

318502

4
20j

UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
1985 - 1990



LA PLANEACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS PARA UNA PEQUEÑA EMPRESA EN EPOCA DE INFLACION

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

LUIS ALFREDO MEZA BARANDA

ASESOR DE TESIS:

C. P. Juan Manuel Estéban Hernández

México, D. F.

1991

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE.

CAPITULO I.

1. ANTECEDENTES	2
1.1 Introducción.	3
1.2 La Pequeña Empresa	7
1.3 Inflación	11
1.4 Causas	13
1.5 Efectos	15
1.6 Devaluación	17
1.7 La Inflación entorno actual	24

CAPITULO II.

1. <u>CONCEPTOS GENERALES DE LA PLANEACION</u>	30
2.1 Objetivo de la Planeación	31
2.2 Métodos de Planeación	36
A) Manuales	36
B) Gráficas	38
C) Redes	41
2.3 Reglas de la Planeación	44
A) Presupuestos	44
B) Programas	45
C) Procedimientos	46

CAPITULO III.

3. <u>PLANEACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS</u>	48
3.1 Concepto de Recurso Financiero	49

3.2	Función de los Recursos Financieros	51
3.3	La Planeación de los Recursos Financieros	52
	A) A corto plazo	52
	B) A mediano y largo plazo	59

CAPITULO IV.

4.	<u>EL FINANCIAMIENTO COMO ALTERNATIVA</u>	62
4.1	Qué es un Financiamiento	63
4.2	Tipos de Financiamiento que otorga el Sistema Bancario	66
	A) Préstamos	66
	B) Créditos	71
	C) Arrendamientos	74
	D) Fondos o Fideicomisos	80
	E) Fianzas	108

CAPITULO V

5.	<u>TIPOS DE INVERSION QUE OTORGA EL SISTEMA BURSATIL</u>	119
5.1	Diferentes instrumentos Bursátiles como Tipo de Financiamiento e Inversión.	120

CONCLUSIONES	140
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA	145
--------------	-----

HIPOTESIS

La aplicación de las técnicas de administración, y en particular las de planeación, permiten una mayor eficiencia en el manejo y desarrollo de los recursos financieros de una empresa.

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES

1.1 INTRODUCCION

En México, las pequeñas empresas son un generador de gran importancia en el porcentaje del Producto Interno Bruto, así como de las fuentes de trabajo, de los ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (VIA IMPUESTOS), del Instituto Mexicano del Seguro Social (VIA CUOTAS), y de las exportaciones (VIA CAPTACION DE DIVISAS). Y todo ello a pesar de las dificultades financieras y tecnológicas a las que generalmente se enfrentan.

La empresa es la célula creadora de riqueza de que dispone la sociedad; una riqueza que permite el desarrollo económico. Las empresas como si se tratase de alguna especie de organismo vivo, nacen, se desarrollan y eventualmente, mueren. La mayoría nacen pequeñas, crecen de forma vertiginosa y después, súbitamente, se estancan.

Pero la sociedad reclama mejores niveles de vida y eso exige que el crecimiento y la renovación del tejido económico empresarial. El ciclo de vida de una empresa se divide en cuatro etapas que son:

- A) Incubación
- B) Aceptación
- C) Expansión
- D) Madurez

En cada una de estas etapas, la planeación juega un importantísimo papel en sus recursos financieros debido a que para las dos primeras etapas se requiere dinero para lograr su desarrollo organizacional, capacitar empleados, construcción y/o ampliación de instalaciones y, sobre todo, lograr una estabilidad económica. En las últimas etapas del ciclo, la estructura financiera debe proveer fuentes de financiamiento adecuado para ampliar el desarrollo de mercados y ventas.

El logro de estos pasos, se lleva a cabo sólo si se guarda una posición firme en su planeación de recursos y una buena administración de los mismos bajo el régimen de control.

En sí, los apoyos financieros han manifestado limitaciones derivadas no sólo de la insuficiencia de recursos, sino también de los términos y requisitos para la autorización de los créditos, que han otorgado excesiva atención a las garantías físicas, avales y reciprocidad que puedan proporcionar las empresas. Esta circunstancia ha dejado fuera de los beneficios a las empresas de menor tamaño, que a la vez son las más numerosas, por esto, y porque vivimos en un mundo de negocios muy competitivo, para las empresas pequeñas es más difícil sobrevivir o destacar mientras no hagan una planeación adecuada.

El objeto de este trabajo es destacar la importancia de una excelente planificación en el manejo de los recursos financieros como el camino más adecuado para preservar la solvencia y

estabilidad de las pequeñas empresas en el contexto económico actual.

Esta tesis da a conocer la relación que guarda la inflación acompañada de sus efectos dentro de la pequeña empresa. La inflación es un riesgo de gran importancia contra la cual tiene que luchar la empresa para evitar el fracaso económico. Con esto pretendo subrayar que cualquier tipo de empresa, pero sobre todo las pequeñas, no deben subestimar este factor que a falta de la planeación los puede llevar a la quiebra.

Por eso decidí estudiar las posibles alternativas de planeación de recursos financieros y ver en éstos la posibilidad más viable de dar un paso seguro y hacia el desarrollo, sin financiamiento no lo lograrían debido a la falta de liquidez ya que propiciarían carencia de producción y esto a su vez de ventas, luego entonces, la empresa se descapitalizaría.

De tal manera, quise enfocar el presente estudio de investigación a estos recursos y a estas empresas, debido a que son las que mayor financiamiento requieren para cumplir con sus programas de capacitación, producción y ventas para pensar después en un desarrollo de expansión.

A su vez se describen las fuentes de financiamiento más importantes, tales como las bancarias y las bursátiles, así como también los mecanismos de la planeación, como son los métodos y

las reglas.

Por lo tanto considero que es totalmente irrevocable la planeación adecuada de los recursos financieros en la pequeña empresa durante época de inflación.

1.2 LA PEQUEÑA EMPRESA

Por pequeña empresa entendemos aquéllas que ocupen entre 15 y 100 personas (entre obreros, empleados y administrativos) y sus ventas netas sean superiores a 30 millones de pesos y menores de 500 millones anuales.

A) Estas empresas se caracterizan por:

1. Su flexibilidad de operatividad y capacidad de adaptación a nuevas tecnologías.
2. Requerir de menor tiempo de maduración en sus proyectos.
3. Aprovechar materias primas locales y promover el desarrollo regional, especialmente en ciudades de tamaño reducido y medio.
4. La formación de empresarios, así como para la canalización del ahorro familiar.
5. Capacitar mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación.
6. Generar mayor ocupación por unidad de capital

invertido.

7. Presentar una menor dependencia del exterior, ya que aprovechan en mayor grado recursos, maquinaria, equipo y ahorro doméstico.

B) Los problemas que limitan su desarrollo son:

1. Dificultad para la adquisición de maquinaria, equipo y refacciones.
2. Escasa posibilidad de programar adecuadamente la producción por el acceso limitado a los servicios de financiamiento y consultoría.
3. Bajo nivel tecnológico.
4. Administración poco actualizada y sistematizada.
5. Carencia de personal técnico y administrativo calificado.
6. Dificultad en el acceso a recursos crediticios, resultante de una estructura generalmente débil.
7. Imposibilidad de negociar y cumplir las condiciones de la cadena de distribución y mayoristas.

B. Débil estructura promocional y de publicidad.

C) Clasificación:

1. De venta al detalle y servicio.

2. De mayoristas.

3. De manufactura.

Sus características son:

1) El margen de utilidad es proporcionalmente menor a los demás.

Es relativamente fácil establecerse, pero asimismo el poder abandonar este sector es muy difícil.

Se requiere predisposición especial para tratar con el público consumidor.

2) Requiere menos capital que las manufactureras y más que los detallistas.

Satisface una necesidad tanto del fabricante como del detallista, actuando como intermediario.

Margen de utilidad inferior al de los manufactureros y superior al de los detallistas.

3) Requiere mayor capital de inversión

Empleo de personal capacitado.

Control de calidad sobre los productos manufacturados.

Requiere una planificación más detallada.

1.3 LA INFLACION

La inflación es el problema que más incide en los esfuerzos de los pueblos para lograr su desarrollo y crecimiento económico y que mayormente contribuye a acentuar desigualdades, contrastes injustos y desequilibrios; no sólo de coyuntura sino estructurales.

Esto es porque el mundo vive en una época inflacionaria que exige grandes esfuerzos y sacrificios para poder revertirla. La inflación constituye una de las fuerzas más destructivas de la economía y de la solidaridad de clases de un país como el nuestro.

Como definición tenemos que es un fenómeno de aumento continuo y sostenido en el tiempo del nivel general de precios en una economía; lo que significa una pérdida continua del poder de compra del dinero o, en otras palabras, un crecimiento persistente del costo de la vida. Este concepto puede analizarse así:

1. La capacidad de compra de la población está en relación con sus medios adquisitivos.
2. Cuando se aumentan los medios adquisitivos de la población se incrementa la demanda de bienes y servicios.

3. A la suma del gasto de inversión y consumo familiar, las empresas y el gobierno, se le llama demanda agregada.
4. Si el aumento de la demanda agregada excede al de la oferta en bienes y servicios, se genera la inflación de precios, o sea el encarecimiento de los mismos.
5. A partir de su aumento inicial, se van registrando aumentos continuos en el nivel general de precios, lo mismo que "curvas transitorias", así llamadas por sus reacciones y caídas, hasta que se logre frenarla y aún suprimirla, al menos por períodos significativos.

El problema de la inflación se debe al crecimiento mayor de dinero en circulación y del crédito, con respecto al de la producción.

1.4 CAUSAS

Es necesario precisar el porqué de la inflación, ya tratamos en el punto anterior su definición, y como vimos en pocas palabras, se trata de un desequilibrio. En resumen se puede decir que las causas son de dos tipos:

INTERNAS Y EXTERNAS

Es importante recordar que la inflación se debe a la forma de funcionar del sistema capitalista; éste está dado por la tasa de ganancia que tiende a disminuir, lo que ocasiona que se llegue a situaciones de crisis, ya que en el sistema mencionado no se tienen deseos de invertir con pocas y pobres expectativas de ganancias. Una de las medidas que se toman para que la tasa de ganancia no disminuya drásticamente es precisamente la inflación, la cual retarda la caída de la tasa mencionada y por lo tanto, la aparición de la verdadera crisis. Así pues, aunque se den muchas explicaciones teóricas acerca de las causas del fenómeno, éste obedece al funcionamiento mismo del sistema.

A) Causas Internas:

1. Producción agropecuaria insuficiente.
2. Emisión excesiva de papel moneda, acompañada de falta

de producción que la respalde.

3. Excesivo afán de lucro de los fabricantes.
4. Excesivo afán de lucro de los comerciantes.
5. Espiral de precios - salarios.
6. Actividades especulativas y de acaparamiento.
7. Altas tasas de interés y deficiente canalización del crédito bancario.
8. Devaluación.
9. Inflación misma.

B) Causas Externas:

1. Incremento en precios de productos importados.
2. Afluencia excesiva de capitales externos.
3. Exportaciones excesivas.

1.5 EFECTOS

Se relacionan a continuación los principales efectos que el fenómeno inflacionario producen en las empresas.

1. Aumento de costos variables y de estructura, lo cual disminuye la utilidad operativa.
2. Encarecimiento en las tasas de interés por financiamiento que contribuye también a una disminución de utilidades.
3. Requerimientos automáticos de aumento en el capital de trabajo, lo que resta recursos disponibles para el crecimiento.
4. Disminución resultante de los puntos anteriores del rendimiento sobre el capital de trabajo.
5. Las políticas gubernamentales para controlar el circulante monetario vía incremento encaje legal exigido a la banca, reducen sus disponibilidades para hacer frente a las necesidades de financiamiento de las empresas.
6. Necesidad de acudir a los mercados externos de dinero y de capitales, con el consecuente riesgo devaluatorio.

7. Disminución de las posibilidades de captar recursos a través de capital de riesgo, por la competencia que significan las altas tasas de interés y su menor riesgo en las inversiones en valores de renta fija, o incluso, en las efectuadas en valores provenientes de emisiones gubernamentales.

Pretendiendo resumir aún más los efectos anteriores, tango que incluir que la inflación en las empresas tiende a:

Afectar desfavorablemente sus resultados netos, a deteriorar su liquidez y su estructura financiera, a reducir su rendimiento sobre inversión, a introducir elementos adicionales de riesgo a acrecentar la incertidumbre los procesos de planeación y control, a imponer limitaciones al ritmo del crecimiento, en general, hacer a las empresas más vulnerables a situaciones contingentes.

1.6 DEVALUACION

Uno de los problemas más importantes en la economía de los países es la inestabilidad cambiaria.

Como se sabe, el tipo de cambio o inestabilidad cambiaria es un precio similar al de cualquier mercancía. Este precio está determinado por las fuerzas del mercado, esto es por la demanda y oferta de divisas. La devaluación tiene gran relación con la inflación, ésta es tanta que llega por lo regular a dificultar la identificación de cuál de estos fenómenos es causa y cuál es efecto, porque incluso, puede afirmarse que uno forma parte del otro.

Las empresas realizan sus transacciones con moneda, que es, para los fines de este estudio, la unidad de cambio necesaria para adquirir bienes y servicios.

Cada país cuenta con su propia moneda: peso, dolar, marco, libra, yen, franco, etc., que constituyen la unidad de cambio oficial con base en el cual se realizan la mayor parte o casi la totalidad de sus transacciones domésticas.

Ahora bien, de acuerdo con factores históricos, económicos, financieros, políticos, monetarios, etc., las monedas de los diferentes países son intercambiables por las de otros con base

en distintas relaciones, equivalencias o precios.

Tal vez el último concepto, el de precios, dé una idea más clara al respecto, pues hace posible la adquisición de una moneda extranjera de la misma manera que se compra una mercancía que tiene precio, el cual habrá de cubrirse con determinado número de unidades monetarias del país adquirente.

Esa relación de intercambio, de equivalencia o precio, constituye lo que se conoce como paridad o tipo de cambio, que representa la relación de equivalencia entre las monedas de dos países.

Al respecto, existe una gama de clasificaciones del tipo de cambio, atendiendo a diversos ángulos de agrupación, que sería bueno analizar presentando el siguiente esquema:

1. TECNICOS

Histórico, Provisional, De Cierre.

2. ECONOMICOS:

Oficial, Flotante, Preferente, De Mercado.

En el primer grupo se consideran aquéllos referidos a una fecha o lapso determinado y tienen aplicación directa en la técnica contable. En el segundo grupo se incluyen los tipos referidos a la paridad de dos monedas con base en las políticas

monetarias de los países o en los convenios internacionales aplicables.

Lo importante a destacar es que existe un precio de cambio entre las monedas de diferentes países y que este precio, tipo, paridad o equivalencia, no es necesariamente constante en el tiempo sino que más bien tiende a ofrecer fluctuaciones con determinada frecuencia y de cierta magnitud, resultando más acusadas dichas fluctuaciones en las épocas inflacionarias. Desde luego que las fluctuaciones pueden ocurrir en los dos sentidos, dependiendo del lado de que se le observe, ya que si una moneda sube de precio con respecto de otra, ello implica que la segunda ha bajado en relación con la primera.

Esta última podría dar lugar a una reflexión más profunda y tal vez a una polémica, pero definitivamente requeriría de un análisis más profundo determinar si el alza de precio de la moneda extranjera es consecuencia de la baja de la moneda local o si ocurre al revés.

El hecho es que las fluctuaciones se presentan y que las transacciones que las empresas realizan con las monedas tienen siempre dos fases:

1. De concertación o compra.
2. De liquidación o venta.

y que ambas etapas de transacciones pueden efectuarse en fechas diferentes, en las cuales el tipo de cambio quizá sea también otro, por lo que surge una diferencia entre el número de unidades de moneda local que se esperaba recibir o desembolsar, atendiendo al tipo de cambio en que se realizó la primera parte de la transacción y el número real de unidades de moneda local que habrá de recibirse o pagarse en la fecha en que se efectúa la segunda parte, según el tipo de cambio que rija en ese momento.

Con referencia más concreta al medio mexicano, puede decirse que la revaluación o la devaluación se presentan cuando durante cierto lapso el tipo de cambio de una moneda extranjera disminuye o aumenta, respectivamente, con relación al peso mexicano.

Estas consideraciones, aparentemente obvias, se incluyen para dejar asentado que las transacciones en moneda extranjera constituyen prácticamente operaciones de compra y de venta y que la materia de dichas operaciones son unidades monetarias, por lo que dichas transacciones tienen, en esencia, el carácter de financieras.

Si se analiza el término devaluación, se encuentra que, en general, se está dando una idea de baja o pérdida de valor. Si por otra parte, se toma en consideración que la moneda tiene como fin último la compra de bienes y servicios que puedan adquirirse con ella.

Es característica del proceso inflacionario la sostenida disminución en la cantidad de bienes o servicios que puedan adquirirse con la moneda, es decir, su baja en el poder adquisitivo.

La primera clase de devaluación de la moneda, es aquella que experimenta en forma doméstica al ir disminuyendo su capacidad interna de adquirir bienes y servicios.

La otra clase de devaluación es la pérdida de valor que experimenta la moneda local frente a las monedas extranjeras.

Si para estos efectos la moneda extranjera se equipara con una mercancía, se establecerá en forma automática el nexo entre la inflación y la devaluación, ya que si la inflación disminuye el poder de compra de mercancías de la moneda local, y por otro lado se considera que la moneda extranjera es una mercancía, la propia inflación estará generando una disminución de la capacidad de la moneda local, en el presente caso del peso mexicano para adquirir unidades de moneda extranjera.

Aunque la relación entre inflación y devaluación no tiene, en el fondo, la simplicidad que antes se expresó sino que sus raíces son más complejas, la relación señalada existe a la postre; esta interrelación recibe la influencia, en primer lugar, de los diferentes niveles de inflación que manifiestan dos países que realizan transacciones entre sí y, por otra parte, de los

tipos de cambio que en un momento dado prevalecen, que no necesariamente corresponden a los que técnicamente deberían regir, ya que existen otras circunstancias, sobre todo políticas, que pueden hacer necesario o recomendable respaldar un tipo de cambio diferente, al menos durante cierto período, o bien irlo rectificando en forma paulatina para evitar desajustes bruscos en la economía de los países.

Si se pretendiera ilustrar mediante una fórmula el cálculo de la devaluación técnica, podría hacerse como sigue:

$$D = 1 + a \quad 100 \\ 1 + b$$

Siendo:

D = Porcentaje de devaluación

a = Índice de inflación doméstica

b = Índice de inflación extranjera

Si suponemos dos monedas, el peso y el dólar, que en un momento dado estén regidos por un tipo de cambio de 2900 x 1, y que en un año determinando la inflación en México es de 30%, mientras que en Estados Unidos sea de 12%.

Usando la fórmula quedaría de la siguiente manera:

$$D = 1 + 0.30 / 1 + 0.12 \times 100$$

$$D = 16\%$$

$$2,900 \times 1.16 = \$ 3,364.00$$

Podemos concluir diciendo que la devaluación afecta todo el desarrollo de un país y hace que exista una demanda extra de recursos financieros por lo que habrían de generar.

Otro efecto de gran impacto es el de la afectación al nivel de liquidez de la empresa, al incrementarse en forma importante el monto de los pasivos contraídos en moneda extranjera, cuya liquidación requerirá mayor cantidad de moneda nacional. Este impacto será tanto más grave cuanto mayores sean los pasivos contraídos y menores los plazos de liquidación.

La forma de disminuir esta devaluación es rebajando el circulante, equilibrando la oferta y demanda, control de precios, ahorro doméstico, etc., etc.

1.7 LA INFLACION ENTORNO ACTUAL

México y el mundo han pasado por un proceso económico de alta complejidad, el que puede traer como consecuencia un alto costo social, como resultado del deterioro del nivel de vida de la sociedad en general. En los últimos veinte años, características particulares de la economía y política mexicana han creado y generado, conjuntamente con una serie de hechos externos, la realidad económica por la que atraviesa el país.

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta fines de la década de los setentas, México había presentado un ritmo sostenido en el crecimiento, a tasas consideradas como buenas en el ámbito mundial. Su inflación se mantuvo siempre en cifras de un dígito y su deuda externa, tanto absoluta como per cápita, no representaba una fuerte carga económica para las finanzas públicas nacionales. Durante este período se aceleró la industrialización del país y se trató de promover la producción agrícola y la ganadera.

Los resultados no fueron extraordinarios, porque se cometieron errores políticos y económicos, como por ejemplo la pequeña propiedad agrícola, la protección excesiva a la industria nacional, la constante importación de bienes de capital y tecnología y la exportación limitada de bienes de manufactura y agrícolas nacionales, por mencionar algunos factores. Aún así,

la economía mexicana creció, se modernizó y diversificó durante esta época; sin embargo, algunos vicios y errores se han heredado hasta nuestros días.

A partir de la década de los setentas, las finanzas públicas sufrieron desajustes importantes al incrementarse el déficit gubernamental y cubrirlo con préstamos y emisión de papel moneda, lo que generó un alta tasa de inflación del peso en casi un 100%, la primera desde 1950, tal y como hemos visto en los puntos anteriores.

En la primera parte de los setentas, se vio un importante crecimiento económico propiciado principalmente por la derrama económica que hizo el gobierno al incrementar su presupuesto de egresos y elevar la planta burocrática; es decir, la economía se vio impulsada por dinero improductivo. En este proceso inflacionario, el único satisfactor que se había mantenido a precios anteriores era el dólar, por lo que se presentó una fuga importante de capitales al exterior por dos rutas principalmente:

- A) Los fuertes capitales privados encontraron seguridad y rendimiento en los bancos extranjeros.
- B) Las clases media y alta podían viajar al exterior con menos dinero que al interior.

En 1976, la devaluación fue del 100% y con tasas de

inflación de dos dígitos, algo nunca visto en México.

Posteriormente hubo grandes hallazgos de petróleo, con lo cual el país pasó a ser sumamente rico y solicitado por otros países, fundamentalmente por la escasez y dificultad para conseguirlo debido a problemas bélicos en el Medio Oriente. Ante una perspectiva de abundancia generada por el petróleo encontrado en el sureste del país y la posibilidad de obtener grandes ganancias y cantidades de divisas por su alto precio internacional, el gobierno volvió a experimentar un crecimiento vertiginoso en su gasto público que tuvo que financiar con créditos provenientes de bancos y gobiernos extranjeros, pero siempre con la garantía del petróleo, el cual fue vendido anticipadamente para lograr los empréstitos requeridos. Se incrementaron las inversiones públicas y se subsidiaron gran cantidad de productos. Pero se descuidaron profundamente las demás áreas productivas del país, con lo que México se convirtió en monoexportador e importador de bienes y servicios. Miles de empresas pequeñas carraron ante la imposibilidad de crecer y/o mantenerse a flote en el mercado. La producción agrícola, por ejemplo, fue tan pobre en dicho período que a pesar del P.A.C. (Plan de Alimento y Crecimiento) se tuvieron que importar alimentos a tal magnitud, que parecía que el petróleo servía para pagar los mismos. El país se estaba comiendo su petróleo.

Para principios de 1980 los precios del petróleo tuvieron una fuerte caída, con lo que la quiebra del país fue inminente.

La deuda había pasado de unos 5,000 millones de dólares en 1968 a más de 90,000 millones de dólares en 1982.

Se había descuidado tanto la pequeña empresa, que el país no tenía ya nada que exportar, el mercado internacional estaba inundado de petróleo y México no era productor de casi ningún otro bien exportable. En 1982 la inflación llegó al 100%, el dólar se revaluó respecto al peso llegando a 150 x 1 y subiendo día con día. Esto provocó la quiebra de empresas que estaban endeudadas en dólares, y otra vez las pequeñas empresas que no estaban bien en su planeación de recursos financieros fueron a la quiebra irremediablemente. La iniciativa privada, desconfiada y temerosa, protegió nuevamente su patrimonio en el exterior y la comunidad internacional quedó recelosa de un México que, por primera vez en su historia, no había cumplido con sus compromisos.

En 1982, con este panorama nada halagador, sube al poder el Lic. Miguel De la Madrid. Su principal objetivo fue el de estabilizar la economía, devolver la confianza a la población y darle credibilidad al país en el exterior.

Dado que el objetivo de este estudio no es hacer una reseña económica profunda, ni tampoco realizar un tratado en política, sólo resaltaremos los puntos más significativos logrados por el Lic. De la Madrid y el Lic. Salinas de Gortari, con el único objetivo de que sirva como antecedente y base del estudio

contenido en esta investigación.

Los primeros dos años del sexenio 82-88, fueron de austeridad económica para tratar de aliviar la carga deficitaria de las finanzas públicas, la confianza y estímulo que dio el sector privado propiciaron que éste volteara al exterior para que sus relaciones comerciales se reactivaran, el petróleo dejó de ser el principal producto de exportación y se inició la apertura comercial adhiriéndose al Tratado General de Aranceles y Comercio (G.A.T.T.); y evitar con esto el excesivo proteccionismo a la industria nacional, así como obligar al nacional a incrementar su calidad y productividad y disminuir al precio de los productos manufacturados en México (en teoría). Paralelamente, el precio del petróleo volvió a subir, con lo que las entradas de divisas al país crecieron, así como las exportaciones de productos manufacturados y disminuyeron las importaciones un poco. Los esfuerzos no fueron lo suficientemente intensos y prolongados, ya que la inflación bajó durante esos dos primeros años de gestión, pero posteriormente llegaron a niveles nunca antes alcanzados del orden de 160% durante 1987, además el poder adquisitivo de los salarios siguió disminuyendo, el peso se siguió devaluando supuestamente para alentar las exportaciones y desalentar las importaciones, y el endeudamiento externo llegó a más de 100,000 millones de dólares.

Aun cuando fue al final de su mandato y después de reprivatizar la banca comercial, el Lic. De la Madrid, implantó

un Pacto de Solidaridad Económica, una especie de plan de choque, pero con buenos resultados ya que llegó a bajar la inflación de un 15% mensual al orden del 0.6%

Actualmente el Lic. Carlos Salinas de Gortari ha mantenido el Pacto llamándolo de Estabilidad y Crecimiento Económico (P.E.C.E.); el cual por disposición oficial funcionará por lo menos hasta Diciembre de 1991. Asimismo, logró lo que se pensaba imposible de conseguir, que fue una rebaja en la deuda externa del país y tras largas negociaciones obtuvo un descuento del 35% sobre el monto del capital.

Con esto, pienso que logrará impulsar el sistema productivo y beneficiará en mucho a las pequeñas empresas, para su creación y desarrollo, fortaleciéndolas con incentivos fiscales y financieros.

CAPITULO II

CONCEPTOS GENERALES DE LA PLANEACION

2.1 OBJETIVOS DE LA PLANEACION

Es el proceso que nos permite la identificación de oportunidades de mejoramiento en la operación de la organización en base a la técnica, así como el establecimiento formal de planes o proyectos para el aprovechamiento integral de dichas oportunidades.

Fayol dice que es escrutar el futuro y articular el programa de acción.

Goetz dice que la planeación es hacer que ocurran cosas que de otro modo no hubieran ocurrido.

Steiner, a su vez, dice que los planes deben prepararse formalmente y que deben ser, hasta el máximo posible, observables, objetivos, lógicos, realistas. Agrega que la planeación es un proceso que empieza con objetivos, define estrategias, políticas y planes detallados para alcanzarlos; establece una organización para llevar a la práctica las decisiones, inclusive incluye una revisión del rendimiento y retroalimentación para introducir un nuevo ciclo de planeación.

Reyes Ponce dice que es la función que tiene por objetivo fijar el curso concreto de acción que habrá de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de

tiempo y números necesarios para su realización.

Laris Casillas define planeación como la determinación de lo que va a hacerse incluyendo decisiones de importancia, como el establecimiento de políticas, objetivos, redacción de programas, determinación de métodos específicos, procedimientos y el establecimiento de las cédulas diarias de trabajo.

Fernández Arena incluye en la planeación la implementación y el control, y la subdivide en tres fases:

- a) Investigación o definición del programa
- b) Boceos o derivados del análisis
- c) Innovación

incluye tres subfases en la implementación:

- 1) Decisión
- 2) Motivación
- 3) Comunicación

y en el control existen cuatro fases que son:

- 1) Revisión de resultados contra estimaciones
- 2) Determinación de diferencias
- 3) Análisis de diferencia
- 4) Corrección (para planes futuros)

Luego entonces se deduce a: pensar algo (PLANEACION), hacerlo (IMPLEMENTACION), y evaluar los resultados a fin de hacerlo cada vez mejor (CONTROL).

Como hemos visto en estas definiciones, planeación es el fijar metas y objetivos y desarrollar medios para alcanzarlos. La planeación implica actividades futuras y concierne a las decisiones del presente; una planeación efectiva debe basarse en hechos y no en emociones. Ninguna empresa puede alcanzar buen éxito si no tiene una administración competente. La obtención de resultados mediante esfuerzos de otros, requiere normalmente de planeación; un administrador debe planear que le permitan alcanzar los resultados deseados.

La planeación es tan importante como el hacer porque: La eficiencia es un resultado del orden, no puede venir del acaso ni de la improvisación. Así como en la parte dinámica lo central es dirigir, en la parte mecánica lo básico es planear. El objetivo sería infecundo si los planes no lo detallaran, para que pueda ser realizado íntegra y eficazmente, lo que en la previsión se descubrió como posible y conveniente, se afina y se corrige en la planeación. Todo plan tiende a ser económico, todo control es imposible si no se compara con un plan previo. Sin planeación se trabaja a ciegas.

La planeación es una función fundamental del vital proceso administrativo y básica para otras funciones administrativas. Sin

planeación no habría nada que necesite control, no habría nada que organizar y nadie para ejecutar. Para planear es necesario tomar en cuenta estos dos factores: El futuro y la relación entre las metas finales y la manera de obtenerlas.

Planear y tomar decisiones no son sinónimos: planear sí es tomar decisiones, pero éstas tienen un enfoque hacia objetivos mediatos, es decir, a futuro; planear demanda una estructura elaborada, un programa con base en el cual se toman decisiones para lograr metas inmediatas.

Asimismo, entre Planeación y Previsión existe una estrecha relación, ya que la segunda predice, proyecta y estima algún acontecimiento o condición futuros del ambiente organizacional; es la fuente de los supuestos en que se basa la planeación.

En síntesis, su objetivo es determinar lo que debemos hacer esta semana, este mes, este año o para estar en una situación satisfactoria en el corto, mediano o largo plazo. La planeación, como ya vimos, no se relaciona con futuras decisiones, sino con el impacto futuro de presentes decisiones. Debe trabajarse con el respaldo de los objetivos para determinar lo que debe realizarse, para alcanzar esos mismos objetivos, en una fecha específica.

No intenta eliminar riesgo, pero asegura que los riesgos naturales sean tomados en el tiempo correcto. Intenta asegurar

el uso efectivo de los recursos disponibles que conduzcan al logro de los más importantes. Planear es intentar prever crisis por aparecer; las series continuas de crisis, ordinariamente, indican una pobre planeación; no es el desarrollo de un plan, sino el establecimiento de un proceso de planeación llevado adelante como una parte rutinaria, pero sumamente importante en la administración.

2.2 METODOS DE PLANEACION

A) MANUALES

Un manual es una guía autorizada dentro de la estructura de una empresa, contiene un grupo de objetivos a alcanzar a corto y largo plazos, clasificados por departamentos, con expresión de las políticas correspondientes a esos objetivos y a veces a algunas reglas muy generales que ayudan a aplicar adecuadamente las políticas.

Una de las estrategias para el desarrollo de una empresa, lo constituye la documentación de sus sistemas, y en ese orden se hace evidente la necesidad de contar con un programa de revisión constante que permita descubrir, evaluar y corregir desviaciones de los planes originales.

Significa un folleto, un libro, carpeta, etc., en los que de una manera fácil de manejar se concentran, en forma sistemática, una serie de elementos administrativos para un fin concreto: orientar y uniformar la conducta que se pretende de cada grupo humano en la empresa.

Son elementos básicos de referencia y de auxilio para tener el control deseado de los esfuerzos del personal; son sencillos, directos, autorizados, no son duplicaciones de los instrumentos

legales, tales como leyes, reformas, decretos, reglamentos u órdenes; éstos están provistos de explicaciones, antecedentes, objetivos, políticas y funciones. Como ventajas de los manuales tenemos:

1. Que logra y mantiene un plan sólido de organización.
2. Asegura que todos los interesados tengan una adecuada comprensión del plan y de sus propios papeles y relaciones.
3. Facilita el estudio de problemas de organización.
4. Evita conflictos jurisdiccionales y yuxtaposición de funciones.
5. Pone en claro las fuentes de aprobación y el grado de autoridad de los diversos niveles.
6. Conserva un rico fondo de experiencia administrativa de los funcionarios más antiguos.
7. Sirve como guía para adiestrar novatos.

Entre los pocos inconvenientes encontramos que muchas empresas consideran que son demasiado pequeñas para necesitarlos. Existe el temor de conducir a una estricta reglamentación.

Se clasifican por su alcance, contenido y función específica:

- a) Generales o de aplicación universal, departamentales o de aplicación específica, de puestos o aplicación individual.
- b) De historia de la empresa, de organización, de políticas, de procedimientos y de técnicas.
- c) De personal, ventas, producción, finanzas o generales.

B) GRAFICAS

La representación gráfica de la situación actual o de labores a desarrollar por la empresa, puede estar contenida en un diagrama que servirá de auxiliar en la construcción de planes a corto y largo plazo. Se considera desde un punto de vista mecánico, a lo que se va a hacer, y desde un punto de vista dinámico, al cómo se está haciendo.

La Gráfica de Flujo es una representación simbólica de un procedimiento administrativo; debido a su extenso uso, esta gráfica ha tomado muchas variaciones, aparece de diversas formas y bajo varios títulos diferentes; son las más usadas y las más importantes. Hay seis variantes: la primera es De Operaciones, no son gráficas de proceso y utilizan símbolos para representar

los pasos del procedimiento. La segunda es Esquemática, consiste en usar líneas de colores. La tercera es De Formas, por medio de grabados, se usan para indicar la procedencia del documento anotado en la gráfica y las líneas de conexión son para indicar que los informes se han tomado de un lugar a otro. La cuarta es De Tarjetas Perforadas, son gráficas con signos convencionales, asigna formas simbólicas a las categorías de las operaciones mecánicas, aparte representa los procedimientos que tienen lugar dentro del computador. La quinta es De Ruta, son la combinación de las gráficas de flujo y de ubicación de equipo de oficina. Y la última es de Distribución de Formas, representa las formas con muy poca o ninguna descripción de las operaciones. Las formas se representan con símbolos, fotografías reducidas de la forma misma o sencillamente por palabras descriptivas, se explica la forma en el lado izquierdo de la gráfica y en progresión horizontal.

Antes de la aparición de las técnicas de redes de actividades, éstas eran representadas por diagramas de barras o gráficas de Gantt, que muestran la ocurrencia de actividades en paralelo o en serie, en un determinado período de tiempo.

Siguen los siguientes pasos:

- a) Se elabora una lista de las actividades, se relacionan y se ordenan de acuerdo a su ejecución.

- b) Se establece en forma horizontal una escala de tiempo

representada en años, meses, semanas, días, etc.

c) Se estima la duración de cada actividad.

d) Se representa la duración estimada con una barra horizontal, cuya longitud será la duración establecida de acuerdo a la escala.

e) El control se realiza por la simple comparación de las barras a una fecha determinada.

Estas Gráficas muestran una magnitud de tiempo y una de trabajo que debe ejecutarse en ese tiempo; hicieron posible un control más fácil en un proyecto grande y es la técnica que más parecido tiene con las redes de actividades.

Tenemos también dentro de la Gráfica dos formas representativas más que son muy útiles para nuestra planeación: Los Organigramas y el Diagrama de Arbol.

Los Organigramas son la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la empresa, sus relaciones, niveles y principales funciones. Son dibujos geométricos que se dividen en Maestros y Suplementarios; los primeros muestran la estructura completa, los segundos sólo por departamentos. Asimismo diré que son de forma vertical, horizontal y circulares.

El Diagrama de Arbol se llama así porque son vías alternas de sucesos futuros y de lo cual dependen los pronósticos financieros. Toda planeación financiera deberá condicionarse a una serie de sucesos posibles y de decisiones que preceden el período futuro al cual se aplica cada pronóstico. Este diagrama proporciona un marco de referencias analítico dentro del cual se pueden representar aquellas condiciones principales en las que cualquier planeación tendrá que depender. Se puede construir partiendo de un primer círculo o "nudo", siguiendo dos posibilidades o "ramas" y así sucesivamente.

C) REDES

La complejidad de los problemas modernos dio como resultado un nuevo método proporcionando grandes mejoras. Este se denomina M.E.T.R.A. que quiere decir Métodos de Evaluación de Trayectorias en Redes de Actividades. Obligó a emplear técnicas administrativas para la planeación de proyectos; las ventajas de estas técnicas pueden resumirse en que cada vez es mayor la necesidad de prever hechos futuros para tomar decisiones y medidas preventivas con anticipación; la necesidad de mejorar la eficiencia del trabajo, mediante métodos de control rápidos e integrales, el bajar costos y reducir el tiempo; la necesidad de tomar decisiones más precisas.

Tres de estos métodos son: PERT, que quiere decir Técnicas

de Revisión y Evaluación de Proyectos; CPM, que se traduce como Modificación de PERT con costos y RAMPS, que es Sistematización de Proyectos Múltiples Asignación de Recursos.

METRA se utiliza para un trabajo específico, tan complejo como se quiera. El administrador de Pequeñas Empresas necesita un sistema que le avise cuando el proyecto va a encontrar dificultades; no cuando el problema está presente y hay que repetir el trabajo o suspenderlo mientras se vuelve a planear. La Red de Actividades es una representación objetiva del proyecto representado por una gráfica de flechas o diagramas de flujo, comprende la descripción del plan, mediante la secuencia de pasos necesarios para obtener los objetivos trazados. Una Red se forma de flechas que representan actividades que deben ser realizadas, y por eventos que marcan la iniciación o terminación de la misma.

Para trazar una Red hay que tener en cuenta que ninguna actividad puede empezar antes de terminar su evento predecesor. Los eventos deben tener interrelación con otros, no puede haber flechas en ambos sentidos, ni derivar una flecha de una ya existente. Y, por último, hay que tomar en cuenta que ningún evento puede ser seguido por una ruta que conduzca de regreso al mismo evento.

Tanto PERT como CPM utilizan los mismos conceptos, éstos son un análisis de Red para planear y programar proyectos; RAMPS extiende estos dos conceptos en caso de varios proyectos que se

lleven a cabo simultáneamente pero aparte introduce conceptos de competencia entre varias actividades, compara costos, identifica recursos y permite a través de la computadora, hacer evaluaciones del progreso y perspectivas de nuestro planteamiento. PERT es un sistema probabilístico, mientras que CPM es determinista; el primero se usa para actividades de investigación sobre todo, y el segundo se usa principalmente para el comercio. La primera Red se utiliza para definir lo que debe hacerse para cumplir con los objetivos del programa, sirve para planear, programar y controlar el tiempo del proyecto, su característica principal consiste en que cuanto más grande y complejo sea el proyecto, mejor (mayores beneficios). La segunda Red consta de dos etapas básicas: una preparatoria del mismo programa y otra de análisis y valuación. También es preciso hacer estimaciones para reflejar la incertidumbre de cada actividad. Existen tres y son:

- 1.- Optimista = estimación de tiempo mínimo que consumirá cada actividad.
- 2.- La más probable = estimación de tiempo probable que consumirá cada actividad.
- 3.- Pesimista = estimación de tiempo máximo que consumirá una actividad.

2.3 REGLAS DE LA PLANEACION

A) PRESUPUESTOS

Son una modalidad especial de los programas cuya característica esencial consiste en la determinación cuantitativa de los elementos programados. Un Presupuesto es un plan, es el plan más importante de la empresa; por medio de éste se pueden expresar anticipadamente los resultados en datos numéricos, tales como pesos, hombres, horas, unidades, etc. El Presupuesto Maestro engloba los planes de la empresa y se puede dividir en dos: Presupuesto Operativo y Presupuesto Financiero.

En el primero se incluyen:

- 1.- Presupuesto de Ventas
- 2.- Presupuesto de Producción
 - a) materiales
 - b) mano de obra
 - c) costos indirectos
 - d) cambios en inventarios
- 3.- Costo presupuestado de mercancías vendidas
- 4.- Presupuesto de Gastos
- 5.- Presupuesto de Administración
- 6.- Presupuesto de Utilidades y Pérdidas

Y en el segundo tenemos:

- 1.- Presupuesto de Caja: Ingresos y Egresos**
- 2.- Presupuesto de Balance General**
- 3.- Presupuesto de Recursos Financieros**

Los presupuestos se preparan generalmente para períodos de un año, para tener información acerca del probable Estado Financiero en términos de activos, pasivos y valor neto. Hay también un Presupuesto de Capital, en el cual se hace la asignación de Recursos Financieros para reposición y expansión de nuestras instalaciones y equipos con varios años de anticipación, teóricamente. Este Presupuesto de Capital o Efectivo es para determinar nuestros recursos a corto y mediano plazo, es un pronóstico de ingresos y egresos para cada período a futuro.

B) PROGRAMAS

Son aquellos planes en los que no solamente se fijan los objetivos y la secuencia de operaciones, sino principalmente el tiempo necesario para ejecutar cada una de sus partes.

Los Programas difieren de los procedimientos en que no están restringidos por trabajos particulares o niveles de la organización. Estos pueden, inclusive, contener grupos de metas, objetivos, políticas, procedimientos y subprogramas satélites que difieren en algo con aquéllos de la organización principal.

G) PROCEDIMIENTOS

Es una serie de labores concatenadas, que constituyen una sucesión cronológica y la manera de ejecutar un trabajo, encaminados al logro de un fin determinado.

Son un conjunto congruente de métodos, es decir, que tienen un significado mayor, que constituyen una sucesión de tiempo y la manera de ejecutar un plan; esto es que nos indican el cómo, el quién y el dónde, así como el cuándo del trabajo.

Sus características son:

- 1.- Completas, porque consideran elementos materiales y humanos y el objetivo deseado.
- 2.- Coherentes, que sus pasos sean sucesivos, complementarios y tiendan al mismo objetivo.
- 3.- Estables, firmeza en el plan establecido, y que sólo se cambie por una emergencia justificable.
- 4.- Flexibles, que permitan resolver emergencias sin romper la estructura establecida.
- 5.- Continuidad, que tiendan a perpetuar una vez establecidas y las modificaciones sólo se agreguen a las

ya establecidas.

Los Procedimientos pueden ser para producir un artículo, tramitar un documento, lograr un servicio, vender un producto.

Podemos concebir a éstos como los hábitos o costumbres de una empresa; su objetivo es el simplificar los métodos de trabajo, eliminar operaciones y papelería innecesarias, con el fin de reducir costos y dar fluidez y eficacia a las actividades.

Hay que seguir unos lineamientos para ejecutar adecuadamente un procedimiento, y son:

- 1.- Seleccionar el plan
- 2.- Registrar todos los datos
- 3.- Examinar críticamente los datos
- 4.- Desarrollar el procedimiento más adecuado según objetivos y políticas
- 5.- Adoptar un presupuesto
- 6.- Mantenerlo actualizado

CAPITULO III

PLANBACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

3.1 CONCEPTO DE RECURSO FINANCIERO

El aumento en la tasa de inflación y la lucha por intentar o sostener ésta a la baja, con su consecuente reducción a los márgenes de utilidad, la amenaza de quiebra y hasta el desarrollo económico y tecnológico, hace indispensable el planear la obtención de Recursos Financieros para el desenvolvimiento normal de cualquier tipo de empresa, llámese ésta privada, mixta o pública, grande, mediana o pequeña.

Es por ello que surgen ciertas características que se enfocan a:

- 1.- Obtención de recursos y/o activos
- 2.- De fuentes internas o externas
- 3.- A corto, mediano o largo plazo

En el corto plazo tendremos proveedores, descuentos y préstamos directos.

A largo plazo veremos bonos, acciones, reinversión de utilidades, venta de activo fijo e hipotecas.

En la planeación de Recursos Financieros se requiere determinar cuáles serán las necesidades y su distribución para cada período.

Se puede decir que los Recursos que una empresa elija, constituyen una importante decisión del proceso de planeación y deberán estar basados en un cuidadoso estudio de las circunstancias y su proyección a futuro. Los costos relativos al financiamiento hay que tomarlos muy en cuenta; cuando se consiguen recursos sobre bases económicas, sucede que las menos costosas implican restricciones o contienen requisitos indeseables. La planeación abarca, principalmente, la selección de los recursos, el manejo de los mismos y la determinación del capital de trabajo o del circulante.

3.2 FUNCION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

Analizando el punto anterior, la función consiste en la obtención de fondos que vayan de acuerdo a las necesidades y al tamaño de nuestra empresa, tanto para situaciones normales como para situaciones de inflación, pero siempre con la obvia finalidad de aumentar el desarrollo económico de la misma.

Una vez que ya determinamos la necesidad y la forma de obtenerlos, hay que saber en qué se aplicarán tales Recursos sin distraerlos en otros requerimientos. El buen financiamiento es esencial para el éxito. A través de los presupuestos (que analizamos anteriormente) se puede usar un modelo financiero para hacer las proyecciones necesarias, las estimaciones de este presupuesto se hacen una vez que determinamos las otras estimaciones, como presupuesto de ventas, producción, compras, etc. El principal propósito del presupuesto financiero es la graduación anticipada de los ingresos y egresos y determinar el grado de apoyo financiero externo, el tiempo y forma de pagarlo, las posibilidades de tener fondos disponibles, las inversiones, los períodos de disponibilidad de efectivo y también su escasez.

3.3 LA PLANEACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

El hacer una adecuada planeación, basándonos en la situación financiera, nos ayudará a elegir el Recurso más apropiado. Nuestros planes financieros indican qué cantidad de Recursos se necesitarán durante un tiempo y a futuro; éstos pueden ser de tipo relativamente temporal, debido por ejemplo a que la venta (de productos y/o servicios) y el cobro genere el efectivo necesario para liquidar a nuestros proveedores o acreedores. Sin embargo los Recursos en inversión estarán bastante tiempo intactos.

La determinación de CUANTO se necesita y el TIEMPO de duración de dicha necesidad es sólo el primer paso; después tendremos que considerar QUE Recursos se deben buscar para satisfacer nuestros requerimientos y, una vez determinado, el siguiente paso es DONDE y bajo qué CONDICIONES lo lograremos.

A) A CORTO PLAZO

Sabemos que estos recursos representan deudas pagaderas a menos de un año. Normalmente son autoliquidables, esto es que son utilizados para comprar bienes que habrán de generar fondos para pagar los préstamos.

El capital obtenido en préstamo, utilizado para los

inventarios, habrá de recuperarse cuando se venda y se cobre por él; si el dinero es para capital de trabajo, o sea para operaciones cotidianas, se habrá de pagar cuando las facturas sean pagadas y las cuentas por cobrar se reduzcan a su valor normal. Generalmente se otorgan estos recursos sin garantía puesto que el prestamista confía en la reputación crediticia de la empresa; los que se realizan con garantía de algún tipo de activo, se hacen como protección en contra de riesgos inciertos que se ven involucrados en un negocio, aun cuando las probabilidades de éxito sean buenas.

Para una empresa pequeña, la facilidad y disponibilidad de Recursos Financieros a corto plazo son de vital importancia para su existencia, permanencia en el medio y crecimiento; si la empresa no puede sostenerse al iniciar operaciones, su futuro no tiene gran importancia. Por ello, estos Recursos, que como sabemos consisten en obligaciones a vencer en menos de un año, son los de mayor requerencia y los he dividido en dos partes:

1.- Sin garantía

2.- Con garantía

1.- A corto Plazo sin garantía

Consisten en Recursos Financieros que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos. Los documentos por pagar, aun cuando normalmente son sin garantía, algunas veces la

estipula pues son el resultado de algún préstamo negociado. Los primeros dos Recursos se llaman espontáneos y son el Crédito Comercial y los Pasivos Acumulados.

El Crédito Comercial es probablemente el más común, es un Recurso Financiero de proveedores. Generalmente las empresas pequeñas recurren más al financiamiento de proveedores que otro tipo de empresa; esto les permite obtener recursos durante los períodos en que sea algo fácil pero costoso conseguir dinero. Este recurso es útil y flexible de financiamiento, los beneficios pueden superar los costos si se aplica una buena planeación, los plazos para este crédito son de 30, 45 ó 60 días, sirve para necesidades de carácter estacional, se otorga normalmente sobre la base de reputación de crédito y requiere un mínimo de convencimiento entre el proveedor y la empresa. Existen dos formas de facilitarlo:

1.1 EN CUENTA ABIERTA, incluye todas las transacciones en las cuales se compra mercancía pero no se firma un documento formal, las condiciones de pago se establecen en la factura del proveedor que acompaña las mercancías que se venden.

1.2 EL PAGARE, es una promesa que se realiza para pagar incondicionalmente a la otra, a la vista o a determinado plazo, una cierta cantidad de dinero extra por concepto de intereses, pudiendo ser nominativo o al portador.

Cuando se hace en el Crédito Comercial, los pagarés generalmente son nominativos y pagaderos a una fecha determinada. El pagaré no le proporciona al prestamista mayor seguridad, en contraste con tener una cuenta por cobrar bajo la forma de cuenta abierta.

Los Pasivos Acumulados, son pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún no se ha efectuado. Lo más normal para una empresa son estos dos renglones: Impuestos y Salarios.

Como los impuestos son pagados al gobierno, la empresa no siempre puede manipularlos; pero de algún modo sí se puede manipular la acumulación de los salarios, esto es que una empresa puede ahorrar dinero acumulando éstos al máximo posible.

El demorar el pago a acreedores, aunque no es recomendable, también puede ser útil de alguna manera y así la empresa puede financiarse sin recurrir a un préstamo.

2.- A corto plazo con garantía

Únicamente cuando la empresa dispone de un financiamiento a corto plazo sin garantía, sólo así, se requiere de alguna clase de garantía para obtener Recursos adicionales; con esto quiero decir, que a medida que una empresa incurra en más y más grandes sumas a corto plazo sin garantía, se llegará a un nivel en el que el proveedor crea conveniente pedir una garantía debido al riesgo

de seguir financiando sin ésta, suena evidente que estas empresas son pequeñas en vías de maduración y expansión; el préstamo a corto plazo con garantía es más caro que el otro.

Este punto lo voy a dividir en cuatro secciones para analizar

2.1 La naturaleza y sus características, así como los proveedores de este recurso.

2.2 La forma en que puede utilizarse como garantía para un préstamo y su venta directa o factoring.

2.3 Los diferentes métodos para usar inventarios.

2.4 Otros métodos de este plazo.

2.1 Un préstamo con garantía es aquél por el cual el prestamista exige una garantía colateral. Comúnmente, tiene la forma de una cuenta por cobrar o activos fijos, el prestamista obtiene una participación de garantía sobre la prenda por medio de un contrato. Existen tres tipos de garantías y son El Gravamen Abierto, el Recibo de Depósito y el Préstamo con Certificado de Depósito.

El primero representa un derecho sobre un grupo de activos, éstos son útiles para el empresario cuando la

garantía rota constantemente y el valor del artículo promedio es relativamente bajo. Para el prestamista es ideal que una empresa mantenga un nivel constante de garantía.

El segundo es aquél que se hace contra una garantía específica que permanece en poder del prestatario, puede hacerse en cualquier clase de activos, éstos se realizan cuando el solicitante tiene una prenda que pueda identificarse fácilmente y que cada artículo tenga un valor alto. Los prestamistas prefieren prestar sumas altas contra un monto determinado de garantía bajo un recibo de depósito, que contra un arreglo de gravamen abierto.

El último se refiere a préstamos con garantía de inventario. Permite al prestamista tener un control de la garantía y el prestatario no puede vender ninguna de las partes de la garantía sin permiso escrito de éste.

2.2 La utilización de cuentas por cobrar como garantía. Esto es que las empresas utilizan dos técnicas para obtener Recursos y son la Pignoración y la Factorización.

La primera o cesión de cuentas por cobrar, se utiliza mucho para garantizar el préstamo a corto plazo. Se da por hecho que estas cuentas son líquidas, lo que

proporciona atracción al prestamista. El pignorar es aceptar un gravamen sobre todas las cuentas por cobrar de la empresa, se usa cuando las cuentas en promedio tengan un valor mínimo; si el prestamista encuentra aceptables las cuentas por cobrar y las acepta, acaba por financiar todas las cuentas del negocio.

La segunda implica la venta directa de cuentas por cobrar a un Factor u otra institución financiera. Cabe señalar que no es un préstamo a corto plazo, pero es similar al de garantía (en cuentas por cobrar). El Factor es una institución financiera que compra estas cuentas a las empresas, generalmente acepta todos los riesgos de crédito.

La Factorización ofrece ciertas ventajas que la hacen atractiva, tales como:

La capacidad que da a la empresa para convertir inmediatamente en efectivo las cuentas por cobrar, sin tener que preocuparse por el cobro, aparte asegura un flujo de caja continuo. Para la pequeña empresa que necesita efectivo y no cuenta con un departamento de cobranzas, éste es un Recurso Financiero muy importante.

El costo de factorización es más elevado que muchos otros Recursos Financieros y muchos empresarios chicos

no están de acuerdo en que la Institución Financiera trate directamente con sus clientes, mas, aún así, ésta ofrece, repito, una magnífica forma de obtener capital.

2.3 Después de las cuentas por cobrar, los inventarios son un punto de referencia muy importante para los prestamistas a corto plazo con garantía; esto porque tienen un valor comercial superior que su valor en libros y para el prestamista es atractivo por si la empresa no puede cumplir con las obligaciones.

2.4 Otros tipos de Recursos que puede utilizar la pequeña empresa, son los que brindan las instituciones nacionales de crédito y los organismos bursátiles. Siendo éstos temas de suma importancia, los trataré por separado en el siguiente capítulo en los puntos 4.3 y 4.4.

B) A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Los de mediano plazo proporcionan capital por un período de uno a tres años. Estos Recursos usualmente "se amortizan"; esto significa que se van pagando a través del período del contrato de crédito. Permite la disponibilidad de capital para otras necesidades distintas a las temporales (corto plazo), sin sacrificar el control de la empresa. Este recurso permite que el dueño del negocio, que no pueda pagar la totalidad de la

adquisición del equipo, planta, tienda, etc., darle la oportunidad de desarrollar su Recurso Financiero al cabo de los años. También son utilizados para proveer fondos para la compra de negocios existentes, establecimientos nuevos y capitales de trabajo.

El prestamista puede imponer condiciones señalando lo que deben o no hacer a través de la vida del mismo; suelen obligar al prestatario a proporcionar estados financieros anuales, a mantener un mínimo en saldos bancarios, o incluso prohibir otro préstamo sin su consentimiento.

La mayoría de estos recursos a mediano plazo se realizan con garantías de activos fijos. En muchos aspectos, los requisitos se asemejan a aquéllos que se aplican a corto plazo, consideran la responsabilidad moral y reputación del solicitante, así como su solvencia y capacidad para administrarlo.

Los Recursos Financieros a largo plazo se tramitan a más de cinco años. En este caso, el prestamista debe asegurarse que la empresa habrá de subsistir durante la vigencia del mismo. Esto significa que la empresa debe ser lo suficientemente estable y en vías de desarrollo para garantizar su permanencia. Quien concede el Recurso insistirá en una garantía mayor, con valor más estable, tal como los bienes raíces.

El Recurso a largo plazo adquiere, normalmente, la forma de

obligaciones e hipotecas. Las pequeñas empresas rara vez tienen la fortaleza y el tamaño para emitir bonos o acciones, por lo tanto las hipotecas constituyen la mayoría de las deudas en este caso. Si se llegara a necesitar capital, y no satisfacen los requisitos del crédito, se debe reinvertir las utilidades en la misma empresa y obtener recursos externos, tales como la inversión de terceros para aumentar el capital; resulta más barato y generalmente conveniente.

Muchas empresas pequeñas no se dan cuenta de lo importante y sano que es tener capital externo en su capital contable. Generalmente son empresas familiares que no quieren ceder parte del control o que creen que van a perder el mismo incluyendo socios externos, siendo que éstos normalmente aportan, además de dinero fresco, ideas nuevas y experiencias.

CAPITULO IV

EL FINANCIAMIENTO COMO ALTERNATIVA

4.1 QUE ES UN FINANCIAMIENTO

Este provee los suficientes fondos o recursos para la empresa; libera al administrador de preocupaciones financieras, aumenta utilidades y rendimientos sobre inversión, así como recursos para la expansión.

Se necesita dinero para empezar las actividades de una empresa y para permitir su crecimiento. La fuente de este dinero proviene muy frecuentemente bajo la forma de préstamos bancarios, hay que saber qué tanto dinero se necesita y de dónde se obtiene y tener planeado el programa de pagos en relación al monto. Existen muchos problemas para conseguir un financiamiento, pero sobresalen estos dos:

1. El administrador de una empresa pequeña no tiene normalmente información sobre sus necesidades financieras por falta de una adecuada planeación de sus recursos financieros y porque no conoce cómo obtener un financiamiento.
2. Las personas que prestan y las instituciones de crédito no se encuentran informadas, generalmente, respecto a las necesidades de la pequeña empresa, por lo tanto no saben de las excelentes oportunidades de inversión que éstas ofrecen.

Si bien parte del problema es de la empresa y parte del prestamista, la carga es exclusivamente para la primera, quien necesita los recursos que la segunda ofrece, por lo tanto el administrador debe familiarizarse con los financiamientos y aprovecharlos.

Los financiamientos nos son útiles siempre y cuando se sigan ciertas reglas básicas, así como el tener firmeza y perseverancia en la planeación trazada. Hay que planear nuestras necesidades con tiempo, de tal manera que la empresa esté bien financiada mientras esté creciendo; hay que ser realistas y no subestimar necesidades económicas. Generalmente se requiere de más dinero del planeado, por lo que hay que tener un pequeño "fondo de reserva" para gastos inesperados que se presenten. Hay que mantener, también, equilibrio entre capital y pasivo, esto es que si se insiste en financiar cada inversión con recursos propios, el administrador no podrá llevar una expansión justificada, por lo tanto, impide el crecimiento del potencial de utilidades.

Como sabemos, existen desventajas pidiendo prestado, ya que se crean obligaciones fijas de pago más intereses de la deuda. Aparte, si se pide demasiado dinero resultaría difícil conseguir otro financiamiento y, por otro lado, las personas que pudieran ser prospectos de accionistas pueden alejarse debido a que no desean invertir en una empresa en que los acreedores tienen gran cantidad de derechos sobre activos de la misma. Hay que evitar la sobreinversión de los activos fijos para tener dinero libre

para el capital de trabajo y para evitar problemas mientras transcurren los períodos de ventas bajas. Si tuviéramos activos fijos excesivos en estas épocas, tendríamos que vender activos, hipotecar o considerar un contrato de venta con pacto de renta.

Por estos motivos no hay que pedir más de lo que se necesita, y sí hay que desarrollar contactos bancarios, que será la fuente más importante de financiamiento para las pequeñas empresas.

4.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO QUE OTORGA EL SISTEMA BANCARIO

A) PRESTAMOS

Se consideran como créditos de capital de trabajo y se otorgan los siguientes:

A.1 Quirografarios o directos

A.2 Con Colateral

A.3 Prendarios con Garantía de Mercancías

A.1 Deben estar respaldados por la solvencia moral y crediticia del prestatario. Son autoliquidables, esto es que deben responder a necesidades eventuales y transitorias, y por lo tanto su plazo debe adecuarse al tiempo necesario para que generen fondos y pagarlos.

Generalmente no hay renovaciones en este tipo de préstamos ya que se realizan entre 30 y 90 días.

Son documentos con pagarés y su propósito es proporcionar liquidez inmediata. Hay que enfatizar que son sólo para necesidades transitorias y no para necesidades de carácter fijo o permanente, en cuyo caso existen otras alternativas de préstamo.

A.2 Deben contar con garantía prendaria de títulos de crédito aceptados y originados en ventas reales. Sólo se puede financiar un porcentaje determinado del valor de los documentos colaterales.

El plazo se otorga en función al vencimiento de los títulos de crédito, es una modalidad del descuento mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos (bienes raíces, pólizas de seguro de vida, hipotecas, etc).

El propósito de estos préstamos es el de cubrir necesidades superiores a un año. También se documentan con pagarés que deben ir endosados en favor del prestamista con la leyenda "valor en Garantía" o "Valor en Prenda".

Estos títulos de crédito deben venir de operaciones mercantiles, por lo tanto, no se aceptan en garantía de colaterales, documentos a cargo de familiares del prestatario o sin relación en los negocios con él, salvo que se compruebe plenamente el origen comercial. Generalmente se presta el 75% del valor del título ya que el 25% restante queda precisamente como garantía, aunque este margen puede variar dependiendo de los riesgos. La intención del margen de garantía es evitar

el financiamiento de la utilidad.

A.3 El porcentaje y el plazo en este tipo de préstamos se determinan según sus características y el mercado de la prenda. Se utilizan los inventarios como garantía y se quedan éstos en un Almacén Federal debidamente asegurado. A medida que se venda la mercancía se pagan porciones iguales del préstamo.

Se refieren exclusivamente a mercancías no perecederas y de fácil realización.

Este préstamo es un crédito por el cual se facilita la cantidad de dinero, equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda. Se trata de un préstamo a corto plazo y el propósito es proporcionar Recursos Financieros que permitan continuar las operaciones normales de la empresa mediante la pignoración de mercancías. No se aceptan mercancías para especular, perecederas de tránsito (ya que se liquidan hasta que se reciben y porque el servicio indicado es el Crédito Comercial) y algunos artículos de poca venta en el mercado, obsoletos, etc.

La rapidez con que se pueden negociar los préstamos y sus relativos bajos costos de tramitación han hecho que

éstos sean la mejor y más usada fuente de financiamiento. Los préstamos bancarios están disponibles en varias formas que van desde los giros hasta los préstamos a largo plazo; como sea, yo he tomado estos tres tipos, pues son los más útiles para una pequeña empresa.

Existen varios factores que el administrador debe considerar al pedir un préstamo:

- Qué tan competitiva es la tasa de interés ofrecida por el banco.
- Tiene el préstamo la suficiente duración para igualar el período de las necesidades de la empresa.
- Qué plazo de pago conviene.
- Qué tan rápido puede convertir los inventarios en efectivo, para asegurar el pago, los intereses etc.

Se podría decir que el principal problema para un prestamista es la posibilidad de no recuperar los pagos, la probabilidad de que un prestatario quiebre, o no cubra el total del préstamo o pague morosamente y rehuse pagar con intereses adicionales; el banquero o quien sea el prestamista, quisiera saber cómo limitar

pérdidas si la situación del prestatario deteriora. Por ello el Banco o el prestamista casi siempre piden "controles" para "vigilar" la situación del prestatario y observar con antelación los posibles cambios en la situación financiera del cliente.

Asimismo el prestamista, antes de financiar un préstamo, se pregunta:

- Se puede garantizar el préstamo por bienes negociables cuyo valor puede controlarse fácil y económicamente.
- Proporciona el valor de la garantía un margen adecuado superior al préstamo, de manera que permita fluctuaciones.
- Qué tipo de convenios son factibles, qué programa de pago debe aplicar, etc., etc.

Generalmente cuando la empresa es pequeña o inicia operaciones con un Banco, éste le pondrá muchas condiciones; posteriormente, al ver que se estabiliza económica y moralmente el prestatario, bajará estas condiciones al mínimo, por lo cual es muy importante el cumplimiento de nuestras obligaciones a tiempo y completas, para seguir gozando de recursos necesarios para el desarrollo de la empresa.

B) CREDITOS

Dentro de los créditos de la producción se otorgan los siguientes:

B.1 De Habilitación o Avío

B.2 Refaccionarios

B.3 Hipotecarios

B.1 Estos créditos pueden realizarse hasta por un plazo máximo de tres años, deben tener como fin específico el financiamiento de ciclos productivos y servicios, su garantía siempre quedará constituida a favor de un Banco.

Este crédito es el indicado para financiar inventarios y gastos de producción de bienes y servicios. Es una apertura de crédito condicionado y de destino fijo, a corto y mediano plazo.

Su garantía son los propios bienes adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan del crédito, aunque éstos sean futuros pendientes. A estos bienes y en general a todos los que se adquieren, se les denomina "Garantías Específicas" y siempre deben quedar constituidas en primer lugar. Se pueden tomar, además, garantías adicionales, reales o personales, de acuerdo

al riesgo.

Cuando los créditos se traten de avíos para empresas con ciclos de producción de temporada, la amortización del crédito debe hacerse en un solo pago en el momento en que el acreditado obtiene recursos por la venta de los productos. Para las empresas de producción continua, el plan de amortizaciones debe adecuarse a la capacidad del pago.

La evaluación del riesgo de crédito debe hacerse en base a:

El tipo de actividad de la empresa, capacidad instalada y su utilización, mercado y precio de sus productos, proceso y ciclo de producción, disponibilidad de recursos, capacidad administrativa, generación de recursos y disponibilidad de materias primas y materiales necesarios.

B.2 Este tipo de créditos se otorga para financiar inversiones de tipo específico necesarios para el fomento de la empresa, se puede permitir que hasta el 50% del crédito se destine para consolidar deudas, siempre que no sean mayores a un año, originadas en la normal explotación del negocio y que no se hayan realizado en la misma institución.

Como en el caso del crédito por Habilitación, las garantías deben quedar constituidas a favor del Banco en primer lugar. Este crédito es para empresas de producción y servicio. Es una apertura de crédito condicionado y de destino fijo. A corto y mediano plazos; estos están en función de la capacidad de pago del prestatario, pero nunca deben ser superiores al de la vida útil probable de los activos financiados.

B.3 Este tipo de préstamos deben otorgarse cuando por la naturaleza y diversidad de las necesidades de las empresas, no pueden quedar satisfechas con créditos de Habilitación o Refaccionarios y se concluya que por índole de la inversión resulta necesario tener un control total sobre la empresa.

Su plazo se debe adecuar al de la vida útil probable de los activos fijos por financiar, o el necesario para sanear la estructura financiera del negocio. Su garantía debe estar constituida en primer lugar sobre todos los bienes de la empresa.

Estos créditos son los que por su flexibilidad de destino y plazo (largo), pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión o para resolver problemas financieros. Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple. Tratándose de préstamos

cuyo destino sea la adquisición de activos o para el pago de pasivos, se debe cuidar que los prestatarios cuenten con el capital de trabajo necesario para generar la capacidad de pago suficiente para cubrir en tiempo y monto, los pagos del mismo.

Cuando parte del préstamo se destine al pago de pasivos, se debe cuidar que se cubran todos aquellos adeudos que, a corto o mediano plazo, graviten sobre la empresa y que afecten la generación y disponibilidad de recursos, que el crédito quede reestructurado de tal manera que el pago permita el desarrollo normal de operaciones de la empresa.

C) ARRENDAMIENTOS

Los arrendamientos se han desarrollado de manera importante para las pequeñas empresas, sobre todo a partir de la década de los 80's.

Este es un contrato en el cual el arrendatario se compromete a efectuar con pagos periódicos o rentas, a una empresa arrendadora, por el uso de algún activo propiedad de ésta última.

Debido a la naturaleza de la operación, el arrendamiento se considera una forma de financiamiento. Una alternativa muy

parecida sería la compra de activos a través del préstamo bancario. En ambos casos son cargas financieras y fijas que deben ser cubiertas, el incumplimiento de cualquiera de ellas tendría las mismas consecuencias, por lo tanto, desde el punto de vista financiero, son similares, las diferencias son de tipo fiscal.

Son tres los tipos de arrendamiento más importantes:

0.1 Natural

0.2 Natural Documentado

0.3 Financiero

El primero, es aquél en el cual la arrendadora y el arrendador convienen en un contrato, la duración, la renta, el uso y la parte que pagará los gastos.

En el segundo tipo sólo se agrega que se documenta con títulos de crédito a nombre de la arrendadora y se pacta el plazo.

En el Financiamiento se incluyen varias características y son:

- a) El período de arrendamiento durante el cual el contrato no es revocable por parte alguna.
- b) Las rentas que deberá cubrir el arrendatario.

c) La opción de compra al final del contrato o la opción de seguir arrendando.

d) La estipulación de la parte que cubrirá los gastos (instalación, mantenimiento, reparación, impuestos, seguros, etc.)

Dentro del arrendamiento financiero existen estas modalidades:

1.- Arrendamiento Neto. En él se estipula que el arrendamiento cubre todos los gastos; es la más usada.

2.- Arrendamiento Global. Todos los gastos son por cuenta del arrendador y están comprendidos dentro de las rentas.

3.- Arrendamiento Total. Permite al arrendador recuperar con las rentas pactadas en el plazo determinado, el costo total del activo más el interés invertido.

Esta suele ser una de las características fundamentales del arrendamiento financiero; todas las arrendadoras elaboran sus planes de manera que las mensualidades cubran estos dos conceptos.

4.- Arrendamiento Ficticio. Bajo esta operación, la empresa

vende algún activo de su propiedad a la arrendadora, que a su vez le renta el mismo activo a la empresa vendedora. De esta forma una empresa recibe dinero para emplearlo en otras operaciones del negocio a través de las rentas y sigue usando el activo vendido.

5.- El Contrato de Arrendamiento Financiero. Es un contrato "sui generis", puesto que agrupa dos contratos:

El Arrendamiento y el de la Compra-Venta.

En éste, se obliga a alguna de las partes a entregar un bien mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado, al final del cual deberá trasladar su dominio a la otra parte a cambio de un precio simbólico, o bien, volver a rentarlo a un precio mucho menor o enajenarlo a un tercero y repartir el precio entre ambos correspondiéndole al arrendatario una parte más alta, un ejemplo clásico sería en la transacción de vehículos.

Se realizan estos contratos, como todos los demás, mediante títulos de crédito a favor de la arrendadora.

El Arrendador es una institución financiera debidamente autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuya función básica es la prestación de servicios entre los que se pueden mencionar:

- a) Promueve, selecciona y clasifica empresas o personas físicas sujetas de arrendamiento.
- b) Realiza inversiones en bienes de capital y toma los riesgos inherentes a los financiamientos a plazo fijo.
- c) Obtiene recursos de instituciones nacionales y extranjeras.
- d) Los costos y las condiciones de pago que ofrecen permiten planes financieros que a veces la empresa pequeña no podría encontrar en los mercados de crédito.
- e) Para el fabricante mexicano, las arrendadoras representan un instrumento adicional de mercadeo, por lo que se les ha considerado como factor de fomento económico.

El arrendatario es cualquier empresario que contrata un bien mediante una renta. Debe ser considerado un sujeto de crédito y debe plantear una operación con riesgo aceptable.

El Arrendamiento Financiero ofrece interesantes ventajas, tales como que permite acelerar la amortización de los activos fijos, se tiene acceso a financiamiento a largo plazo, por ser un crédito a este plazo, y a tasas fijas de interés, también es una protección contra la inflación y, por último, conserva y aumenta el capital de trabajo en virtud de estar liberando recursos que

de otra manera estarían invirtiéndose en activos fijos.

Las empresas pequeñas que normalmente al principio crecen "en brincos", pueden encontrar estos contratos muy provechosos sobre todo porque tienen flexibilidad económica; otra ventaja sería la carencia de convenios sobre restricciones protectivas, típicamente impuestas al prestatario en el contrato de préstamo.

Aparte produce un financiamiento del 100% al arrendatario, mientras que un préstamo produce menos, el monto diferencial crea ilusión de que el arrendamiento es más barato que el financiamiento mediante deudas; pero al final no lo es.

Existen como ya mencioné, ventajas fiscales, como el poder deducir la totalidad de la renta en impuestos de la empresa.

Como limitaciones existen tres, que hay que tomar muy en cuenta:

1.- El valor residual de un activo al final del período. Es el contra-argumento de flexibilidad económica, y es significativo en el caso de bienes inmuebles pues pueden aumentar su valor durante el arrendamiento y por lo tanto prescindir al arrendamiento de ganancia distribuible.

2.- El costo de interés es por lo general más caro que el

costo de un préstamo bancario.

3.- Los cargos fijos aumentan el riesgo financiero de la empresa.

D) FONDOS O FIDEICOMISOS

Hasta hoy, el crédito se canaliza en su mayor parte a través de la banca, la cual en algunos casos y a solicitud de las empresas, los redescuenta en el fondo de fomento que resulta más adecuado para los propósitos del crédito solicitado.

Esto significa, para el usuario del crédito, un ahorro en los gastos financieros debido a la obtención de tasas preferentes y eliminación de comisiones de apertura. Al mismo tiempo la banca se ve de esta manera favorecida al utilizar Recursos Financieros externos, mejorando favorablemente su posición de liquidez para apoyar otro tipo de créditos.

Para el beneficio que en algún momento pudiera presentar al usuario el crédito y su utilización de dichos fondos de fomento, a continuación presento los principales fondos o fideicomisos que apoyan a las pequeñas empresas; el conocimiento de las reglas de operación permiten a éstos, el hacer uso del crédito preferente de una manera más eficiente.

Entre los fondos de fomento de apoyo financiero destacan los siguientes:

FOMEX: Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, BANCOMEXT.

FOGAIN: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, NAFINSA.

FONEI: Fondo para el Equipamiento Industrial, BANCO DE MEXICO.

FOMIN: Fondo Nacional de Fomento Industrial, NAFINSA.

FOPROBA: Fondo de Garantía y Fomento a la Producción y Consumo de Productos Básicos, BANCO DE MEXICO.

Para que un crédito sea susceptible de descuento con los fideicomisos, es necesario que el proyecto de inversión solicitante tenga algunas de las siguientes características:

- Generar o ahorrar divisas al país
- Sustituir importaciones eficientemente
- Favorecer la exportación de productos mexicanos
- Generar empleos productivos
- Fomentar el desarrollo y el uso de la tecnología
- Colaborar en el proceso de desconcentración industrial y

en el desarrollo del país

- Estar dispuesto a reinvertir utilidades
- Optimizar la rentabilidad económica y financiera
- Cubrir necesidades prioritarias y propiciar el bienestar social y económico del país

Vistos estos puntos, analizaremos cada uno de los Fondos:

FOMEX

Es un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal, en base a la ley de Ingresos de la Federación, desde 1982.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la fideicomitente, el Banco Nacional de México el fiduciario y como tal administra los recursos del fondo. Fomex ayuda a resolver los problemas financieros a que se enfrentan empresas mexicanas para poder producir y vender sus artículos de exportación en condiciones de crédito competitivas con las de vendedores de otros países. Minimiza los perjuicios que se pueden presentar en el caso de que los importadores no paguen el precio acordado, por la realización de riesgos extraordinarios ocasionados por un fenómeno natural, por guerra o por fenómenos de carácter político, y adicionalmente apoya la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios de bienes de consumo.

FOMEX siempre ha tenido el reto de atender las necesidades

cambiantes de los exportadores ante las presiones del mercado mundial, lo cual ha propiciado que se incorporen frecuentemente nuevos programas de apoyo tanto financieros como de garantías. Dichos programas tienden a fomentar las exportaciones de productos manufacturados, servicios y a promover el desarrollo de la industria nacional dentro del mercado interno, evitando la salida de divisas con programas de apoyo a la sustitución de importaciones.

El comité técnico autoriza dichas incorporaciones de programas, así como modificaciones a las ya establecidas, que permiten acercarse cada vez más a los objetivos básicos que dieron lugar a la creación de este fideicomiso.

Las principales características de los programas financieros y de garantías, enmarcados en los dos grandes grupos de apoyo que son la exportación y la sustitución de importaciones, son las siguientes:

- 1.- Financiamiento a las pre-exportaciones
- 2.- Financiamiento a las exportaciones
- 3.- Garantías a la exportación

En el primero, se pretende dar al empresario mexicano el respaldo necesario para impulsar y mejorar lo referente al proceso productivo de artículos manufacturados y servicios, cuyo destino sea la exportación. Para lograr este objetivo existen

los siguientes tipos de financiamiento:

a) Estudios para mejorar o elaborar productos y servicios.-

Tienen como objeto mejorar lo ya exportado, el monto de financiamiento es de 85% del presupuesto de estudios por un plazo hasta de dos años.

b) Capacitación de técnicos y operarios.-

Puede ser en México o en el extranjero, es para personal que se ocupe de la producción, del diseño industrial, del control de calidad de equipos, productos o servicios. Asimismo para la capacitación en México de técnicos extranjeros encargados de manejar equipo hecho aquí. Se financia hasta por el 85% de los costos de capacitación y un plazo de dos años.

c) Estudios y formulación para proyectos de exportación para licitaciones internacionales.-

Con el fin de alentar a los exportadores mexicanos a que frecuenten más concursos internacionales, mediante este financiamiento se les otorga un monto equivalente al 85% de los gastos del proyecto y hasta dos años.

d) Producción de productos manufacturados.-

El objetivo es alentar a las empresas mexicanas a producir artículos manufacturados para enviar afuera; mediante él se proporciona el capital de trabajo involucrado en el proceso productivo correspondiente. Los montos van de acuerdo al grado de integración nacional del producto, por un plazo que comprende desde la compra de materias primas hasta su exportación.

e) Producción de las empresas maquiladoras.-

Este financiamiento va dirigido a las empresas que cuenten con planta industrial para abastecer el mercado interno y realicen importaciones temporales que les permita dedicarse a la exportación; que tengan capital 100% mexicano, que fabriquen productos con un 30% de integración nacional mínimo dentro del costo directo de producción y que cuenten con un certificado de Sacofi que los acredite como tal.

f) Existencias en el país o en el extranjero.-

En este financiamientose se apoyan las existencias de productos manufacturados para exportación en bodegas localizadas en México o en el extranjero. Por un monto que se calcula según el grado de integración nacional y por un plazo de 180 días,

desde la fecha de depósito en el almacén.

g) Prestación de servicios o suministro de tecnología

Para impulsar las operaciones de exportación de servicios, por un monto calculado en función del ingreso neto de divisas por un plazo que va desde el momento en que se inician las operaciones necesarias para realizar los servicios hasta la entrega de éstos al exportador.

h) Reparación de barcos

Se financia la prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera mexicana o extranjera, con el objeto de estimular el transporte de mercancías exportables. El monto está de acuerdo con el ingreso neto de divisas y el plazo abarca desde el inicio de las erogaciones necesarias hasta la entrega de la mercancía.

i) Apoyos a empresas de comercio exterior

Se pretende ayudar a consorcios, empresas de servicios o empresas análogas a través del financiamiento de los gastos que origine el proceso productivo, y de esta manera se pueden

realizar exportaciones de productos manufacturados y servicios. El monto y plazo lo determinan el fiduciario en cada caso.

j) Honorarios de supervisión

Con este crédito se financian los gastos que originen los honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros que utilicen los exportadores y las empresas de comercio exterior, en la supervisión de la producción, el control de calidad, el empaque y embalaje. El monto financiable es de 85% por un plazo hasta de un año.

k) Adquisición de equipo de transporte automotriz

Este se destina a empresas que demuestren que dicha adquisición es necesaria para realizar exportaciones. El monto financiable se determina según el plazo de que se trate, hasta de 5 años.

l) Instalación de bodegas

Se persigue financiar los gastos de instalación y operación que se requieran para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero. El monto es hasta el 50% de los gastos, por un

plazo hasta de 5 años.

Para recibir los créditos antes descritos, es necesario que las empresas solicitantes tengan capital mexicano en su mayoría; asimismo, que los productos elaborados tengan un grado mínimo de integración nacional del 30% en el costo de producción, para pre-exportación y exportación y del 60% para la sustitución de las importaciones.

Se debe entender como costo de producción la suma del importe puesto en fábrica, de los siguientes conceptos:

- 1.- Las materias primas y artículos semi-terminados integrantes del producto.
- 2.- Los combustibles y otros materiales necesarios.
- 3.- La energía directamente utilizada en la transformación.
- 4.- Los salarios y demás prestaciones de los trabajadores.
- 5.- La depreciación de maquinaria y equipo, así como la amortización de construcciones e instalaciones, calculadas conforme a la ley del impuesto sobre la renta y dividido su importe entre la capacidad máxima anual instalada.

En el siguiente programa, o sea el de la exportación, se busca apoyar a los empresarios para ponerlos en posición de competir en el mercado internacional, en lo que al aspecto financiero se refiere y facilitar su permanencia en dicho mercado. Los financiamientos que se brindan son los siguientes:

a) Venta de productos manufacturados al exterior

El financiamiento se otorga por el plazo del crédito que origine la operación de venta y el monto se fija de acuerdo con el grado de integración nacional del producto.

b) Venta de productos de las empresas maquiladoras

Este se concede a empresas maquiladoras que cuenten con planta industrial para abastecer el mercado interno y realicen importaciones temporales que les permitan dedicarse a la exportación; que tengan capital 100% mexicano, que fabriquen con un grado de integración nacional del 30% mínimo dentro del costo de producción y que cuenten con un certificado de Secofi que los acredite como tales.

c) Venta de productos al exterior

Este financiamiento se otorga para cubrir los gastos originados por los servicios, el monto está en función del ingreso neto de divisas al país y por el plazo concertado en la

En el siguiente programa, o sea el de la exportación, se busca apoyar a los empresarios para ponerlos en posición de competir en el mercado internacional, en lo que al aspecto financiero se refiere y facilitar su permanencia en dicho mercado. Los financiamientos que se brindan son los siguientes:

a) Venta de productos manufacturados al exterior

El financiamiento se otorga por el plazo del crédito que origine la operación de venta y el monto se fija de acuerdo con el grado de integración nacional del producto.

b) Venta de productos de las empresas maquiladoras

Este se concede a empresas maquiladoras que cuenten con planta industrial para abastecer el mercado interno y realicen importaciones temporales que les permitan dedicarse a la exportación; que tengan capital 100% mexicano, que fabriquen con un grado de integración nacional del 30% mínimo dentro del costo de producción y que cuenten con un certificado de Secofi que los acredite como tales.

c) Venta de productos al exterior

Este financiamiento se otorga para cubrir los gastos originados por los servicios, el monto está en función del ingreso neto de divisas al país y por el plazo concertado en la

operación.

d) Venta de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos

El objetivo es estimular el transporte de mercancías de origen mexicano al exterior, los barcos pueden ser de bandera extranjera o mexicana. El monto está en función del ingreso de divisas y el plazo que corresponda.

e) Estudios de mercado

Se dan con la finalidad de colocar los productos y servicios mexicanos en el extranjero, el monto está en función del plazo del estudio y puede ser hasta de 2 años.

f) Campañas publicitarias

Tiene como fin dar a conocer y promover las ventas de productos y servicios en el exterior, el monto está en función del plazo que requiera la campaña y puede ser hasta de 2 años.

g) Gastos de instalación y operación de tiendas en el extranjero

Cubre los gastos de instalación y operación inicial, el monto está en función de su plazo y puede ser hasta de 2 años.

h) Envíos de muestras al exterior

El financiamiento se otorga por los gastos originados, el monto se fija de acuerdo con el tipo de producto y se otorga hasta por el plazo de acuerdo con la mercancía que se trate.

i) Inversiones en empresas extranjeras importadoras de productos mexicanos

Se da a empresas mexicanas para que participen en el mercado social de empresas extranjeras, el monto es por el 50% de las exportaciones que se proyectan vender a su socia durante el primer año de crédito, cuyo plazo es hasta de 5 años.

j) Inversiones en empresas extranjeras proveedoras de empresas mexicanas

Tiene la finalidad de participación social en empresas extranjeras, con el propósito de asegurarse el abastecimiento de materias primas que utilizan en la elaboración de sus productos. La concesión y términos de este apoyo se determinan según el caso y el monto es del 50% de las exportaciones que se pretendan realizar durante el primer año cuyo plazo es de hasta 5 años.

k) Cartas de crédito

Mediante este financiamiento se puede otorgar a los

importadores las garantías usuales en el comercio exterior, a cargo de los exportadores, tales como la seriedad y veracidad de la compra y cumplimiento del contrato.

Características del apoyo a la exportación

Los financiamientos anteriores se otorgan a productos manufacturados que tengan un grado mínimo de integración nacional del 30% del costo de producción; los créditos se establecen en Dlls., FOMEX fija la tasa de interés aplicable previo a cada estudio siguiendo con la práctica establecida: la tasa y el plazo que se autorizan depende de las condiciones generales del mercado general y de las condiciones particulares de la operación que se trata.

La tasa de redescuento aplicable por el fiduciario a las instituciones de crédito intermediarias es de 3 puntos porcentuales invariable abajo de la tasa mínima aplicable al exportador.

En el tercer programa se protege a los exportadores o a las instituciones de crédito intermediarias, contra los riesgos a que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semi-manufacturados, manufacturados y de servicios, tanto en la etapa de pre-embarque como en la de post-embarque. Los riesgos de pre-embarques susceptibles de garantía son:

- 1) Anulación de la autorización previa al importador, para importar las mercancías mexicanas.
- 2) Cambio en la legislación relativa a importaciones en el país exportador.
- 3) Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo.
- 4) Falta de pago a las instituciones intermediarias por insolvencia o mora prolongada de dichos exportadores.
- 5) Falta de pago a las instituciones intermediarias de los créditos que concedan a exportadores mexicanos con motivo de adquisiciones de materias primas, materiales y componentes extranjeros, cuando esté originada por insolvencia o moras prolongadas.

El otorgamiento de garantía estará condicionado a que la empresa tenga capital mayoritariamente mexicano y cuente con pedido en firme o contrato.

La indemnización que se cubre al beneficiario es hasta del 90% de la pérdida que sufra por la realización de los riesgos amparados.

Los riesgos de post-embarque susceptibles de garantizarse

son los siguientes:

- 1) Inconvertibilidad de los fondos
- 2) Requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
- 3) Disposición expresa de carácter general que impida el pago.
- 4) Realización de un fenómeno natural que impida el pago.
- 5) Insolvencia o mora prolongada ocasionada por guerra u otros disturbios similares.
- 6) Incumplimiento del deudor o su garantía si fuera un Banco.
- 7) Incumplimiento del deudor o su garantía cuando se trate de una operación de interés nacional.

FOGAIN

Fue creado para fomentar el desarrollo de medianas y pequeñas empresas mediante apoyos financieros a través del Sistema Financiero Mexicano. Quedó legalmente constituido en

1953, el 28 de Diciembre y actualmente es administrado por Nacional Financiera.

Sus propósitos son principalmente el de fomentar la creación, ampliación, consolidación y desconcentración de la industria mediana y pequeña.

Para cumplir con estos propósitos, este fondo tiene los siguientes programas de apoyo:

- a) Descuenta a instituciones de crédito mixtas o nacionales, así como a uniones de crédito industriales, títulos de crédito expedidos al amparo de préstamos.
- b) Otorga créditos puente durante el proceso de contratación.
- c) Garantiza a las instituciones y uniones el pago de créditos.
- d) Promueve créditos especiales.
- e) Promueve a nivel nacional, proyectos de inversión en empresas que posteriormente sean susceptibles de financiamiento.
- f) Otorga asesoría técnica en materia financiera, de

producción y de organización administrativa y contable.

El sujeto de crédito puede ser cualquier persona física o moral dedicada a la industria de la transformación, que cubra a satisfacción de las sociedades nacionales de crédito, los siguientes requisitos:

- La persona debe contar con capital social entre 1 millón y 90 millones de pesos, sin considerar revaluaciones de activos.
- Que la empresa tenga capital social mayoritariamente mexicano.

FOGAIN descuenta títulos de crédito originados en:

1. Créditos de Habilitación o Avío para:

- a.- La adquisición de materias primas y materiales necesarios para el proceso de fabricación de los productos
- b.- El pago de salarios del personal de producción
- c.- Gastos de fabricación
- d.- En general, para el capital de trabajo

2. Créditos Refaccionarios para:

- a.- La compra de maquinaria y equipo, siempre que éste no sea de transporte
- b.- La construcción, ampliación o modificación de los inmuebles que necesite la empresa para la transformación de sus productos
- c.- El pago de pasivos, originados por la adquisición de activos fijos que se relacionen, siempre y cuando el importe del crédito se destine como máximo el 50% para pago y que estos pasivos tengan una antigüedad menor de un año.

3. Créditos Hipotecarios para:

- a.- El pago a consolidación de pasivos de la empresa en moneda nacional, cualquiera que sea su antigüedad

4. Créditos Puente para:

- a.- Créditos ya autorizados, en trámite de contratación, y a un plazo máximo de 90 días contando a partir de la fecha de la carta de autorización del fondo

FONEI

Fue creado para fomentar la producción de bienes industriales y servicios que generen o ahorren divisas al país. quedó legalmente constituido en 1971, el 29 de Octubre, y es administrado por el Banco de México.

Sus propósitos son fomentar la creación de nuevas plantas industriales y la ampliación o recolección de las ya existentes, principalmente las que:

- Se dediquen a actividades prioritarias en el Plan de Desarrollo
- Se encuentren ubicadas en zonas económicas prioritarias
- Generen o ahorren divisas
- Fomenten la creación de empleos y desarrollo regional.

Además, fomentar la producción eficiente de bienes y servicios industriales, e impulsar a las empresas a que se preocupen por el desarrollo, investigación y adaptación de medios y procedimientos para la fabricación de productos industriales y su diseño, construcción y pruebas de bienes de capital, así como prototipos y plantas piloto.

Para cumplir con estos propósitos, el Fondo cuenta con los siguientes programas de apoyo:

1. Financia para:

a.- La elaboración de estudios de preinversión

b.- El desarrollo de programas de adaptación, producción, integración y desarrollo de tecnología

c.- Adquisición de activos fijos

2. Apoya a los empresarios en la realización de estudios de preinversión para fundamentar mejor sus decisiones de inversión y solicitudes de crédito

3. Otorga subvenciones a las empresas en apoyo al desarrollo tecnológico

4. Otorga su garantía para proteger a las instituciones de crédito contra el riesgo de falta de pago

5. Otorga su garantía a las empresas respecto de los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías nacionales

6. Apoya a las empresas establecidas, sobre todo en zonas de alta concentración industrial o de población, en la

adquisición de los equipos necesarios para el control de la contaminación

Los financiamientos deben destinarse preferentemente para:

- a.- La adquisición de activos fijos, maquinaria y equipo e instalaciones
- b.- Gastos de acondicionamiento y montaje
- c.- La construcción de edificios donde se instale la maquinaria y equipo y los gastos pre-operatorios
- d.- La elaboración de estudios pre-inversión
- e.- La compra de información básica y de ingeniería de proceso y demás gastos destinados a ahorrar o generar divisas
- f.- La adquisición e instalación de equipos para el control de la contaminación ambiental, previa consulta con las autoridades competentes
- g.- Los gastos de equipamiento y operación de firmas de ingeniería y empresas de desarrollo tecnológico nacional

Son sujetos de crédito las empresas mexicanas que cumplan

con los siguientes requisitos:

- 1.- Se sujeten a los propósitos, programas y reglas del Fondo
- 2.- Correspondan con eficiencia a los objetivos nacionales de desarrollo industrial, o cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados del extranjero
- 3.- Presten servicios que generen o ahorren divisas eficientemente

Por eficiencia se debe entender que los costos de producción hagan posible que los productos o servicios compitan, o lleguen a competir en cuanto a calidad y precio con iguales o similares en el extranjero. El Fondo no concede financiamiento para proyectos o programas que cuenten con fuentes alternas, adecuadas y suficientes.

La evaluación de los proyectos de inversión deberá ser realizada por peritos autorizados por el Fondo, o por la Institución de crédito que pretende descontar el mismo.

Con base en las políticas y normas crediticias de los bancos, el operador de crédito otorga los préstamos o créditos adecuados a la necesidad específica del proyecto industrial y de

acuerdo con las características del sujeto a crédito; si se trata de créditos puente ya autorizados, se puede disponer de ellos inmediatamente presentando certificados de depósito con vencimiento a 90 días que ampare el pagaré suscrito por la empresa.

Las operaciones crediticias que se efectúan con recursos del Fondo, se contratan en moneda nacional, el monto de los financiamientos que se otorguen es de 450'000,000 por cada proyecto, como máximo.

Para proyectos de alta prioridad, el Fondo puede autorizar montos mayores, sujetos a ratificación por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Para otorgar su garantía, el Fondo exige que los créditos se contraten de acuerdo a lo dispuesto en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, y que se observen sus reglas, condiciones y requisitos. La garantía cubre hasta en un 90% del importe del crédito, incluyendo intereses normales.

La institución de crédito intermediaria o, en su caso, el empresario solicitante, paga por la garantía una prima al Fondo, por una sola vez, equivalente a 0.5 puntos del uno por ciento del monto principal del crédito, en la fecha de la firma del contrato de garantía.

FOMIN

Es un fideicomiso del gobierno federal, constituido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en Nacional Financiera, el 12 de Abril de 1972.

Fue creado para apoyar a los empresarios que desean fundar nuevas industrias o ampliar las ya existentes. FOMIN aporta temporalmente recursos en forma de capital a las empresas.

Adquiere acciones comunes o preferentes, o concede créditos sin garantía. La cantidad máxima que aporta en ambos casos es del 49% del capital social de una empresa nueva, o del capital contable de una empresa en operaciones. De este modo se convierte en socio de la empresa.

FOMIN participa como socio minoritario, a través de sus representantes en el consejo de administración, no demanda ningún privilegio administrativo ni de otra índole. En cambio, ofrece los servicios de asistencia financiera, técnica, administrativa y legal que Nacional Financiera ha acumulado en sus más de 50 años de actividad. Su permanencia en las empresas es temporal; cuando éstas normalizan sus funciones, pone a la venta sus acciones.

Este Fondo se asocia con inversionistas privados, campesinos, productores de materias primas, obreros de las empresas que apoya, instituciones públicas y privadas y gobiernos

de entidades federativas.

Los principales objetivos son:

Crear fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes; impulsar la descentralización industrial para fortalecer el desarrollo regional, contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de la sustitución de importaciones y el fomento a las exportaciones, promover la tecnología propia y formar una planta industrial debidamente integrada.

Este Fondo no otorga créditos normales; gane o pierda con la empresa (no pide garantías). De ahí que para otorgar su apoyo pide al solicitante, como único requisito, un estudio de factibilidad técnica, económica, financiera y de organización administrativa del proyecto. Los técnicos de FOMIN evalúan el estudio en función de la organización empresarial; el abastecimiento de materias primas, la existencia de un mercado definido con evidencias específicas de las posibilidades de penetrar o crear en él; la disponibilidad de una tecnología apropiada y de una planta con dimensiones adecuadas. Prestan particular atención a la obtención de los costos más bajos posibles, sobre todo cuando la producción está destinada, parcial o íntegramente a la exportación.

FOPROBA

FUR creado para fomentar y promover la producción, distribución y consumo de productos básicos que demanda la población; éstos permiten alcanzar mínimos de bienestar a quienes cuentan con ingresos equivalentes hasta tres veces el salario mínimo general que corresponde a la zona denominada "Distrito Federal, Area Metropolitana", el Fondo quedó constituido legalmente el 9 de Septiembre de 1980 y es administrado por el Banco de México.

Sus propósitos son:

- a) Definir y coordinar las políticas del Programa Nacional de Productos Básicos
- b) Otorgar apoyo financiero, prestar asesoría y asistencia técnica, y coordinar las actividades relacionadas con los objetivos de dichos programas

Para cumplir con los propósitos, el Fondo cuenta con los siguientes programas de apoyo:

1. Abre créditos a los productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos.
2. Abre créditos y descuenta títulos de crédito a las

instituciones de crédito y a los Fondos que acrediten directamente a los productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos.

3. Concede líneas de crédito a las instituciones de crédito y a los Fondos para el posterior crédito a sus clientes.
4. Garantiza a las instituciones de crédito o a los Fondos la recuperación del capital y el cobro de los intereses de los préstamos que se otorguen con recursos de este Fondo a los usuarios.
5. Reembolsa los diferenciales de tasa de interés a las instituciones de crédito por su intermediación.
6. Financia y participa, conforme de las directrices de su comité técnico, en la realización de estudios de identificación de proyectos de inversión relacionados con el programa.
7. Promueve el establecimiento de empresas industriales, distribuidoras y comerciales, y facilita la expansión de la capacidad productora de las empresas ya existentes, por medio de la aportación temporal de capital social representada por acciones comunes o preferentes (en proporción no mayor a una tercera parte del capital social). En casos excepcionales, el comité técnico puede

autorizar la aportación de hasta el 50% de dicho capital, atendiendo a la prioridad y beneficio del proyecto de inversión.

8. Brinda asistencia técnica y asesoría administrativa y financiera a los usuarios que lo requieran, o cuando esta ayuda sea indispensable para el mejoramiento de los apoyos solicitados u otorgados.

El Fondo considera como sujetos de crédito a los productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos; las personas morales que los agrupen.

Los productores deben identificarse con el certificado de registro, expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que los acredite como tales.

Los créditos deberán destinarse al financiamiento de la producción, comercialización y distribución de cualquiera de los 91 productos básicos enlistados en el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 9 de septiembre de 1980.

Con recursos del Fondo se puede otorgar:

- Aperturas de Crédito Simple
- Créditos Prendarios
- Créditos de Habilitación o Avío

- Créditos Refaccionarios
- Créditos Hipotecarios

E) FIANZAS

El desarrollo industrial en México se inicia en los años treinta, principalmente a través del establecimiento de negocios personales o familiares. El crecimiento de estas empresas se fue dando generalmente de acuerdo con las posibilidades internas de generación de utilidades de las mismas; posteriormente, su desarrollo se empezó a financiar con recursos de terceros provenientes de instituciones bancarias. Finalmente, ya en la década de los setenta, las grandes empresas recurrieron a la Bolsa Mexicana de Valores en busca del financiamiento complementario necesario para sus proyectos de expansión.

No obstante esta situación, en algunos casos prevalecen en el ámbito empresarial los inconvenientes de mantener la mayoría del capital accionario en el seno familiar. Así, se impide una mayor democratización de los capitales como ocurre en los países desarrollados y, con ello, una mayor opción de financiamiento.

Teniendo en cuenta que la planta productiva está compuesta por un gran número de empresas pequeñas y medianas, que por diversos motivos no tienen acceso a los mercados de valores abiertos, el Capital de Riesgo está llamado a desempeñar un papel

de primera importancia para lograr el crecimiento y desarrollo, sobre bases de estructuras financieras sanas y de recursos adecuados y permanentes.

Dentro de nuestro régimen de economía mixta y por los satisfactorios resultados del Pacto (ya en su quinta revalidación), se está dando la reanimación del proceso de inversión. Este reto estimula la formación de un nuevo tipo de administradores con gran espíritu de nacionalismo y competencia.

Como vimos en el punto anterior, Nafinsa creó en 1972 el Fondo de Fomento Industrial (FOMIN), con el objeto de apoyar a la pequeña empresa. Este Fondo es el antecedente de lo que conocemos como Capital de Riesgo.

A principios de 1987 aparecen los Fondos Gubernamentales de Capital y las promotoras privadas de empresas como tenedoras de sus acciones (Holdings), las cuales tienen como objeto ampliar la cobertura de apoyos; ese mismo año inician operaciones las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS), conocidas originalmente como Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo.

El propósito de este programa, es establecerse como un mecanismo para alentar la actividad empresarial independiente que busca el desarrollo de los empresarios sobre todo regionales, estimula el esfuerzo propio y bajo los lineamientos que ellos establezcan, y apoya el desarrollo de nuevas tecnologías.

No es un programa gubernamental que aglutine empresarios en torno de objetivos o proyectos específicos, ni una forma de asociarse con Nacional Financiera para que ella dirija o influya en la empresa. Los modelos de la Banca no siempre satisfacen adecuadamente las necesidades financieras de las pequeñas empresas de reciente creación, debido a que:

1. Los esquemas bancarios consisten esencialmente en el otorgamiento de Créditos
2. El enfoque tradicional de la Banca es hacia el financiamiento de proyectos como ya estudiamos, más que al financiamiento de desarrollo propiamente dicho
3. Generalmente las empresas nuevas, aún con un alto potencial de crecimiento, no satisfacen los requisitos convencionales del crédito y sus garantías, y no cuentan con fuentes alternas de capital
4. No es fácilmente compatible la estructura pesada de un Banco, con la agilidad del manejo empresarial y la administración del riesgo.

Ante este panorama, Nafinsa ha llevado a cabo una transformación en la estructura de la Banca, creando la capacidad de financiar el crecimiento de empresas y proyectos mediante esquemas complementarios, que requieren la participación de otros

agentes económicos; tal es el caso de la orientación de su apoyo a las SINGAS.

Los objetivos son:

- a.- Promover el espíritu empresarial
- b.- Formular nuevos proyectos
- c.- "Armar" el negocio
- d.- Crear un mercado de "demostrador" de acciones, para proveer de capital adicional a empresas de rápido crecimiento
- e.- Sustituir capital por deuda en la estructura financiera de la pequeña empresa

A través de estos objetivos se logra una mayor transparencia en el manejo de Fondos de terceros con la consiguiente especialización y eficiencia en el proceso de inversión; también se crean "redes" de empresas que ayudan a la transferencia de tecnología. Para una etapa de alto crecimiento que esperamos después de la llamada década perdida de los ochenta, es necesario contar con nuevos instrumentos de inversión; por ello las SINGAS son un instrumento idóneo.

El Capital de Riesgo no es simplemente una manera distinta de llamarle a la aportación accionaria en las empresas, se trata de una manera comprometida de invertir en un negocio, no como socio pasivo sino participativo.

Para atender necesidades de financiamiento, el inversionista en Capital de Riesgo elabora un estudio de los proyectos que le proponen, y cuando decide apoyar alguno es porque lo considera rentable a mediano y largo plazo y, con su contribución, hasta factible. La empresa que recibe la ayuda está dispuesta a aceptar el manejo corporativo de la misma, la disciplina que se requiere y la participación del socio capitalista en el control y seguimiento. Por su parte, el inversionista no interviene en la administración, sólo se limita a asesorar y a poner a disposición de la empresa su experiencia y sus relaciones.

PROGRAMAS DE RIESGO COMPARTIDO

Se otorga financiamiento a actividades de innovación, ingeniería en reversa (reproducción de tecnología), adecuación y asimilación tecnológica, optimización, normalización y control de calidad. Se pretende romper con la costumbre de reducir el proceso de innovación a la compra de tecnología extranjera, muchas veces sin preguntarse si es la mejor respuesta al problema de las tecnologías que requiere la compañía hasta el desarrollo de nuevos productos, materiales, procesos o equipos. Este programa otorga créditos por un monto de hasta el 50% del costo de cada proyecto. Para devolver el préstamo, la empresa cuenta con el doble de tiempo que se tardó en desarrollarlo. Las tasas de interés están en función de la modalidad tecnológica seleccionada y se fijan como un determinado tanto por ciento del

costo porcentual promedio, sólo en el caso de que se intente una innovación tecnológica y se fracase, se condonará la devolución del importe.

La evaluación que se hace para determinar el financiamiento contempla aspectos que van desde el tipo de actividad involucrada y el impacto del proyecto en la productividad y la competitividad hasta la viabilidad técnica, industrial y comercial de los resultados. También se requiere que los encargados de realizar la investigación presenten, periódicamente, información sobre los avances técnicos y presupuestarios, avalada con la firma del contratante.

La inserción de la industria mexicana en los mercados internacionales pone de relieve la necesidad de implantar el proceso de modernización tecnológica para aumentar la productividad y competitividad; sobre todo ahora que México está a un paso de firmar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

LA FIANZA DE CREDITO

Entre las nuevas opciones financieras, la fianza de crédito se presenta como un instrumento muy atractivo.

Prácticamente, en todas las operaciones comerciales que no

se realicen al contado, la fianza de crédito puede funcionar para garantizar al beneficiario el cumplimiento de la obligación de pago a cargo del adquirente de un bien o servicio.

También es factible utilizar esta fianza para garantizar el cumplimiento de otro tipo de obligaciones de pago, como son los derivados de operaciones de arrendamiento financiero y de factoraje. En el pasado cercano la emisión de fianzas de crédito estaba muy limitada; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió, en 1951, circulares que prohibieron expedir fianzas para garantizar el pago de facturas comerciales o documentos que acreditaran traslación de dominio de bienes muebles, el pago de títulos de crédito, el pago de dividendos y el pago de obligaciones derivadas del contrato de depósito irregular.

Prácticamente, las únicas fianzas de crédito que se autorizaron en forma abierta y general fueron para garantizar los créditos que Pemex y Sicartsa, otorgaban a distribuidores o compradores. El resto de empresas públicas o privadas se quedaron fuera de este esquema.

En la actualidad y gracias a la nueva mentalidad de las autoridades hacendarias del país que están impulsando el desarrollo y modernización ante las instituciones que integran el sistema financiero del país, como los distintos instrumentos financieros que operan, se está autorizando a las afianzadoras el otorgamiento de fianzas para garantizar el cumplimiento de

diversas obligaciones de pago de dinero, para todo tipo de empresas, públicas o privadas. En estas nuevas condiciones las empresas podrán contar con mayores posibilidades financieras y una mayor seguridad jurídica en los negocios de crédito que realicen.

Para ello conviene señalar que esta figura no es un aval, una carta de crédito, un seguro de crédito ni tampoco un crédito.

En el caso de la fianza de crédito y el seguro de crédito, ambos instrumentos tienen como objetivo proteger al beneficiario. Pero mientras que el seguro no involucra directamente a los que compran, la fianza pide garantías individuales a los compradores, pues la base técnica de la fianza no radica en el volumen de primas, sino en la contra-garantía exigida al fiador y a sus co-obligados.

Esta figura tiene ventajas en relación con otros instrumentos en cuanto a la reclamación. Sobre todo, en lo que se refiere a la agilidad en el pago.

La ley de fianzas establece un plazo de pago de 30 días a partir de la exigibilidad, mismo que se da por falta de pago de la obligación garantizada. Sobre el procedimiento de recuperación de este instrumento financiero, puede iniciarse antes del incumplimiento, según lo permita la ley. La afianzadora cuenta con el procedimiento especial de cobro

establecido por la propia ley, y al contar con garantías específicas que pueden ser gravadas, su derecho puede tener preferencia en la recuperación.

La fianza de crédito se contrata con el fiado, contando con la aceptación del beneficiario; normalmente es el fiado quien paga la prima. Para evitar quebrantos las afianzadoras utilizan las técnicas de análisis, investigación, información y documentación para comprobar las garantías. De hecho los dos elementos fundamentales en el análisis son la viabilidad del negocio y las garantías.

Lo más importante es su viabilidad, porque una buena garantía no convierte un mal crédito en un buen negocio.

La misión de la fianza de crédito consiste en proteger el patrimonio de una empresa por medio de un apoyo condicionado. No se trata de que la fianza supla las actividades que la empresa tiene que realizar para operar con éxito el crédito que otorga a sus clientes, sino simplemente el que tenga la fianza como un apoyo adicional para reducir al máximo los quebrantos de un incumplimiento. La afianzadora no puede asumir funciones que en forma primaria corresponden al beneficiario, tales como la de análisis de crédito y cobranza; éstas las debe realizar la empresa beneficiaria.

Es importante que las empresas que utilicen las fianzas de

crédito entiendan que son responsables del crédito que pidan. El fiado tiene la responsabilidad de pagar y el acreedor tiene la responsabilidad de buscar negocios bien cimentados.

TARJETAS DE CREDITO

Como otra alternativa más de financiamiento tenemos las tarjetas de crédito, usándolas adecuadamente. Como su nombre lo indica, son tarjetas de identificación mediante la cual se goza de un crédito dado por una institución bancaria o comercial, a corto plazo y pagaderos normalmente a 30 días. Aunque sabemos que puede utilizarse este financiamiento hasta un año mediante pagos mensuales, abonando el 10% de la deuda más un interés pactado previamente, hasta su liquidación.

El Secretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Doctor Pedro Aspe A., aseguró durante su última comparecencia el 24 de Noviembre de 1990, ante la Cámara de Diputados, que se evitará que las pequeñas empresas sean sujetas de la usura que cobra hasta el 6% quincenal sobre préstamos, al tiempo que anunció que el Banco Nacional del Pequeño Comercio, será uno de los de mayor desarrollo durante el próximo año. Esto, dijo, posibilitará que la institución pueda dar servicio de arrendamiento, factoraje y almacenamiento, al tiempo que haga sujetos de crédito a las pequeñas empresas que de otra manera no serían sujetas del mismo. En este sentido, dijo que Juan José

Páramo, Director de Nacional Financiera, ya está haciendo pruebas piloto sobre la base de otorgar tarjetas de crédito sin tener que recurrir a un Banco necesariamente; se trata de empresas que por sus características o por el bajo monto de sus necesidades financieras, así como su potencial económico, no son atendidas como se merecen por la Banca comercial.

No se trata de subsidiar a nadie, sino de atender a tan importante sector. Sabemos que las tres instituciones de fomento más importantes canalizan a través de las pequeñas empresas casi todos sus créditos. Banpeco lo hace con el 80%, Nafinsa con el 90% y Bancomext con el 30%, por lo tanto, estas noticias son halagadoras para cualquier micro-empresa, pues se abren más puertas para buscar recursos financieros aprovechables para nuestro desarrollo y crecimiento.

CAPITULO V

EL SISTEMA BURSATIL, FINANCIAMIENTO E INVERSION

5.1 DIFERENTES INSTRUMENTOS BURSATILES COMO TIPO DE FINANCIAMIENTO E INVERSION

El sistema bursátil mexicano está formado por:

La Comisión Nacional de Valores, la Bolsa Mexicana de Valores, las Casas de Bolsa, las Casas de Cambio, el Instituto Nacional para el Depósito de Valores (INDEVAL) y el Instituto Mexicano del Mercado de Capitales. Sus funciones son:

La Comisión Nacional de Valores

Es la responsable de proponer y regular las políticas de orientación, control y vigilancia de seguros y valores en el país. Depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La Bolsa Mexicana de Valores

Es la integrante del mercado de valores, en donde se efectúan las operaciones de compra-venta de los títulos inscritos y autorizados por la ley.

Las Casas de Bolsa

Son intermediarios entre las compañías emisoras de acciones

y los inversionistas. Son empresas privadas, con personal autorizado y especializado.

Estas empresas tienen departamentos altamente capacitados en análisis y promoción, que les permiten asesorar tanto a emisoras como a inversionistas en la compra-venta de valores.

Las Casas de Cambio

Son las únicas empresas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para compra-venta de monedas extranjeras y su canje a moneda nacional. También hacen funciones de traslados y depósitos.

El Instituto Nacional para el Depósito de Valores

Es la entidad encargada de salvaguardar físicamente todos los valores manejados por la Bolsa.

El Instituto Mexicano del Mercado de Capitales

Su función es la de organizar las actividades en materia de capacitación y especialización del personal que trabaja en el Mercado de Valores, así como la de difundir y promover ante el

público en general, las actividades y funciones del mismo.

El Mercado Bursátil Mexicano está organizado en dos niveles y dos sectores:

El Primer Nivel o Mercado Primario

Está constituido por la intermediación entre las empresas emisoras y las Casas de Bolsa en la colocación de una nueva emisión de acciones en la cual existe entrada de dinero fresco para la empresa emisora.

El Segundo Nivel o Mercado Secundario

Se refiere al mercado diario de acciones (y de cualquier otro valor), está constituido por la intermediación entre las Casas de Bolsa y los Inversionistas, ya sea en personas físicas o morales; su función es la de poner en contacto a demandantes y oferentes de valores y hacer llegar al mercado los recursos necesarios para financiar sus actividades mediante el cobro de comisiones y aranceles.

El Sector Mercado de Capitales

Es donde se conjugan la oferta y demanda de fondos para el

financiamiento e inversión de los valores con vencimiento a largo plazo, como son bonos, obligaciones, acciones, etc.

El Sector del Mercado de Dinero

Es donde se manejan los valores con vencimiento a corto plazo. Puede definirse como un Mercado de Instrumentos de renta fija de realización inmediata. Incluye operaciones con los siguientes instrumentos: Cetes, Aceptaciones Bancarias, Papel Comercial Bursátil y Extrabursátil; es la parte del mercado de valores de mayor crecimiento desde 1980. Por lo tanto, el Mercado de Dinero es el mecanismo mediante el cual se pone en contacto la oferta y la demanda de dinero a plazos menores de un año y que en la práctica se da de 1 a 91 días. Este mecanismo consiste en colocar y distribuir valores, que son emitidos en serie o en masa y que por sus características son susceptibles de oferta y demanda.

Las operaciones bursátiles

Son las transacciones que se realizan físicamente en el salón de remates de la Bolsa de Valores por los operadores de piso.

Se clasifican de dos maneras: una en función a la forma de

contratación y la otra según su plazo de liquidación.

1. Según su forma de contratación, las operaciones pueden ser en firme, de viva voz, cruzadas y camas.

Operación en firme es aquella en que el inversionista pide a su corredor compre o venda una acción a un precio determinado.

Operación de viva voz es en la que el inversionista deja a criterio de su corredor el precio de compra-venta.

Operación cruzada es aquella en que un mismo corredor recibe instrucciones de dos de sus inversionistas, uno para comprar y otro para vender, la misma acción.

La Cama es una operación en firme con opción de compra o venta, dentro de un margen de fluctuación del precio preestablecido.

2. Por su forma de liquidación, las operaciones pueden ser de contado y a futuro.

Operaciones de contado son aquellas cuyo importe debe liquidarse a más tardar a los dos días hábiles siguientes al que fueron concertadas, conforme al horario establecido por INDEVAL. En algunos casos son de 24

horas.

Operaciones a futuro son la compra-venta por anticipado de valores cuyo cumplimiento habrá de efectuarse a un plazo y un precio determinado y a una fecha posterior.

Me voy a referir brevemente a los diferentes instrumentos y mecanismos que existen en el Mercado de Valores para la obtención de financiamiento, por parte de las empresas mexicanas y en especial las pequeñas.

Es muy importante el papel que desempeña un Mercado de Capitales para un país como México, que aspira a mejores niveles de desarrollo.

Las empresas pequeñas tienen en el Mercado de Capitales una alternativa valiosa para obtener recursos tanto a corto como a largo plazo que les permita financiar su crecimiento.

Con la apertura de las fronteras al comercio, la empresa pequeña debe competir internacionalmente; para ser exitosa, ésta debe proveer productos y servicios con la calidad y precio mundialmente competitivos, además de contar con una estructura financiera sana que apoye su crecimiento. El Mercado de Capitales ayuda a lograr este último objetivo.

A pesar de que algunos instrumentos de financiamiento del

Mercado de Valores por su naturaleza están disponibles sólo para empresas de cierto tamaño, otros pueden utilizarse para financiar a empresas pequeñas y medianas.

Por el lado de instrumentos de deuda, podemos mencionar el papel comercial y las obligaciones, mientras que tratándose de financiamiento vía capital, podemos pensar que una Sociedad de Inversión de Capitales (SINCA) sea un paso intermedio para poder eventualmente obtener capital a través de una oferta pública de acciones. (las Sinca como alternativa de financiamiento las estudiamos más ampliamente en el capítulo pasado, inciso E) de Fianzas y Tarjetas).

A continuación mencionaré los instrumentos de financiamiento del mercado de valores que considero disponibles para la pequeña empresa, así como comentaré las principales características de cada uno de ellos.

1. Papel Comercial

Son pagarés suscritos por sociedades anónimas mexicanas denominados en moneda nacional (o en moneda nacional indexados al tipo de cambio libre) y destinados a circular en el mercado de valores.

Ventajas

obtención ágil y oportuna de recursos de corto plazo para

financiar capital de trabajo, el costo de los recursos no se eleva por reciprocidad, las condiciones de cada emisión de monto y plazo pueden adaptarse a las necesidades de la empresa.

Características

Monto: no existe monto mínimo, y el monto máximo está en función de la capacidad de pago de la empresa.

Plazo

El plazo máximo es de 360 días. Debido a que la autorización se otorga por un año, el emisor puede volver a emitir pagarés a cada vencimiento o paralelo a la(s) emisión(es) vigente(s), siempre y cuando no se rebase el monto autorizado.

Intereses

El papel comercial se cotiza en términos de descuento. Esta tasa será variable y se negociará entre la empresa emisora la Casa de Bolsa de acuerdo a las condiciones del mercado de dinero.

Garantías

Puede ser quirografario o avalado por una Sociedad Nacional de Crédito.

Emisoras

Podrá ser emitido por empresas mexicanas. En el caso del indexado, la emisora generará flujo en dólares suficiente o mantendrá cuentas por cobrar en dicha moneda similares en plazo y

superiores al monto de las emisiones.

Destino de los Fondos

Requerimiento de capital de trabajo.

Posibles Adquirentes

El papel comercial podrá ser adquirido libremente por personas físicas o morales, de nacionalidad mexicana o extranjera.

2. Obligaciones

Son títulos de crédito, que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de la sociedad que los haya emitido. A través de estos títulos, las empresas emisoras se obligan a pagar a sus tenedores, en fechas previamente establecidas, los intereses correspondientes y a restituir el capital mediante amortizaciones sucesivas.

Ventajas

Obtención de recursos a largo plazo para financiar proyectos de expansión, que le permiten a la empresa mantener su liquidez, el costo de los recursos no se eleva por reciprocidad, las condiciones de la emisión son adaptables a los requerimientos de la empresa.

Tipos de Obligaciones

a) En función a las garantías:

Quirografarias

Se caracterizan por no contar con una garantía específica, sin embargo, se encuentran respaldadas por una estructura financiera sana y se establecen limitaciones financieras para garantizar la solvencia de la empresa durante la vigencia de la emisión.

Hipotecarias

Están garantizadas por una hipoteca sobre bienes inmuebles, propiedad de la emisora, por un monto que cubre la emisión.

b) En función de su indexación:

Obligaciones indexadas al tipo de cambio libre

Se denominan en moneda nacional, sin embargo, para efectos de pago de intereses y de amortización del principal, éstas se efectúan al monto que resulte de convertir a moneda nacional el valor de la emisión en dólares al tipo de cambio libre. Son obligaciones en moneda nacional.

c) En función a la amortización:

Convertibles (no disponibles para la pequeña empresa)

Otorgan la opción a sus tenedores de convertir las obligaciones en acciones de la empresa emisora en determinadas fechas y con fórmulas de conversión predeterminadas. No convertibles: no otorgan la opción anterior.

Características de las obligaciones

Monto

No existe un mínimo y el máximo dependerá del tamaño del proyecto y de la capacidad de pago de la empresa.

Plazo

El mínimo son tres años, y aun cuando no está establecido un plazo máximo, las últimas emisiones llegan hasta siete años.

Plazo de gracia

Puede establecerse un período de gracia, en función de las necesidades de la empresa, después del cual se iniciará el pago de las amortizaciones y no podrá exceder de la mitad del plazo de la emisión.

Amortización

Puede ser trimestral, semestral o anual. Asimismo la amortización puede ser anticipada pagando una prima sobre el valor nominal de las obligaciones que se amorticen anticipadamente.

Tasa de Interés

Se establece una tasa base (Depósitos Bancarios, Cetes, Aceptaciones Bancarias, etc.) a la cual se le suma una sobretasa.

Disposiciones

La empresa puede obtener la totalidad de los recursos en una sola emisión, o realizar varias emisiones conforme se vayan requiriendo dichos recursos.

Pago de Intereses

Trimestralmente, algunas emisiones lo hacen mensualmente.

Destino de los Recursos

Principalmente para realizar inversiones en activos fijos, producto de nuevos proyectos o ampliaciones a la planta productiva de la empresa emisora. Previa autorización, los fondos pueden destinarse a reestructurar pasivos.

Limitaciones Financieras

Se establecen algunas limitaciones en relación a la estructura financiera y corporativa de la emisora, mismas que deben mantenerse dentro de ciertos rangos durante la vigencia de la emisión, como ejemplos tenemos activo circulante / pasivo circulante, pasivo total / capital contable, restricciones al pago de dividendos, etc.

Posibles adquirentes

Personas físicas o morales mexicanas o extranjeras, instituciones de seguros y fianzas (hasta 5% de la emisión), fondos de pensiones y primas de antigüedad (hasta 5% de la emisión), sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y uniones de crédito.

3. ACCIONES

Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS)

Las acciones como un medio de financiamiento permanente ofrece muchas ventajas, sin embargo, una oferta pública de acciones, por su naturaleza, requiere que sea hecha por una empresa de cierto tamaño, mediana o pequeña.

Para las empresas pequeñas y medianas, existe otro mecanismo para obtener capital accionario: Las Sincas.

Las Sincas fueron, como ya vimos, introducidas a raíz de la entrada en vigor de la Ley de Sociedades de Inversión en Abril de 1985. La justificación del establecimiento de las Sincas está dada por la iniciativa de Ley al reconocer ésta la estructura financiera de las empresas. Las Sincas aportan y canalizan capital de riesgo para apoyar expansión de empresas existentes, además de que promueven y financian la inversión.

A diferencia de otros tipos de Sociedades de Inversión, las Sincas:

- No pueden recomprar sus propias acciones, por consiguiente, se trató de Sociedades de tipo cerrado.
- El comité de valuación de sus acciones debe estar formado por personas físicas o morales independientes de la Sinca, así como de las emisoras de los valores y documentos que forman parte de su activo.
- Pueden obtener préstamos y créditos para llevar su objetivo social.
- Pueden operar con valores y documentos que no estén inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Pueden adquirir el control de la empresa

Las Sincas operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos de largo plazo, que tengan inversión mexicana mayoritaria o que la lleguen a tener con la participación de la Sinca, que sus actividades estén relacionadas con la creación de importaciones, incremento de exportaciones, estímulo de proyectos industriales y turísticos o cualquier otra que contribuya al desarrollo económico del país.

Al adquirir la Sinca un determinado porcentaje de acciones de la empresa promovida, el objeto es darle a esta última el desarrollo y expansión de sus actividades, para que una vez que a su juicio sean alcanzados los objetivos, pueda la Sinca vender sus acciones a través de una oferta pública.

Es así cómo una SINCA puede ser un "puente" o un paso intermedio para que la pequeña empresa pueda llegar a hacerse pública.

Las acciones son los únicos valores de renta variable del mercado y están definidos como títulos de valor, a largo plazo, que representan una parte del capital social de las empresas. Esto significa que el propietario de una acción es socio de una empresa en la parte proporcional que representa su acción.

Las acciones se dividen en comunes y preferentes; las comunes son aquellas que confieren los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones a sus tenedores, tienen derecho a voz y voto en la asamblea de accionistas, así como a percibir dividendos; las acciones preferentes son las que garantizan un dividendo anual mínimo. En caso de liquidación de la empresa, siempre tienen preferencia sobre todo tipo de acciones que existan en circulación en ese momento, y se caracterizan también por no tener derecho a voto en las asambleas.

Las acciones son el único instrumento en la Bolsa que

involucra un riesgo y es el único, además, cuyos rendimientos en su totalidad no están sujetos a impuestos a las personas físicas. Para difundir y analizar la pauta del comportamiento de este instrumento, la Bolsa Mexicana de Valores publica diariamente un índice de precios y cotizaciones. La función de éste es la de reflejar y registrar los cambios en los precios del mercado con base en una muestra seleccionada de todas las acciones cotizadas.

Asimismo, la Bolsa agrupa las acciones en 7 sectores y 23 ramos, de acuerdo con la especialidad de las emisoras y publica índices sectoriales para cada uno de sus sectores. Actualmente el mercado accionario representa el mayor dinamismo y mejores rendimientos para la mayoría de los inversionistas.

El crecimiento de los principales indicadores del mercado de acciones, ha generado que varias empresas soliciten colocar sus acciones con lo cual, de hecho, recurren a una forma de capitalización que reemplaza o complementa los mecanismos tradicionales de financiamiento a largo plazo.

La colocación de acciones pueden ser:

Primarias o Secundarias.

Las primeras son cuando se buscan recursos frescos para la empresa, es decir, aumentar el capital social.

Las segundas, en cambio, es cuando los recursos pertenecen a algún accionista que desea vender su participación. Estos recursos no ingresan a la empresa, sino que se colocan en el mercado de valores para que se coticen según la oferta y la demanda.

Para poder realizar una colocación, las empresas deben cumplir con los siguientes requisitos:

Tener capital mayoritariamente mexicano, autorización de la CNV (Comisión Nacional de Valores), inscribir sus valores en la BMV (Bolsa Mexicana de Valores) e informarles trimestralmente sobre su situación financiera, la cual, a su vez, se hace pública.

El costo que implica la emisión de acciones está representado por la tasa de rendimiento exigida por los nuevos accionistas, la comisión pagada a los colocadores, las cuotas a la CNV, a la BMV y al Indeval, el costo del estudio técnico de factibilidad y los gastos de promoción, publicidad e impresión. Este tipo de financiamiento para las empresas representa una fuente adicional que complementa el crédito tradicional y a menor costo.

Instrumentos bursátiles de financiamiento para el gobierno.

Desde que se nacionalizó la Banca, el 1° de Septiembre de

1982, es incuestionable el desarrollo del mercado de valores que pasó de una captación del 1% del ahorro nacional al 22%. Este fenómeno se explica porque México es de los pocos países que maneja el mercado de dinero dentro de la Bolsa de Valores. Los Cetes han sido el principal promotor de este crecimiento, ya que representa casi el 90% del total operado por la Bolsa.

La paradoja consiste en que racionalmente, de acuerdo con la teoría financiera, un instrumento completamente líquido como es el Cete, debe pagar menores rendimientos que un instrumento a plazo fijo (al tener menos liquidez su posición representa un riesgo mayor), sin embargo, en México esto no sucede así, los Cetes ofrecen mayores rendimientos que los instrumentos a plazo fijo ofrecidos por la Banca.

Son títulos de crédito a corto plazo emitidos y garantizados por el gobierno federal cuya colocación y regulación están a cargo del Banco de México. Estos Certificados de la Tesorería, fueron creados para regular el medio circulante y financiar al gobierno, sus características son que:

Son inversiones de alta liquidez, completamente seguras, se pueden adquirir semanalmente los días jueves, la duración máxima no podrá exceder de un año, el valor unitario es de diez mil pesos, el rendimiento que producen es libre de impuestos para las personas físicas; para las personas morales es acumulable a su resultado fiscal, el rendimiento que producen está totalmente

asegurado al vencimiento.

Los Certificados de la Tesorería de la Federación pueden darse en préstamo a las Casas de Bolsa; si éstas los venden, los fondos provenientes de esa venta generalmente son utilizados para financiar algún otro tipo de operación a corto plazo. Los Cetes empezaron operaciones en 1978.

Los Petrobonos son certificados de participación a largo plazo con reembolso garantizado, que producen un rendimiento fijo mínimo pagadero trimestralmente. Son emitidos por Nacional Financiera, la cual se obliga a pagar al vencimiento de la emisión (normalmente a tres años); el valor del título es de acuerdo al precio del petróleo mexicano en el mercado internacional. Es una de las pocas inversiones en materias primas en el mundo con protección hacia abajo; esto es, no es posible nominalmente perder dinero, ni aún en el caso de que el petróleo bajara de precio, ya que incluye un precio mínimo de garantía.

De lo anterior, podemos decir que es el instrumento del mercado más heterogéneo, ya que otorga por un lado pago trimestral de intereses y por otro lado ofrece una ganancia de capital, además de ser una protección contra el riesgo bancario. Su valor está representado por el precio del barril de petróleo en dólares, con lo que combina las ventajas de los mercados de renta variable y de rendimiento preestablecido.

Todas sus emisiones se han caracterizado por una gran movilidad y aceptación en el mercado, lo que no debe extrañarnos debido a sus características y las presiones sobre el deslizamiento del peso que lo han favorecido hasta el momento. Su evolución depende exclusivamente de los montos ofrecidos ante una demanda insatisfecha. Para obtener financiamiento con Petrobonos, salvo en el caso de incrementarse el precio del petróleo, para efectos prácticos equivalen a la obtención de créditos en dólares. Cuando se presenta el caso de alza en el precio del crudo, la desventaja que representa el encarecimiento del adeudo para el gobierno federal, es más que compensada por la adicional y mucho mayor entrada de divisas que los aumentos en el precio del petróleo significan para el país.

Una mayor utilización de instrumentos de este tipo puede ser una alternativa muy atractiva de financiamiento para el gobierno federal, con lo cual ayudarían muchísimo a las pequeñas empresas.

CONCLUSIONES

En todo el mundo se vive una época de inflación que cada país trata de contrarrestar, para ello se necesita de grandes sacrificios y muchos esfuerzos.

En México, nuestro gobierno implantó como alternativa el PEOE a finales del mandato del Lic. Miguel De la Madrid y por lo menos funcionará hasta finales de 1991. La intención de este Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico es el de aumentar el poder adquisitivo y la posibilidad de generar recursos, así como evitar el deterioro de la estructura financiera empresarial. Antes del mismo, la inflación orillaba a las pequeñas empresas a tener una producción insuficiente, un exceso en su afán de lucro al cambiar precios sin ton ni son, al acaparamiento y especulación, aunado a las altas tasas de interés sobre créditos.

Los ojos del mundo están ahora centrados en el Golfo Pérsico, en Enero de 1991, por la latente posibilidad de guerra ya que ésta crearía recesión económica con todo y sus consecuencias. Como vemos, en todas partes y desde hace muchos años nos sigue la sombra de la inflación; por esto mi tesis está enfocada a la planeación financiera de las pequeñas empresas, o sea la búsqueda de métodos o alternativas para sostenerse (dentro de la inflación actual).

Actualmente las empresas se ven obligadas a solicitar recursos financieros de acuerdo a su capacidad, donde dichos recursos sean para hacer frente a compromisos adquiridos en forma inmediata, o bien, para mantener sus niveles de capacidad, de operación o de crecimiento. La problemática que enfrentan las pequeñas empresas tienen repercusiones importantes en su solvencia y estabilidad financiera, por lo que es trascendental llevar a cabo estrategias para su planeación financiera, para administrar eficientemente a la empresa dentro de un marco inflacionario. Es indudable que para tener planeación, es necesario que se vaya implementando un análisis financiero de la misma para darnos cuenta de la situación existente y posteriormente establecer una metodología para el análisis de la misma. Dentro de nuestra planeación se llevará a cabo la toma de decisiones en cuanto a las diferentes alternativas de financiamiento que sean más convenientes para la empresa; la herramienta elemental serán los presupuestos.

Los Bancos otorgan diferentes instrumentos de financiamiento a los que pueden recurrir las empresas y dentro de su colocación y canalización de recursos está la de coadyuvar a resolver los problemas de insuficiencia de fondos. Esta alternativa se ha visto afectada por la competencia indirecta que tienen contra instrumentos gubernamentales tales como los CETES que ofrecen liquidez inmediata y tasas de interés superiores a los de los depósitos bancarios. Así, las Instituciones Nacionales de crédito ven disminuidas sus fuentes de captación, o sea los

ahorradores, lo que sumado a los índices de inflación ocasiona que las tasas de interés lleguen a niveles extremadamente altos.

Por lo anterior se ve un encarecimiento de los recursos tradicionales de financiamiento como lo es mediante créditos bancarios, lo cual ha orillado a las empresas en su mayoría medianas y grandes, aunque sin olvidar algunas pequeñas, a hacer uso de recursos financieros como los que ofrece el sistema bursátil. Esto llevará a un incremento en la desintermediación financiera en detrimento de las Sociedades Nacionales de Crédito, fortaleciendo a su vez a los mercados paralelos.

Esta situación a simple vista parece nociva para el sistema bancario pero, de hecho, nos acerca a esquemas de financiamiento más modernos y eficientes donde realmente es la oferta y la demanda de crédito la que determina el costo de éste.

Las arrendadoras financieras constituyen hoy por hoy una importante fuente, que complementa los servicios otorgados por intermediarios financieros para la obtención de activos fijos y capital de trabajo. Estas no sustituirán las fuentes tradicionales de financiamiento, pero sí dan un gran apoyo y las complementan en beneficio de los demandantes.

Los Fondos o Fideicomisos tienen la finalidad de otorgar créditos específicos, cuyos propósitos son satisfacer los

requerimientos financieros de las empresas y por ende reducir el costo real del financiamiento.

Dichos créditos al cubrir una necesidad financiera específica, evita el uso innecesario de líneas de crédito directo de alto costo y al mismo tiempo permite a la Banca utilizar más eficazmente los diversos fondos del fomento gubernamental.

En la actualidad, las empresas no deben perder de vista la existencia del crédito de fomento como posibilidad "barata" de financiamiento. Los programas de los fondos de fomento representan una opción de crédito interesante para quienes buscan incorporarse al proceso de reconversión industrial; mediante éstos las empresas pueden obtener un financiamiento para la reorientación productiva, la rehabilitación financiera o para su modernización en áreas de una mayor competitividad externa o de sustitución de importaciones. Los apoyos son para capital de trabajo, inversión de activo fijo, suscripción de capital accionario, estudios e investigaciones sobre desarrollo tecnológico, empresas de servicio industrial y la capacitación administrativa, técnica y operativa, además de asistencia técnica.

El Mercado Bursátil Mexicano se ha convertido actualmente en el sector más dinámico de la economía mexicana. Esto se ve reflejado en el Mercado de Valores donde se ha registrado un crecimiento sin precedente a partir de la nacionalización de la

Banca y a pesar del crack bursátil de octubre del '87. De acuerdo a lo anterior, el financiamiento de recursos financieros vía Mercado Bursátil, ha predominado el crédito a corto plazo y a través de instrumentos como son:

Las aceptaciones bancarias, el pagaré empresarial bursátil, el papel comercial y el papel comercial extrabursátil, etc.

En lo que respecta al gobierno federal, sus financiamientos se han visto agilizados mediante los CETES y los PETROBONOS sobre todo, dentro de los cuales predominan el corto plazo y tasas de rendimiento crecientes y que hoy en día vienen a ser para el gobierno una fuente de financiamiento importantísima, ya que con ello reduce en parte el déficit público.

Por lo antes expuesto, concluyo que sin una buena planeación de nuestros recursos financieros, la empresa no va a salir adelante sino al contrario: queda en peligro de tener que cerrar por una mala administración, deficientes tomas de decisiones, demasiadas deudas, presupuestos mal hechos por área en donde se vendría abajo todo el sistema planeado para la empresa, etc.

Actualmente, como ya vimos, tenemos muchas opciones para obtener recursos financieros y en varias partes, sin tener que "caer" únicamente en un solo tipo de financiamiento; habría que estudiar perfectamente el tipo de empresa y sus necesidades para determinar el monto, tipo y duración de nuestro recurso.

BIBLIOGRAFIA.

Carreño, Alberto María.

Breve Historia del Comercio.

Ed. Porrúa, 1964.

Dessler, Gary.

Organización y Administración: Enfoque Situacional.

Ed. Prentice Hall Hispano Mexicana, 1988.

Dickson J. Franklin.

El Exito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas.

Ed. Diana, 9ª edición, 1987.

Franks J.R., Broyles J.E.

Técnicas Modernas de Administración Financiera.

Ed. Limusa, 1983.

Gómez Ceja Guillermo.

Planeación y Organización de Empresas.

Edicol, Sexta edición, 1985.

Kast E. Freemont, Bosenweig E. James.

Administración en las Organizaciones.

Ed. Mc. Graw Hill, 1981.

León Curiel, Alfonso.

Planeación y Gestión del Crédito Bancario.

Ed. Trillas, 1985.

López Riestra, Francisco.

Prácticas Bursátiles 1990.

Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V.

Moreno P., Abraham.

Planeación Financiera para Epocas Normales de Inflación.

Ed. Ecasa, 1985.

Philippatos, George.

Fundamentos de Administración Financiera.

Ed. Mc Graw Hill, 1980.

Reyes Ponce, Agustín.

Administración de Empresas. Teoría y Práctica. 1ª parte.

Ed. Limusa, 1968.

Reyes Ponce, Agustín.

Administración de Empresas. Teoría y Práctica. 2ª parte.

Ed. Limusa, 1968.

Ríos Szalay, Adalberto.

Orígenes y Perspectivas de la Administración.

Ed. Trillas, 8ª edición, 1985.

Tower B., Ralph.

Manual de Finanzas para Negocios en Pequeño.

1955.

Zwick, Jack.

A Handbook of Small Business: Finance.

S.M.A. Washington DC, 1975.

Administración Financiera.

Ed. C.E.C.S.A., 8ª edición, 1984.