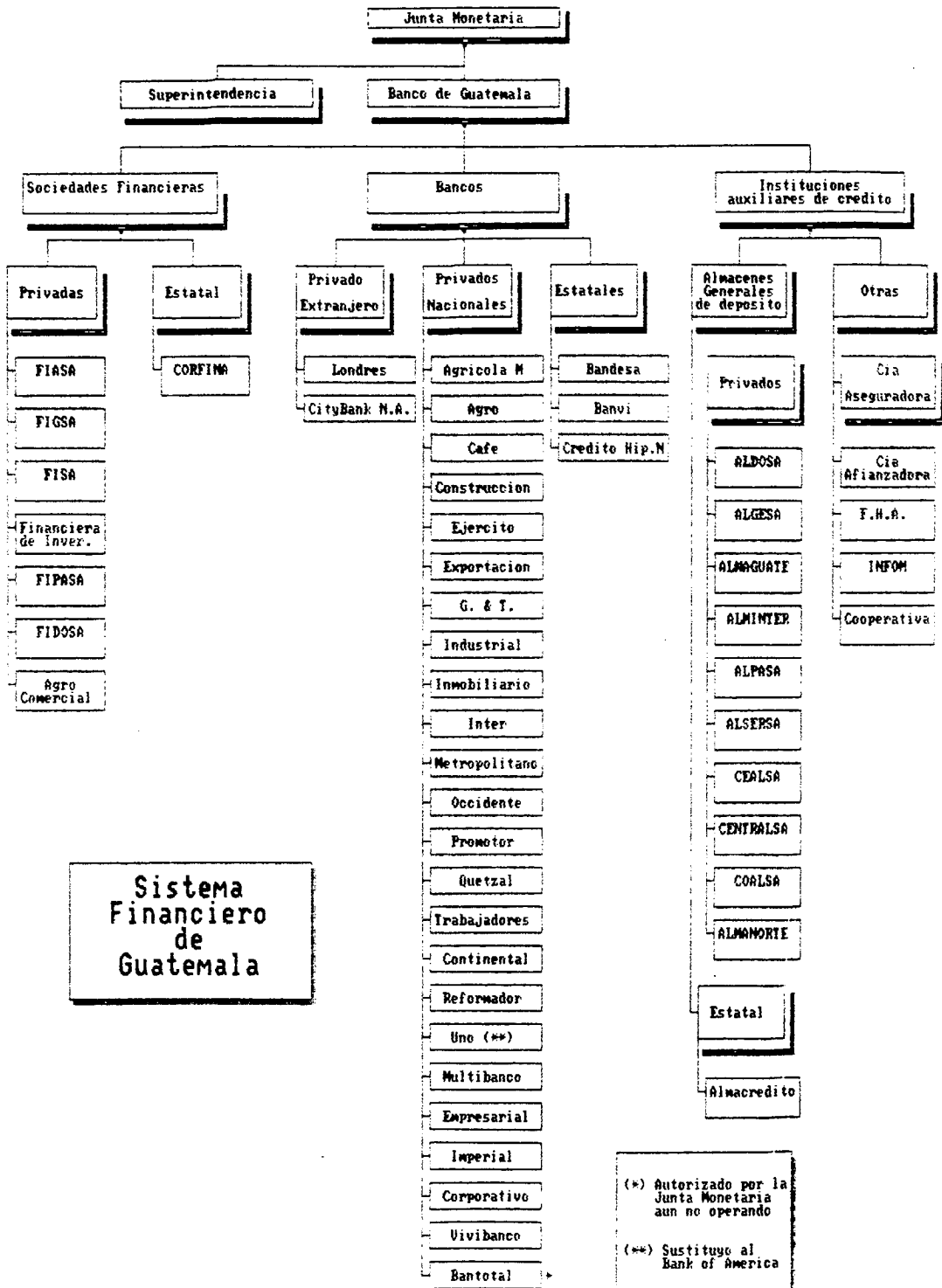
Las instituciones, sistemas y equipos son manejados por el personal especializado y experimentado, consciente de la responsabilidad implícita de sus funciones.

Las bolsas de valores que son establecidas, tienen que desempeñar varias funciones: las principales son:

- Inscribir los valores que sean de apreciación de la bolsa.
- Establecer locales adecuados para que los socios puedan llevar a cabo operaciones con los valores que se han inscrito.
- Determinar reglamentaciones a que estarán sujetas las operaciones que en dichos sitios lleguen a efectuarse.
- Observar el cumplimiento en las leyes aplicables.
- Fomentar el desarrollo de mercado.
- Certificar las cotizaciones que resulten de las operaciones y publicar noticias sobre las operaciones realizadas y sobre los informes que proporcionen oficialmente las empresas.

Por su importancia financiera, la Bolsa de Valores ha tomado gran auge en nuestro país; actualmente se encuentran las siguientes: Bolsa de Valores Nacional, S.A., Bolsa Agrícola Nacional, S.A. y Bolsa de Valores Global.

Siendo el sistema financiero de Guatemala muy importante debido al incremento que ha tenido en los últimos días; a continuación se encuentra un organigrama que muestra cómo se encuentra constituido y regulado por las instituciones gubernamentales del país.



**Sistema
Financiero
de
Guatemala**

(*) Autorizado por la Junta Monetaria aun no operando

(**) Sustituye al Bank of America

CAPITULO III**EL PLAN FINANCIERO EN UN PROYECTO DE INVERSION
INDUSTRIAL COMO BASE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO****3.1 EL SISTEMA PRESUPUESTARIO O PLAN FINANCIERO**

Una de las variables más importantes en las empresas lo constituyen los recursos financieros. En la dirección empresarial surge un interés y preocupación " conocer " la capacidad financiera presente y futura de la empresa, y de esta manera, poder vincular el porvenir de la compañía con el factor financiero.

Proyectar las necesidades financieras implica, por una parte, determinar las necesidades futuras de efectivo y, por otra parte determinar la situación financiera de la empresa. La técnica de hacer proyecciones requiere de la formulación de pronósticos financieros.

El director financiero podrá hacer un cierto grado de seguridad, predicciones acerca de las condiciones que prevalecerán en el futuro y formular los planes y presupuestos de la empresa, tomando en cuenta los pronósticos financieros. Según L.W.Neuwer "el presupuesto es un estimado cuidadoso de las condiciones futuras de los negocios. Este

estimado en una entidad de negocios tiene que incluir los ingresos, los costos probables y gastos. Los presupuestos tienen por finalidad auxiliar a la dirección en la coordinación de sus funciones de ventas, de producción y administración".

A continuación se hace un breve análisis de los presupuestos que se consideran importantes, por el propósito de esta investigación.

3.1.1 Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión es el proceso por medio del cual se procede a la asignación racional de recursos entre los diferentes activos productivos y comprende de manera fundamental las inversiones de las empresas cuyos efectos y beneficios se producen a varios períodos anuales.

Es muy importante señalar que dentro del presupuesto de inversión se encuentran todas las adquisiciones de activos reales aunque sea con fines de reposición del equipo existente. Los presupuestos de inversión deben ser evaluados cuidadosamente a fin de determinar su grado de aceptación o rechazo para la empresa, pues es importante reconocer que con frecuencia los errores cometidos en decisiones a esta área, tienen consecuencias negativas muy serias en la economía y

desarrollo de la empresa.

A manera de ejemplo, se puede señalar las siguientes inversiones: introducción de nuevos productos, el establecimiento de nuevos sistemas de distribución, la modernización de una planta, la construcción de facilidades de almacenamiento o de un programa de investigación y desarrollo de nuevos productos.

3.1.2 Objetivos del Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión, cubre en sí mismo, dos finalidades esenciales: en primer término, es un presupuesto financiero que implica una serie de erogaciones normalmente grandes para lo cual se requiere a menudo de financiamientos adicionales. Es también un presupuesto que implica control, desde el momento en que las erogaciones de esta naturaleza no pueden efectuarse sin la previa autorización de los funcionarios facultados para el efecto.

Cada proyecto de inversión debe estimarse en función de los siguientes supuestos:

- Monto y época en que deben realizarse las inversiones fijas (planta, maquinaria, equipo, etc.) implicadas por el proyecto en cuestión.
- Monto y época en que se generan los ingresos respectivos.

- Tiempo en el cual los ingresos totales resarcirán a la empresa de los desembolsos totales efectuados.
- Tasa promedio anual de rendimiento sobre la inversión del proyecto evaluado a largo plazo.

Tomando en cuenta el tipo corriente de interés en el mercado e inversión a largo plazo, puede hacerse una clasificación primaria de los diferentes proyectos involucrados para destacar todos aquellos cuyo rendimiento sobre la inversión, sean inferiores al tipo de interés prevaleciente y considerar únicamente aquellos que permitan un rendimiento anual promedio superior al del mercado.

3.1.3 Presupuesto de Ventas

El plan de ventas es la base de la planificación periódica de una empresa, porque casi toda la demás planificación de la compañía se constituye en base a él; las ventas constituyen la fuente primaria de fondos, las adiciones de capital necesarias de mano de obra, el nivel de producción y otros aspectos operacionales, todos dependen del volumen de ventas.

La estimación de las ventas constituyen, la base para la cuantificación de la planeación completa de negocios.

El pronóstico de ventas constituye la base para determinar el presupuesto de ventas.

La estimación del pronóstico de ventas debe estar basada en sólidas investigaciones que abarquen la mayor gama posibles de elementos que deban ser considerados.

Es cierto que durante los últimos años se han perfeccionado muchos métodos cuantitativos para formular mayores pronósticos de ventas; también es cierto que la experiencia es la mejor base para predecir lo que la empresa probablemente pueda lograr.

Entre los factores que influyen y que sin duda deben ser considerados, está la condición general en la economía, el sector o segmento de mercado que la empresa atiende y su grado de crecimiento, el nivel de la competencia, la política de publicidad y promoción de ventas, la capacidad de producción de las instalaciones, etc.,

En la elaboración del pronóstico de ventas es de vital importancia que participen los altos funcionarios, incluyendo a los de producción, compras, finanzas y administración ya que con su experiencia y conocimientos, podrán realizar un pronóstico de ventas aceptable.

3.2 ALGUNAS CONSIDERACIONES RESPECTO A LOS EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE LA INFORMACION FINANCIERA

En los últimos años en nuestro país, se ha experimentado un incremento de los precios de los productos, ya sean tales nacionales o importados. El incremento es debido a factores como: incremento en la población, devaluaciones monetarias, adeudamientos con tasas de interés incompatibles con los niveles de producción y capacidades de pago, etc..

La práctica contable no toma en cuenta en la actualidad, los cambios en el poder adquisitivo de la moneda, es decir parte de la base de que la moneda de curso legal es de valor estable.

En la gran mayoría de casos, activos y pasivos, e ingresos y gastos, se expresan en sus valores monetarios originales sin ajustarse por las fluctuaciones ocurridas en el nivel general de precios. En consecuencia, los estados financieros contienen partidas valuadas en términos de dinero de diverso poder adquisitivo, aplicándose un presunto denominador común, que en realidad carece de las condiciones de tal.

3.2.1 Objetivos de la Información Financiera:

El objetivo básico de la información financiera es

de ventas es fácil dado su carácter fijo o semifijo, o directamente de variables en función de las ventas. El siguiente rubro que debe calcularse es el de los intereses a pagar en función del financiamiento previsto, más otros gastos e ingresos menores o no repetitivos.

Sobre la base del resultado así calculado se estima el monto de impuestos a pagar, lo cual nos llevará a determinar las ganancias netas después de impuestos.

3.1.6 Estado de Flujo de Efectivo

La forma de representación y contenido del Estado de Flujo de Efectivo, se encuentran divulgados en la declaración No. 95 emitida por la Junta de Normas de Contabilidad (F.A.S.B.), de los Estados Unidos de Norteamérica que entró en vigor en julio de 1,988 y por el Pronunciamiento No. 24 de la Comisión de Principios sobre Contabilidad Financiera y Normas de Auditoría del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, que entró en vigor en el mes de julio de 1,990.

El estado de flujo de efectivo es un estado financiero que forma parte de los estados financieros básicos de una entidad y su propósito primordial es suministrar información relevante sobre los ingresos y desembolsos de efectivo de una empresa durante un período. También presenta los cambios de un período a otro en la situación financiera.

- El patrimonio de la empresa está sub-estimado.
- Se consignan gastos financieros (Intereses) excesivos.
- No se informa si la administración pudo mantener el poder adquisitivo del capital de los accionistas.

3.2.2. Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera:

En la Norma Internacional de Contabilidad No. 15 y el Pronunciamiento No. 21 emitido en el mes de mayo de 1.988 por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, por medio de la Comisión de Principios de Contabilidad Financiera y Normas de Auditoría se expresan los métodos para el reconocimiento de los efectos inflacionarios en la información financiera.

Los métodos que se consideran más aplicables son:

- a. Enfoque del poder adquisitivo general o método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, el cual consiste en ajustar la información financiera con el índice general de precios al consumidor.
- b. Enfoque de costos actuales o método de actualización de costos específicos o contabilidad en base a costos de reemplazo; este método se formula en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores originados por intercambios en el pasado.

mostrar a intervalos regulares la situación del negocio y los resultados de operación.

Dichos estados suministran importante información a la gerencia, a los dueños, a los inversionistas, a los bancos y a las oficinas gubernamentales.

Defectos e inconvenientes de la información financiera a base de costos históricos:

En épocas de inflación, la información financiera a base de costos históricos, presenta defectos e inconvenientes que se enumeran a continuación:

- Se suman o restan, cifras expresadas en valores monetarios de diverso poder adquisitivo.
- Los estados comparativos pierden su valor.
- El estado de resultados está omitiendo pérdidas y ganancias generadas por la inflación.
- Las razones y proporciones financieras se distorcionan.
- Los estados financieros son engañosos.
- Los resultados reales son diferentes a los contables.
- Se contabilizan depreciaciones y amortizaciones insuficientes.
- Las cifras de grandes utilidades están siendo utilizadas en perjuicio de las empresas.
- El I.S.R. se calcula sobre ganancias falsas.

La unidad de medida que se utiliza frecuentemente es un coeficiente o índice, que relaciona los datos financieros entre sí. Para una mejor interpretación, los coeficientes o índices financieros pueden ser divididos en cuatro clases:

- a. Razones de Liquidez.
- b. Razones de Endeudamiento.
- c. Razones de Rentabilidad, y
- d. Razones de Cubertura.

Los dos primeros se calculan sobre la base de cifras del Balance General; los dos últimos se calculan sobre la base de cifras del Estado de Resultados y algunas veces con cifras de uno y otro estado.

A. RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones de liquidez financiera tienen por objeto medir la capacidad de las empresas para afrontar sus obligaciones a corto plazo; lo cual permite tener una buena visión de la solvencia financiera presente y de las posibilidades de mantenerla en caso de eventualidades adversas.

Dentro de los índices de liquidez, se encuentran los siguientes:

CAPITULO IV**ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA EN LOS PROYECTOS DE
INVERSION****4.1 ANALISIS FINANCIERO**

Es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que dicen o tratan de decir los estados financieros.

El análisis financiero se utiliza de forma primordial para buscar las condiciones de equilibrio financiero de las empresas, así como la medición de la rentabilidad de la inversión efectuada.

La finalidad del análisis financiero depende directamente de la persona que lo efectúa; es decir la propia empresa (sus propietarios) o bien terceros (acreedores, inversionistas, el Estado por intermedio de oficinas recaudadoras de impuestos, oficinas de estadísticas, etc.,).

4.1.1 Uso de Razones Financieras

El análisis financiero necesita ciertas unidades de medida para evaluar la situación financiera y el desempeño de la empresa.

iii) MEDIDAS DE ACTIVIDAD:

Las llamadas medidas de actividad se utilizan para medir la velocidad o rapidez en las cuales las diversas cuentas de activo circulante se convierten en ventas o en efectivo.

Las medidas de liquidez se complementan con las medidas de actividad, pues en algunos casos las primeras pueden resultar inadecuadas debido a que las diferencias en la composición de los activos circulantes y pasivos a corto plazo pueden distorcionar la liquidez efectiva de la empresa.

1) ROTACION DE INVENTARIOS:**FORMULA:****COSTO DE INVENTARIOS VENDIDOS**

INVENTARIO PROMEDIO

Este coeficiente indica el número de veces en que estos inventarios se transforman en cuentas por cobrar o efectivo por medio de la venta.

También sirve para apreciar el período de tiempo en que se produce tal transformación, ya que si un determinado índice, es por ejemplo 6, significa que los inventarios se convierten en efectivo o en cuentas por cobrar cada 2 meses.

i) **LIQUIDEZ INMEDIATA:****FORMULA:****CAJA, BANCOS E INVERSIONES FACIL. REALIZABLES**

PASIVO CIRCULANTE

Este índice revela la capacidad de la empresa, para enfrentarse al pago de sus obligaciones a corto plazo, tomando en cuenta que la venta de sus inventarios o hacer efectivo sus cuentas y documentos por cobrar, se lleva algún tiempo y por consiguiente aún teniendo una buena relación de activo circulante a pasivo circulante, puede tener problemas para el pago oportuno de sus compromisos inmediatos.

ii) **COEFICIENTE ACIDO:****FORMULA:****ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS**

PASIVO CIRCULANTE

Este índice es igual al de liquidez, con excepción de que excluye los inventarios de la empresa.

Por lo tanto se concentra en las disponibilidades, valores rápidamente negociables y cuentas a cobrar, los cuales relaciona con las obligaciones a corto plazo.

3) ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR.**FORMULA:****COMPRAS ANUALES AL CREDITO**

PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR

La rotación de cuentas por pagar es semejante a la rotación de cuentas por cobrar. Se utiliza para calcular el número de veces que el promedio de cuentas por pagar es pagado por la empresa en el curso del año.

B. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO.

La situación de endeudamiento de una empresa indica el grado en que ésta utiliza recursos externos para llevar a cabo sus operaciones productivas.

A continuación se presentan las principales medidas de endeudamiento:

i) RAZON DE ENDEUDAMIENTO:**FORMULA:****PASIVO TOTAL**

ACTIVO TOTAL

Para interpretar en mejor forma el resultado de este índice deberá tomarse en cuenta lo siguiente:

- a) Que no se tomen las ventas sino el costo de ventas para el numerador de la fórmula.
- b) Que el inventario promedio sea lo más representativo posible, recurriendo de referencia a promedios mensuales, para evitar el impacto de las fluctuaciones monetarias durante el ejercicio.

2) ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR.

FORMULA:

VENTAS AL CREDITO

SALDOS PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (NETO)

Esta relación indica las veces que el saldo o cargo a clientes se ha recuperado durante el ejercicio.

Es muy importante observar el comportamiento de los índices de varios períodos, ya que una rotación creciente revela que la inversión en cuentas por cobrar es cada vez menor y por el contrario una rotación decreciente, indica mayor inversión en estos activos, lo cual podría ser perjudicial por la inmovilización de recursos.

En síntesis, el cálculo de los índices de rentabilidad, miden el grado de eficiencia operativa de la empresa, el cual será mayor o menor según la rentabilidad que obtenga.

Los índices de rentabilidad de uso más generalizado son los siguientes:

- i) El margen bruto de utilidades.
- ii) El margen de utilidades en operación.
- iii) El margen neto de utilidades.
- iv) El rendimiento de la inversión.

i) MARGEN BRUTO DE UTILIDADES

FORMULA:

VENTAS-COSTO DE LO VENDIDO

VENTAS

Este margen indica el porcentaje que queda sobre las ventas netas después de que se ha cubierto el costo de las mercaderías vendidas. Lo normal es que mientras mayor sea este margen menor será el costo de la mercadería vendida.

Esta razón mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores. Cuanto mayor sea este índice tanto mayor será la cantidad de capital aportado por personas que no son los propietarios del negocio.

ii) RAZON PASIVO-CAPITAL

FORMULA:

PASIVO A LARGO PLAZO

CAPITAL SOCIAL

Esta razón indica la relación entre los fondos a largo plazo que proporcionan los acreedores y los que aportan los propietarios del negocio.

C. RAZONES DE RENTABILIDAD.

La rentabilidad o capacidad lucrativa de la empresa se mide por el éxito que haya tenido para mantener o incrementar la participación de sus propietarios en las ganancias de la misma.

El análisis de la rentabilidad de las empresas es aspecto sumamente importante a considerar, ya que la solvencia y estabilidad de la misma repercuten finalmente en los resultados que produzca.

iv) RENDIMIENTO DE LA INVERSION

FORMULA:

UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMPUESTOS

ACTIVOS TOTALES

Este tipo de rendimiento, conocido como rendimiento de los activos totales, mide la efectividad total de la administración al generar ganancias con los activos disponibles.

C. RAZONES DE COBERTURA

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados pasivos a largo plazo y sus respectivos intereses. Mientras más bajas sean las razones se considera la empresa más riesgosa.

Entre estas razones se encuentran las siguientes:

i) RAZONES DE COBERTURA TOTAL DE INTERESES

Sirve para calcular la capacidad de la empresa, en cuanto al pago de los intereses sobre créditos contratados.

FORMULA:

UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS

EROGACION ANUAL POR INTERESES

ii) MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION**FORMULA:****UTILIDAD DE OPERACION**
-----**VENTAS**

Esta razón representa lo que se denomina utilidades puras sobre cada unidad monetaria de ventas. Se dicen que son puras las utilidades porque no tienen en cuenta cargos financieros e impositivos, ya que se determinan las ganancias obtenidas exclusivamente en las operaciones.

iii) MARGEN NETO DE UTILIDAD**FORMULA:****UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMPUESTOS**
-----**VENTAS**

Este margen establece el porcentaje que genera cada unidad monetaria después de deducir todos los gastos incluyendo intereses e impuestos. Este índice es un indicador del éxito de un negocio, por lo tanto debe mantenerse lo más alto posible.

iii) RAZON DE COBERTURA TOTAL

FORMULA:

UTILIDADES ANTES DE ARRENDAMIENTOS INTERESES E IMPTOS

INTERESES + ABONOS AL PRINCIPAL 1 + PAGOS POR ARREND.-----
(1-t)

Esta razón es muy parecida a la razón de reservas para el pasivo. con la diferencia que incluye otros tipos de obligaciones fijas.

Normalmente los pagos por arrendamiento son las únicas obligaciones fijas adicionales que se incluyen, dada su importancia.

4.1.2. USO DE RAZONES ESTANDAR.

El procedimiento de las razones estándar consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geoméricamente el promedio de las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los Estados Financieros.

La razón estándar es igual al promedio de una serie de

Cuanto más alto sea el valor de este índice, más posibilidades tendrá la empresa para cumplir con sus obligaciones por concepto de intereses.

ii) **CUBERTURA TOTAL DEL PASIVO**

Esta razón considera no solamente la capacidad de la empresa para cubrir intereses, sino también para efectuar abonos a fondos de amortización.

FORMULA:

GANANCIAS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS

INTERESES + ABONOS AL PASIVO PRINCIPAL

1 - t

En donde (1-t) es el factor de ajuste del pago al pasivo principal, para expresarlo en términos de resultados antes de impuestos y (t) es la tasa fiscal aplicable a las utilidades de la compañía.

El análisis de la razón anterior, permite que los acreedores determinen si la entidad está en condiciones de soportar deudas adicionales.

para efectos de estudios económicos por parte del Estado y otros.

Aplicación de las Razones Estándar Externas

Su forma de aplicar son los siguientes casos:

- 1 Por las instituciones de crédito en especial para concesión y vigilancia de créditos.
- 2 Por los inversionistas, para medir rendimientos.
- 3 Por el Estado, en estudios económicos y fiscales.

4.2 PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera o plan financiero consiste en el conjunto de presupuestos que se realizan para llevar de una manera organizada y anticipada los planes futuros de inversión y financiamiento de la organización comercial.

4.2.1 APALANCAMIENTO OPERATIVO Y FINANCIERO

El apalancamiento o leverage, se define como el resultado neto de emplear un activo o una suma de dinero, por cuyo uso la firma paga un costo fijo o rendimiento fijo.

De ahí la importancia que para una empresa tiene el apalancamiento, ya que define de qué manera se puede aprovechar eficientemente los activos o recursos de costo fijo, para lograr la máxima rentabilidad.

cifras o razones simples de estados financieros de la misma empresa a distintas fechas o períodos.

Las razones estándar se pueden clasificar desde el punto de vista del origen de las cifras en:

A. RAZONES ESTANDAR INTERNAS:

Las razones estándar internas, le sirven de guía a la administración para regular la actuación presente de la empresa; así como servir de base para fijar metas futuras que coadyuvan al mejor desarrollo y éxito de la empresa.

Aplicación de las Razones Estándar Internas:

Su aplicación son los siguientes rubros:

- Costos de distribución.
- Control presupuestal.
- Como medida de control en la dirección de empresas filiales y sucursales.
- Como medida de supervisión de distribuidores y representantes.

B. RAZONES ESTANDAR EXTERNAS

Las razones estándar externas se aplican generalmente en las empresas financieras para efectos de concesión de créditos, de inversión, etc.; también son útiles

utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) también llamadas utilidades de operación.

Para analizar el apalancamiento financiero, se consideran generalmente las utilidades por acción (UPA), las cuales se calculan dividiendo las utilidades disponibles para los accionistas comunes, entre el número de acciones comunes en circulación. Las utilidades por acción son representativas de la cantidad de dinero ganada por cada acción común: tanto los impuestos como los cargos financieros por intereses y los dividendos de acciones preferentes, son dividendos del flujo de ingresos de una empresa.

B. APALANCAMIENTO FINANCIERO

El apalancamiento financiero es el uso de fondos que poseen costos fijos con el objeto de aumentar las ganancias por acción.

Pueden definirse como la capacidad que posee una empresa para emplear los cargos financieros, fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las (UAI) sobre las utilidades por acción.

Para analizar el apalancamiento financiero, se considera generalmente las utilidades por acción (UPA), siendo éstas

A continuación se explicará en forma breve en qué consiste el apalancamiento operativo y financiero.

A. APALANCAMIENTO OPERATIVO

El apalancamiento operativo puede definirse como la capacidad de emplear los costos de operación fijos para incrementar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos.

ESQUEMA GENERAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

	Ingresos por Ventas	XXXXXX
	Menos: Costo de lo Vendido	XXXXXX

APALANCAMIENTO	Utilidad Bruta	XXXXXX
OPERATIVO	Menos: Gastos de Operación	XXXXXX

	Utilidad antes de Impto e	
	Intereses (UAI)	XXXXXX
	Menos: Intereses	XXXXXX

	Utilidad antes de Imptos.	XXXXXX
APALANCAMIENTO	Menos: Impuestos	XXXXXX
FINANCIERO	-----	
	Utilidad después Imptos.	XXXXXX
	Menos: Dividendos Acciones	
	Preferentes	XXXXXX

	Utilidad disponible para	
	Acciones Comunes	XXXXXX
	=====	

El apalancamiento operativo señala la relación que existe entre los ingresos por ventas de la compañía y sus

cifras predeterminadas mediante la comparación con las reales para normar correctamente las ejecuciones y las políticas de administración de la empresa.

- c. Es de gran importancia en el análisis, planeación y control de los resultados de un negocio.

A. ELEMENTOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Los elementos que intervienen en la determinación del punto de equilibrio, son los siguientes:

- a) Costos Fijos. b) Costos Variables y c) Precio de Venta.

Cualquier cambio que se efectúe en estos elementos, provoca una variación en el nivel de ventas o en el nivel total de costos, y por lo tanto, en las utilidades netas y en el punto de equilibrio de la empresa.

A) COSTOS FIJOS

Los costos fijos o costos "constantes o de apoyo" son aquellos en que se incurre necesariamente, haya o no producción o ventas. Algunos ejemplos de costo fijo son: alquileres, depreciaciones y amortizaciones en línea recta, impuestos sobre inmuebles, sueldos de administración, etc..

representativas de la cantidad de dinero ganada por cada acción común; tanto los impuestos como los cargos financieros por intereses y los dividendos de acciones preferentes, son dividendos del flujo de ingreso de la empresa.

Sin embargo, no representa un costo fijo los impuestos; ya que cambian al alterarse el nivel de utilidades antes de impuesto; el impuesto como costo variable, no tiene un efecto directo sobre el apalancamiento financiero.

4.2.2 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO

El punto de equilibrio económico consiste en el nivel de ventas en los cuales se cubren todos los gastos, donde la empresa no gana ni pierde: es decir, el punto donde las ventas son iguales a los costos.

Al punto de equilibrio también se le conoce como análisis de costo-volumen-utilidades, y entre sus principales objetivos se encuentran los siguientes:

- a. Determinar en qué momento los ingresos y gastos son iguales, no existiendo ganancia ni pérdida.
- b. Por medio de él se puede medir la eficiencia de operación e igualmente controlar el cumplimiento de

GF

$$PEQ = \frac{GF}{1 - \frac{GV}{V}}$$

En donde:

PEQ = Punto de equilibrio en quetzales o valores

V = Ventas

GF = Gastos fijos

GV = Gastos variables

También se puede determinar en unidades, utilizando la siguiente fórmula:

GF

$$PEU = \frac{GF}{PV - GV}$$

En donde:

PEU = Punto de equilibrio en unidades

GF = Gastos fijos

PV = Precio de venta unitario

GV = Gasto de venta unitario

B) COSTOS VARIABLES

Los costos variables, son aquellos que se efectúan en función directa al volumen de producción y ventas. Como ejemplo de estos costos están: publicidad, comisiones sobre ventas, honorarios, reparación y mantenimiento, etc.,.

C) VENTAS NETAS E INGRESOS NETOS

En el análisis del punto de equilibrio se necesita adicionar una función que muestre las ventas en su valor neto o el ingreso neto de los niveles de producción que se analizan.

El ingreso neto por concepto de ventas es la resultante de multiplicar el precio de venta neto por la cantidad vendida.

B. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Para la determinación del punto de equilibrio, se encuentran dos formas:

1) Forma Matemática

Para el cálculo del punto de equilibrio por medio de la forma matemática, se encuentra la siguiente fórmula:

CAPITULO V

FINANCIAMIENTO EXTERNO PROVENIENTE DE
ORGANISMOS INTERNACIONALES

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), es una persona jurídica, de carácter internacional, creada como organismo financiero del programa de integración económica, y de acuerdo con su convenio constitutivo, es simultáneamente una entidad financiera de desarrollo y una institución de promoción y ejecución de la integración centroamericana, por medio de su política sectorial de inversiones.

En cumplimiento de sus objetivos el banco atiende principalmente los siguiente sectores de inversión:

- Proyectos de infraestructura, de alcance regional.
- Proyectos de inversión a largo plazo, en industrias de carácter regional o de interés para el mercado centroamericano.
- Proyectos coordinados de especialización agropecuaria.
- Financiamiento de empresas que requieran ampliar o rehabilitar sus operaciones, modernizar sus procesos o cambiar la estructura de su producción.
- Financiamiento de servicios necesarios para el

ii) Forma Gráfica

Es aconsejable determinar el punto de equilibrio por medio de una gráfica, ya que muestra los efectos que sobre las ventas producen los costos y las utilidades probables de la empresa en diferentes grados de operación. También es muy importante construir una gráfica para cada clase de artículo que explota la empresa, para analizar las experiencias pasadas y así evitar defectos probables en el futuro.

Según el autor Roberto Macías Pineda " la gráfica del punto de equilibrio es útil para representar y facilitar el estudio de las diversas alternativas que deben hacer modificación alguna en las condiciones operantes con objeto de seleccionar la alternativa más conveniente para el negocio y decidir porqué y cómo ejecutarse".

i) Objetivos

- Apoyar la organización y la formación de una estructura institucional y financiera que permita al país incrementar las exportaciones de estos productos, especialmente a países extraregionales.

- Asignar en forma prioritaria y selectiva el apoyo financiero hacia los sectores productivos de productos no tradicionales con el fin de ampliar sobre las bases permanentes la oferta exportable de los países.

- Contribuir a la creación de nuevas unidades de producción y/o comercialización de estos productos o bien a la consolidación y ampliación de las existentes, con los consecuentes beneficios: generación de empleo, aprovechamiento de los recursos naturales, fortalecimiento de las balanzas de pago y además propiciar las condiciones para obtener los mayores beneficios económicos a partir de las ventajas comparativas de los productos "no tradicionales", al ser exportados y comercializados en el mercado internacional.

ii) Beneficiarios del Programa

Podrán utilizar los recursos de esta línea de crédito

desarrollo de la economía de la región.

- Conservación y protección de los recursos del medio ambiente.

El Banco Centroamericano de Integración Económica es el único organismo internacional que pone a disposición de los empresarios programas de financiamiento: es por ello que se hace un pequeño esbozo de sus características y objetivos. A continuación se encuentran los programas financiados en los próximos años.

5.1 PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

El programa de fomento a las exportaciones de productos no tradicionales, tiene como objetivo apoyar financiera y técnicamente al sector productivo exportador del mercado regional e internacional.

Se entiende por productos no tradicionales los siguientes: achiote, aguacate, anona o guanaba, cacao, ciruela, cítricos, durazno, guayaba, henequén, higo, hule, mango, manzana, té, uva, pera, pimienta, piña, plátano, vainilla, zapote, verduras, plantas ornamentales, flores, melones y soya.

actividad exportadora.

- Capacitación de personal técnico en las áreas que se necesite, principalmente en las áreas de producción y mercadeo de los productos en el mercado internacional.
- Construcción de bodegas y facilidades de almacenamiento de los productos con destino a la exportación.
- Compra de insumos, materias primas y otros materiales que se requieren para la elaboración de productos exportables.

d. Actividades de Post-embarque:

- Descuento de letras y otros documentos representativos de crédito concedido por el empresario nacional al comprador extranjero para cancelar los bienes exportados.
- Campañas de promoción y publicitarias en el extranjero para promover los productos.
- Gastos de viaje que ocasionen las colocaciones de los pedidos en el extranjero.
- Instalación u operación de tiendas comerciales en el exterior.

5.2 PROGRAMA CENTROAMERICANO DE AGROEMPRESAS

Este programa tiene como objetivo el financiamiento de

los empresarios privados del país, que deseen establecer, mejorar o ampliar proyectos de exportación de productos no tradicionales, siempre que se ajusten a la filosofía y políticas del programa y que sean elegibles como sujetos de crédito.

iii) Operaciones Elegibles

Serán sujetos de financiamiento las operaciones que originen créditos para:

- a. Preinversión

- b. Producción exportable:
 - Establecimiento de nuevas unidades de producción no tradicional, cuyos productos se destinen hacia el mercado de exportación.
 - Ampliación de la capacidad instalada de empresas productoras de bienes no tradicionales de exportación.
 - Necesidades del capital de trabajo requerido para el inicio de operaciones de las nuevas empresas productoras de productos no tradicionales.

- c. Actividades de Pre-embarque:
 - Almacenamiento de existencias en bodegas del país o en el exterior.
 - Adquisición de equipo de transporte dedicado a la

proyectos agroempresariales que se ajusten a la filosofía del programa y sean elegibles como proyectos de crédito.

iii) Operaciones Elegibles

Los recursos del programa se destinan para financiar los rubros siguientes:

- Estudios de factibilidad técnica y económica.
- Servicios de asistencia técnica.
- Construcciones e instalaciones.
- Compra de maquinaria, equipo agrícola y agroindustrial.
- Siembra y mantenimiento de cultivos no tradicionales.
- Producción pecuaria de especies mayores, excepto ganado de carne, ganadería menor, pesca y acuicultura.
- Capital de trabajo para la compra de materias primas e insumos agrícolas y agroindustriales.
- Ampliación de agroempresas existentes que se enmarquen dentro de los objetivos del programa.

5.3 PROGRAMA DE REACTIVACION INDUSTRIAL

Este programa brinda apoyo financiero y técnico a los sectores productivos, a fin de fomentar, impulsar y reactivar las empresas industriales manufactureras.

proyectos que tengan como finalidad promover agroempresas orientadas hacia la exportación.

i) Objetivos

- Proporcionar la creación, tecnificación y fortalecimiento de agroempresas con el fin de elevar la productividad, la producción y el valor agregado de los productos.
- Disminuir el índice de desempleo, financiando proyectos que generen fuentes de trabajo.
- Tecnificar los sistemas de comercialización de productos agrícolas de pequeños y medianos productores, con el fin de mejorar la calidad y el valor de sus cosechas y consecuentemente incrementar el nivel de ingresos y de vida de los productores.
- Contribuir en el país, al mejoramiento de la balanza nacional de pagos, dando prioridad al financiamiento de proyectos cuya producción se destine al mercado internacional y a la generación de divisas o la sustitución de importaciones.
- Contribuir al desarrollo agroindustrial del país.

ii) Beneficiarios del Programa

Podrán utilizar los recursos del programa, los empresarios privados que deseen establecer, mejorar o ampliar

- Capital de trabajo para la compra de materias primas e insumos.
- Ampliación de plantas industriales calificables dentro de los objetivos del programa.

5.4 PROGRAMA DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

El objetivo del programa es contribuir al crecimiento de la pequeña y mediana industria manufacturera y agroindustrial, mediante la canalización de recursos financieros, asistencia técnica y capacitación.

i) Beneficiarios del Programa

Podrán recibir los beneficios del programa, las empresas industriales que reúnan los siguientes requisitos:

- a) Que las inversiones en maquinaria y equipo sean:
 - Hasta US\$ 25.000 para pequeña industria.
 - De US\$ 25.001 a US\$ 250.000 para mediana industria.

Alternativamente al monto de inversiones en maquinaria, podrá considerarse el nivel de empleados, así:

- Hasta 25 empleados para pequeña industria.
- Hasta 60 empleados para mediana industria.

i) Objetivos

- Reactivar, a través del financiamiento y asistencia técnica, a las empresas industriales del país.

- Hacer un uso más eficiente de la capacidad instalada existente de manera que se incremente la productividad y se creen nuevas fuentes de trabajo.

- Contribuir a las balanzas de pago del país, a través del financiamiento, de proyectos que destinen su producción hacia mercados fuera de la región centroamericana y/o a la sustitución de importaciones de bienes prioritarios.

- Promover la integración entre sectores agrícola e industrial para incrementar el valor agregado de los productos primarios de exportación.

ii) Destino de los Préstamos

Los recursos del programa se podrán destinar al financiamiento de los rubros siguientes:

- Estudios de factibilidad técnica y económica.
- Servicios de asistencia técnica y/o capacitación y adiestramiento.
- Construcción e instalaciones.
- Compra de maquinaria y equipo.

facilidades crediticias para satisfacer necesidades económicas en la ejecución de sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios originarios de la región o de terceros países, dando de esta forma prioridad a las actividades generadoras y/o captadoras de divisas.

i) Objetivos

El programa contempla los siguientes objetivos:

- Fomentar el intercambio de la producción con el propósito de fortalecer la integración regional mediante la expansión y diversificación de sus mercados.

- Complementar los sistemas nacionales e internacionales de financiamiento, coordinando su gestión con los organismos nacionales competentes, instituciones bancarias y financieras de los países fundadores.

- Fomentar las exportaciones hacia fuera de la región centroamericana; y,

- Permitir a los exportadores de los países centroamericanos ofrecer productos en la región y en el mercado externo, en condiciones financieras competitivas con los de terceros países.

- b) Que hayan estado en operación por lo menos dos años.

- c) Que su actividad productiva haya sido calificada por la Unidad Nacional de Asistencia Técnica del BCIE, como atendible dentro del programa.

- d) Se podrán financiar nuevas empresas, hasta por un monto equivalente al veinte por ciento (20%) de las colocaciones que cada institución intermediaria de crédito haga a empresas existentes.

5.5 PROGRAMA DE APOYO A LA PRODUCCION EXPORTABLE DE CENTROAMERICA

El Banco Centroamericano de Integración Económica, como ente financiero de la integración y desarrollo económico del área centroamericana, ha considerado necesario canalizar una mayor cantidad de recursos hacia los sectores productivos de la región para incentivar el incremento a las exportaciones y fortalecer el sector externo de sus economías.

Dentro de este contexto, el BCIE, aprobó este programa, con el fin primordial de facilitar recursos al sector financiero del área centroamericana, que le permita satisfacer la demanda de sus clientes que requieren

i) Objetivos

- Confirmar cartas de crédito y/o financiar importaciones para la adquisición de materias primas, insumos, bienes intermedios, bienes de mantenimiento y bienes de capital. No podrán financiarse bienes finales destinados al consumo.

- Complementar las facilidades de crédito existentes en la región, destinadas al financiamiento de importaciones requeridas por los sectores productivos y de servicios, dando prioridad a las actividades generadoras y/o captadores de divisas, coordinándose con las instituciones bancarias y financieras de los países centroamericanos.

ii) Operaciones Financiabiles

Este sistema permitirá confirmar cartas de crédito y/o financiar a través de los intermediarios financieros, las importaciones para la adquisición de materias primas, insumos, bienes intermedios, bienes de mantenimiento y bienes de capital.

Asimismo y bajo este sistema se podrá confirmar cartas de crédito y financiar exportaciones a mediano y largo plazo cuando se trate de bienes cuya amortización requiera de

ii) Operaciones Financiables

Con los recursos del programa se podrán financiar a corto, mediano y largo plazo las operaciones siguientes:

- Transacciones de exportación de productos primarios semifabricados y manufacturados originarios de la región.
- Transacciones de exportación de productos tradicionales y no tradicionales.
- Dotación de capital de trabajo para cubrir el período de pre-embarque, a fin de facilitar las exportaciones de los productos.
- Dotación de servicios de ingeniería, asesoría técnica y otras vinculadas a la transferencia de tecnología, cuando sean presentados por empresas de cualquier país fundador, siempre que formen parte de los requerimientos para la operación de la empresa.

5.5.1 Sistema de Confirmación de Cartas de Crédito y financiamiento para importaciones de países fuera del área centroamericana.

CAPITULO VI**PROCEDIMIENTOS ECONOMICOS, FINANCIEROS Y NORMATIVOS PARA
OPTAR A FINANCIAMIENTOS EXTERNOS PROVENIENTE DE
ORGANISMOS INTERNACIONALES****6.1 POR PARTE DEL BANCO DE GUATEMALA**

Las condiciones de financiamiento que se llevan a cabo en el Banco Central dependerá de un contrato de préstamo, que para tal efecto firmen el Banco de Guatemala con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

**6.2 POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS DE CREDITO
IIC.****i) El monto del préstamo**

El que se determine con base en los proyectos que se encuentren identificados y seleccionados por los bancos y financieras del país, siempre y cuando hayan sido autorizadas por el Banco Centroamericano de Integración Económica para operar como tales.

ii) Plazo y período de gracia

Se establecerán con base a la naturaleza y características a cada proyecto a financiar; en todo caso, el

plazos mayores.

5.6 PROGRAMA CENTROAMERICANO DE REACTIVACION TURISTICA

El programa de reactivación turística tiene como objetivo principal coadyuvar a la reactivación del sector turismo, mediante el apoyo técnico y financiero de los programas y proyectos turísticos que promuevan la integración y el desarrollo de la región.

vi) Relación de Aportes

Con los recursos disponibles de los programas se podrá financiar hasta el 80% del monto total de cada proyecto de acuerdo con su naturaleza y características: la diferencia será aportada por la institución intermediaria y/o por el usuario final del préstamo y otra fuente.

vii) Aprobación de Proyectos

Previamente a la obtención del visto bueno del Banco Centroamericano de Integración Económica y del Banco de Guatemala, todos los proyectos deberán ser analizados y aprobados por las instituciones intermediarias de crédito respectivas, destacando el impacto de los proyectos en la generación e incremento de las exportaciones de productos no tradicionales, generación de empleo, incremento en el valor agregado y captación de divisas.

viii) Informes

Las instituciones intermediarias participantes se comprometen a rendir informes trimestrales al BCIE, a través del Banco Central, sobre el desarrollo, proyecciones de los programas y sobre el estado de los sub-préstamos que hayan otorgado.

plazo máximo será de diez años incluyendo un periodo de gracia de hasta cuatro años, contado a partir de la fecha del contrato de préstamo Banco de Guatemala/Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

iii) Tasa de interés

Se fijará de conformidad con las normas que establezca el Banco de Guatemala.

iv) Comisión de Compromiso

El Banco de Guatemala podrá cobrar una comisión de un cuarto del uno por ciento anual sobre los saldos no desembolsados.

v) Moneda

Los préstamos serán otorgados de preferencia en moneda local y pagados en la misma moneda. En proyectos que se requieran divisas, el Banco de Guatemala dará un trato preferencial en lo que corresponden a las autorizaciones de los permisos de importación, conforme a los mecanismos de asignación de divisas establecidos. No obstante lo anterior, el Banco de Guatemala podrá otorgar préstamos en otras monedas de conformidad con sus propias regulaciones.

países centroamericanos y que además tengan patrimonio permanente ubicado en el área centroamericana, y las personas jurídicas cuyo capital esté formado por lo menos en un 51% por centroamericanos por nacimiento o naturalización o por extranjeros que reúnan el requisito anteriormente indicado, ajustándose siempre a las normas de política vigentes que al respecto tenga el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

ii) Monto de los préstamos

El monto de cada préstamo se determina en base al proyecto a financiar.

iii) Plazo y Período de Gracia

De acuerdo con la naturaleza y características del proyecto a financiar, no debiéndose exceder de 10 años, incluyendo un período de gracia de hasta 4 años contado a partir de la fecha del contrato de préstamo Banco de Guatemala/BCIE. Las condiciones del plazo y período de gracia se ajustarán a lo establecido en los acápites correspondientes en cada programa de financiamiento.

iv) Moneda

Los subpréstamos serán desembolsados en moneda local y repagados en la misma moneda, salvo en casos especiales que

cuenten con la aprobación del Banco de Guatemala y el visto bueno del BCIE. En proyectos que requieren divisas para el pago de bienes y/o servicios en el exterior, el Banco de Guatemala dará un trato preferencial en lo que corresponda a las autorizaciones de los registros de importación, conforme a los mecanismos de asignación de divisas establecidos.

v) Tasa de Interés

Con los recursos de los programas, las instituciones intermediarias de crédito cobrarán a las empresas interesadas en los préstamos la tasa de interés que el Banco de Guatemala determine, la cual será similar a la tasa de mercado prevista en el país para este tipo de operaciones, en la fecha de formalización del contrato respectivo.

vi) Garantías

Las instituciones intermediarias de crédito al otorgar los préstamos podrán exigir a los prestatarios las garantías que estimen convenientes.

6.3.1 Información Requerida:

La presentación de una solicitud de financiamiento para la ejecución de un proyecto dentro de los programas de financiamiento del Banco Centroamericano de Integración Económica a los sectores productivos, deberá estar acompañada

de suficiente información técnica y económica que la sustente y permita evaluar apropiadamente el proyecto. El alcance de dicha información variará de conformidad a la naturaleza del proyecto, monto del mismo y fuentes de información disponibles.

Debe subrayarse que por ser una guía general, pretende orientar sobre la información que debe incluirse, pero no debe considerarse como un inventario exhaustivo de las áreas a analizar para todos los proyectos, ya que éstos, por su naturaleza, tienen diferentes aspectos que deben resaltarse. Tampoco es necesario tomar la guía como un ordenamiento estricto de la presentación: lo importante es que la información que se ofrezca sea suficiente, de buena calidad y presentada en orden lógico.

El solicitante deberá presentar a la institución intermediaria el estudio de factibilidad en original y dos copias en español, junto con la solicitud de préstamo correspondiente; esto permitirá agilizar tanto la evaluación del estudio de factibilidad, como la tramitación de la solicitud.

Se pretende que la evaluación que se presente a las instituciones intermediarias sea congruente con la

importancia del crédito solicitado. Para créditos de US\$350.000.00 o más se requerirá la presentación del conjunto de información que se solicita más adelante, disminuyendo el grado de complejidad del análisis en función del monto de los préstamos. En el caso de los préstamos menores de US\$100.000.00, además de no solicitar la tasa interna de retorno, en muchos casos se recalca que sólo será necesario un breve análisis, cuyo grado de complejidad, deberá concordar con la importancia de la rama específica del proyecto.

La información a ser presentada por el solicitante, a las instituciones intermediarias, se refiere al proyecto y a la empresa ejecutora del mismo y deberá contar como mínimo con la siguiente información:

1. Resumen del proyecto.

Describir brevemente en qué consiste el proyecto y sus principales características. Indicar si se trata de un proyecto nuevo o de la ampliación o tecnificación de un proyecto ya existente.

2. Aspectos Generales del Solicitante.

a. Nombre de la persona o sociedad responsable del proyecto.

- b. Nombre y nacionalidad de los socios.
- c. Capital suscrito y pagado.
- d. Escritura de constitución y sus modificaciones.
- e. Organigrama de la empresa, especificando las principales funciones de las divisiones o departamentos.

3. Aspectos de Mercado.

- a. Demanda y oferta con proyecciones locales, regionales o extrarregionales, según sea el caso.
- b. Productos y subproductos a elaborar. usos.
- c. Ventas. cantidad y valor. canales de comercialización nacionales, regionales y extrarregionales.
- d. Precios y competencia.

4. Aspectos Institucionales.

- a. Protección arancelaria.
- b. Subsidios.
- c. Clasificación industrial.
- d. Otras regulaciones vigentes en cuanto a productos a fabricar.

5. Materias Primas e Insumos.

- a. Descripción, origen y proveedores.
Precios y cantidades anuales a consumir en el proceso
productivo.

c. Disponibilidad de insumos.

6. Tecnología a Emplearse.

a. Características físicas, terrenos, edificios, etc..

b. Descripción de la maquinaria a adquirirse, valor y origen.

c. Ubicación y su justificación.

d. Descripción del proceso productivo y de la tecnología a emplearse.

e. Capacidad de producción.

f. Asistencia técnica, marcas de fábrica, licencias, patentes, etc..

7. Aspectos Organizativos.

a. Organización, sistemas y procedimientos.

b. Presentar un cuadro de la estructura ocupacional actual y/o proyectada a cinco años.

c. Disponibilidad de mano de obra tanto actual como proyectada y forma de capacitarla.

d. Análisis de la generación de empleo.

8. Aspectos Económico-Financieros.

a. Costos de producción, de ventas, administrativos y financieros proyectados a cinco años mínimo, o de acuerdo al plazo solicitado del préstamo.

- b. Ingresos proyectados a cinco años como mínimo o de acuerdo al plazo solicitado del préstamo.
- c. Cálculo del punto de equilibrio.
- d. Monto, plazo y período de gracia del préstamo solicitado.
- e. Proyección de resultados a cinco años (balance y estado de resultados).
- f. Índices financieros.
- g. Capacidad de pago proyectado a cinco años.
- h. Tasa interna de retorno.
- i. Valor agregado.
- j. Ahorro de divisas.

9. Aspectos Ambientales.

Efectos o impactos del proyecto en el medio ambiente y las medidas que habría de tomar para mitigar esos impactos.

10. Otros Aspectos.

- a. Referencias bancarias y comerciales de la empresa.
- b. Garantías ofrecidas.

A continuación se encuentra un cuadro en donde se indican los requisitos a llenar en la solicitud de un préstamo, de acuerdo al monto de financiamiento solicitado a las instituciones intermediarias de crédito.

**INFORMACION REQUERIDA SEGUN MONTO
DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO**

No. de Temario	Préstamo hasta US\$ 100,000	Préstamo hasta US\$ 350,000	Préstamos mayores de US\$ 350,000
1	completo	completo	completo
2a	completo	completo	completo
b	completo	completo	completo
c	completo	completo	completo
d	completo	completo	completo
3a	breve análisis	completo	completo
b	completo	completo	completo
c	completo	completo	completo
d	breve análisis	completo	completo
4a	s/sea necesario	s/sea necesario	completo
b	s/sea necesario	s/sea necesario	completo
c	s/sea necesario	s/sea necesario	completo
d	s/sea necesario	s/sea necesario	completo
5a	breve análisis	completo	completo
b	completo	completo	completo
c	breve análisis	completo	completo
6a	completo	completo	completo
b	completo	completo	completo
c	breve bosquejo	completo	completo
d	completo	completo	completo
e	completo	completo	completo
f	breve descripción	completo	completo
7a	breve análisis	completo	completo
b	breve análisis	3 años	completo
c	No	completo	completo
d	No	No	completo
8a	3 años	completo	completo
b	3 años	completo	completo
c	completo	completo	completo
d	completo	completo	completo
e	3 años	completo	completo
f	Liquidez y Solvencia	completo	completo
g	No	No	completo
h	No	No	completo
i	No	No	completo
9a	s/sea necesario	s/sea necesario	s/sea nec.
10a	completo	completo	completo
b	completo	completo	completo

CAPITULO VII**FINANCIAMIENTO UTILIZANDO UNA LINEA DE CREDITO
PARA UN PROYECTO INDUSTRIAL**

El BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA (BCIE) posee programas de financiamiento para la ampliación y desarrollo de empresas mixtas o privadas; es por ello que a continuación se encuentra una guía para obtener préstamos provenientes del exterior para el enriquecimiento del capital de trabajo, para la realización de sus proyectos.

**7.1 GUIA DE FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO INDUSTRIAL
UTILIZANDO UNA LINEA DE CREDITO**

Para la realización de esta guía se toma como ejemplo una empresa industrial, que se dedica a la recolección de hule el cual es utilizado para la fabricación de biberones, llantas, tubos, empaques, etc.. El caso práctico se refiere a la adquisición de maquinaria para la ampliación de la capacidad instalada existente; en realidad los requisitos que el BCIE pide, son los mismos que se utilizan para la compra de materia prima, para nuevos proyectos de inversión, siendo el factor decisivo el monto del préstamo solicitado.

La empresa a la cual nos referimos lleva como nombre Industrias Nuevas, S.A. y fue fundada en el año de 1,969 con el objeto de procesar el hule natural obtenido de árboles de

hule de la variedad Hevea Brasilensis, sembrados en Guatemala a principios de los años sesenta.

Para garantizar el proceso continuo, los socios de la industria deben ser propietarios de plantaciones de hule, quienes entregan a la planta industrial el hule natural en forma de coágulo (hule recolectado de los árboles y coagulado básicamente a base de ácido fórmico), chipas e hilachas. de donde se obtienen los productos terminados granulados compactos.

De acuerdo a la guía presentada en el Capítulo V, se llevará a cabo el caso práctico.

1) RESUMEN DEL PROYECTO

El proyecto a financiar consiste en la adquisición de maquinaria y equipo para la ampliación de la capacidad instalada, cuyo objetivo principal es el de optimizar la producción, para la cual se presupuesta la compra de la maquinaria consistente en tres máquinas para agilizar el proceso productivo.

El proceso de producción consiste en:

- Recepción de hule húmedo procedente de las plantaciones.
- Extrujado

- Lavado
- Prensado
- Empacado

2) **ASPECTOS GENERALES DEL SOLICITANTE**

A. Nombre de la persona o sociedad responsable del proyecto:

Industrias Nuevas, S.A.

B. Nombre y nacionalidad de los socios:

- Julio Bianchi Herrera, guatemalteco.
- Juan José Carlos Suárez, guatemalteco.
- Eduardo Fernando Herrerías, guatemalteco.

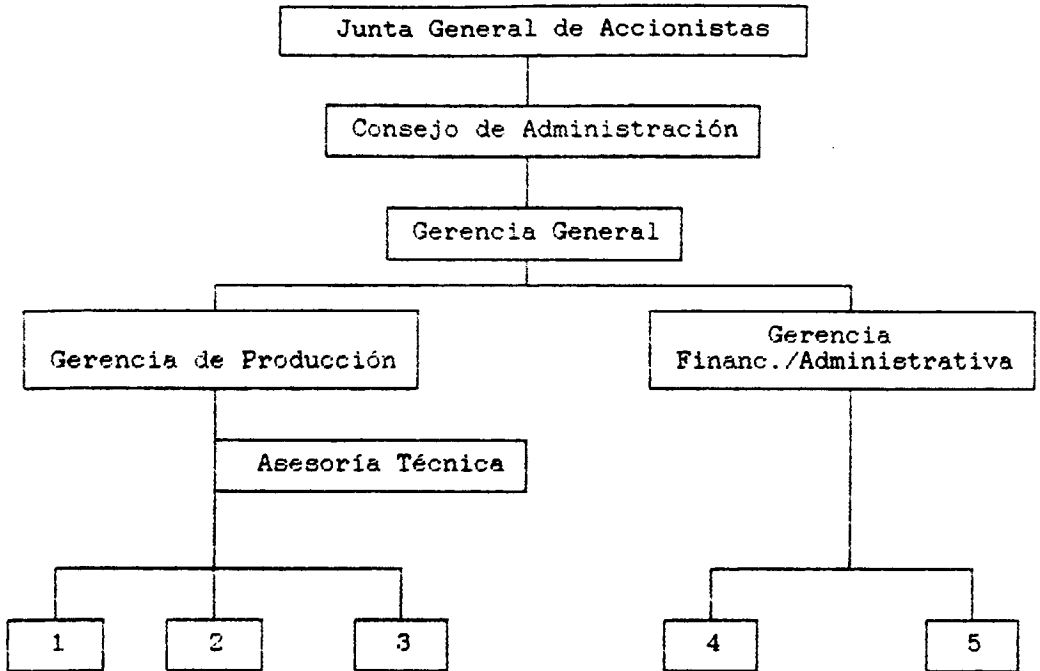
C. Capital suscrito y pagado:

Capital autorizado	Q. 2,000,000.00
(20,000 acciones comunes al portador o nominativas de Q.100.00c/u)	
(-) Acciones por suscribir	Q. 1,350,000.00

Capital Pagado	Q. 650,000.00
	=====

D. Escritura de Constitución y sus modificaciones.

- E. Organigrama de la empresa, especificando las principales funciones de las divisiones o departamentos.



1. Departamento de Extrujado, Lavado y Secado.
2. Departamento de Prensado y Empacado.
3. Departamento de Control de Calidad.
4. Departamento de Personal.
5. Departamento de Contabilidad.

GERENCIA GENERAL**Función Básica**

Dirección de la administración general de la empresa y de las políticas de producción, comercial y financiera.

Ejecución de los proyectos y disposiciones emanadas del Consejo de Administración. Ejercer la representación legal de la sociedad.

GERENCIA DE FABRICA**Función Básica**

Dicta las políticas de cómo efectuar los controles de los procesos productivos. Supervisar los procesos y el control de calidad y empaque.

Revisar mensualmente los reportes de producción. En general, vela por la utilización efectiva de la capacidad instalada.

DEPARTAMENTOS**Función Básica**

Ejecutar labores operatorias de los procesos productivos, administrativos y contables.

GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA**Función Básica**

Establecer y coordinar el plan para el control de las operaciones financieras, producción y comerciales. Revisar, autorizar y aprobar. Ejercer la auditoría interna de todos los niveles. Programar y promover la actividad de ventas. Colaborar estrechamente con el Gerente General en el área comercial. Control de créditos y cobros; control y ejecución de las compras de repuestos y materiales; mantenimiento de vehículos; control del tráfico de ventas.

3) ASPECTOS DE MERCADO

A. Demanda y oferta con proyecciones locales, regionales o extraregionales, según sea el caso.

La demanda en kilogramos de hule natural sobrepasa para cada uno de los tres próximos años a los siete millones, lamentablemente la oferta de la empresa de acuerdo a la limitación en la producción por escasez de materia prima o hule natural proveniente de las plantaciones sembradas en Guatemala, hacen no cubrir la demanda.

Las proyecciones son las siguientes:

	Año 1	Año 2	Año 3
	-----	-----	-----
PROYECCION LOCAL			
Demanda	2.500.000	3.000.000	3.500.000
Oferta	1.000.000	1.400.000	1.900.000
PROYECCION REGIONAL			
Demanda	2.700.000	3.500.000	4.100.000
Oferta	1.000.000	1.500.000	2.000.000
PROYECCION EXTRARE- GIONAL			
Demanda	2.500.000	2.800.000	3.100.000
Oferta	1.100.000	1.400.000	1.700.000
Precio Promedio por Kilogramo	Q.3.00	Q.3.50	Q.4.00

Los incrementos en la oferta serán cubiertos por nuevas plantaciones en crecimiento y que en los años 1, 2 y 3 estarán en edad de ser explotados y procesados con la nueva maquinaria a adquirir.

B. Productos y subproductos a elaborar, usos.

De las plantaciones de hule. se obtiene el hule natural en forma de coágulo, chipas e hilachas, de donde se obtienen los productos terminados granulados compactos: SGR-L (Standard Guatemala Rubber), SGR-WF, SGR-10 respectivamente. Además se obtiene el SGR-SKIM como subproducto del hule látex. Estos productos son utilizados para la producción de

biberones, llantas, tubos, empaques, rodos, etc, por lo que se clasifican como productos terminados intermedios.

C. Ventas, cantidad y valor, canales de comercialización nacionales, regionales y extraregionales.

PAISES	KILOGRAMOS	QUETZALES
Guatemala	851,275	Q. 2,214,948.00
El Salvador	53,168	Q. 179,983.00
Costa Rica	865,500	Q. 3,112,763.00
México	550,000	Q. 1,833,066.00
Colombia	635,000	Q. 1,975,045.00

D. Precios y Competencia.

Los precios del kilogramo de hule natural oscila entre Q.3.00 y Q. 3.50. La competencia está comprendida por las siguientes empresas:

- Heveatex Guatemala, S.A.
- Plantaciones Clavellinas, S.A.
- Plantaciones de Hule Good Year, S.A.
- Cía. Agrícola Agrónomo Pecuaria, S.A.

5) MATERIALES, PRIMAS E INSUMOS

A. Descripción, origen y proveedores.

En el proceso productivo del hule natural es

indispensable el consumo de los siguientes materiales:

- Productos químicos
- Combustibles y lubricantes
- Materiales y repuestos
- Energía eléctrica

Estos materiales son obtenidos a nivel nacional por medio de los proveedores locales como por ejemplo: Semillas Mejoradas de C.A., Química Hoechst, Texaco Guatemala Inc, etc..

B. Precios y cantidades anuales a consumir en el proceso productivo.

CONCEPTO	PRECIO POR 1 KILOGRAMO
Productos químicos	Q. 0.1344
Combustibles y lubricantes	Q. 2.8609
Materiales y repuestos	Q. 1.6268
Energía eléctrica	Q. 2.7319

El consumo variará de acuerdo a la producción por kilogramo.

C. Disponibilidad de insumos.

La disponibilidad de los insumos se centraliza en el área guatemalteca por medio de los proveedores con

representación local.

6) TECNOLOGIA A EMPLEARSE

A. Características Físicas:

La planta industrial se encuentra ubicada en Río Bravo Suchitepéquez. La localización de la planta industrial obedece a que las plantaciones de donde proviene la materia prima principal están ubicada en la boca costa de Suchitepéquez, Retalhuleu y la zona sur de Quetzaltenango.

B. Descripción de la maquinaria a adquirirse, valor y origen:

MAQUINARIA	VALOR	ORIGEN
Sheredder	U\$ 25.000.00	Malasya
Extruder	U\$ 50.000.00	Malasya
Positive Displacement Pum.	U\$ 21.450.00	Malasya

C. Ubicación y su justificación

La maquinaria es originaria de Malasya, ya que éste país es el único productor.

D. Descripción del proceso productivo y de la tecnología a emplearse:

El proceso productivo se divide en seis etapas:

- Recepción de hule húmedo procedente de plantaciones.
- Extrujado
- Lavado
- Secado
- Prensado en pacas
- Empacado

E. Capacidad de Producción:

NOMBRE DEL PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA	% DE UTILIZACION		
		1o.	2o.	3o.
	Volumen en miles			
	=====	=====	=====	=====
Hule natural	3.900 kilogramos	80%	85%	90%

F. Asistencia técnica, marcas de fábrica, licencias, patentes, etc.,

La asistencia técnica es prestada por un ingeniero agrónomo, quien viene directamente de Malasya una vez al año a revisar las plantaciones de hule.

7) ASPECTOS ORGANIZATIVOS

A. Organización-Sistemas y Procedimientos

La empresa no cuenta con un departamento específico de organización y métodos, sin embargo, tiene elaboradas todas las formas, manuales y procedimientos para el efectivo control de todos los procesos productivos, desde el documento

de recepción de hule húmedo y controles de laboratorio, hasta el efectivo control del producto terminado, su recepción y despacho de bodega.

La Gerencia General efectúa anualmente una revisión e implementación de las formas o formatos que se requieran o exigen con la asesoría de firmas especializadas en organización y métodos.

B. Cuadro de la estructura ocupacional actual y/o proyectada:

AREAS/FUNCIONAMIENTO	NUMERO DE EMPLEADOS			
	SIT. ACTUAL	1994	1995	1996
Administración	12	12	14	14
Profesionales	2	2	3	3
Técnicos	2	2	2	2
Apoyo (No calificados)	8	8	9	9
Extras	4	4	4	4
Técnicos	2	2	2	2
Apoyo (No calificados)	2	2	2	2
Producción	62	62	71	80
Gerencia y Supervisión	7	7	8	8
Calificados	10	10	11	12
Obreros no calificados	45	47	52	60
TOTAL	156	158	178	196

8) ASPECTOS ECONOMICO-FINANCIEROS

A. Costos de producción, de ventas, administrativos y financieros proyectados a tres años.

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.

COSTOS DE PRODUCCION
PROYECTADOS A TRES AÑOS

CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE QUETZALES

CONCEPTO	1,994	1,995	1,996
MATERIALES DIRECTOS			
Materia Prima	6,800.00	7,200.00	8,100.00
Mano de Obra	250.00	300.00	350.00
Total Materiales Directos	7,050.00	7,500.00	8,450.00
MATERIALES INDIRECTOS			
Materiales	660.00	720.00	790.00
Depreciaciones:			
Edificio	20.00	15.00	10.00
Maquinaria	50.00	45.00	40.00
Comb. y Lubricantes	140.00	160.00	175.00
Total Materiales Indirectos	870.00	940.00	1,015.00
COSTOS DE PRODUCCION	7,920.00	8,440.00	9,465.00

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.

COSTOS ADMINISTRATIVOS
PROYECTADOS A TRES AÑOS

CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

CONCEPTO	1,994	1,995	1,996
Sueldos y Salarios	80.000	85.000	80.000
Cuota Patronal	4.142	5.000	5.000
Prestaciones Laborales	16.500	17.000	16.000
Indemnizaciones	30.000	31.000	30.000
Depreciaciones	5.000	5.500	5.000
Comb. y Lubricantes	5.000	10.000	5.000
Agua, Luz, Correo y Teléfono	35.000	50.000	30.000
Impptos y Contribucion.	7.014	10.000	10.000
Alquileres	10.000	12.000	12.000
Dietas y Donativos	12.000	15.000	12.000
Viáticos	4.784	10.290	5.000
TOTAL	209.440	250.790	210.000

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.

COSTOS FINANCIEROS PROYECTADOS
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

CONCEPTO	1,994	1,995	1,996
Intereses	193.860	143.860	182.860
Comisiones y Cambio	15.000	10.800	10.000
Almacenaje	21.000	14.950	15.000
Especies Fiscales	22.000	6.870	16.300
Dietas	523	114	840
TOTAL	252.383	176.594	225.000

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.

INGRESOS PROYECTADOS POR TRES AÑOS

CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE QUETZALES

CONCEPTO	1,994	1,995	1,996
Saldo Disponible	500	650	705
Ventas al Contado	3.500	3.800	4,200
Recuperación Cuentas por Cobrar	6,000	6.600	7,200
Recursos Programa BCIE	100	-----	-----
Otros Préstamos	-----	30	30
Capital de Trabajo	-----	-----	-----
TOTAL INGRESOS	10.100	11.080	12.135

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 1,994

CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

$$\begin{array}{r}
 \text{PE} = \frac{\text{GF}}{\text{GV}} = \frac{461.823}{7,658,261} = \frac{461.823}{8,234,897} = \frac{461.823}{8,234,897} = \\
 1 - \frac{\text{V}}{\text{GV}} = 1 - \frac{0.07}{0.93} = 0.93
 \end{array}$$

Q. 6,597,471
=====

La empresa debe producir y vender Q. 6,597,471.00 para estar en el punto de equilibrio, para recuperar costos y no ganar ni perder durante el año de 1,994.

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.
BALANCE GENERAL
PROYECTADO A TRES AÑOS

CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

ACTIVO CIRCULANTE	1994	1995	1996
Caja y Bancos	229,220.00	164,262.00	200,000.00
Cuentas por Cobrar Neto	1,099,542.00	1,625,978.00	1,458,000.00
Inventarios	1,413,578.00	2,894,986.00	2,500,000.00
Inversiones Temporales	-----	78,282.00	350,000.00
Gastos Anticipados	8,759.00	49,166.00	184,497.00
Total Activo Circulante	2,751,099.00	4,812,674.00	4,692,497.00
Propiedad, Planta y Equipo	1,185,544.00	1,185,544.00	1,185,544.00
Depreciación Acumulada	237,109.00	250,000.00	285,000.00
Neto	948,435.00	935,544.00	900,544.00
Inversiones Permanentes	5,100.00	6,100.00	8,000.00
Total Prop., Planta y Equipo	953,535.00	941,644.00	908,544.00
TOTAL DEL ACTIVO	3,704,634.00	5,754,318.00	5,601,041.00
PASIVO E INVERSION DE DE LOS ACCIONISTAS			
Préstamos Bancarios	987,229.00	950,000.00	1,300,000.00
Proveedores	697,870.00	1,204,504.00	850,000.00
Empresas Socias	50,000.00	152,304.00	51,250.00
Otras Cuentas por Pagar	138,653.00	550,164.00	511,511.00
Prestaciones Laborales	29,225.00	30,115.00	50,000.00
I.S.R. por Pagar	50,414.00	85,995.00	262,250.00
Total Pasivo Circulante	1,953,391.00	2,973,082.00	3,025,011.00
Pasivo Largo Plazo			
Préstamos Bancarios	950,000.00	850,000.00	780,000.00
Total Pasivo	2,903,391.00	3,823,082.00	3,805,011.00
Inversión de los Accionistas			
Capital Pagado	650,000.00	1,395,250.00	1,645,250.00
Reserva Legal	7,562.00	12,899.00	39,337.00
Ganancia del Ejercicio	143,681.00	245,086.00	747,413.00
TOTAL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS	3,704,634.00	5,476,317.00	6,237,011.00

INDUSTRIAS NUEVAS, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
PROYECTADO A TRES AÑOS

CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

CONCEPTO	1994	1995	1996
Ventas de Hule Seco	8,192,459.00	10,075,829.00	9,800,000.00
Servicio de Secamiento	42,438.00	-----	100,000.00
TOTAL INGRESOS	8,234,897.00	10,075,829.00	9,900,000.00
COSTOS			
De Ventas	7,180,244.00	8,805,074.00	8,140,000.00
Servicio Secamiento	34,312.00	-----	75,000.00
TOTAL COSTOS	7,214,556.00	8,805,074.00	8,215,000.00
GANANCIA BRUTA	1,020,341.00	1,270,755.00	1,685,000.00
GASTOS DE OPERACION			
De Ventas	443,705.00	330,751.00	438,000.00
De Administración	209,440.00	250,790.00	210,000.00
Financieros	252,383.00	176,594.00	225,000.00
TOTAL GASTOS DE OPERACION	905,528.00	758,135.00	873,000.00
GANANCIA EN OPERACION	114,813.00	512,620.00	812,000.00
OTROS INGRES. Y GTOS			
Ingresos	92,794.00	21,035.00	362,000.00
Gastos	5,950.00	189,675.00	125,000.00
TOTAL INGRESOS Y GASTOS	86,844.00	(168,640.00)	237,000.00
GANANCIA ANTES I.S.R.	201,657.00	343,980.00	1,049,000.00

g. Indices Financieros

RAZON DE LIQUIDEZ

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

AÑO 1.994

$$\frac{\text{Q. } 1,337,521}{\text{Q. } 1,953,391} = 0.6847175$$

AÑO 1.995

$$\frac{\text{Q. } 1,917,688}{\text{Q. } 2,973,082} = 0.6450168$$

AÑO 1.996

$$\frac{\text{Q. } 2,192,497}{\text{Q. } 3,025,011} = 0.7247897$$

RAZON DE SOLVENCIA

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

AÑO 1.994

$$\frac{\text{Q. } 2,751,099}{\text{Q. } 1,953,391} = 1.4083709$$

ANO 1,995

$$\begin{array}{r} \text{Q. } 4,812,674 \\ \hline \text{Q. } 2,973,082 \end{array} = 1.618492$$

ANO 1,996

$$\begin{array}{r} \text{Q. } 4,692,497 \\ \hline \text{Q. } 3,025,011 \end{array} = 1.551233$$

Referencias Bancarias y Comerciales

1. Banco Granai & Towson, S.A.
2. Banco Internacional
3. Financiera Industrial y Agropecuaria, S.A. (FIASA)
4. Semeca, S.A.
5. Texas Petroleum, S.A.
6. Productos Quimicos de Centro América, S.A.

Garantías Ofrecidas

Las garantías ofrecidas para el financiamiento, son las siguientes:

1. Finca Rústica No. 14, Folio 16, Libro 18 del Registro de la Propiedad Inmueble de Guatemala.
2. Garantía fiduciaria de los socios de la empresa.
3. Siendo también garantía del préstamo la maquinaria a importar.

CONCLUSIONES

1. El Contador Público y Auditor actuando como asesor financiero de una empresa industrial, debe elegir entre varias opciones cuál es la mejor alternativa de crédito, tomando en cuenta entre otros, los factores siguientes:

- Magnitud de la empresa.
- Destino y monto del crédito.
- Pago en moneda nacional o extranjera.
- Plazo del préstamo.
- Capacidad de pago.
- Rentabilidad del crédito a obtener.

2. Las líneas de crédito financiadas por Organismos Internacionales, son orientadas básicamente al sector productivo del país encaminados hacia nuevos proyectos de inversión, ampliación de la capacidad instalada, adquisición de materias primas, así como también apoyo al sector turismo con el propósito fundamental de generar divisas al país, siendo en este caso el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

3. Toda empresa para llevar a cabo su proceso de producción y distribución de bienes y servicios, necesita de recursos financieros tanto internos como externos. Básicamente los créditos externos se obtienen de bancos, financieras, así como también de los Organismos Internacionales quienes proveen de estos recursos cuando así lo soliciten. De acuerdo a la presente investigación, se concluye que estos financiamientos están siendo utilizados por pequeñas, medianas y grandes empresas industriales y hoteleras, con fondos otorgados por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), por medio de las Instituciones Intermediarias de Créditos (bancos y financieras). Anteriormente estos créditos no se utilizaban al máximo, debido a la tardanza en la autorización del crédito y muchas veces la oportunidad del financiamiento se perdía.

4. De acuerdo a la información obtenida del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), al otorgar programas de financiamiento se encontraron algunas ventajas; entre ellas están el apoyo técnico y financiero, el desembolso en moneda nacional o extranjera, así como también el apoyo que brinda para el desarrollo del área centroamericana. Una ventaja muy importante radica en que el BCIE, puede o no asumir el riesgo cambiario en el desarrollo del financiamiento. Dentro de las desventajas encontradas se puede decir, que los requisitos exigidos para requerir un préstamo son bastante voluminosos, variando de acuerdo a la magnitud del monto solicitado.

5. Desde el punto de vista económico-financiero, las razones por la cual la mayoría de empresas con un alto grado de industrialización, no utilizan los préstamos otorgados al Gobierno de Guatemala, por los Organismos Internacionales para la adquisición de maquinaria y equipo, materia prima para su proceso productivo, así como asesoría técnica, es debido a la falta de información por parte de las instituciones intermediarias (bancos del sistema y financieras del país) y, por último por la falta de planificación de los asesores financieros de las empresas.

RECOMENDACIONES

1. Que las empresas industriales que requieren financiamiento, cuenten con un eficiente departamento de presupuestos, que determine sus necesidades financieras a corto, mediano y largo plazo y planifique con anticipación los préstamos considerando la mejor opción, sin que se tenga que acudir al mercado financiero en forma precipitada.

2. Debido a la complejidad de los requisitos solicitados por el BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA (BCIE), se recomienda que al momento de solicitar un crédito, se tenga la información financiera completa, para no retrasar la tramitación del financiamiento.

3. Es conveniente que las Instituciones Intermediarias de Créditos (IFIS), cuenten con un departamento de asesoría, para que toda empresa que recurra a solicitar un financiamiento pueda llenar los requisitos solicitados con mayor facilidad, ahorro de tiempo y aprovechar cada uno de los programas disponibles al máximo.

4. Debido al poco aprovechamiento de las líneas de crédito que los Organismos Internacionales ponen a disposición de las empresas industriales, se recomienda que las instituciones intermediarias (bancos y financieras del país) divulguen con frecuencia cada uno de los programas disponibles para el mejor aprovechamiento de los mismos y por ende al enriquecimiento del país en el área industrial y hotelera.