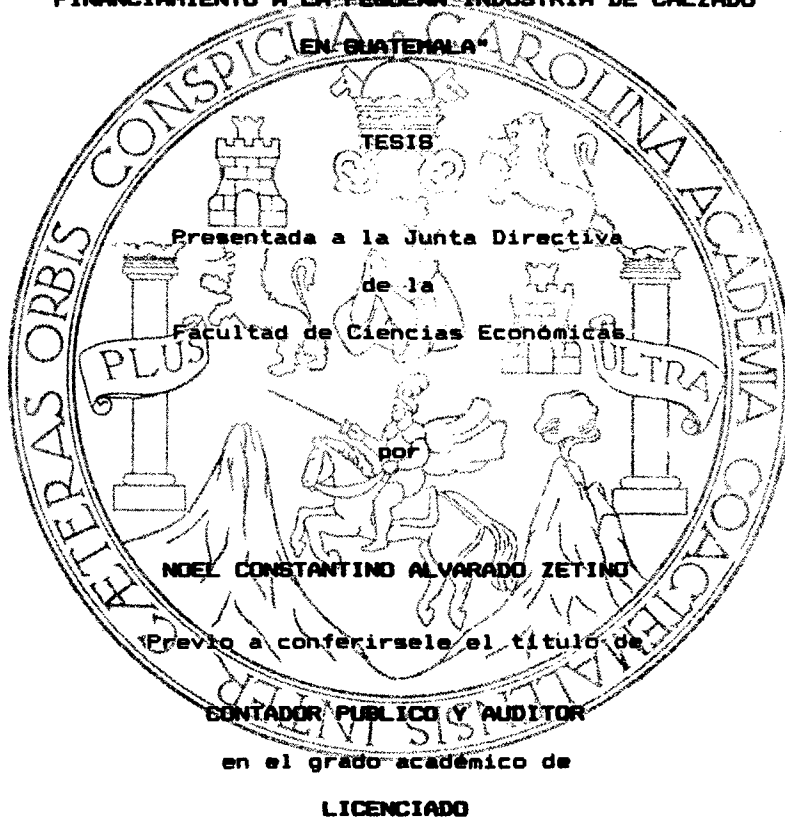


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO

EN GUATEMALA"



Guatemala, Noviembre de 1994.

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
03
T(1447)

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

DECANO: Lic. Jorge Eduardo Soto.
SECRETARIO: Lic. Roberto Salazar Casiano.
VOCAL SEGUNDO: Lic. Josué Efraín Aguilar Torres.
VOCAL CUARTO: P.C. Oswaldo Ciriaco Ixcayau López.
VOCAL QUINTO: P. C. Fredy Orlando Mendoza López.

**MIEMBROS DEL TRIBUNAL QUE PRACTICO EL
EXAMEN GENERAL PRIVADO**

PRESIDENTE: Lic. Julio Antonio Meneses Bautista.
SECRETARIO: Lic. Jaime Humberto Chicas Hernandez.
EXAMINADOR: Lic. Carlos Rolando Barrientos García.
EXAMINADOR: Lic. Carlos Humberto Hernandez Prado.
EXAMINADOR: Lic. Luis Felipe Calderón Portocarrero.

LIC. VICTOR HUGO CONSUEGRA MOLLINEDO
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
COLEGIADO No. 3540

Guatemala, 25 de Julio de 1994.

Señor Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Lic. Jorge Eduardo Soto
Ciudad.

Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento dirigido a mi persona por parte de ese Decanato, he efectuado la revisión del trabajo de tesis "FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA", preparado por el estudiante Señor: Noel Constantino Alvarado Zetino.

En mi opinión el trabajo efectuado cubre los aspectos esenciales del tema y puede servir de base y documento de consulta sobre el "Financiamiento a la Pequeña Industria De Calzado en Guatemala", por ello; recomiendo que sea aceptado para su discusión y defensa en el Exámen General Público que el estudiante Alvarado Zetino debe de sustentar para optar al Título de Contador Público y Auditor en el Grado de Licenciado.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para suscribirme atentamente,



Lic. Victor Hugo Consuegra M.
Asesor

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, VEINTINUEVE DE AGOSTO DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y CUATRO

Con base en el dictamen emitido por el
Licenciado Victor Hugo Consuegra Mollinedo, quien fuera
designado Asesor y la opinión favorable del Director de
la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis
denominado: "FINANCIAMIENTO A LA PEQUENA INDUSTRIA DE
CALZADO EN GUATEMALA," que para su graduación profesional
presentó el estudiante NOEL CONSTANTINO ALVARADO ZETINO,
autorizándose su impresión.

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. ROBERTO SALAZAR CASIANO
SECRETARIO



LIC. JORGE RICARDO SOTO
DECANO



DEDICATORIA

A DIOS:

Por el regalo de la vida y por permitirme la realización y culminación de la carrera.

A MIS PADRES:

Tomás Villanueva Alvarado (Q.E.P.D.)
Natividad Zetino Vda. de Alvarado
Como mínima recompensa a sus sacrificios.

A MI ESPOSA:

Verónica de Alvarado
Con Amor

A MIS HIJOS:

Mónica Cecilia e Ingrid Verónica
Como ejemplo de superación

A MIS HERMANOS:

Ranferi y Misia Floridalma
Con Cariño.

A MIS FAMILIARES:

Con aprecio.

A MI AMIGO Y ASESOR DE TESIS:

Lic. Victor Hugo Consuegra Mollinedo
Por su valiosa colaboración en el desarrollo del presente trabajo.

A MIS AMIGOS:

Por su apoyo incondicional.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

C O N T E N I D O:

INTRODUCCION	1
"CAPITULO I"	
1. LA INDUSTRIA DE CALZADO	1
1.1 DEFINICION DE INDUSTRIA	2
1.2 CLASIFICACION DE LA INDUSTRIA EN GUATEMALA	2
1.2.1 POR SU ACTIVIDAD	2
1.2.2 POR SU TAMANO	4
1.3 RESEÑA HISTORICA DE LA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA	6
1.4 TIPO DE CALZADO QUE SE FABRICA	8
1.4.1 CLASIFICACION POR ESTILOS	8
1.4.2 CLASIFICACION POR MATERIALES	10
1.5 PROCESO DE PRODUCCION DEL CALZADO	10
1.5.1 ALISTADO	11
1.5.2 ENSUELADO	12
"CAPITULO II"	
2. FINANCIAMIENTO	13
2.1 DEFINICION	13

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

2.2	ANTECEDENTES	14
2.3	IMPORTANCIA	17
2.4	CLASIFICACION	18
2.4.1	DE ACUERDO A QUIEN VA DIRIGIDO EL CREDITO	18
2.4.2	DE ACUERDO A LA INSTITUCION QUE OTORGA EL CREDITO	18

"CAPITULO III"

3.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	20
3.1	FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO	20
3.1.1	RESERVA PARA DETERMINADOS FINES	20
3.1.2	REINVERSION DE UTILIDADES	23
3.2	FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	23
3.2.1	CREDITO BANCARIO	23
3.2.2	CREDITO COMERCIAL	30
3.2.3	ANTICIPOS DE CLIENTES	30
3.2.4	PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	31
3.2.5	PRESTAMOS CON BONO DE PRENDA	31
3.2.6	ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)	32
3.2.7	PRESTAMOS OBTENIDOS DE ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS O ESTATALES	35

"CAPITULO IV"

4.	CAUSAS QUE PROVOCAN LIMITACION DE FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO	37
4.1	LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO	37
4.1.1	CREDITO FIDUCIARIO	38
4.1.2	CREDITO PRENDARIO	39
4.1.3	CREDITO HIPOTECARIO	43
4.2	LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS	44
4.3	LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES	47
4.4	OTRAS LIMITACIONES PARA OBTENER FINANCIAMIENTO EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO	51

CAPITULO V

5.	SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO	55
5.1	SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO	55
5.2	SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR PRIVADO	59

5.3	SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES	62
-----	--	----

CAPITULO VI

6.	CASOS PRACTICOS DE SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTOS DE LA PEQUERA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA	65
6.1	CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO	65
6.2	CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS	78
6.3	CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES	83
	CONCLUSIONES	86
	RECOMENDACIONES	88
	BIBLIOGRAFIA	90
	ANEXOS	92

INTRODUCCION

Las empresas industriales comprenden un rubro muy importante en la economía de todos los países, siendo generalmente la pequeña empresa el eslabón inicial por medio del cual principian su vida empresarial.

La presente investigación de tesis trata el tema: "FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA"; teniendo como objetivo presentar a los pequeños industriales del calzado cuales han sido las principales limitaciones con que se tropieza al solicitar financiamiento, así como mostrar la forma de superar esas limitaciones.

Es importante señalar que la mayor parte del material que se presenta, obedece al trabajo de campo realizado y se basa en la investigación de algunas tesis y textos referentes al tema.

En el capítulo primero se definen los términos relativos a la industria y su enmarcación dentro de la actividad económica nacional, también se presenta una breve reseña histórica del calzado en Guatemala, además se hace

mención de los diferentes tipos de calzado que se fabrican, así como su proceso productivo.

En el capítulo segundo se define el financiamiento, permitiendo además al pequeño industrial del calzado conocer las diferentes opciones crediticias que tiene a su alcance, así como la importancia que éste tiene para su crecimiento empresarial.

En el capítulo tercero se muestra en forma detallada cada uno de los principales sistemas de crédito existentes, tanto internos como externos, de los cuales puede disponer el pequeño industrial del calzado en Guatemala.

El capítulo cuarto presenta las principales causas que provocan limitaciones de financiamiento a la pequeña industria del calzado en las diferentes instituciones financieras del país.

En el capítulo quinto se dan a conocer algunas sugerencias para superar las limitaciones de financiamiento de la pequeña industria del calzado, con el objetivo de hacer efectiva la solicitud de crédito, permitiendo de esta manera el éxito y desarrollo en la actividad empresarial.

El último capítulo muestra en forma práctica el sistema y procedimiento de la solicitud de financiamiento por parte de la pequeña industria del calzado en nuestro país.

El presente trabajo de tesis se elabora con el propósito de coadyuvar a que el pequeño industrial del calzado conozca y canalice en forma correcta las solicitudes de financiamiento y a la vez se ajuste a las oportunidades actuales que tiene a su alcance; así mismo que sirva como material de consulta al futuro profesional de la Contaduría Pública y Auditoría.

CAPITULO I

1. LA INDUSTRIA DE CALZADO:

La palabra industria en su origen latino significaba actividad. En la actualidad se utiliza para referirnos a aquellas actividades económicas orientadas a la transformación de productos naturales.

La actividad industrial es de vital importancia en la economía del país, esto debido al crecimiento que ha tenido en los últimos años; generando una apreciable oferta de empleo. Una de las causas fundamentales del desplazamiento de la industria se debe a que las rentas industriales superan con carácter general a las rentas agrarias.

La industria es transformación; difiere sustancialmente con otras actividades: la agricultura, sirve a la naturaleza; la minería explota la naturaleza; la industria, la deforma, transforma y crea.

La actividad industrial es netamente innovadora, representa un proceso mecánico, en vez de biológico.

La industria del calzado corresponde al grupo de industria de bienes de consumo, siendo estas las que procesan las materias primas en bruto, o semielaboradas, en artículos que directamente se consumen o emplean.

1.1 DEFINICION DE LA INDUSTRIA:

El término Industria se define así: "Se refiere a todas aquellas actividades económicas orientadas a la transformación de materias primas" 1/

La industria comprende la producción tanto de artículos intermedios que tienen que ser sometidos a otros procesos, como de bienes totalmente acabados, destinados al consumo.

1.2 CLASIFICACION DE LA INDUSTRIA EN GUATEMALA:

1.2.1 POR SU ACTIVIDAD:

Atendiendo a su actividad, se clasifican en tres grupos principales que son:

1.2.1.1 INDUSTRIA EXTRACTIVA:

Como su nombre lo indica, extrae de la naturaleza algún producto, en su estado primario, sin sufrir ninguna modificación en su estado físico, pudiendo ser destinado al consumo, o como elemento fundamental que se empleará en otra actividad.

1/ Editorial Planeta, Diccionario Enciclopédico, Pag. 24.

Las industrias extractivas se clasifican de acuerdo al tipo de recurso natural que extraen; así existen:

1.2.1.1.1 Industria Extractiva de Recursos Renovables:

Son las industrias que extraen recursos naturales que se pueden renovar, por ejemplo: La agricultura, la ganadería, la silvicultura, etc.

1.2.1.1.2 Industria Extractiva de Recursos no Renovables:

Son las industrias que extraen recursos naturales que no se pueden renovar, por ejemplo: la minería.

1.2.1.2 INDUSTRIA MANUFACTURERA O DE TRANSFORMACION:

Su actividad consiste en transformar las materias primas obtenidas por las industrias extractivas, o provenientes de otra industria manufacturera, para producir otro artículo final, que puede ser destinado al consumo o bien para ser incluido en una nueva actividad industrial.

En este grupo de industrias se pueden citar: la fabricación de telas, de automoviles, de vidrio, de calzado y otras.

1.2.1.3 INDUSTRIA DE SERVICIOS:

"Son aquellas en las que el esfuerzo del hombre tiene por objeto agregar a los satisfactores la utilidad de lugar o de tiempo a todos aquellos elementos que se encuentran listos para el consumo, sirviéndose de elementos como: carreteras, mares, canales, y el aire mismo, ofrecen el servicio de cambio de lugar de dichos satisfactores a los lugares donde se necesitan".

2/

En este grupo se pueden citar: la industria de servicios, del transporte, del turismo, de diversiones, de educación, de justicia, la banca, etc.

La industria de servicios a generado ciertas divergencias, por ser catalogada como industria , pero pese a ello se le sigue considerando como tal.

1.2.2 POR SU TAMAÑO:

Este es un tema muy controversial, pues a la fecha no se ha llegado a establecer una definición legal generalmente aceptada, que delimite exactamente

2/ García Ramón Pelayo y Gros, Editorial Noguer, Larousse, Página 491.

la clasificación de las industrias por su tamaño; para formularlo no pueden seguirse los mismos criterios en las diferentes ramas industriales, pues son muy distintas las características y el tamaño de la planta en cada actividad industrial, y de igual manera son distintas las condiciones económicas y tecnológicas de cada país.

En este trabajo, se considera la clasificación que a continuación se presenta, la cual obedece a un estudio de campo realizado en el sector industrial del calzado, y ajustado a las condiciones económicas actuales del país.

1.2.2.1 PEQUEÑA INDUSTRIA:

Es aquella unidad industrial que proporciona ocupación a un número de 11 a 50 trabajadores y que contiene un volumen de capital fijo que oscila entre Q.50,001.00 a Q.500,000.00, sin incluir el valor de los terrenos.

1.2.2.2 MEDIANA INDUSTRIA:

Es la unidad industrial que da ocupación a un número de 51 a 100 obreros, con un capital fijo de Q.500.001.00 a Q.1,500,000.00, sin incluir el valor de los terrenos.

1.2.2.3 GRAN INDUSTRIA:

Es la unidad económica que facilita ocupación a más de 101 obreros, con un capital fijo equivalente a Q.1,500,001.00 en adelante.

1.3 RESEÑA HISTORICA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN GUATEMALA

La producción de calzado en nuestro país se remonta a finales del siglo XIX, iniciándose bajo un sistema artesanal de producción, siendo el propietario y los trabajadores miembros de una misma familia, y contando con capital propio.

Conforme va creciendo la demanda de este producto, se hace necesario contratar más personal, siendo éstos ajenos a la familia y por lo tanto reciben un salario. Estos talleres trabajaban con herramientas manuales, generando por lo tanto una producción baja; cabe mencionar que este tipo de productores de calzado aún prevalece en la actualidad en determinados sectores de la población, concibiéndose como microempresarios.

Es aproximadamente en la década comprendida entre los años 1920 y 1930 cuando la elaboración de calzado adquiere un mayor volumen, produciéndose especialmente calzado de campo elaborado en piel y otras materias primas de la época.

La revolución de 1944, da paso a un apoyo financiero, y es así como empieza a darse una mayor especialización de la mano de obra, a través de la división del trabajo, lo que permite mayor productividad a cada trabajador, pues se especializan en determinada fase de la elaboración del calzado. En esta etapa las industrias adquieren maquinaria más tecnificada, lo que lleva a obtener una mayor producción a un costo más bajo.

Obedeciendo al desarrollo industrial de la época, en los años comprendidos entre 1930 y 1950, se crean las primeras tenerías, que en la mayoría de los casos eran propiedad de los mismos industriales del calzado, permitiéndoles obtener materia prima a un costo más bajo y con la calidad requerida.

En la década de los años 1940 a 1950 además de las industrias de calzado de piel, se implementa la elaboración de calzado deportivo y de hule; con lo cual el crecimiento en nuestro país se fue haciendo más grande, pues para la elaboración de dichos productos se requiere de materia prima que es elaborada por otras industrias, tal es el caso del hule, esponja, etc.

A continuación se enumeran las primeras industrias que fueron instaladas en Guatemala:

- a) Fábrica de Calzado Cobán
- b) Fábrica Condal
- c) Fábrica Bransy
- d) Fábrica Novelty
- f) Fábrica Jovigo
- g) Fábrica Incatecu

Con excepción de la fábrica de calzado Novelty y la fábrica de calzado Incatecu, que han cerrado sus operaciones, todas las industrias antes mencionadas, aún se encuentran operando en Guatemala.

1.4 TIPO DE CALZADO QUE SE FABRICA:

En la elaboración del calzado existen clasificaciones generales y específicas:

En forma general, el calzado, se clasifica de acuerdo a quien lo utilizará, así tenemos:

- a) Calzado para dama
- b) Calzado para caballero
- c) Calzado para niñas
- d) Calzado para niños
- e) Calzado para bebés

1.4.1 CLASIFICACION POR ESTILOS:

Cada uno de los tipos de calzado enumerados

anteriormente se fabrican en diferentes estilos y materiales, de ahí se tiene la siguiente clasificación específica:

1.4.1.1 Calzado Deportivo:

Es el tipo de calzado en el cual en la mayoría de los casos, su consumidor final es un deportista, por ejemplo:

Calzado para Foot Ball

Calzado para Basket Ball

Calzado para Volley Ball

Calzado para Atletismo

Calzado tenis en general y otros.

1.4.1.2 Calzado Informal:

También se conoce con el nombre de casual y, corresponde al calzado que comunmente se usa con pantalón de lona o de otro tipo, siempre que sea informal.

1.4.1.3 Calzado Formal:

Como su nombre lo indica, es una línea formal, es decir discreta; en este caso el consumidor final, generalmente, es oficinista o ejecutivo.

1.4.2 CLASIFICACION POR MATERIALES

1.4.2.1 Calzado hecho con materiales naturales:

Es aquel tipo de calzado fabricado con materiales naturales, tales como: piel, suela de res, forro de cerdo, forro de chivo, desbastes naturales (es material extraido del cuero de la res y es típicamente usado como plantilla del calzado), napas (es un tipo de piel, con la característica que es más delgada), etc.

1.4.2.2 Calzado hecho con materiales sintéticos:

En su fabricación se utilizan materiales sintéticos como por ejemplo: charolinas, cuerinas, forros sintéticos, desbastes sintéticos, esponja, hule, cartón, etc.

1.4.2.3 Calzado hecho con materiales naturales y sintéticos:

Como su nombre lo indica no es más que utilizar materiales naturales y sintéticos en forma combinada en el proceso de producción.

1.5 PROCESO DE PRODUCCION DEL CALZADO

El proceso de producción del calzado se basa en dos etapas principales que son:

1.5.1 ALISTADO:

Esta área comprende la fabricación de la parte superior del calzado, que se llama "corte". El trabajo de alistado a su vez se fracciona o divide en procesos que cada vez son más específicos dependiendo del volumen de producción.

La clasificación básica de este proceso es la siguiente:

1.5.1.1 CORTE O TROQUELADO:

En esta etapa se cortan o troquelan las piezas que corresponden a la parte superior del calzado. Se utiliza la palabra cortar cuando el procedimiento es manual, es decir se cortan los materiales con cuchilla. Cuando se menciona troquelado, se refiere al procedimiento de troquelar las piezas en un máquina troqueladora o sea que se corta varias piezas simultáneamente.

1.5.1.2 PREPARADO:

Consiste en la unión, con pegamento (especial para calzado), de las piezas cortadas o troqueladas durante el proceso anterior.

1.5.1.3 PESPUNTE:

Es la realización de la costuras pertinentes, en las piezas previamente "preparadas", el producto terminado que realiza el área de alistado es el material de trabajo elemental para el siguiente proceso de producción.

1.5.2 ENSUELADO:

En esta etapa los "cortes" se montan en la hormas y se procede a pegar la suela, tacones y dar el terminado final al calzado.

CAPITULO II

2. FINANCIAMIENTO:

2.1 DEFINICION:

La palabra financiamiento corresponde a uno de los modos del vocablo financiación; de acuerdo a su definición es la "Obtención de los recursos o fondos necesarios para la realización de un gasto". 3/

Existen varias definiciones relacionadas con la palabra financiamiento, otra definición es: "Proporcionar fondos, mediante la venta de acciones o bonos, colocación de empréstitos, concesión de crédito en cuenta corriente o transfiriendo o aplicando dinero de otras fuentes internas". 4/

Eric Kohler en su diccionario para Contadores define: Crédito como "Capacidad de comprar u obtener un préstamo, respaldada por una promesa de pago dentro de un periodo, algunas veces vagamente especificado, después de la entrega". 5/

3/ Editorial Planeta, Diccionario Enciclopédico Economía Planeta, Pag. 75.

4/ Eric L Kohler, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana (U.T.E.H.A.), Pag. 253

5/ Idem Pag. 153

Con base en lo anterior el financiamiento no puede darse sin el crédito, pues el crédito es la capacidad o el derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero; siendo el financiamiento el acto por medio del cual se reciben los fondos o recursos requeridos.

Por lo consiguiente para obtener un financiamiento es necesario ser sujeto de crédito.

El financiamiento es la actividad destinada a captar los recursos económicos que la empresa necesita, ya sea utilizando sus bienes como garantía o haciendo uso de su capacidad de crédito en las diferentes instituciones financieras privadas o estatales.

2.2 ANTECEDENTES:

El financiamiento, es decir las operaciones crediticias, son tan antiguas como la civilización; en sus comienzos, el préstamo se efectuaba en especie, y es hasta la aparición de la moneda cuando surgen los primeros signos crediticios de manera tabulada.

Antes de la era Cristiana, en la antigua Roma se encuentran los primeros indicios del desarrollo crediticio; los réditos o intereses fluctuaban entre el 40 % y el 75%, lo que en la actualidad parece bastante elevado, pero debe considerarse las circunstancias de la época, pues el

prestamista corría grandes riesgos, por lo que se le denominaba "Préstamos a la gruesa ventura".

En esta época también se generalizaron los banqueros; su actividad era distinta, éstos actuaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los créditos de sus clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares, pero no practicaban operaciones de préstamo. Fué hasta el siglo XII cuando aparecieron los bancos así como se conocen en la actualidad.

Los Babilonios dejaron escritos hechos en tablillas de barro, que eran ordenes de pago, con rasgos similares a la actual letra de cambio.

En el comercio griego se institucionalizó un documento similar a la letra de cambio y a la carta de transferencia, tan utilizada por los romanos. Los pueblos antiguos como Siria, Cartago y Egipto, llegaron a realizar transacciones comerciales internacionales.

Los griegos y los romanos utilizaron la letra de crédito para evitar el transporte material del dinero, pues en el transitar de población a población existían graves riesgos de frecuentes asaltos a las caravanas de mercaderes; por ello cuando un mercader tenía que viajar, depositaba los fondos con el banquero de su ciudad, y éste le

extendía un documento que pagaba a su corresponsal en el sitio de destino.

El comercio marítimo incrementó enormemente el proceso evolutivo del uso del crédito. El movimiento de exportación e importación requirió de dinero ajeno para poder desarrollar las transacciones, por lo tanto se originaron situaciones en las que el comerciante se asociaba con comisionistas quienes proporcionaban los fondos para realizar la travesía, y tenía la obligación de acompañar las mercancías durante el viaje para encargarse personalmente de venderlas. Este tipo de comercio se desarrollaba como sociedad mercantil, en la cual el prestamista y comerciante se convertían en auténticos socios y dueños de la mercancía. Esta situación llevó a crear una combinación de préstamos de dinero y una especie de seguro, de tal manera que si la embarcación naufragaba, el deudor quedaba exento de la obligación de solventar el crédito recibido. Durante la Edad Media, con el desarrollo del Comercio Mediterráneo y la prosperidad de las grandes ciudades comerciales surgen importantes empresas bancarias, tales como:

- a) La Taula de Cambis, de Barcelona, Fundada en 1401;
- b) El Banco de Valencia, en 1407;
- c) El banco de San Jorge, de Génova, en 1409; y el
- d) Monte de Vecchio, de Venecia, en 1482.

2.3 IMPORTANCIA:

El crédito es de importancia vital para la economía de todos los países y de todas las empresas, ya que su utilización adecuada produce, entre otros beneficios, los siguientes:

- a) Incremento en el volumen de ventas;
- b) Incremento de la producción de bienes y servicios y como consecuencia, una disminución de los costos unitarios;
- c) Elevación del consumo, (como producto de las ventajas crediticias) al permitir que determinados sectores socio-económicos adquieran bienes y servicios que no están al alcance si hubiera que pagarlos al contado;
- d) Creación de nuevas fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes;
- e) Fomento del uso de todo tipo de servicios y adquisición de bienes con plazos largos para pagarlos.
- f) Desarrollo tecnológico provocado indirectamente por el incremento en los volúmenes de venta;
- g) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

La importancia del crédito radica en la facilidad de adquirir mercancías y servicios sin la necesidad de que el comprador lleve consigo dinero para cancelar sus compras.

2.4 CLASIFICACION:

El crédito y el financiamiento van ligados entre sí, el financiamiento es posible solamente si es sujeto de crédito.

El crédito se clasifica en privado y público. Los nombres que se le dan a estos dos grupos principales son indicativos de las partes involucradas; en esta clasificación existen dos puntos de vista:

2.4.1 DE ACUERDO A QUIEN VA DIRIGIDO EL CREDITO:

a) Crédito Público:

Se denomina así al crédito que es otorgado a una institución gubernamental.

b) Crédito Privado:

Es el tipo de crédito que va destinado a la iniciativa privada

2.4.2 DE ACUERDO A LA INSTITUCION QUE OTORGA EL CREDITO:

a) Crédito Público:

Es aquel que es otorgado por una institución de carácter gubernamental.

b) Crédito Privado:

Como su nombre lo indica es el crédito otorgado por la iniciativa privada.

Para efectos de la investigación se da especial énfasis a la segunda clasificación.

El crédito, ya sea público o privado, atendiendo a la garantía que lo respalda se clasifica de la siguiente manera:

- a) Crédito Fiduciario;
- b) Crédito Prendario;
- c) Crédito Fiduciario - Prendario;
- d) Crédito Hipotecario
- e) Crédito Hipotecario Fiduciario
- f) Crédito Hipotecario Prendario
- g) Bono de Prenda.

Para una mejor explicación de los sistemas de crédito, en el siguiente capítulo se describe en que consiste cada uno.

CAPITULO III

3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

Las empresas para llevar a cabo su actividad de producción y distribución de bienes y servicios necesita disponer de recursos financieros, los cuales de acuerdo a su origen se pueden agrupar de la siguiente manera:

- a) Fuentes de Financiamiento Propios o Internos; y
- b) Fuentes de Financiamiento Ajenos o Externos.

3.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO:

A la financiación interna también se le conoce como autofinanciación; está integrada por los recursos financieros que la empresa genera por si misma.

El capital con el que se ha constituido la empresa representa la fuente primaria de financiamiento propio o interno del cual se dispone; existen además otras fuentes de financiamiento interno que se van creando en la marcha de la empresa, entre ellas se pueden mencionar las siguientes:

3.1.1 RESERVA PARA DETERMINADOS FINES:

Las reservas de utilidades generan un incremento en el patrimonio neto; éstas son creadas con una finalidad específica, mientras no surga la necesidad de

aplicarlas al destino para el que han sido creadas, constituyen una fuente importante de financiamiento:

3.1.1.1 RESERVA LEGAL:

Este tipo de reserva está regulada por el Código de Comercio de Guatemala, que dice: "Reserva Legal. De las utilidades netas de cada ejercicio de toda sociedad deberá separarse anualmente el cinco por ciento (5%) como mínimo para formar la reserva legal". 6/

De acuerdo a la misma ley este tipo de reserva es susceptible de capitalizarse:

"La reserva legal podrá capitalizarse. La reserva legal no podrá ser distribuida en forma alguna entre los socios, sino hasta la liquidación de la sociedad. Sin embargo, podrá capitalizarse cuando exceda del quince por ciento (15%) del capital al cierre del ejercicio inmediato anterior sin perjuicio de seguir capitalizando el cinco por ciento (5%) anual a que se refiere el artículo anterior". 7/

6/ Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70, Art. 36, Pag. 5.

7/ Ibid, Art. 37.

3.1.1.2 RESERVA PARA INVENTARIOS OBSOLETOS:

Como su nombre lo indica, se crea para cubrir financieramente a la empresa ante la posibilidad de convertirse el inventario en obsoleto, ya sea por lo peracadero de los productos o por el manejo y almacenamiento.

Este tipo de reserva constituye una fuente de financiamiento interno, pues consiste en una separación contable del capital, ante la eventualidad de caer en obsolescencia el inventario

En la industria del Calzado se da particularmente la situación de que un inventario en un momento determinado cae en obsolescencia y posteriormente en unos cuantos meses o años vuelve a ser la novedad de la moda, por ejemplo: pieles, hormas, etc.

3.1.1.3 RESERVA PARA CONTINGENCIAS:

Al igual que las anteriores, se crea con el propósito de solidificar a la empresa ante la presentación de situaciones imprevistas.

3.1.2 REINVERSION DE UTILIDADES:

Consiste en reinvertir una parte o el total restante de las utilidades, después de haber realizado la reserva legal, y las reservas para fines específicos. De esta forma se logra un autofinanciamiento, pues en lugar de distribuir la diferencia de las utilidades, se puede aplicar a la compra de maquinaria, materias primas, etc. lo que probablemente hubiera sido necesario hacerlo con fondos ajenos o externos.

3.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO:

Son los recursos financieros que la empresa obtiene de terceros, esta forma de financiamiento se da cuando la autofinanciación o financiamiento interno resulta insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa.

Dentro de las fuentes de financiamiento externas o ajenas, se pueden mencionar las siguientes:

3.2.1 CREDITO BANCARIO:

El crédito bancario es "un contrato a corto, mediano o largo plazo, por el cual la banca se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y/o a contraer por su cuenta una o varias obligaciones

para que el cliente haga uso del crédito en la forma, término y condiciones convenidos." g/

La fuente principal que da origen al crédito bancario consiste en orientar los recursos monetarios sobrantes de una persona a otras que los necesitan para su actividad o producción y/ o consumo. El ahorro es la fuente primaria de la intermediación financiera, pues permite que el sistema bancario obtenga los recursos monetarios necesarios que le permitan cubrir los requerimientos del mercado crediticio, el cual presenta una demanda creciente, destinado a las diferentes ramas de producción y/o servicios.

El crédito bancario, mediante la aceptación endoso o aval de títulos de crédito, pone fondos a disposición del acreditado, con los cuales éste podrá adquirir bienes y/o servicios y lograr sus objetivos.

Formando parte del sistema financiero nacional, las instituciones bancarias juegan un papel importante en el crecimiento y desarrollo económico del país; a continuación se detallan algunos de sus aportes:

g/ León Curiel, Alfonso,. Editorial Trillas, Planeación y Gestión del Crédito Bancario, Pag. 23.

- a) Coadyuva a moderar la inflación y la inestabilidad cambiaria, a través del apoyo crediticio que le proporciona a la industria, generando a la vez, empleo.
- b) Adecúa las modalidades del financiamiento a las necesidades prioritarias para lograr el desarrollo integral del país.
- c) Permite planear el desarrollo, pues éste es imposible cuando no se cuenta con fuentes de financiamiento, que permitan llevar a cabo tales planes de desarrollo.
- d) Crea e impulsa nuevas formas de crédito, para ayudar a las empresas que afrontan problemas con sus deudas internas.
- e) Apoya programas de interés social para la población en general, como: programas de vivienda, producción de granos básicos, crédito rural, y otros.

Los créditos bancarios se pueden agrupar en dos rubros:

- a) Créditos para la inversión en activos circulantes, destinados a llenar los requerimientos de capital de trabajo, y

- b) Créditos para inversión en activos fijos, destinados a la adquisición de instalaciones, maquinaria, terrenos, etc.

3.2.1.1 POR EL PLAZO DE OTORGAMIENTO:

- a) Créditos a plazo no mayor de un año, el cual se destina al financiamiento de las inversiones en activos circulantes, es decir para satisfacer necesidades de capital de trabajo. Los bancos comerciales son los autorizados para conceder este tipo de créditos.

- b) Créditos a plazo no mayor de tres años de amortización gradual, sirven para financiar la compra de materias primas, maquinaria, bienes de producción de carácter muebles, (por ejemplo carritos, y carretones transportadores de la producción en proceso, muy usados en la industria del calzado) y otras operaciones productivas o útiles. Los bancos comerciales están autorizados para conceder esta clase de créditos.

- c) Crédito a plazo no mayor de cinco años para financiar operaciones de mediano término, con garantía prendaria, hipotecaria o mixta. Los bancos hipotecarios son autorizados para conceder este tipo de créditos.

d) Créditos a plazo no mayor de veinticinco años, para financiar operaciones productivas de largo término, con garantía hipotecaria. Los bancos hipotecarios son los autorizados para conceder esta clase de créditos.

3.2.1.2 POR SU GARANTIA:

 Atendiendo a la garantía que respalda el crédito, se clasifican de la siguiente manera:

3.2.1.2.1 Crédito Fiduciario:

 Es el que se concede con firma solidaria de dos personas naturales o jurídicas, o una sola firma de amplia e indiscutible responsabilidad y solvencia. La garantía del crédito fiduciario la constituye el patrimonio de la persona o empresa solicitante; en algunos casos es respaldado adicionalmente por el patrimonio de él o los fiadores que la institución financiera estime conveniente.

3.2.1.2.2 Crédito Prendario:

 Es aquel que se concede teniendo como garantía mercaderías de diversa índole y de curso normal.

El monto de crédito no podrá exceder del 70% del valor de la garantía.

Dentro de este tipo de crédito está el concedido mediante bonos de prenda, regulados por el artículo 586 del Código de Comercio de Guatemala.

3.2.1.2.3 Créditos Hipotecarios:

Estos créditos son concedidos teniendo como garantía bienes inmuebles; el monto no debe de exceder del 50% del valor de las garantías.

3.2.1.2.4 Combinaciones de Créditos:

Este concepto no es más que la combinación de las garantías, a razón de lo anterior se encuentran las siguientes:

- a) Crédito Hipotecario - Prendario
- b) Crédito Hipotecario - Fiduciario
- c) Crédito Prendario - Fiduciario
- d) Crédito Hipotecario - Prendario - Fiduciario.

3.2.1.3 OTROS TIPOS DE CREDITO:

Estos otros tipos de crédito se dan por la forma en que son manejados, de ello se definen los siguientes:

3.2.1.3.1 Crédito en Cuenta Corrientes:

Este concepto se encuentra regulado por el Código de Comercio de Guatemala, el cual indica que: "En virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos y débitos derivados de las remesas recíprocas de las partes, se consideran, respectivamente, como partidas de abono y cargo en la cuenta de cada cuentacorrentista, y sólo el saldo que resulte al cierre de la cuenta constituirá un crédito exigible en los términos del contrato." 9/

3.2.1.3.2 Crédito por Descuento de Documentos:

Consiste en utilizar títulos de crédito no vencidos, tales como: facturas cambiarias, letras de cambio, pagarés, etc.; a cambio de lo cual se le anticipa al deudor, su valor menos los intereses que se originan entre la fecha del descuento y de vencimiento, regularmente estos descuentos se conceden a plazos menores de un año. 10/

9/ Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 Art. 734.

10/ Ibid, Art. 729.

En la pequeña industria de calzado, el descuento de facturas cambiarias es muy usado debido a la modalidad de ventas al crédito.

Los bancos del sistema son los que regularmente se dedican a brindar este tipo de financiamiento externo a las empresas, para el efecto fueron aprobados por la Junta Monetaria.

3.2.2 CREDITO COMERCIAL:

Este tipo de crédito representa la facilidad que una empresa le brinda a otra de pagar en un período de tiempo prudencial bienes o servicios otorgados con anticipación a su pago. De esta manera estamos recibiendo capital ajeno, ya sea a través de mercadería para la venta o bien recibiendo materia prima para la producción, este tipo de crédito puede darse en adquisición de maquinaria, mobiliario, prestaciones de servicios, etc.

3.2.3 ANTICIPOS DE CLIENTES:

Algunas empresas utilizan esta forma como fuente de financiamiento externo. Se presenta este caso en las industrias que trabajan sobre pedidos, es decir por ordenes específicas de fabricación y normalmente solicitan al cliente un anticipo para realizar el

trabajo encomendado, cuando el cliente adelanta cierta cantidad de dinero por un trabajo que va a recibir en el futuro, está financiando su propio trabajo.

3.2.4 PRESTAMOS DE ACCIONISTAS:

Este es otro medio de financiamiento externo; consisten en los préstamos que obtiene la empresa por parte de los accionistas. 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.

3.2.5 PRESTAMOS CON BONO DE PRENDA:

Este tipo de préstamos son otorgados por los bancos del sistema, mediante garantía prendaria, en este caso intervienen los Almacenes Generales de Depósito, debido a que éstos actúan como instituciones auxiliares de crédito, velando por que la prenda en garantía se encuentre depositada físicamente en sus instalaciones o en bodegas habilitadas por ellos.

Paralelamente al otorgamiento de este tipo de préstamo se emiten el certificado de depósito y el bono de prenda; siendo el primero el documento por medio

del cual se reconoce la propiedad de la mercancía; y el segundo; el documento contractual entre la institución que otorga el financiamiento y el solicitante del préstamo.

3.2.6 ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)

Existen dos tipos de arrendamiento que se conocen como:

- a) Arrendamiento Operacional; y
- b) Arrendamiento Financiero.

3.2.6.1 ARRENDAMIENTO OPERACIONAL:

Este tipo de arrendamiento es practicado por los fabricantes, distribuidores e importadores de bienes o equipos.

"En el arrendamiento operacional el fabricante alquila sus máquinas o equipos, la compañía fabricante queda como propietaria de las máquinas alquiladas. Además el arrendatario puede obtener un nuevo equipo suscribiendo un nuevo contrato si el material o equipo anterior queda obsoleto o si el primer contrato ha finalizado".

11/

11/ PERDOMO MALDONADO, MARIO FRANCISCO, "El Arrendamiento Financiero como alternativa a considerar al hacer inversiones en activos fijos", Tesis USAC., Pag. 13.

La diferencia básica del arrendamiento operacional respecto al financiero consiste en ser renovable mediante previo aviso, es bastante parecido al alquiler tradicional.

En este tipo de arrendamiento debe definirse a cargo de quien correrán los gastos de mantenimiento, reparación del material y pago de las primas de seguro.

Regularmente la duración del contrato puede ser de doce meses, pudiendo continuar vigente mediante la renovación con previo aviso.

En el arrendamiento operacional, el arrendante obtiene el beneficio en la medida que logra mantener el material o equipo sujeto a uno o varios contratos durante la vida del bien y uso previsto.

3.2.6.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING):

El arrendamiento financiero (Leasing) consiste en las operaciones de alquiler de bienes y equipos, maquinaria, utilaje de bienes inmuebles de uso profesional; en la cual el arrendatario da la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados, mediante un precio previamente

convenido.

Entre los elementos que caracterizan el arrendamiento financiero, se encuentran los siguientes:

- a) Se refiere a los bienes y equipos que el arrendatario destina a actividades productivas afines con la actividad de la empresa;
- b) El arrendador al adquirir un bien, lo hace proyectando su alquiler, de acuerdo a las necesidades del futuro arrendatario;
- c) La duración del alquiler establecida en el contrato puede corresponder a la duración estimada de la utilización económica del bien, pudiendo ser menor.
- d) El contrato debe de reservar al arrendatario la facultad de adquirir al final del arrendamiento la propiedad del bien alquilado (arrendamiento con opción a compra), mediante el precio previamente fijado en el contrato, y que debe de corresponder al valor residual del bien.

e) El arrendamiento financiero se formaliza en un documento legal, que no es usualmente cancelable por cualquiera de las partes, arrendante y arrendatario.

Un arrendatario que desea discontinuar un contrato deberá pagar al propietario del bien, una compensación que puede ser mayor que la cancelación anticipada de un préstamo.

3.2.7 PRESTAMOS OBTENIDOS DE ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS O ESTATALES:

Los préstamos que proporcionan las instituciones privadas y estatales, comprenden un rubro muy importante en el desarrollo industrial del país y especialmente en la pequeña industria que es la más necesitada de este servicio crediticio.

En algunos casos, estas instituciones financieras prestan el servicio de financiamiento acompañado de asesoría técnica, haciendo así más beneficioso su apoyo a la pequeña industria.

Es importante señalar que actualmente además de la instituciones privadas y estatales existen las organizaciones denominadas O.N.G. que significa

Organizaciones No Gubernamentales, que de igual manera prestan servicio crediticio a la pequeña industria.

Las O.N.G operan en nuestro país, financiadas por fideicomisos que les han sido otorgados ya sea por el gobierno central o provenientes del extranjero producto de asignaciones del gobierno de otro país o de la iniciativa privada, generalmente este servicio crediticio va acompañado de asesoría técnica. Los tipos de crédito más utilizados en estas instituciones son: fiduciario, prendario, hipotecario y descuento de documentos.

La pequeña industria del calzado al solicitar crédito generalmente se ha presentado ante las instituciones financieras como: comerciante individual, deduciéndose de ello que su operación en el ámbito nacional es informal.

CAPITULO IV

4. CAUSAS QUE PROVOCAN LIMITACION DE FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO.

4.1 LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO:

En Guatemala, y en todo el mundo se observa que la dificultad para obtener financiamiento constituye un enorme obstáculo para el establecimiento y desarrollo de pequeñas empresas industriales independientes, entre ellas la industria del calzado.

En nuestro país existe un importante potencial productivo de hombres de negocios, y sus empresas, se frustran por insuficiencia de financiamiento.

Un estudio sobre un grupo de pequeños industriales del calzado, refleja que una de las principales limitaciones es la falta de información acerca de las diferentes opciones que tienen a su disposición; de esta manera conocería cuales oportunidades de financiamiento le son aplicables de acuerdo a su patrimonio, y de qué manera podría encausarse para ser sujeto de crédito, siempre tomando en cuenta sus bienes, proyecciones de trabajo, etc.

La falta de información de la cual se hace mención, en gran parte se origina de la falta de preparación profesional

por parte del propietario, quien generalmente dirige la empresa, desconociendo por lo tanto los tipos de crédito bancario existentes y como poder adecuarse a ellos; así mismo conocer las ventajas y desventajas que cada uno representa.

A continuación se enumeran los principales tipos de crédito que otorga actualmente el sector bancario en nuestro país, y sus principales limitaciones.

4.1.1 CREDITO FIDUCIARIO:

Este tipo de crédito es el más práctico de elegir para la obtención de financiamiento; su periodo de trámite es aproximadamente de 15 a 20 días hábiles desde su solicitud hasta su autorización.

El crédito fiduciario tiene la desventaja, de que al no tener reconocida solvencia crediticia, automáticamente la solicitud de crédito es rechazada.

En la pequeña industria de calzado este es el sistema de crédito más utilizado, presentándose para el efecto, el estado patrimonial del solicitante, en algunos casos cuando la institución bancaria lo considera pertinente solicita uno o dos fiadores, igualmente éstos deben presentar su estado patrimonial (este caso se da cuando el solicitante del crédito no cubre el equivalente de solvencia, como respaldo al

monto solicitado en préstamo, o no presenta suficiente capacidad de pago).

La garantía del crédito fiduciario es indirectamente a través de los bienes que poseen las personas firmantes del contrato o documento que generalmente se formaliza en una escritura pública o pagaré.

Una limitación de considerable importancia que se da en la pequeña industria del calzado corresponde a la operación informal como empresa, debido a que no funcionan legalmente ante el fisco y es más algunas no se encuentran registradas como empresas, por lo tanto no llevan libros contables que amparen legalmente su patrimonio.

Se da una situación extrema en la empresas que no llevan por lo menos Contabilidad Administrativa, por medio del cual poder establecer su situación patrimonial en un momento histórico determinado, lo cual les imposibilita su aprobación como sujetos de crédito.

4.1.2 CREDITO PRENDARIO:

El crédito prendario es otorgado mediante la

garantía de un bien mueble, que es especificado claramente. Esta cualidad del crédito prendario es una de sus principales limitaciones, debido a que el solicitante debe poseer el tipo de bien mueble que reúna los requisitos para ser aceptado como prenda, y a la vez que sea suficiente para cubrir las necesidades del financiamiento solicitado.

Entre las cualidades que debe reunir el bien mueble para ser aceptado como garantía del crédito, es necesario lo siguiente:

- a) Debe ser un bien no deteriorable con el transcurso del tiempo, por ejemplo: Que no se evapore, es decir que se mantenga la misma cantidad, tal el caso de los perfumes;
- b) Debe mantener su olor y sabor, como en el caso de los alimentos;
- c) En algunos casos se exige la protección del bien mueble por parte de una compañía aseguradora, como en el caso de los vehículos.

En general el bien debe mantener sus propiedades, tal y como se presenta en el momento de ser aceptado como garantía del crédito prendario.

Entre las limitaciones del crédito prendario se

encuentran los inventarios que no son aceptados como prenda, para el efecto la almacenadora cuenta con personal calificado para evaluar la calidad y cantidad de los inventarios que se presentan, por ejemplo se pueden mencionar los siguientes:

TIPO DE INVENTARIO:	MOTIVO POR EL CUAL ES RECHAZADO:
- Papel	Cambia de Color, generalmente se pone de color amarillo.
- Semillas	Sufren cambios, perdiendo su cualidad original por la cual fue aceptada como prenda de crédito.
- Perfumes	Se evaporan, pierden su olor, situación que los convierte en productos inservibles.
- Alimentos	Necesariamente tienen que ser enlatados, y en la mayoría de los casos tienen fecha de vencimiento a corto plazo, perdiendo con el transcurso del tiempo sus cualidades de olor y sabor.

Cabe mencionar que algunos de los inventarios mencionados, así como otros más, se aceptan como garantía, pero con la condición de mantenerse en rotación, con el objetivo de preservar la calidad.

Especialmente en la pequeña industria del calzado se presentan productos que no son generalmente aceptados como garantía prendaria por variar sus

condiciones originales con el transcurso del tiempo,
por ejemplo:

TIPO DE INVENTARIO: MOTIVO POR EL CUAL ES RECHAZADO:

- Pegamentos Se evaporan, es decir se endurecen perdiendo propiedades esenciales que lo hacen un importante adhesivo, esencial para la producción del calzado.

- Solventes Se evaporan, variando así la
 Limpiadores cantidad presentada originalmente.

- Tintes, Lacas Se evaporan, con el riesgo de
 y Barnices quedar totalmente inservibles en la
 mayoría de los casos.

- Pastas y Ceras Se derriten.

Existen otros tipos de inventarios que son aceptados como garantía prendaria, algunos tienen que se rotativos para garantizar su calidad, entre ellos se encuentran los siguientes: tacones de plástico y madera, piel, suela de res, cartones, cuerinas, charolinas, forros naturales y sintéticos, hilos, cambriones, hebillas y herrajes, chinches, clavos, hule, esponja, suelas inyectadas, y otros.

El tiempo de trámite normal de un crédito prendario en el sistema bancario nacional oscila entre 20 y 25 días hábiles, otorgando hasta el 70 % del valor de la prenda recibida como garantía del crédito.

4.1.3 CREDITO HIPOTECARIO:

Este tipo de crédito tiene la desventaja de que su periodo de trámite es más largo, oscilando entre los 30 y 40 días hábiles.

La principal limitante de este tipo de crédito es que debe poseer el solicitante, bienes inmuebles que sean de su propiedad y que se encuentren libres de gravámenes tanto estatales como privados.

Otra limitación que se presenta es que los inmuebles deben tener suficiente valor para cubrir la cantidad solicitada, pues los bancos están autorizados para otorgar únicamente hasta el 50% (cincuenta por ciento) de su valuación, la cual es hecha por personal calificado del cual dispone la entidad bancaria.

Existe una limitación que no se le da mucha importancia al solicitar el crédito hipotecario, pero, que para la institución bancaria si es necesario evaluar, como lo es la capacidad de pago del solicitante, porque aunque se tenga la garantía suficiente, si no se tiene una liquidez aceptable, el crédito no es autorizado.

4.2 LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS:

La limitación de financiamiento es bastante notoria en todas las instituciones del país, las entidades financieras privadas al igual que el sector bancario, se ven en la necesidad de requerir las garantías suficientes para respaldar el crédito solicitado, y de igual manera que se tenga la suficiente capacidad de pago para cumplir con el compromiso contraído.

Una de las limitaciones más importantes que se da en las instituciones financieras privadas, es que no se dispone de servicios especializados de crédito para pequeñas empresas y menos aún de sistemas especiales para pequeñas industrias de calzado.

Las causas que dan origen a esta limitación es el enorme riesgo que implica, de la incapacidad de las operaciones a pequeña escala para suministrar la debida seguridad al préstamo, y el elevado costo unitario del manejo del préstamo pequeño.

Las instituciones financieras privadas, al igual que el sector bancario, tienen un porcentaje bajo de préstamos concedidos a la industria del calzado, especialmente a la pequeña empresa, demostrándose así la inaccesibilidad al financiamiento para éstas, debido a que no

califican como sujetos de crédito, por no disponer de las garantías necesarias, o no tener suficiente capacidad de pago.

Cabe mencionar que el porcentaje de cuentas incobrables se mantiene en cero en las instituciones financieras privadas, demostrándose la efectividad en el análisis del respaldo por medio de garantías reales, dándose únicamente la existencia del 2 al 5 % de clientes morosos, es decir que se atrasan en los pagos, sin llegar a ser cuentas incobrables.

Esta situación se considera como un éxito a nivel administrativo en las compañías financieras privadas, constituyendo una limitación fuerte al pequeño industrial de calzado, que no le permite tener acceso al financiamiento que le es necesario.

Existen actualmente una gran cantidad de limitaciones que encuentra el industrial del calzado para solicitar financiamiento. A continuación se enumeran los más comunes que se dan en las instituciones privadas:

- a) No pueden demostrar sus ingresos, esto debido a que no se llevan registros contables para poder ser sujeto de análisis, aproximadamente el 10 % cuenta con los controles adecuados.

b) No poseen bienes a su nombre, principalmente porque toda la maquinaria es comprada de segunda mano, por lo cual no existe documentación que garantice la propiedad de la misma.

La misma situación se presenta con los inventarios de materia prima, sus compras son realizadas en establecimientos informales, los cuales no les emiten la factura respectiva, a cambio de no cobrarles el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En los bienes inmuebles se da una situación más grave, en la mayoría de los casos no poseen bienes inmuebles propios y cuando los poseen, se da un margen alto de que no los tienen a su nombre, debido al alto costo que representan:

c) Las garantías con que cuenta el pequeño industrial del calzado no son suficientes para cubrir el monto de financiamiento solicitado.

d) No operan legalmente en forma total, provocando que se les escapen oportunidades para poder optar a financiamiento, debido a que las instituciones financieras privadas operan sobre bases reales y firmes que le permitan garantizarse la recuperabilidad del capital que proporcionará en calidad de préstamo.

e) Los bienes deben estar asegurados, siendo esto un costo alto al que tiene que ajustarse el pequeño industrial del calzado; esto es aplicable a nivel general, desde los inventarios de materias primas y productos terminados, hasta los inmuebles, en cuanto a edificios se refiere.

f) En su mayoría no poseen referencias crediticias, siendo un aspecto que es valorado en las instituciones financieras para poder proporcionar financiamiento a sus solicitantes.

4.3 LIMITACION DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES:

La limitación en el financiamiento de la pequeña empresa, inicia por la escasez de organizaciones estatales en nuestro país, que brinden servicio crediticio.

Actualmente se conocen únicamente tres bancos estatales, que atienden a los pequeños empresarios, éstos son:

- a) Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala.
- b) Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANDESA)
- c) Banco de los Trabajadores

El 23 de marzo de 1987 se publica el Acuerdo Gubernativo Número 213-87, en el que se crea la Comisión

Nacional para el Fomento de la Microempresa y la Pequeña Empresa; con este acuerdo se crea la institución gubernamental denominada SIMME (Sistema Multiplicador de Microempresarios).

El SIMME opera actualmente valiéndose de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs.), encargadas de analizar, evaluar, aprobar y canalizar los préstamos a través de los bancos que operan con el SIMME promovidos por la Vice-Presidencia de la República de Guatemala y que son los encargados de dar el financiamiento previamente autorizado por las ONGs.

Las ONGs. son entidades que tienen como finalidad prestar un servicio social a la comunidad, destinado a incrementar el nivel de vida del beneficiario, desarrollando dicha labor sin fines de lucro alguno.

Los préstamos fiduciarios y prendarios autorizados durante el período de 1987 a 1992 eran beneficiados con un monto de capital de Q.2,000.00 a Q.7,500.00 máximo; actualmente el monto ha sido incrementado a Q.15,000.00. Como puede observarse el monto de capital que otorgan es bastante bajo, lo que representa una limitante fuerte para agilizar el crecimiento del pequeño empresario como entidad.

El crédito hipotecario solicitado a través de ONGs otorga hasta un máximo del 75 al 80% del valor del avalúo del

bien inmueble, lo que representa una ventaja, pues los bancos están autorizados para otorgar únicamente hasta el 50%.

El SIMME opera actualmente valiéndose únicamente de 8 (ocho) ONGs, las que se describen a continuación:

- FE y ALEGRIA
- ASODESPT
- AYNLA
- AREAS MARGINALES
- ADEPH
- ASDESARROLLO
- KINAL
- FAFIDESS

Se observa, que en el medio de acuerdo a encuestas realizadas, el tiempo mínimo de trámite para ser beneficiario de crédito en el sector financiero estatal, se estima en un mes, debiendo contar con todos los requisitos que son obligatorios para poder ser asignado el capital requerido en calidad de financiamiento.

La principal limitación que se presenta es la falta de garantías adecuadas, es decir aceptable y suficiente para poder respaldar el crédito solicitado.

En el sector financiero estatal se hace al igual que en otras instituciones financieras, un análisis minucioso

de las garantías que se presentan al solicitar financiamiento debiendo reunir las condiciones apropiadas para ser aceptadas como prenda, siendo esto una limitante, debido a que existe un porcentaje bajo de bienes muebles e inmuebles que reúnen las condiciones requeridas y en la mayoría de los casos no llegan a cubrir la demanda de capital que necesita el pequeño industrial del calzado.

Derivado del procedimiento analítico que lleva una solicitud de crédito, el porcentaje de cuentas incobrables es nulo, no así el de morosidad que oscila entre un 20 a un 40%.

En cuanto al tipo de crédito fiduciario se ve obstaculizado por la falta de referencias crediticias que presentan los pequeños empresarios de la industria del calzado.

El crédito prendario es limitado para la satisfacción de las necesidades de capital del pequeño empresario, debido a que regularmente el sector financiero estatal, es guiado a financiar la compra de maquinaria.

El crédito prendario tiene también la modalidad de financiar las operaciones corrientes del empresario, pero en este caso se ve en la necesidad de contar con la garantía apropiada que sea suficiente para respaldar el crédito que se solicita, debiendo tomar en cuenta que otorgan hasta un 70% máximo del valor de la prenda.

El crédito hipotecario tiene un tiempo promedio de trámite que oscila entre dos a tres meses, siempre que se cumpla con todos los requisitos mínimos exigidos, siendo ellos los siguientes:

- a) Poseer un bien inmueble libre de todo gravamen y que tenga el valor suficiente para cubrir el monto del capital solicitado.
- b) Tener suficiente capacidad de pago.
- c) Contar con buenas referencias crediticias.

Es importante señalar que estos dos últimos incisos son objeto de análisis en cualquier solicitud de crédito.

4.4 OTRAS LIMITACIONES PARA OBTENER FINANCIAMIENTO EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO:

Las limitaciones para el pequeño empresario del calzado empieza por la falta de conocimiento en cuanto a las diferentes opciones que tiene a su alcance para poder optar al financiamiento que necesita tanto para mantener la producción presente, como para planificar el crecimiento en el nivel de producción; así mismo es necesario realizar proyecciones que tiendan a mejorar la calidad del calzado que se produce, ya sea invirtiendo en mejor materia prima o en

maquinaria moderna que brinde alta calidad en el terminado del calzado.

La poca preparación profesional del propietario de las pequeñas industrias del calzado, se considera una fuerte limitación para la obtención de financiamiento, debido a que es necesario planificar correctamente la actividad empresarial, determinando en que momento es necesario el financiamiento externo, después de haber agotado los recursos internos. Para contraer una obligación financiera es necesario tomar en cuenta la capacidad de pago que se tiene y se tendrá, así como también el nivel de crecimiento de la empresa.

El alto costo que representa el financiamiento constituye un obstáculo más para el pequeño industrial del calzado, actualmente las tasas de interés anual oscilan entre el 24 al 35%, debiendo considerarse en el momento de tomar la decisión de solicitar crédito ya que debe ser mayor el beneficio al invertir el capital solicitado, que el costo financiero que representa la adquisición de este.

Como se expresó en los párrafos anteriores es necesario planificar correctamente la adquisición de financiamiento, debido que al incumplir con el compromiso de pago, los bancos e instituciones financieras aplican como sanción una tasa de interés extra sobre los saldos morosos

oscilando en el 2 al 5%.

En cuanto a los inventarios existe la limitación de que no son aceptados como prenda, salvo casos excepcionales, lo anterior se debe a que pueden ser materias primas deteriorables con el transcurso del tiempo; de igual manera el inventario de producto terminado, es rechazado como prenda de crédito, pues se considera producto no vendible, es decir obsoleto, de lo contrario no estaría almacenado.

Al operar como empresas informales e ilegales les impide a los pequeños industriales del calzado, ser sujetos de crédito por carecer de registros que amparen su patrimonio, de igual manera es imposible reflejar claramente sus ingresos, evidenciando insuficiente capacidad de pago, lo cual es de vital importancia para poder optar al financiamiento.

Los programas de financiamiento han resultado más costosos y menos eficaces de lo esperado. Los industriales modestos han descubierto, con frecuencia, que la administración de los programas es lenta, el financiamiento insuficiente, los requisitos a llenar demasiado complicados y las condiciones mal adaptadas a sus necesidades.

Existen muchos factores que dificultan el financiamiento de la pequeña industria del calzado, los prestamistas han considerado particularmente que el problema

de riesgo constituye en sí un fuerte obstáculo para el financiamiento de la pequeña industria.

Los costos también impiden con frecuencia la extensión de los tipos y montos del financiamiento requerido para el sano desarrollo de las pequeñas empresas industriales. Los problemas de costo son de dos clases generales:

- a) Los altos costos del crédito pueden elevar a tal grado los tipos de interés del préstamo, que las empresas no pueden permitirse utilizar dinero prestado y, si lo hacen, se verán en tremenda desventaja al competir con las grandes empresas del mismo ramo;
- b) Los costos sumados a los intereses al tipo máximo legal o tradicional, pueden hacer menos rentable, o aún completamente infructuoso, prestar a pequeños industriales, con preferencia a otras oportunidades de colocar mejor el dinero.

La dificultad para obtener financiamiento es un obstáculo que se da en todo el mundo para el establecimiento y desarrollo de la pequeñas empresas industriales independientes.

CAPITULO V

5. SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO:

5.1 SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO:

Considerándose la falta de información y de preparación profesional, un obstáculo fuerte que impide al pequeño industrial del calzado obtener financiamiento en cualquier institución financiera, de las cuales forma parte el sistema bancario, se hace necesario que busque asesoramiento de profesionales que puedan instruirle y ubicarle en el tipo de crédito que le es más práctico de acuerdo al patrimonio con que cuenta, por ejemplo:

5.1.1 CREDITO FIDUCIARIO:

Es aconsejable este tipo de crédito cuando no se poseen bienes muebles o inmuebles que sean suficientes para garantizar el crédito que se desea solicitar. La garantía de este crédito es a través de la firma del solicitante y de uno o más fiadores, respaldados por estados patrimoniales que previamente han sido presentados.

Como puede observarse es el conjunto de bienes que en forma mancomunada van a respaldar en forma indirecta

el crédito que se solicita, no gravando un bien específico.

Este tipo de crédito es el más usado pues su trámite es corto, aproximadamente de 15 a 20 días hábiles, desde su solicitud hasta su autorización.

Para la autorización de este tipo de crédito es necesario poseer buenas referencias crediticias, pues de lo contrario la solicitud es rechazada. Por lo anterior es necesario que el pequeño industrial del calzado vele por el cumplimiento ante sus obligaciones crediticias con el objetivo de mantener buena reputación ante las instituciones financieras.

3.1.2 CREDITO PRENDARIO:

Es muy aconsejable para la adquisición de maquinaria, quedando ésta en garantía del préstamo que se recibe.

Se puede utilizar este tipo de crédito para financiar otras operaciones del empresario, debiendo contar con ciertos bienes que puedan darse en prenda.

Es necesario que el pequeño empresario se legalice para operar formalmente, de lo contrario le es imposible presentar documentos de propiedad que puedan dar fé de los bienes que posee.

5.1.3 CREDITO HIPOTECARIO:

Es primordial que las propiedades que posea el pequeño industrial del calzado se encuentren a su nombre, de lo contrario no le es aplicable este tipo de crédito.

Este tipo de crédito es el más lento de adquirir, lleva aproximadamente de 30 a 40 días hábiles su periodo de trámite, pero es importante señalar que es el que más beneficios le brinda al pequeño empresario, en cuanto al monto del crédito otorgado.

Debe estimarse al solicitar crédito, el grado de necesidad que se tiene para requerir financiamiento, así como planificar debidamente la pronta inversión del capital que se solicita en préstamo, esto debido al costo financiero que representa, ya que el objetivo es incrementar el valor absoluto de la ganancia, no absorber costos innecesarios.

Es recomendable que el sistema bancario establezca servicios adecuados de crédito para las pequeñas industrias de calzado, acompañados de asistencia que ayude en la resolución de problemas técnicos y de trabajo; de esta manera se estaría impulsando el desarrollo industrial en el país.

Es recomendable que el pequeño empresario establezca las condiciones apropiadas para ser sujeto de crédito, esto de acuerdo a sus posibilidades; a continuación se presentan algunas sugerencias:

- a) Debe legalizarse como empresa; esto le permitirá tener más opciones crediticias.
- b) Si posee bienes debe velar por el registro oportuno a su nombre, de lo contrario en las instituciones bancarias se considera como si no los tuviera.
- c) Es necesario llevar registros contables, no debiendo tomarse como un gasto innecesario, pues proporciona la información contable una serie de datos que nos permitirán invertir adecuadamente conforme las necesidades de la empresa;
- d) Si se vende mercadería al crédito, se debe emitir factura cambiaria, siendo ésta un importante medio para adquirir financiamiento en cualquier institución bancaria.
- e) Si el pequeño empresario no tiene los conocimientos necesarios que le permitan adquirir el financiamiento que necesita en un momento dado, es recomendable que haga uso de un profesional que

pueda instruirle debidamente, pues existen en la actualidad un gran número de opciones crediticias de las cuales puede disponer;

- f) Debe planificarse en forma oportuna el financiamiento que se espera recibir, invirtiéndolo adecuadamente de tal manera que cubra el costo financiero que representa y adicionalmente generar un margen de ganancia que justifique su solicitud.

5.2 SUGERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS:

Precediendo a la solicitud de crédito, es necesario que el pequeño industrial de calzado analice cuidadosamente cada una de las diferentes opciones que tiene a su alcance, y ubicarse en el tipo de crédito que más le convenga, de acuerdo a las garantías que dispone, pudiendo ser: Fiduciario, Prendario e Hipotecario; en cada uno de estos tipos de crédito deberá tenerse presente la necesidad de demostrar suficiente capacidad de pago, pues de lo contrario la solicitud es rechazada.

Además de los tipos de crédito mencionados, las instituciones financieras privadas, ofrecen otras modalidades que son aplicables al pequeño empresario de calzado, por ejemplo:

5.2.1 DESCUENTO DE DOCUMENTOS:

Considerando que la venta de calzado en nuestro país es generalmente al crédito, resulta ventajosa esta opción crediticia, siendo necesario que la venta se encuentre respaldada por un documento legal que comunmente se define como Factura Cambiaria.

Es aconsejable por lo tanto que el pequeño industrial del calzado se encuentre operando legalmente, de lo contrario le será imposible emitir la factura antes mencionada y por ende no podrá solicitar este tipo de crédito.

El descuento de documentos representa uno de los más importantes tipos de crédito para las pequeñas industrias de calzado, debido a que la fuga de capital se da principalmente por la modalidad de venta al crédito.

La legalización como empresa por parte del pequeño industrial del calzado es de vital importancia para su subsistencia y éxito en sus operaciones comerciales, de esta manera podrá superar las limitaciones que actualmente tiene en nuestro medio, por ejemplo:

- a) Podrá demostrar claramente sus ingresos a través de los registros contables.

- b) Operando legalmente como gremio, los pequeños industriales del calzado, evitarán la compra de maquinaria usada sin documentos de respaldo, debido a que a la fecha ha sido una importante limitación para solicitar crédito, pues no pueden garantizar la propiedad de la misma.
- c) Teniendo documentos legales que garantizan la propiedad de la materia prima y maquinaria, podrá asegurar los bienes por medio de una compañía aseguradora, protegiéndolo de contingencias no previstas.
- d) Como consecuencia de su operación legal, podrán facturarle como empresa, vendiéndole materias primas al crédito a través de facturas cambiarias que le serán emitidas por sus compras al crédito;
- e) Como producto de la facturación por las ventas que realice, recuperará el pequeño empresario el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que soporta en sus compras, el cual antes era absorbido por el costo del producto, mejorando de esta manera el margen de su ganancia.

5.3 SUBERENCIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES:

El pequeño empresario del calzado se abrirá las puertas del mundo crediticio, eliminando un gran número de barreras que se le habían presentado, a través de operar formalmente como empresa, es decir totalmente legal, llevando registros contables que le permitan demostrar su situación financiera en un momento histórico determinado y reflejando los ingresos reales que obtiene por su actividad empresarial.

Ante la falta de servicios adecuados de crédito para las pequeñas industrias, se hace necesario que el empresario se ajuste a las condiciones económicas, políticas y sociales del país, adaptándose al medio, y creando para si la viabilidad de ser sujeto de crédito, poniendo especial énfasis en las áreas que necesita, por ejemplo:

5.3.1 COMPRA DE MATERIA PRIMA:

Como producto de su legalización como empresa tendrá soporte suficiente para demostrar su estado patrimonial, sirviendo de base para solicitar crédito fiduciario en cualquier institución financiera estatal, financiando así la compra de materias primas.

5.3.2 COMPRA DE MAQUINARIA:

En las instituciones financieras estatales, disponen principalmente de financiamiento para la adquisición de maquinaria, pues su objetivo es promover el crecimiento del pequeño industrial, tornándose en este caso la modalidad del crédito prendario, y quedando la maquinaria como garantía del préstamo.

5.3.3 ADQUISICION DE INMUEBLES:

Disponiendo de registros contables apropiados le será práctico demostrar suficiente capacidad de pago a través de los ingresos que percibe, siendo factible adquirir bienes inmuebles para sus instalaciones de producción y administración, a través del crédito hipotecario el cual tiene a su alcance.

Es recomendable que el pequeño empresario, además de la asistencia financiera, busque asesoría administrativa, que le permita hacer exitosa la solicitud de crédito, y además invertir adecuadamente el financiamiento que recibe, y de esta manera obtener los beneficios esperados.

Es necesario que el pequeño empresario tenga

conocimiento de que el financiamiento constituye un instrumento importante y relativamente económico para fomentar el desarrollo de la industria en todos los sectores.

Es recomendable que el pequeño industrial mantenga buenas referencias crediticias, debido a que es probable que tenga constante necesidad de financiamiento.

CAPITULO VI

6. CASOS PRACTICOS DE SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTOS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO EN GUATEMALA.

6.1 CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR BANCARIO:

Con el propósito de mostrar en forma práctica el procedimiento de solicitud de crédito de una pequeña industria de calzado en nuestro país, se presenta un Balance General que muestra el Estado Patrimonial de una pequeña fábrica, que de acuerdo al estudio realizado, presenta la estructura típica de una pequeña industria de ésta naturaleza y de igual manera refleja el monto promedio que cada cuenta mantiene durante la marcha de la empresa como entidad.

Asimismo se procederá a analizar que tipo de crédito es aplicable de acuerdo al patrimonio con que se cuenta y cual es el que más le conviene a la empresa en el sector bancario.

BALANCE GENERAL

EMPRESA EJEMPLOS
AL 31 DE DICIEMBRE 1993.
(Cifras Expresadas en Quetzales)

ACTIVOS:

Caja y Bancos	10,000.00
Clientes	40,000.00
Inventario de Producto Terminado	12,000.00
Inventario de Producto En Proceso	25,000.00
Inventario de Materia Prima	30,000.00
Vehiculos (Neto)	38,000.00
Maquinaria (Neto)	80,000.00
Mobiliario de Oficina (Neto)	10,000.00
Gastos Pagados Anticipados	5,000.00
TOTAL DEL ACTIVO	250,000.00

PASIVOS:

Cuentas por Pagar	5,000.00
Proveedores	70,000.00
Prestaciones Laborales por Pagar	15,000.00
TOTAL DEL PASIVO	90,000.00

CAPITAL:

Señor. XYZ, Cuenta Capital	140,000.00
Reserva Legal	5,000.00
Utilidad Acumulada	15,000.00
TOTAL DEL CAPITAL	160,000.00
SUMA PASIVO Y CAPITAL	250,000.00

GANANCIA PROMEDIO MENSUAL Q.10,000.00

EMPRESA EJEMPLOS

**ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION
PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1993.
(Cifras Expresadas en Quetzales)**

MATERIA PRIMA:

Inventario Inicial Materia Prima		10,000.00
Compra de Materia Prima	440,000.00	
Gastos de Compra de Materia Prima	10,000.00	450,000.00

Materia Prima Disponible		460,000.00
-) Inventario Final Materia Prima		30,000.00

Materia Prima Consumida		430,000.00
+) Mano de Obra Directa		115,000.00

Costo Primo		545,000.00
+) GASTOS DE FABRICACION		
Cuota Patronal IGSS	13,800.00	
Bonif. e Incentivos al Personal	17,000.00	
Reclutamiento de Personal	1,000.00	
Rep. y Mant. Maq. y Equipo	8,000.00	
Prestaciones Laborales	25,000.00	
Deprec. Maquinaria y Equipo	15,000.00	
Mejoras y Mant. de Planta	10,000.00	
Gastos Grales. de Producción	36,000.00	125,800.00

Sub Total		670,800.00
Inv. Inicial Producto en Proceso		21,750.00

Sub Total		692,550.00
-) Inv. Final Producto en Proceso		25,000.00

COSTO DE PRODUCCION		667,550.00
		=====

EMPRESA EJEMPLOS

**ESTADO DE RESULTADOS
PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1993.
(Cifras Expresadas en Quetzales)**

Ventas Netas		900,000.00
-) COSTO DE VENTAS:		
Inv. Inicial Producto Terminado	7,000.00	
Costo de Producción	667,550.00	

Disponibilidad	674,550.00	
-) Inv. Final Prod. Terminado	12,000.00	662,550.00

Utilidad Neta en Ventas		237,450.00
-) GASTOS DE OPERACION:		
Material de Empaque	18,000.00	
Comisiones Sobre Ventas	35,000.00	
Prestaciones Lab. Ventas	10,200.00	
Sueldos de Administración	42,000.00	
Prestaciones Lab. Admón.	12,250.00	117,450.00

Utilidad del Ejercicio		120,000.00
		=====

Para los efectos del análisis del Balance General, se parte de la premisa que la empresa opera legalmente y a la vez lleva los registros contables correspondientes y por consiguiente puede adquirir financiamiento por diversos medios, entre los cuales se encuentran los siguientes:

RECURSOS PROPIOS:

Dentro de la disponibilidad de recursos propios de financiamiento, se encuentran los siguientes: Prestaciones Laborales por Pagar, Reserva Legal y Utilidad Acumulada, estos rubros representan cantidades de dinero, que han sido creados como reservas y que pueden coadyuvar en la solución de compromisos inmediatos, debido a que el objetivo para el que fueron creados, no son de pronto cumplimiento.

El monto al que asciende este medio de financiamiento interno, es de Q.35,000.00, representa una cantidad que bien se puede utilizar para la compra de materias primas, esto de acuerdo a las necesidades de la empresa, o bien para cubrir otras urgencias económicas.

RECURSOS AJENOS:

CREDITO FIDUCIARIO:

Este tipo de crédito es práctico de adquirir a través de la presentación del Balance General o Estado Patrimonial, el éxito en la obtención de Financiamiento, dependerá de

ubicarse en un monto razonable para solicitarlo, debido a que si está cubierto en cuanto a la garantía y a la capacidad de pago, el porcentaje de adquirirlo es del 100%; no se debe olvidar que también es necesario proyectar la adecuada inversión del financiamiento que se va a recibir, no solo para hacer más lucrativa a la pequeña empresa, sino también para mantener buenas referencias crediticias, respaldadas por el debido cumplimiento del compromiso adquirido.

Si el monto del crédito solicitado asciende a Q.50,000.00, para la adquisición de materia prima, con el objetivo de continuar financiando a los clientes y respaldados con el compromiso de ventas reflejado en las ordenes de pedido, dándose el caso que el préstamo se solicite a un año, es bastante probable que el préstamo sea autorizado.

El monto solicitado puede variar en una mayor o menor cantidad, de acuerdo a las necesidades del pequeño industrial del calzado; empero debe tenerse en cuenta al solicitar financiamiento, lo siguiente:

- a) Que el patrimonio que se presenta sea suficiente para respaldar el crédito solicitado, Ejemplo: si se cuenta con un capital contable de Q.160,000.00, y se solicita un préstamo de Q.50,000.00, en este caso se encuentra cubierto este requisito.

- b) Tener suficiente capacidad de pago: tomando en cuenta que el préstamo es de Q.50,000.00, si se solicita a un plazo de un año, y el promedio de ganancia mensual es de Q.10,000.00, en este análisis se detecta que si existe suficiente capacidad de pago y por lo mismo no representa ningún impedimento para ser sujeto de crédito.
- c) Especificar claramente el tipo de inversión que se desea hacer: Por ejemplo para adquirir materias primas, instalaciones de planta de producción, el objetivo del préstamo que se reciba es que éste sea incorporado al capital del empresario para mejorar su empresa, de lo contrario se corre el grave riesgo de perder el margen de ganancia que se ha alcanzado, sino se invierte directamente en la empresa, redundando en perjuicio de las buenas referencias crediticias.
- d) Es requisito indispensable presentar fiador o fiadores según lo estime la institución financiera, para respaldar el crédito solicitado.
- e) Tener buenas referencias crediticias, es necesario contar con este requisito para optar al financiamiento, de lo contrario el crédito es rechazado.

CREDITO PRENDARIO:

Este tipo de crédito es apropiado para financiar la compra de maquinaria, vehículos, y en general todo bien mueble, que pueda darse en garantía al momento de su compra.

Exite otra modalidad que consiste en solicitar crédito prendario para financiar otras operaciones corrientes a través de dar en prenda ciertos bienes muebles que ya se poseen, es aquí donde juegan un papel importante los Almacenes Generales de Depósito, para lo cual hay que cumplir con el siguiente procedimiento:

- 1o. Llenar una solicitud de crédito en la Institución Bancaria;
- 2do. Se presenta la prenda sujeta a depósito, para evaluar si es aceptada o no como garantía del préstamo, si ésta es aceptada se procede a la elaboración del Certificado de Depósito respectivo.
- 3ero. Se elabora el Bono de Prenda que formaliza el préstamo solicitado.

CREDITO HIPOTECARIO:

Este tipo de crédito generalmente no es aplicable, por que el pequeño empresario no cuenta con instalaciones propias, pero puede darse el caso que el propietario cuente

con bienes inmuebles registrados a su nombre, y que no formen parte del patrimonio de su pequeña industria de calzado, pero que si puede servir de garantía al préstamo solicitado.

En este caso la garantía la proporciona el propietario, y la capacidad de pago la presenta su empresa a través de los Estados Financieros y que en este caso reflejan una utilidad mensual promedio de Q.10,000.00.

Al igual que todos los sistemas de crédito se deben de llenar los requisitos de referencias crediticias, información sobre la inversión del crédito y capacidad de pago.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS:

Este tipo de crédito es el más usado en la industria del calzado, debido a que la modalidad de las ventas se hacen al crédito.

Como producto de la legalización de la pequeña industria del calzado como empresa, ésta puede optar a este tipo de financiamiento, que representa convertir en efectivo Q.40,000.00 de la cuenta de Clientes, dándole la oportunidad de incrementar sus ventas, ya que no tendrá el riesgo de descapitalizarse por realizar ventas al crédito.

Para la obtención de este tipo de crédito es necesario llenar la solicitud de crédito a través del Descuento de

Facturas Cambiarias que deberá emitir en cada venta al crédito que realice.

La institución bancaria luego de la autorización del financiamiento, hará efectivo el monto de las factura que presente a "Descuento" menos el interés previamente pactado, por el tiempo de crédito de cada factura emitida, es importante mencionar que si el deudor del documento descontado no cancela el saldo ante el banco, esta deuda es trasladada automáticamente a la empresa, más los recargos correspondientes.

En el ejemplo: Si la pequeña industria de calzado necesita negociar en el sector bancario Q.25,000.00 de su cuenta por cobrar a clientes, faltándole 15 días para el vencimiento del cobro, se tiene lo siguiente:

Monto a negociar: Q.25,000.00

Tiempo: 15 días

Tasa de Interés: 27%

Fórmula de Descuento Bancario Simple: $Db = S n d$

$S = 25,000$

$d = 0.27$

$n = 15 \text{ días}/365$

$$Db = 25,000 \times 15/365 \times 0.27$$

$$Db = 25,000 \times 0.0410958 \times 0.27$$

$$Db = 277.40$$

Producto de la operación de descuento de documentos la Empresa recibirá la cantidad líquida de Q.24,722.60 y el costo financiero por la operación es de Q.277.40.

OTROS TIPOS DE CREDITO:

Además de los tipos de crédito mencionados, también se tiene al alcance optar a otros tipos de crédito que no precisamente llevan las mismas formalidades, pero que dependerá de su buena referencia crediticia; de acuerdo al ejemplo con la cuenta Proveedores, el pequeño industrial ha sido financiado con Q.70,000.00, en este caso las cuentas acreedoras a favor de terceros constituye un medio de financiamiento que muchas veces no incurre en gastos por concepto de intereses.

ANTICIPO POR VENTAS:

Constituye otro sistema de financiamiento que en nuestro medio es poco usual por las pequeñas industrias de calzado, pero que dependiendo de la calidad y demanda de su producto, tiene a su alcance en el mercado.

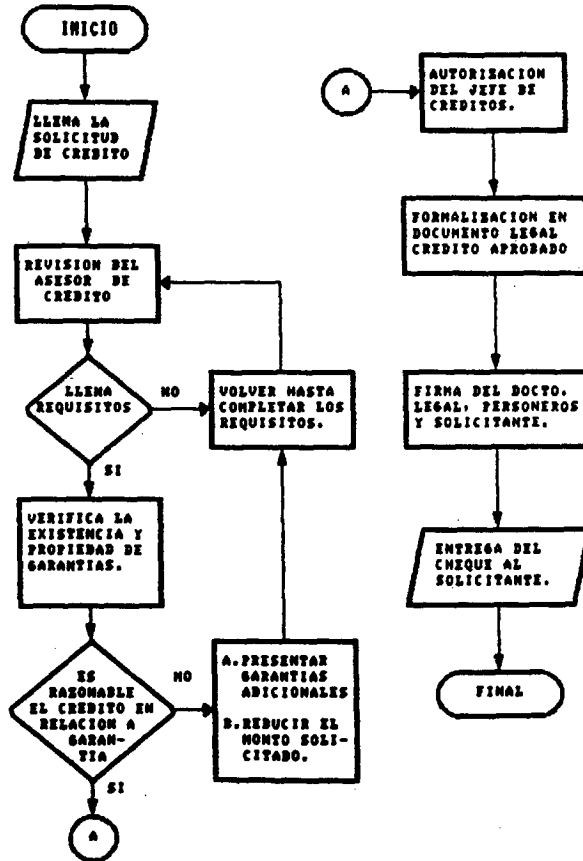
Cabe mencionar que este último sistema de financiamiento requiere de trabajo para velar por la calidad del producto enviado al mercado, lo cual creará las condiciones apropiadas para que este tipo de crédito pueda darse.

En el Anexo No. 1 se encuentra un Formulario de Solicitud de Crédito, que muestra en forma detallada la información que es requerida por el sistema bancario.

En el Anexo No. 2 se presenta la información complementaria que debe de presentarse al solicitar un Crédito Hipotecario.

Para efectos de una mayor interpretación a continuación se muestra por medio de un flujograma el procedimiento de una solicitud de crédito, en el sistema bancario.

**FLUJOGRAMA DE SOLICITUD DE CREDITO EN EL
SECTOR BANCARIO**



6.2 CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS:

Para efectos de análisis de financiamiento se toman como base los datos contenidos en el Balance General de la Empresa Ejemplos.

Las pequeñas industrias de calzado en nuestro país no cuentan con servicios especiales de crédito, pero si disponen de diversas oportunidades de financiamiento, para lo cual deben adaptarse, tal es el caso de la legalización como empresa, y llevar controles y registros contables que permitan demostrar sus ingresos reales, que le permitan optar a los siguientes tipos de crédito:

a) CREDITO FIDUCIARIO:

Se solicita presentando el Balance General, que muestra en forma detallada el patrimonio como empresa, acompañado de uno o más fiadores, según lo estime conveniente la institución financiera.

El o los fiadores, deberán de contar con buenas referencias crediticias, patrimonio suficiente para respaldar el crédito por avalar y contar con suficiente capacidad de pago para hacer frente en un momento dado al compromiso adquirido.

El monto a solicitar debe ser razonable en relación al patrimonio con que se cuenta, de lo

contrario la solicitud es rechazada. En el ejemplo se puede solicitar Q.50,000.00 que está cubierto su pago en una relación de 3 a 1 por el capital contable con que se cuenta.

Las entidades financieras antes de otorgar un préstamo analizan los Estados Patrimoniales para comprobar las razones financieras que permiten determinar si es o no apropiado autorizar el crédito solicitado. Entre las principales razones se pueden mencionar las siguientes:

$$\begin{array}{r}
 \text{Solvencia Inmediata} \\
 \\
 \text{Q.10,000.00} \\
 \hline
 \text{Q.75,000.00}
 \end{array}
 =
 \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Circulante}}
 = \text{Q.0.13}$$

Esto significa que se cuenta con Q.0.13 (trece centavos) por cada quetzal que se debe para liquidar las deudas a corto plazo; la falta de solvencia inmediata es típica en el gremio de los pequeños fabricantes de calzado.

$$\begin{array}{r}
 \text{Indice de Protección al} \\
 \text{Pasivo Circulante} \\
 \\
 \text{Q.160,000.00} \\
 \hline
 \text{Q. 75.000.00}
 \end{array}
 =
 \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Circulante}}
 = \text{Q.2.13}$$

Significa que se cuenta con un respaldo de capital de Q.2.13 (Dos Quetzales con Trece Centavos) por cada quetzal de deuda, este índice representa un margen aceptable, pero demuestra que la descapitalización del pequeño industrial del calzado se da principalmente por la modalidad de ventas al crédito, lo cual origina que se mantenga una posición corta en cuanto a efectivo disponible para crecer como empresa, o solventar necesidades inmediatas, provocando que se vea obligado a requerir financiamiento.

Además del análisis a través de razones financieras, las instituciones de crédito también hacen revisiones por medio de pruebas selectivas; para determinar la veracidad de las cifras presentadas en el Estado Patrimonial.

b) CREDITO PRENDARIO:

El crédito prendario puede darse a través de poner en garantía los inventarios, o la maquinaria, sin olvidar que el porcentaje máximo de crédito es del 70% del valor de la prenda presentada como garantía.

Este tipo de crédito es muy funcional para la pequeña industria de calzado, debido a que puede pignorar la maquinaria usada, o bien al adquirir maquinaria nueva, así mismo puede comprarse a través de esta modalidad de crédito prendario, quedando ésta como garantía del préstamo.

c) CREDITO HIPOTECARIO:

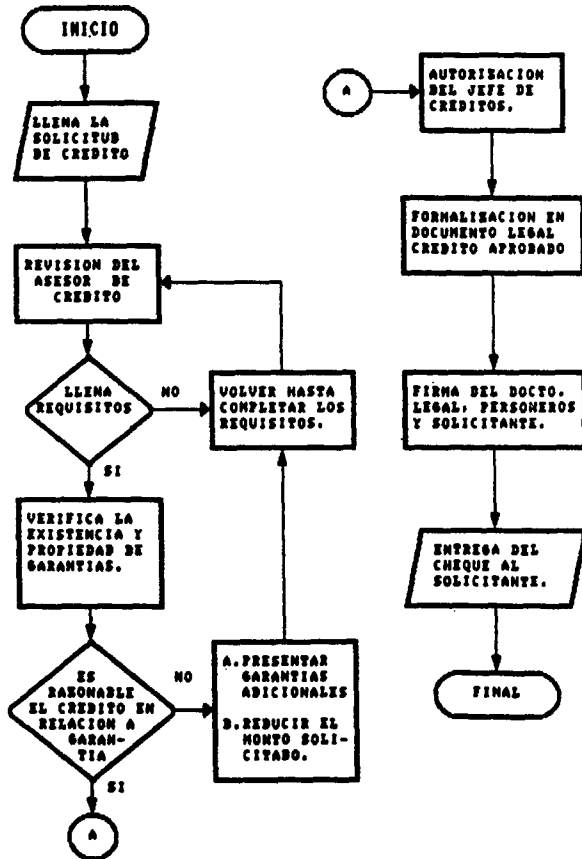
Es típico encontrar al pequeño empresario como arrendante de un bien inmueble para su producción, pero puede darse el caso de que posea casa propia, lo cual le permitirá ser sujeto de crédito hipotecario, pudiendo financiar su producción o cubrir otras urgencias de la actividad empresarial.

En este tipo de crédito las instituciones financieras están autorizadas para proporcionar hasta un 50% del valor del inmueble presentado como garantía del crédito solicitado.

En el Anexo No. 3, se presenta un modelo de la Solicitud de Crédito de las Instituciones Financieras Privadas, que muestra en forma general la información y los requisitos que deben de llenarse para ser beneficiarios de crédito.

A continuación se presenta un Flujograma que muestra en forma general el procedimiento de una solicitud de crédito en el sistema financiero privado.

**FLUJOGRAMA DE SOLICITUD DE CREDITO EN EL
SISTEMA FINANCIERO PRIVADO**



6.3 CASO PRACTICO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO EN ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES:

El SIMME (Sistema Multiplicador de Microempresarios) fue creado en 1987, operando al principio con servicios de financiamiento únicamente a microempresarios, fué a partir de 1993, cuando se extendió el servicio a la pequeña empresa.

El pequeño empresario que desea adquirir financiamiento en el Sector Financiero Estatal, debe dirigirse al SIMME, con ello logrará tener mejores oportunidades de crédito.

En cuanto al Crédito Fiduciario y Prendario, el SIMME únicamente autoriza créditos por Q.15,000.00 máximo; de acuerdo al ejemplo se puede optar al monto máximo, quedando respaldados suficientemente con el patrimonio; de acuerdo al criterio de las instituciones financieras será requerido uno o más fiadores.

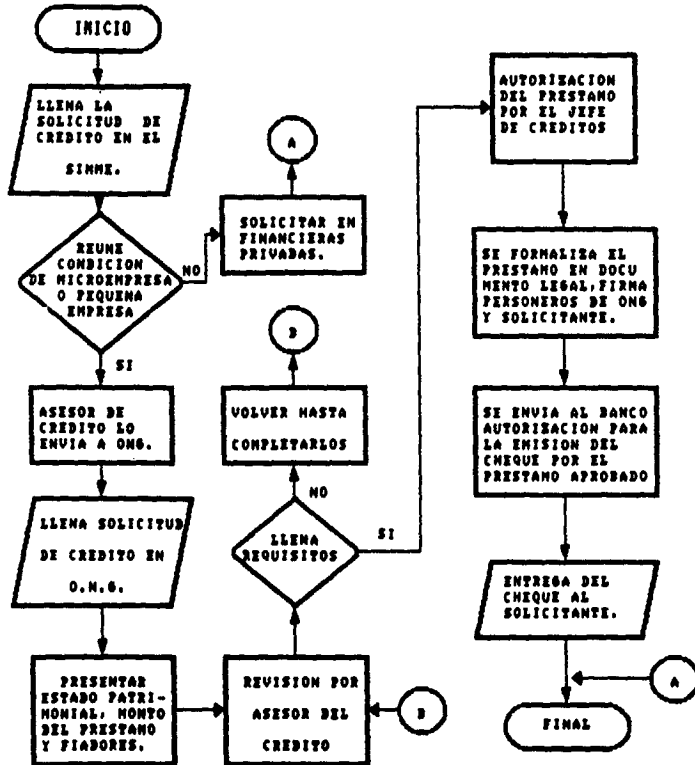
El crédito hipotecario se ve favorecido al ser tramitado a través del SIMME, debido a que autorizan del 75 al 80% del valor del avalúo del bien inmueble que se presenta como garantía.

En el Anexo No. 4 se presenta una Solicitud de Crédito que debe de llenarse en el SIMME, como paso inicial para solicitar el crédito.

En el Anexo No. 5 se presenta la solicitud que posteriormente debe llenarse en la ONG (Organización No Gubernamental) para ser beneficiario de crédito.

En el siguiente flujograma se describe el procedimiento para solicitar crédito a través de instituciones financieras estatales.

**FLUJOGRAMA DE SOLICITUD DE CREDITO EN LAS
ENTIDADES FINANCIERAS ESTATALES**



CONCLUSIONES

1. La pequeña industria de calzado en Guatemala se ve obstaculizada en la obtención de financiamiento, generalmente por no operar en forma legal como empresa debidamente registrada en nuestro país.
2. Existen numerosas formas de financiamiento, pero que el pequeño industrial del calzado desconoce, limitándose así a ser beneficiado por el servicio crediticio.
3. La pequeña empresa de calzado no cuenta internamente con servicios profesionales que puedan asesorarle debido al costo que representan, por lo que le impide poder adaptarse a los diferentes sistemas crediticios existentes.
4. La falta de garantías reales y la insuficiente capacidad de pago, constituyen las principales limitaciones para que la pequeña industria de calzado pueda obtener financiamiento.
5. Actualmente no existen tarifas de interés preferenciales para la pequeña empresa, lo cual constituye un obstáculo más, debido a que es un costo alto difícil de absorber por el pequeño industrial del calzado.

CONCLUSIONES

1. La pequeña industria de calzado en Guatemala se ve obstaculizada en la obtención de financiamiento, generalmente por no operar en forma legal como empresa debidamente registrada en nuestro país.
2. Existen numerosas formas de financiamiento, pero que el pequeño industrial del calzado desconoce, limitándose así a ser beneficiado por el servicio crediticio.
3. La pequeña empresa de calzado no cuenta internamente con servicios profesionales que puedan asesorarle debido al costo que representan, por lo que le impide poder adaptarse a los diferentes sistemas crediticios existentes.
4. La falta de garantías reales y la insuficiente capacidad de pago, constituyen las principales limitaciones para que la pequeña industria de calzado pueda obtener financiamiento.
5. Actualmente no existen tarifas de interés preferenciales para la pequeña empresa, lo cual constituye un obstáculo más, debido a que es un costo alto difícil de absorber por el pequeño industrial del calzado.

6. En Guatemala y en todo el mundo persiste la escasez de sistemas especiales de crédito para las pequeñas empresas, lo cual impide su crecimiento y desarrollo.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que la pequeña industria del calzado legalice totalmente sus operaciones como empresa, con el propósito de mostrar claramente su patrimonio e ingresos reales, que le permitan ser sujeto de crédito.
2. Es recomendable que el pequeño industrial del calzado proteja sus referencias crediticias, con el fin de mantener una buena reputación y así poder adquirir financiamiento en el momento que lo necesite.
3. Es necesario que el pequeño industrial del calzado, busque asesoría profesional, para que pueda canalizar en forma debida su solicitud de crédito y poderla hacer efectiva.
4. Es recomendable que el Gobierno de Guatemala establezca sistemas especiales de crédito para las pequeñas industrias, a través de tarifas de interés preferenciales que sean accesibles para las pequeñas industrias del calzado.
5. Es importante que el pequeño industrial del calzado debidamente organizado como empresa presente proyectos concretos para obtener financiamiento por

medio de las instituciones no gubernamentales que actualmente estan promoviendo el desarrollo industrial y social del pais.

BIBLIOGRAFIA:

1. DAVENPORT, ROBERT W. Financiación del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo. Editorial Letras, S.A., México D.F., 1970, 507 Pags.
2. GERTENBERG, CHARLES W. Financiamiento y Administración de Empresas. Compañía Editorial Continental, S. A., México D. F. 1966. 770 Pags.
3. LAWRENCE, J. GITMAN. Fundamentos de Administración Financiera. Tercera Edición, Editorial Karla, México, s.f., 782. Pags.
4. EDITORIAL PLANETA. Diccionario Enciclopédico Economía Planeta, Barcelona, 1980.
5. KOHLER, ERICK L. Diccionario Para Contadores. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana (U.T.E.H.A.), México 1976., 711 Pags.
6. CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA. Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70, 1970.
7. CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, Ley de Bancos, Decreto 315.
8. ORGANISMO EJECUTIVO. Comisión Nacional Para el Fomento de la Microempresa y la Pequeña Empresa. Acuerdo Gubernativo Número 213-87. 1987.
9. ALDANA VILLEDA, ROBERTO FEDERICO. Administración de Créditos en la Empresa Guatemalteca. Tesis Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1991. 70 Pags.
10. FUNDACION DE DESARROLLO DE MIXCO (FUNDEMIX). Evolución del Sector Microindustrial. (rama de zapatería), Informe Colectivo, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1993. 200 Pags.

11. GALICIA MONROY, JOSE LUIS. La Contabilidad de Costos en las Industrias de Calzado. Tesis Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1989. 102 Pags.
12. PERDOMO MALDONADO, MARIO FRANCISCO. El Arrendamiento Financiero como Alternativa a Considerar al Hacer Inversiones en Activos Fijos. Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1983. 63 Pags.
13. UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Financiamiento. Resúmenes de Economía Industrial. Guatemala 1985. 6 Pags.
14. VELASQUEZ FUENTES, LUIS FELIPE. Los Costos del Crédito Bancario en Guatemala. Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1990. 93 Pags.

A N E X O S

Guatemala,

Señor
Gerente General
Banco de Occidente
Presente

Señor Gerente:

Por este medio suplico a usted y autorizo al Banco que, en caso de ser resuelta favorablemente mi solicitud de financiamiento adjunta, me sea debitado en mi cuenta abajo identificada, el valor de los intereses sobre dicho préstamo, mensualmente, con el fin de evitar su acumulación y capitalización.

Sin otro particular, me suscribo muy atentamente,

(Firma (s) Autorizada (s))

Nombre de la cuenta

Número de cuenta:

() Ahorro

() Depósitos Monetarios



Banco de Occidente
Solidez de 100 años.

solicitud de crédito fiduciario

DEPARTAMENTO
DE CREDITO

INFORMACION SOBRE EL CODEUDOR

Nombre completo:	
Dirección:	
Teléfonos: Oficina	Casa:
Ocupación:	Cédula:
Relación con el solicitante:	
Ingresos anuales (describir):	Q.
Gastos Anuales	Q.
Total	

ANULADO

Ha tenido o tiene operaciones de crédito con este Banco? Si No
En caso afirmativo, detalle a continuación:

Fecha de Concedido	Tipo de Préstamo	Monto

DEPOSITOS MONETARIOS EN ESTE BANCO

Clase de depósitos	No. de cuenta	No. de cuenta
Cuenta depósitos monetarios		
Cuenta de Ahorro		
Además firmo en la cuenta.		

(*) _____

SOLICITUD DE PRESTAMO FIDUCIARIO

DATOS GENERALES

Nombre del solicitante:	
Dirección:	
Teléfonos: Oficina	Casa
Ocupación:	

PRESTAMO SOLICITADO

Monto: Q.	()
Destino: (deberá expresarse concreta y terminantemente): <small>letras</small>		
Plazo:		
Forma de Pago:		

ANULADO

INFORMACION ADICIONAL SOBRE EL SOLICITANTE

Ingresos Anuales:		Q.
Gastos Anuales:	(-)	Q.
TOTAL:		Q.
Ha tenido o tiene operaciones de crédito con este Banco? Si No		
En caso afirmativo, detalle a continuación:		
Fecha de Concedido	Tipo de Préstamo	Monto
Depósitos Monetarios en este Banco:		
CLASE DE DEPOSITO	NUMERO DE CUENTA	
Cuenta Depósitos Monetarios		
Cuenta de Ahorro		
Además firmo en la cuenta		

Form. 28

(1) _____

ESTADO PATRIMONIAL PRESENTADO AL BANCO DE OCCIDENTE

Forma No 170
1977

FECHA _____
 NOMBRE _____
 DIRECCION _____
 TELEFONO _____

CONFIDENCIAL

ACTIVO	QUETZALES	CTS.	PASIVO	QUETZALES	CTS.
Depósitos en Banco de Occidente Q			PRESTAMOS A CORTO PLAZO		
En otros bancos (especificar)			Con el Banco de Occidente Q		
Caja			Con otros Bancos del Sistema		
Cuentas por cobrar			Con personas particulares		
Merchandías			PRESTAMOS A LARGO PLAZO		
Bienes inmuebles (Anexo No. 1)			Con el Banco de Occidente		
Maquinaria y Herramienta			Con otros Bancos del Sistema		
Vehículos			Con personas particulares		
Ganado (especificar)			SUMA DEL PASIVO Q		
Muebles			RESUMEN		
Cultivos (especificar)			SUMA DEL ACTIVO Q		
Equipo profesional			SUMA DEL PASIVO Q		
Otros activos no especificados anteriormente (Anexo 2)			CAPITAL LIQUIDO Q		
SUMA EL ACTIVO Q					

OBLIGACIONES COMO CODELIDOR, FIADOR Y/O AVAL NO INDICADAS ANTERIORMENTE

NOMBRE	MONTO DEL PRESTAMO	SALDO VIGENTE	SALDO VENCIDO

Declaramos y juramos que los datos consignados en este documento son ciertos y exactos, sometiéndonos a las sanciones legales correspondientes, por cualquier falsedad o inexactitud en ellos contenida.

Firma del Deudante

Firma del Contador, No. de Registro y Sello



DOCUMENTOS QUE DEBERAN ACOMPAÑAR A LA SOLICITUD

1. Escritura Pública del inmueble
2. Certificación reciente del Registro de la Propiedad Inmueble (máximo 2 meses)
3. Título de paja de agua
4. Plano o croquis del inmueble (si se tiene)
5. Póliza de seguro (si se tiene)

DATOS GENERALES DEL DEUDOR

NOTA: Los datos que a continuación se solicitan, servirán para la elaboración de la escritura de este préstamo, en caso de ser resuelto favorablemente.

NOMBRES COMPLETOS: _____

FECHA DE NACIMIENTO: _____

ESTADO CIVIL: _____ **NACIONALIDAD:** _____

PROFESION: _____

CEDELA No. DE ORDEN: _____ **REGISTRO No.:** _____ **EXTENDIDA EN EL**

MUNICIPIO DE: _____ **DEPARTAMENTO:** _____

ANEXO No. 1

**DETALLE DE FINCAS URBANAS Y RUSTICAS PROPIAS Y GRAVAMENES
QUE PESAN SOBRE LAS MISMAS**

NOMBRE DE LA FINCA Y SU DIRECCION	IDENTIFICACION			HIPOTECAS	
	No.	FOL.	LIBRO	MONTOS	VENCIMIENTOS

ANEXO No. 2

DETALLE DE OTROS ACTIVOS

No. DE ACCIONES O BONOS, OTROS	DESCRIPCION	A NOMBRE DE	VALOR	TIENE LIMITACIONES



INFORMACION DE LA GARANTIA
HIPOTECARIA

Nombre de la propiedad: _____

Ubicación: _____

Inscripción en el _____ registro de la propiedad inmueble:

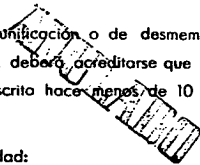
Números: _____

Folios: _____

Libros: _____

Fecha de la inscripción original: _____

Si la propiedad procede de fusión o unificación o de desmembración, operadas con menos de 10 años de anticipación, deberá acreditarse que las fincas matrices no proceden de titulación supletoria inscrito hace menos de 10 años.



Extensión superficial total de la propiedad:

Manzanas: _____ Varas ² _____

Metros ² _____ Caballerías _____

Anotaciones de gravámenes que pesan sobre la propiedad que se ofrece en garantía, si los tiene:

<u>MONTO</u>	<u>SALDO</u>	<u>A FAVOR DE</u>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

TIENE SEGURO LA PROPIEDAD: SI NO

En caso afirmativo:

NOMBRE DE LA ASEGURADORA: _____

POLIZA No.: _____

FECHA DE VENCIMIENTO: _____

TIPO DE SEGURO: _____

MONTO TOTAL (COBERTURA): _____

Por este medio me comprometo a presentar la póliza respectiva, con endoso a favor del Banco de Occidente, al momento de formalizar el crédito.

(f) _____

En caso que haya necesidad de contratar seguro que cubra al inmueble que ofrezco en garantía, y por no contar con la póliza correspondiente, por este medio autorizo al Banco a contratarlo por mi cuenta.

(f) _____



SOLICITUD DE CREDITO PARA EMPRESAS

Centro de Apoyo Empresarial S.A.

Guatemala, _____ 19__

Crédito No. _____ Clasificación _____

Nombre de la Compañía: _____

Tipo de Actividad: _____

Dirección de la Cia.: _____ Teléfono: _____

Domicilio Fiscal: _____ No. Imppto. S/ta Renta _____

Casa Matriz Nacional Nombre Casa Matriz _____

Sucursal Extranjera

Tiempo de Operar: _____

Firma: _____ Sello _____

Nombre del Representante Legal de la Cia. _____

Cédula de Vecindad No. _____ Extendida en: _____ Nacionalidad _____

Banco y Sucursal donde maneje su cuenta Cuenta Corriente o Ahorro No. Cuenta Promedio mensual

Banco y Sucursal donde maneje su cuenta	Cuenta Corriente o Ahorro	No. Cuenta	Promedio mensual
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Enumere Créditos Pendientes o Cancelados - Incluyendo Préstamos Bancarios

Casa Comercial o Banco	No. de Crédito	Monto Original	Abono Mensual	Saldo por pagar
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

OBSERVACIONES: _____

Declaro que la información consignada en esta solicitud es verídica y autorizo a CAESA para verificarla a su entera satisfacción, sin que esto signifique compromiso alguno para ella.

 Firma Representante Legal y sello

Si se adjuntan a ésta, fotocopias legalizadas de los siguientes documentos de la Empresa: Escritura de Constitución, representación legal, Patente de Comercio, Constancia del IVA, Estados Financieros reales de los últimos dos años de operaciones.



Avenida la Reforma 1-90 zona 9, Oficina 602
Edificio Condominio Torre Maeva Tel. 313908

Centro de Apoyo Empresarial

SOLICITUD DE CREDITO

DATOS DEL DEUDOR

Nombres y apellidos completos _____	FECHA: _____
_____	Cantidad solicitada _____
Propósito del préstamo _____	Plazo solicitado _____

No. de cédula	I.G.S.S.	Edad	Fecha Nacimiento	Estado civil	Nacionalidad	Profesión
Dirección de residencia			Apto. Postal	Ciudad	Depto.	TELÉFONO
Nombre, dirección y teléfono del dueño de la casa						
CASA PROPIA? <input type="checkbox"/> Tiempo de _____			Nombre y apellidos del cónyuge			No. de Dependientes
Casa amortizadora? <input type="checkbox"/> residir _____			Vehículo propio Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Marca _____			Año _____
Casa alquilada? <input type="checkbox"/> Pago _____			Financiado por _____			Monto _____
Es huésped? <input type="checkbox"/> mensual _____			Saldo _____			No. Placa _____
Lugar de trabajo		Tiempo de trabajar ahí		Cargo que ocupa		INGRESO MENSUAL
Dirección del trabajo		Tel./Oficina		Fuente de otros ingresos		Otros ingresos - mes
Nombre del Jefe inmediato		Cargo que desempeña el Jefe		Teléfono		Dirección particular Jefe
Si es menor de un año, lugar de trabajo anterior			Teléfono		Cargo que ocupaba	
Lugar de trabajo del cónyuge		Tiempo de trab. ahí		Cargo que ocupa		Teléfono
Nombre de hijos u otros dependientes que contribuyen al presupuesto familiar			Lugar de trabajo		Cargo que ocupa	
					Teléfono	
					Sueldo mes	
					TOTAL INGRESOS FAMILIARES MENSUALES	
Licenciación y número de inscripción de bienes raíces o inmuebles				Valor Estimado		
				TOTAL GASTOS FAMILIARES MES		
Tiene hipoteca: SI <input type="checkbox"/>		A favor de quién? _____		Monto _____		Plazo _____
NO <input type="checkbox"/>						Saldo _____

REFERENCIALES COMERCIALES - BANCARIAS

Banco y sucursal donde mantenga su cuenta		Cuentas de cheques o de ahorro		Número de Cuenta	
Tarjetas de Crédito que posee Nombre		Número		Tiempo de banco	
Empleos actuales pendientes o concluidos Causa comercial o Banco		Monto original		Abono mensual	
Fecha		Abono mensual		Saldo por pagar	
Nombre		REFERENCIAS PERSONALES Lugar de trabajo		Teléfono	
Nombre		REFERENCIAS FAMILIARES Parentesco		Teléfono	

DATOS DEL FIADOR

Nombre y apellido completos		Ejeda		Fecha nacimiento		Estado Civil		Nacionalidad		Profesión	
No. Cédula		Dirección de residencia		Apto. Final		Calle		Depto.		Teléfono	
Nombre, dirección y teléfono del dueño de la casa											
CASA PROPIA? <input type="checkbox"/>		Tiempo de		Nombre y apellido del dueñogo		No. de Dependientes					
Causa empujadora? <input type="checkbox"/>		salir		Vehículo propio		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		Año			
Causa de pagar? <input type="checkbox"/>		Paga		Financiada por		Monto		Saldo		No. Fianza	
Es hipoteca? <input type="checkbox"/>		mensual		Monto		Monto		Saldo		No. Fianza	
Lugar de trabajo		Tiempo de trabajar ahí		Cargo que desempeña		Ingreso mensual					
Dirección del trabajo		Tel./Oficina		Fuente de otros ingresos		Otros ingresos - mes					
Nombre del jefe inmediato		Cargo que desempeña		Jefe		Teléfono		Dirección particular		Jefe	
Si se menciona en otro lugar de trabajo anterior		Teléfono		Cargo que ocupó		Teléfono		Total ingresos personales			
Lugar de trabajo del dueñogo		Tiempo de trabajar ahí		Cargo que ocupa		Teléfono		Saldo mes - dueñogo			
Justificación y razones de interrupción de ambos trabajos o actividades		Viver Establecido		Valor Establecido		Teléfono		Total ingresos familiares			
Tiempo quepana		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		A tener de qué? <input type="checkbox"/>		Monto		Fianza		Saldo	
										Total gastos mes	

RESOLUCION

R. No. _____

Lugar y Fecha _____

Autorizado por _____

Observaciones: _____

DATOS DEL PRESTAMO

No. de Préstamo	Principal	Fecha 1er. Pago
Seguro	Intereses	Fecha último pago
IVA	Monto del Préstamo	Valor Cuota
Timbres Fiscales	Tipo de Documento	Valor Última Cuota
Gastos papelería	No. de Documento	No. de Cuotas
Gastos Legales	No. Cheque	Pago Meses
Total de Gastos	FECHA ENTREGA	
Observaciones _____	% Tasa	Die de Pago
	Acomodamiento Intereses:	
	Días:	Total:

Preparado por _____

Revisado por _____

DETALLE DE ACCIONES O BONOS DE MI PROPIEDAD

No. de Acciones o Bonos	DESCRIPCION	A nombre de:	Valor del Mercado	Limitaciones

DETALLE DE BIENES INMUEBLES

Descripción de la Propiedad	% de Propiedad	Fecha de Adquisición	Caso Original	Valor del Mercado	Hipoteca	
					Cantidad	Vencimiento

NUMERO DE IDENTIFICACION DE BIENES INMUEBLES

No. Matrícula	No. de Registro	No. de Folio	No. de Libro	Departamento

REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIAS

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONOS

MANEJA TARJETAS DE CREDITO SI NO

NOMBRE	NUMERO	TIEMPO DE TENERLA

NOMBRES DE BANCOS O FINANCIERAS DONDE HA OBTENIDO CREDITO

NOMBRE	FECHA	MONTO	GARANTIA

El abajo firmante declara que la información que se encuentra en ambos lados de este Estado Patrimonial es cierta y correcta. Y autoriza a Sociedad Nacional de Inversiones, S. A., a investigar cualquier dato que considere conveniente.

_____ FECHA

_____ Firma y sello del Contador Titulado

_____ Firma

SOLICITUD DE CREDITO

MB-01-80

PROGRAMA NACIONAL DE MICROEMPRESAS URBANAS "SIMME"

No. de la O. N. G.	Código de Microempresario	No. de Asesor	No. de Préstamo
--------------------	---------------------------	---------------	-----------------

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre Completo		
Dirección	Zona <input type="text"/>	
Municipio	Departamento	Teléfono
Cédula Orden No.	Registro	Extendida en
Nacionalidad	Estado civil	Edad <input type="text"/>
Profesión u oficio		
REFERENCIAS PERSONALES	Dirección y Teléfono	Parentesco
REFERENCIAS COMERCIALES		

DATOS DEL CODEUDOR

Nombre Completo		
Dirección	Zona <input type="text"/>	
Municipio	Departamento	Teléfono
Cédula Orden No.	Registro	Extendida en
Nacionalidad	Estado civil	Edad <input type="text"/>
Lugar donde trabaja	Teléfono	
Dirección	Zona <input type="text"/>	
Profesión u oficio	Sueldo Q.	
Cargo que ocupa	Otros ingresos	
Especifique		
REFERENCIAS PERSONALES	Dirección y Teléfono	Parentesco
REFERENCIAS COMERCIALES		

CRITERIOS DE EVALUACION

No. de trabajadores	Activo total Q.
Actividad productiva	Monto de crédito Q.
Tiempo de contratación	Destino de crédito

DATOS DEL PRESTAMO

Monto Q.	En letras	
Plazo	Período de gracia	Destino
Descripción de la garantía		
Monetario Q.	Ahorro Q.	

Guatemala

Declaro que los datos proporcionados son ciertos y exactos y autorizamos al Banco de los Trabajadores para que verifiquen la información proporcionada como lo considere conveniente.

Firma Solicitante

Firma Codeudor

Original - Cobro Banco

1) Especificación del destino del crédito y la fecha de inversión de los recursos solicitados.

Destino	Monto a invertir	Fecha en que se hará la inversión

2) Flujo de caja proyectado a un año, tomando en consideración el recurso crediticio según formulario que se adjunta.

3) Estado de pérdidas y ganancias proyectado a un año tomando en consideración el recurso crediticio, según formulario que se adjunta.

4) Opinión del asesor empresarial:

Capacidad de pago mensual Q. _____

¿Debe concederse el crédito? SI _____ NO _____

A) Monto propuesto _____ Plazo propuesto _____

Forma de pago _____ Período de gracia _____

Tipo de garantía _____

Forma de entrega de los desembolsos _____

Firma Asesor:

PARA USO EXCLUSIVO DEL COMITE

Aprobado Aplazado Denegado

Condiciones:

Monto Q. _____ Plazo _____ Período de gracia _____

Forma de pago _____

Garantía _____

Forma de entrega de los desembolsos _____

Firma Representante Banco de los Trabajadores

Firma Representante C. N. C.

Firma Representante Secretaría Técnica

PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO

Código de plazo _____ Forma de entrega _____ Forma de cobro _____

Forma de pago _____ Código concesión _____ Código cancelación _____

Fecha de inicio _____ Fecha de vencimiento _____

Tasa de interés _____ Otros descuentos _____

Valor de avalúo _____

FUNDOS GUATEMALA
GUATEMALA, C.A.

	DIA	MES	AÑO
FECHA			
MONTO:			
GARANTIA: F: <input type="checkbox"/> H: <input type="checkbox"/> HF: <input type="checkbox"/>			
EJECIO			

SOLICITUD DE CREDITO

I. INFORMACION DEL FINANCIAMIENTO

MONTO Q.:	PLAZO:
FORMA DE PAGO:	
DESTINO:	
LUGAR DE INVERSION:	

II. DATOS DEL SOLICITANTE (Persona individual o jurídica)

NOMBRE COMPLETO O RAZON SOCIAL:			
ACTIVIDAD PRINCIPAL:			
DOMICILIO:		TEL.:	
REPRESENTANTE LEGAL:			
CEDELA No.	EDAD:	ESTADO CIVIL:	PROFESION:
LUGAR DE TRABAJO:	PUESTO:	INGRESO MENSUAL Q.	
DIRECCION:		TEL.:	
TIEMPO DE TRABAJAR U OPERAR:			
EMISORES SOCIOS DE LA EMPRESA:		DIRECCION:	TELEFONO
1.			
2.			
3.			

OBSERVACIONES: _____

III. DATOS DE LA GARANTIA

FIDUCIARIA <input type="checkbox"/>	FRENDARIA <input type="checkbox"/>	HIPOTECARIA <input type="checkbox"/>	MIXTA <input type="checkbox"/>	DESC. DOCUM. <input type="checkbox"/>
DESCRIPCION:				
UNIONENTE PARA CREDITO HIPOTECARIO:				
DIRECCION:				
AREA (EN METROS CUADRADOS):				
FOLIO No.	FOLIO No.	LIBRO No.	DEPTO.:	
VALOR ESTIMADO: Q.		PROPIETARIO:		
GRAMEN O RESTRICCION:				

FUNDES GUATEMALA
GUATEMALA, C.A.

DETALLE DE ACCIONES, BONOS Y OBLIGACIONES A MI FAVOR

NUMERAL I

NO. DE ACCIONES O BONOS	DESCRIPCION	A NOMBRE DE	VALOR DEL MERCADO	LIMITACIONES

NUMERAL II

LOCALIZACION	FOLIO	FOLIO	LIBRO	DEPID.	VALOR ESTIMADO	HIPOTECA	A FAVOR DE	VENCIMIENTO

NUMERAL III

VEHICULOS	PLACAS	VALOR ESTIMADO

NUMERAL IV

MAQUINARIA	VALOR ESTIMADO

NUMERAL V

DETALLE DE LAS OBLIGACIONES VIGENTES

EMPRESA	FECHA ORIG.	FECHA VENCIM.	MONTO	ORIGINA.	SALDO A LA FECHA	GARANTIA

CERTIFICAMOS QUE LA INFORMACION PROPORCIONADA EN EL PRESENTE ESTADO PATRIMONIAL ES VERIDICA, AUTORIZANDO A FUNDES-GUATEMALA, PARA QUE LA VERIFIQUE EN LA FORMA QUE LO CONSIDERE CONVENIENTE.

FIRMA _____

VI. REFERENCIAS COMERCIALES Y/O BANCARIAS

		NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
DEUDOR	1.			
	2.			
FIADOR 1	1.			
	2.			
FIADOR 2	1.			
	2.			

VII. TARJETAS DE CREDITO

		CLASE DE TARJETA	EMPRESA EMISORA	LIMITE AUTORIZADO	TIEMPO DE VIGENCIA
DEUDOR	1.				
	2.				
FIADOR 1	1.				
	2.				
FIADOR 2	1.				
	2.				

VII. REFERENCIAS FAMILIARES

		NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	PARENTESCO
DEUDOR	a.				
	b.				
	c.				
FIADOR 1	a.				
	b.				
	c.				
FIADOR 2	a.				
	b.				
	c.				

CERTIFICAMOS QUE LA INFORMACION PRESENTADA EN ESTE FORMULARIO ES VERDADERA Y ACEPTAMOS QUE FUNDES GUATEMALA LA VERIFIQUE EN LA FORMA QUE LO CONSIDERE CONVENIENTE.

(F) _____ (F) _____ (F) _____
 DEUDOR Y/O FIADOR 1 FIADOR 2
 REPRESENTANTE LEGAL