

22  
22



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

Facultad de Contaduría y Administración

**LA FALTA DE CREDITO OPORTUNO EN  
LA PEQUEÑA EMPRESA**

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION  
P R E S E N T A  
JORGE HERNANDEZ BOTELLO

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Director del Seminario:  
C. P. JOSE ROMO DIAZ



Cd. Universitaria, D. F.

Julio de 1989



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## INDICE

INTRODUCCION	1
1. Metodología de la investigación	
1.1. Metodología básica .....	4
2. Fuentes de financiamiento	
2.1. Financiamiento de la pequeña empresa.....	9
2.2. Determinación de las necesidades financieras de la pequeña empresa.....	12
2.3. Tipos de fuentes de financiamiento.....	15
3. Estructura financiera de la pequeña empresa	
3.1. Conceptos y funciones de la estructura financiera...	20
3.2. Evaluación de la estructura financiera.....	26
3.3. Diferentes usos de la estructura financiera.....	31
4. Crédito	
4.1. Definición y características generales.....	35
4.2. Mercado de dinero y de capitales.....	41
4.3. Instituciones y organizaciones de crédito.....	46
5. El crecimiento y desarrollo económico de la pequeña empresa	
5.1. Objetivos y estrategias en la pequeña empresa.....	53
5.2. Expansión y crecimiento de la pequeña empresa.....	57
5.3. Desarrollo de la pequeña empresa.....	61
Alcances y limitaciones del trabajo de investigación.....	67
Conclusión.....	68
Bibliografía.....	71

## INTRODUCCION

## INTRODUCCION

A medida que el tiempo transcurre, cada persona emprende su búsqueda del éxito por diferentes senderos. Algunos tratan de lograrlo, formando un negocio privado. Muchos de los cuales suelen ser al iniciarse "pequeñas empresas".

Desde su inicio la pequeña empresa estara sometida a la existencia de presiones tanto internas como externas; derivadas del mercado al que sirve y del ambiente donde se desenvuelve. Siendo recomendable que se tengan en consideración dichas presiones y aquellos cambios que sobrevienen, unos debidos al crecimiento de la empresa, otros a imitaciones en el mercado, etc.

Sin embargo uno de los problemas a que debe de hacer frente la pequeña empresa, es el limitado acceso al crédito. A lo cual se atribuye un alto índice de fracasos empresariales pequeños y aunado a ello, la falta de un historial crediticio, son algunos de los obstáculos que dificultan la obtención de un crédito.

Si bien es cierto que el crédito de la pequeña empresa por lo general no tiene la atención que debería de darse en comparación con las empresas grandes, debido a que su capacidad de crédito tiene una tendencia a deteriorarse con mucho más rapidez, también es cierto que las diversas restricciones y medidas gubernamentales afectan de manera perjudicial su crecimiento. Por lo que las empresas pequeñas con potencial, sólo pueden crecer en relación directa a su habilidad para poder financiar su crecimiento.

El desarrollo de la pequeña empresa es un tema que considerado en si mismo importante y suscita creciente interés entre cuantos se consagran a la tarea de impulsar el desarrollo económico. Por que, debe reconocerse que no ha recibido la atención que merece, ni se ha sistematizado (su estudio ).

Por otro lado la mayoría de las empresas pequeñas se ven --  
desfavorecidas por la carencia de estímulos por parte de los orga-  
nismos gubernamentales que ayuden a la obtención de créditos en -  
forma oportuna para apoyar el crecimiento y desarrollo de la mis-  
ma y con ello, fomentar la economía del país.

El presente estudio pretende plasmar de una forma sencilla\_\_  
políticas y métodos que colaboren con el crecimiento y desarrollo  
de la pequeña empresa basado en un financiamiento adecuado.

## **CAPITULO 1**

### **"METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION"**

## 1.1. Metodología básica

Tema: La falta de crédito oportuno en la pequeña empresa.

- \* Para la elección del tema se siguió el procedimiento deductivo; de lo general a lo particular.

Motivos:

- \* Es de interés para el investigador.
- \* Existe bastante información documental.
- \* Puede ser relevante para la pequeña empresa.
- \* Aunque el tema se ha tratado en sus diversos aspectos, puede aportar ciertos beneficios para su aplicación.

Planteamiento del problema:

¿ Por qué es indispensable la obtención de un crédito oportuno para la pequeña empresa ?

Objetivos de la investigación:

- \* Cumplir con el requisito indispensable de la parte escrita del examen profesional para la obtención del título de licenciatura en administración.
- \* Buscar un apoyo y la obtención de beneficios para la pequeña empresa de nuestro país.
- \* Procurar la ampliación de conocimientos generales del área.

Tipo de investigación:

- \* Es una investigación documental, recurriendo a fuentes directas e indirectas, tratando de producir un trabajo original que aporte nuevas ideas en relación con el tema en estudio.

### Hipótesis de trabajo:

- \* El crédito oportuno permite obtener el crecimiento y desarrollo económico a la pequeña empresa.

### Obtención de datos:

- \* Para recabar la información, se revisaron libros y artículos sobre el tema, seleccionando los datos más relevantes, buscando el material en la biblioteca de la Facultad de Contaduría y Administración, así como en los diversos centros de información y estadística relacionados con la pequeña empresa.

### Tratamiento de los datos:

- \* La información obtenida se fue ordenando y clasificando de acuerdo a los temas y subtemas propuestos en el temario - tentativo.

### Aspectos generales de la investigación:

- \* El presente estudio se realizó con la finalidad de que sus interpretaciones puedan surtir efecto en la zona del D.F.. Así como también los resultados de la investigación no podrán aplicarse a las grandes empresas, debido a que presentan una problemática diferente, ya que deberá ser objeto de otras investigaciones posteriores.

- \* La investigación parte con el siguiente temario.

Introducción

Metodología de la investigación

Fuentes de financiamiento

Estructura financiera de la empresa pequeña

Crédito

El crecimiento y desarrollo económico de la pequeña empresa

Conclusiones

Bibliografía

## CAPITULO 2

### "FUENTES DE FINANCIAMIENTO"

- 2.1. FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA
- 2.2. DETERMINACION DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA
- 2.3. TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las empresas pequeñas no lucen relativamente importantes, pero aún así económicamente son de importancia, pues su contribución económica y social se hace más relevante.

Una empresa puede ser definida como una entidad que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia, con ello englobando todo tipo de empresas.

Sin embargo existen características para diferenciar a la empresa pequeña de la grande. Por ejemplo; el número de empleados o el volumen de ventas siendo factores importantes en la clasificación. Así como también deben tomarse en cuenta de acuerdo a algunos criterios, ciertos requisitos para su clasificación, tales como:

- Una administración independiente
- El capital de la firma es suministrado por el propio dueño.
- El área de operaciones es relativamente pequeña y local
- La empresa es pequeña cuando se le compara con otra en la industria o giro

La administración independiente es una de las razones que más se citan con frecuencia para el establecimiento de una firma y el hecho de que el capital de la firma sea suministrado principalmente por el dueño contribuye al sentimiento de independencia que tanto predomina en la empresa pequeña.

El establecimiento y operación de empresas pequeñas es el resultado del deseo humano de poder satisfacer necesidades de carácter material. El dueño de la empresa busca una utilidad a través de la manufactura y venta de un producto o de la realización de un servicio y a su vez el que compra dicho servicio busca la satisfacción de una necesidad. El factor determinante que motiva al empresario al establecer la empresa y aceptar el riesgo que ésta decisión conlleva, es el de obtener cierta utilidad o ganancia a través de la operación de la firma.

En algunas ocasiones, la empresa pequeña se especializa en vender productos a grandes firmas manufactureras las cuales por diferentes razones entienden que es mejor comprar algunas piezas o partes que dedicar recursos humanos y económicos en fabricarlos ellos mismos. Así como también existen cientos de empresas pequeñas que obtienen ganancias y utilidades satisfactorias en otros -- sectores como son; el mayorista y el detallista.

Es de suma importancia el reconocer las debilidades estructurales que por motivo de su tamaño son características de la pequeña empresa, se ve que a menudo es imposible obtener empleados competentes o recursos financieros adicionales para la expansión de la firma o para dedicarlos a la investigación de nuevos productos o mercados.

Cabe mencionar que uno de los problemas que más afecta al futuro de la pequeña empresa es el capital limitado con que cuenta para poder hacer frente al crecimiento de la misma.

## 2.1.- Financiamiento de la pequeña empresa.

Determinar el financiamiento que se requiere ya sea a corto o largo plazo de una empresa pequeña en crecimiento, elegir el tipo de organización y determinar la estructura de su capital son puntos tan importantes y a menudo complejos.

Para una compañía grande, puede con frecuencia ser una tarea difícil encontrar constantemente nuevas fuentes de recursos para un negocio que crece rápidamente. Pero no importa que tan difícil sea para una compañía grande si es todavía aún más difícil para las empresas pequeñas.

Para poder contar con una adecuada administración financiera es necesario conocer al menos tanto de métodos y fuentes de financiamiento disponibles para empresas pequeñas.

Toda empresa pequeña, desde el mismo momento que abre sus puertas, estará sometida a presiones exteriores derivadas del mercado que sirve y el ambiente donde se desenvuelve, y a presiones internas originadas por diversos factores.

Una organización efectiva y eficiente de la empresa requiere que se tengan en consideración dichas presiones y aquellos cambios que fatalmente sobrevienen, unos debidos al crecimiento de la firma, otros a imitaciones en el mercado, etc.

Si la estructura de la empresa no es lo suficientemente flexible para adaptarse al nuevo ambiente, el cambio le será impuesto por factores externos. Es por eso que la estructura de la empresa y los objetivos que ella trata de alcanzar deberán ser objeto de una detallada planificación teniendo en cuenta el futuro previsible.

Después de que una empresa pequeña ha pasado su primer período de crecimiento, y se ha vuelto un miembro establecido y reconocido del mundo de los negocios, el negocio puede llegar a su nivel (quizá creciendo ligeramente en la medida que la población crece) o puede aumentar la experiencia y el crecimiento a una tasa considerable que puede hacerlo superar la categoría de empresa pequeña.

Una empresa con orientación tecnológica puede haber encontrado su camino y estar lista para enfrascarse en una segunda fase de financiamiento, y aunque son muchas las razones para renovar el empuje inicial, este puede acarrear los mismos problemas básicos de financiamiento.

Algunas veces el superamiento tecnológico en cierta línea puede abrir la oportunidad de crecimiento; los caprichos, las modas, y los simples accidentes en los caprichos del gusto del público, también han sido fuentes de crecimiento. En ocasiones, el propietario de una pequeña empresa con mente creadora, puede descubrir una idea aún más fuerte que aquella con la que inició su negocio. Una de las características de las empresas pequeñas básicas es que su costo de capital es alto. El éxito en las finanzas en este tipo de empresas casi podría resumirse como el arte de reducir el costo de capital para disminuir las tasas propuestas de productividad de la inversión. Se encuentra que el costo de capital en la pequeña empresa no es fácil de calcular. Las fuentes informales de financiamiento que le son características no le permiten medir lo problemático de dicho cálculo, sin embargo, no debe oscurecer el que; si el costo de capital no puede mantenerse por debajo de la productividad de la inversión, una pequeña empresa está condenada a sufrir dificultades financieras, o el propietario estará ganando un sueldo promedio inferior al que obtendría de algún otro negocio.

La empresa pequeña con ambiciones de crecimiento necesita siempre capital a través de los ahorros del propietario y de sus familiares, pero no tiene acceso a los mercados libres de dinero o capital. Estas empresas tienen solamente un número limitado de alternativas financieras.

Por lo que el empresario deberá poseer recursos suficientes como para poder cubrir varios gastos que se repetirán cada mes. La mayoría de las empresas tienen más desembolsos en efectivo que entradas durante los primeros meses de operación.

Actualmente no existe un número exacto de las empresas pequeñas que hacen pronósticos formales de sus necesidades financieras. Sin embargo como sólo un reducido porcentaje formula presu-

puestos es dudoso que muchos hayan realizado una planeación financiera.

El grado de formalidad requerida en la planeación financiera de las empresas pequeñas variará de una empresa a otra. Aún -- cuando la necesidad de hacer planes en la empresa pequeña es tan grande o mayor que en las empresas grandes, es probable que sea -- más fácil.

## 2.2.- Determinación de las necesidades financieras de la pequeña empresa.

El pronóstico de las necesidades financieras, es el centro de la atención de la administración financiera de cualquier empresa. La pequeña empresa planea formalmente sus necesidades financieras, dividiéndolas en dos partes. Necesidades de fondos a corto plazo y necesidades de fondos a largo plazo. Si bien cada una --- afectará a la otra hasta cierto punto, las necesidades estacionales dentro del ciclo financiero anual de cualquier compañía, de ordinario no tiene una relación específica con los planes a largo plazo de sus requerimientos de capital o de sus necesidades futuras de expansión. Por lo que no es conveniente hacer sólo planes de flujo de efectivo por los próximos noventa días en una empresa pequeña que busca su desarrollo.

Hay varios sistemas para determinar las necesidades financieras a corto plazo. Uno de ellos es el enfoque de estimar directamente los ingresos en efectivo y los desembolsos. Otros sistemas pueden ser mucho más técnicos. Si bien estos métodos pueden ser --- en algunos casos, aumentar el valor y la exactitud de la predeterminación, también es cierto que implican y descansan en el juicio y el conocimiento del tipo de transacciones a que la empresa está dedicada.

La solución al problema de contar con predeterminaciones -- exactas al cierre de intervalos periódicos depende del empleo de un sistema de presupuestos de operación. Pero si no se dispone de un presupuesto detallado, de todos modos pueden obtenerse estimaciones confiables, sacadas de los datos disponibles. Cabe aclarar que es imposible pronosticar las necesidades de efectivo sin tener conocimiento de lo que va a acontecer. Una predeterminación de fondos es la conversión de un estado de pérdidas y ganancias -- estimado para un tiempo futuro en un informe de ingresos y egresos. Predeterminar puede ser sencillo y exacto, si del sistema de presupuestos se obtiene un estado estimado de pérdidas y ganancias formal.

No existe una fórmula que pueda predeterminar las necesidades de fondos, dado que es un problema de solución lógica, por medio de datos numéricos, a hechos y estimaciones que ya son conocidos. La predeterminación de fondos surgirá de la aplicación de -- las relaciones históricas a estos hechos y estimaciones. La re--- ducción de las proyecciones o predeterminaciones a experiencias - escritas, indica que los números resultantes con frecuencia difieren sutilmente aquéllos estimados por el empresario. Como en la técnica presupuestal, el sistema y los métodos que se elijan para la predeterminación de los fondos variarán de acuerdo con las --- circunstancias.

La planeación financiera de las necesidades a corto plazo - deberá incluir las estimaciones de los acontecimientos durante un ciclo completo de operaciones. Una predeterminación de condiciones financieras a intervalos muy separados puede resultar completa--- mente inadecuada debido a variaciones propias de la temporada, o\_ a otras fluctuaciones.

Como la técnica presupuestal, la predeterminación de fondos tiene una forma de espiral. Deberá revisarse constantemente y deberá proyectar en forma continua el ciclo completo del negocio. - De no hacerse así se podrían perder la mayoría de sus ventajas. Hablando de las principales ventajas de la predeterminación y la manera de que está pueda contribuir a las utilidades de una empresa pequeña diremos que:

La predeterminación de efectivo indicará con bastante anticipación la necesidad de obtener fondos de fuentes externas y podrá determinar con exactitud la duración de los préstamos. El costo del dinero que se obtiene en calidad de préstamo es siempre bajo, no importa el tipo de interés, si produce utilidades pero, es siempre caro, aún al tipo más bajo del mercado si los fondos permanecen ociosos.

Recíprocamente la predeterminación de efectivo hará posible planear inteligentemente la inversión, de fondos ociosos. Son muy pocas las empresas pequeñas que tienen que preocuparse por este - problema, pero para aquellos que estén en ese caso, su inversión\_

aún cuando se trate de cantidades pequeñas que no son necesarias pueden incrementar las utilidades.

Proporciona lo necesario para planear por anticipado el pago de impuestos o la liquidación de obligaciones y pagos de dividendos. En las grandes empresas la predeterminación de ingresos permite al tesorero coordinar las necesidades de efectivo de las divisiones y compañías subsidiarias. En las empresas pequeñas ayuda a planear los retiros del propietario y a su vez le ayuda en sus presupuestos personales.

La predeterminación de efectivo con frecuencia permite a las empresas pequeñas aprovechar descuentos en las compras y hacer planes para las compras futuras. Ambas aumentando las utilidades.

La predeterminación de efectivo ayudará a obtener préstamos o líneas de crédito anticipándose a las necesidades presentes.

Un proceso continuo de predeterminación de efectivo, si se demuestra a los acreedores que es correcto, siempre puede beneficiar la posición crediticia de cualquier compañía. Las predeterminaciones de fondos dignas de confianza son el mejor método para proporcionar a los prestamistas que un préstamo será pagado aún antes de que se realice.

Las predeterminaciones de fondos a corto plazo a su vez son el centro y sirven como punto de partida para proyecciones de fondo a largo plazo. La predeterminación a largo plazo es a su vez de gran valor para cualquier negocio. Las principales ventajas de la predeterminación a largo plazo que ya se ha hecho más fácil, será poder determinar una política financiera general de largo alcance la cual deberá establecerse firmemente sobre bases formales. Las políticas de largo alcance y los planes están sujetos a una revisión continua de nuestras empresas nacionales. Es una función igualmente importante para el empresario que desee añadir un tercer horno a su cadena dentro de un tiempo determinado.

De la predeterminación de fondos a corto plazo se derivan los planes de largo alcance. Solamente con planes de largo alcance podrán determinarse tanto una política financiera sólida como los proyectos de crecimiento de la empresa.

### 2.3.- Tipos de fuentes de financiamiento.

Las alzas en el mercado de los valores pueden dar a un negocio oportunidades insospechables, se ha hecho mención que las empresas pequeñas tienen costos de capital algo mayores que los que tienen los negocios más grandes, y alguna línea de negocios se ve favorecida por el mercado de valores y entonces puede obtener capital en condiciones insólitamente atractivas. Si lo anterior ocurre entonces una compañía puede extenderse no porque haya descubierto nuevas y productivas oportunidades de inversión sino porque el más bajo costo de capital ha hecho realizables las oportunidades.

En esta base del pesimismo financiero debe relajarse un poco y entonces es el momento de pedir paciencia a los proveedores y de usar todos los recursos posibles para financiar el crecimiento. En esta fase el propietario se enfrenta a la elección entre las fuentes internas o externas de financiamiento adicional.

Las fuentes de financiamiento interno, provienen de los ahorros personales de socios o de la venta de una acción en una sociedad mercantil. La mejor fuente de fondos y la más común, para iniciar un negocio proviene de los ahorros personales.

Las fuentes internas de capital han participado en una proporción bastante grande en el financiamiento de todos los negocios. Aunque el capital nuevo es importante en las empresas pequeñas que inician sus operaciones, también las utilidades acumuladas mantienen un nivel de importancia en el financiamiento de una empresa en expansión. Una empresa pequeña se puede ver obligada a depender de las utilidades retenidas para el crecimiento, si nádie le va a prestar dinero o compra una participación en él. Sin embargo una empresa que está viendo una oportunidad de crecimiento probablemente sea capaz de obtener fondos, aunque el precio de éstos pueda ser alto. Si la oportunidad que un negocio esta considerando, se espera que se desarrolle paulatinamente, las utilidades retenidas pueden emplearse para así poder financiar el crecimiento; sin embargo muchas oportunidades no van a esperar, la ---

decisión es tomarlas ahora o perder para siempre gran parte de -- las utilidades que prometen. Lo anterior significa que pudiera ne cesitarse temporalmente del financiamiento externo, si la oportu nidad es de grandes proporciones, pero probablemente de duración\_ limitada. El capital de trabajo que se necesitó para la ejecución de los contratos se reduce a su terminación y el adeudo puede ser liquidado. Para nuevas oportunidades sin una fecha de terminación pero con buenas posibilidades, el préstamo que puede ser liquida do con utilidades retenidas posteriormente, puede ser la mejor -- elección. El financiamiento con capital que permite retirar o re- cubrir la participación externa en el capital en una fecha poste rior puede ser deseable, si puede ser negociada, por ejemplo: Si\_ el propietario de la empresa vende una parte del capital, pero se reserva una opción de recompra a un precio considerablemente ma-- yor después, puede recapturar su participación sin que haya sido\_ dividida.

Un propietario no debe decidirse en contra de las fuentes -- externas de financiamiento, si sus oportunidades son de importan- cia pero pasajeras, la decisión debe hacerse basada en el equili- brio racional del riesgo y la oportunidad. El propietario conser- vador puede elegir que la oportunidad escape, si requiere de me-- ter a terceros en el negocio; el promotor agresivo, trata de sa-- car partido de cada oportunidad, su problema es tomar las oportu nidades lo más astutamente posible.

Las posibles fuentes externas de financiamiento para el --- empresario pequeño son los bancos comerciales, los fideicomisos de inversión, los proveedores, los fabricantes y distribuidores de - equipos, las agencias de cobro, las financiadoras de compañías, - las compañías aseguradoras y los inversionistas privados.

Los bancos, son fuentes primarias de préstamos a corto pla- zo. De hecho realizan más préstamos a corto plazo que cualquier - otro tipo de institución financiera.

El banco recibe de sus clientes solicitudes (cuentas de che ques ) comó depósitos de ahorros y realiza préstamos a negocios e individuos, sobre un porcentaje de estos depósitos.

El banco realiza sus préstamos de varias maneras, como son préstamos bancarios tradicionales, créditos para instalarse, líneas de crédito, descontando las cuentas por cobrar y descontando los contratos de instalación.

El préstamo bancario tradicional puede tener una duración de pocos días para financiar cosas como obtener algún beneficio del descuento sobre pagos en efectivo. También puede extenderse por varios meses para financiar compras varias o para proporcionar capital de trabajo.

Los créditos para instalarse, son otorgados a los pequeños comerciantes para financiar las compras de equipo y otros activos fijos.

La línea de crédito, no es un tipo verdadero de crédito comercial, sino más bien un límite establecido de crédito que un negocio puede solicitar.

Sobre el descuento de las cuentas por cobrar, es un método mediante el cual un banco ayuda a que el negocio otorgue crédito al cliente. El banco le presta al negocio un porcentaje sobre las cuentas por cobrar y el negocio entrega sus cuentas por cobrar como garantía.

Los proveedores pueden resultar importantes fuentes de crédito a corto plazo. Las empresa que venden inventarios a un negocio por lo general financian la compra de estos bienes por un corto período, casi siempre comprende entre los 30 y 90 días.

Para convencer a los negociantes de que compren sus equipos los fabricantes y distribuidores de equipo con frecuencia financiarán la compra. Lo más usual es que este contrato exista bajo la forma de contrato de crédito. Puede ser que el fabricante o el distribuidor proporcionen el crédito o que lo negocien con una institución financiera.

Las agencias de cobro son empresas financieras que financian cuentas por cobrar para las empresas de negocios. Pueden comprar o descontar los documentos por cobrar. Si descuentan las cuentas por cobrar, funcionan de la misma manera que el banco señalado con anterioridad.

Las financiadoras de ventas compran contratos de crédito a las empresas de negocios. El cliente celebrará un contrato de crédito y después la empresa de negocios venderá ese contrato a la financiadora de ventas.

Los inversionistas privados, normalmente prestan sus servicios de ahorro en forma privada como una fuente de capital para la pequeña empresa. El inversionista en la mayoría de las veces arriesga sus fondos por una tasa de interés más alta de la que podrá obtener de una cuenta de ahorros o de una asociación de crédito o de bonos.

Existen fondos de apoyo para la pequeña empresa tales como: FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana ), FOMIN ( Fondo Nacional de Fomento Industrial ), PAI (Programa de apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria ).

Los préstamos sin embargo comprenden obligaciones definidas para el pago de intereses y de capital bajo un programa, este riesgo no se encuentra en el caso de capital. Las condiciones en los créditos disponibles, para la mayoría de las empresas pequeñas generalmente también incluyen estipulaciones protectoras tales como los requisitos para mantener capital de trabajo y en contra de cualquier otro préstamo, estos requisitos pudieran ser prudentes para la administración financiera común, pero podrían atar a un promotor agresivo en marcha.

## **CAPITULO 3**

### **"ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA PEQUEÑA EMPRESA"**

- 3.1. CONCEPTOS Y FUNCIONES DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**
- 3.2. EVALUACION DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**
- 3.3. DIFERENTES USOS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**

### 3.1.- Conceptos y funciones de la estructura financiera.

A medida de que una pequeña empresa se ha iniciado y ha estado operando por un período de tiempo razonable, su administración financiera presenta muchos de los problemas que suelen encontrar en las operaciones de los negocios grandes. Es por ello que la administración financiera de un negocio de cualquier tamaño,-- tenga una base en la estructura financiera que presente y los registros que crea. La base para el análisis financiero descansa en los registros históricos como los balances, estado de resultados, de movimientos de fondos, sin embargo una planeación financiera - necesita de los estados que atiendan el futuro tales como: presupuestos, balances y estado de resultados proforma.

La pequeña empresa puede verse forzada a utilizar un tipo - de sistema de contabilidad patentado o predeterminado, que no se adapte bien a sus necesidades. Algunos de estos sistemas presentan una estructura financiera que sea razonablemente útil.

La estructura financiera: Es la proporción de pasivos y capital contable ó recursos propios que esten financiando los activos totales de una entidad económica.

En base a la estructura financiera se podrán producir los - estados analíticos necesarios para un análisis financiero, la administración y para otros fines tales como; calculos de las obligaciones fiscales, el requerimiento de créditos y la proporción - de información oportuna.

La mayoría de los estados contables se dividen en dos partes que suelen ser en la información histórica y la de la planeación o previsión. Los principales informes históricos necesarios para el análisis financiero son el balance, el estado de resultados y el estado de movimiento de fondos.

El balance, proporciona una medida del valor del negocio en su momento dado. El balance de una pequeña empresa, deberá prepararse en forma periódica. Lo más usual es que los contadores preparen un balance al término de un año fiscal ( las fechas más ---

comunes son del primero de enero y el primero de julio).

El balance es una medida de la ecuación contable básica:

$$\text{Activo} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$$

Los activos se dividen, por lo general, en tres categorías dentro del balance, Activo circulante, Activo fijo y Activo diferido.

El Activo circulante se compone de activos que pueden convertirse en activo líquido (efectivo) en forma fácil. El activo circulante incluye efectivo, depósitos bancarios, cuentas por cobrar, inventario de materia prima, de bienes terminados, provisiones y acciones de otras sociedades mercantiles que se pueden vender en el mercado de valores. Normalmente la mayoría del activo circulante es utilizado en breves períodos.

El Activo fijo se compone de artículos que no se consumen a corto plazo. Lo más usual es que no sean convertidos en efectivo con facilidad, y con frecuencia se deprecian al paso del tiempo. Tales como; edificios, terrenos, maquinaria, equipo, automóviles y cuentas por cobrar mayores a un año.

El Activo diferido, señala artículos que tienen valor para el negocio, pero que no existen como propiedades tangibles. Algunos activos que se anotan son los costos de organización y aquellos que no se anotaron en el activo circulante o el fijo.

Dentro del pasivo encontramos las deudas del negocio. El pasivo se anota dentro del balance como pasivo circulante y pasivo a largo plazo.

En el pasivo circulante se reflejan las deudas que deberán cubrirse en un plazo menor a un año. El pasivo circulante se compone de cuentas por pagar, impuestos sobre ventas, proveedores y acreedores.

El pasivo a largo plazo incluye cuentas por pagar a más de un año, amortizaciones, bonos y obligaciones emitidas por la empresa.

Por último el capital es una medida del valor del negocio -

para el o los dueños. Es una medida del activo menos el pasivo. -- El resultado es el valor neto del negocio.

Características del balance; El balance es un cálculo del -- valor del negocio en un momento determinado. A ecención del efecti vo casi todos los demás activos anotados en el balance son simples cálculos. No todas las cuentas recibidas pueden ser cobradas y una cantidad debe de ser restada por concepto de cuentas incobrables. El precio del inventario varía de una a otra vez y su valor no siempre es exacto. Todos los activos fijos son calculados y anotados con un cierto costo y la depreciación se calcula y se deduce cada año. El pasivo es muy riguroso dentro del balance por ser las deudas específicas que tiene la empresa, si restamos los pasivos de los activos calculados se obtiene una sección de capital calculado del balance. Una de las formas de poder determinar el valor exacto de la empresa sería venderla.

En teoría, el balance mide el valor del negocio en un momento dado y representa sólo ese momento en el tiempo.

Ya que los balances se preparan en forma periódica, presentan medidas de cambio en el negocio, si uno observa balances de -- varios años podremos observar el crecimiento o nérdida en varias fases de la posición financiera de la compañía. También se pueden manifestar decisiones de poder contraer deudas a largo o corto plazo. Al calcular las relaciones de los datos del balance, la empresa es capaz de poder reconocer sus puntos fuertes y sus debilidades en su estructura financiera. Los balances también resultan -- importantes para los acreedores que otorgan créditos a la empresa -- ya que revelan el potencial de pago de la empresa.

Otro de los elementos de la estructura financiera de una --- empresa pequeña, es el estado de resultados.

El Estado de resultados, es una medida de la actuación de -- una empresa durante un período específico, lo más usual es que sea de un año. Mide todos los ingresos y les deduce los gastos para -- así poder obtener la cantidad de pérdidas o de ganancias generadas por la empresa durante el período determinado.

Los estados de resultados no son uniformes en sus características, varían según la naturaleza del negocio que comprenden, pero generalmente contienen los siguientes elementos:

Ventas Netas ( ventas brutas menos devoluciones y descuentos ).

Menos:

Costo de los artículos vendidos ( el importe de los artículos vendidos, corregidos por los cambios en inventarios, igual en términos a los costos variables ).

Gastos de administración y venta ( una parte de los costos fijos ).

Gastos financieros ( principalmente intereses u otro elemento importante de los costos fijos ).

Igual a : Utilidad en operación

Menos:

Impuesto sobre la renta

Igual a : Utilidad a disposición de los dueños

Menos:

Importe distribuido a los propietarios ( dividendos, etc. ).

Igual a : Utilidades acumuladas.

La pequeña empresa de negocios utiliza su estado de resultados para analizar el éxito de las operaciones del negocio durante un período específico. Las inversiones, las compras de activos y la distribución de las ganancias son sólo algunas de las decisiones que están basadas en la información que proporcionan el estado de resultados. El Estado de resultados también se utiliza para la declaración de impuestos de una empresa pequeña, las agencias gubernamentales, incluyendo las agencias fiscales requieren de la declaración de ingresos de la empresa para su uso. Los acreedores o inversionistas ( bancos, fideicomisos, etc.) consideran el estado de resultados como valioso ya que muy pocos otorgarían créditos

o invertirían sin antes poder analizarlo.

El hablar de presupuestos dentro de la pequeña empresa es - de gran utilidad ya que es un instrumento de control, en el existe un promedio con el cual cotejar la actuación del negocio. Dado que el negocio mantiene gastos en forma continua, estos podrían - compararse con los que fueron presupuestados y saber si no existe alguna desviación de lo verdadero y lo presupuestado. Si existiera alguna desviación se podrá descubrir y corregir el problema.

Las características de los presupuestos son similares a la del estado de pérdidas y ganancias ya que contienen los mismos -- elementos y cálculos de ganancia o pérdida para un período en el futuro. El presupuesto es también un método para poder calcular -- las futuras necesidades financieras de la empresa. Como resultado se podrá buscar la forma de obtener créditos anticipadamente, en lugar de esperar hasta que surja la necesidad de conseguirlos.

Uno de los elementos que ayuda a la empresa pequeña a la -- medida de los cambios del efectivo que la misma tiene a la mano -- mes con mes, es el flujo de fondos. Una empresa puede utilizar el estado de flujo de fondos como un registro de lo que le ha ocurrido al efectivo y/o como una futura proyección para determinar las subsecuentes necesidades de efectivo.

El estado de flujo de fondos toma la cantidad de efectivo -- al inicio del mes, le suma el saldo a todos los recibos de caja -- ( todos los fondos que se reciban en forma de efectivo ) y resta -- todos los desembolsos para obtener la cantidad de efectivo al finalizar el mes. El estado de flujo de fondos es exacto cuando es -- un registro de recibos y desembolsos anteriores, y es una aproximación cuando es el proyecto de futuros meses. El estado de flujo -- de fondos se calcula casi siempre sobre bases mensuales para todo un año.

El estado de flujo de fondos es importante para la pequeña -- empresa ya que identifica futuros problemas con el efectivo, además podrá prevenir con meses de anticipación, cuando existirá una escasez de efectivo ayudando a poder tomar medidas con anticipa--

ción y así poder tomar financiamiento con mejores tasas de interés.

Ya que hemos mencionado los elementos contables que forman la estructura financiera de una empresa pequeña. Es necesario -- mencionar la importancia que tiene el contar con la inclusión de un balance proforma, dado que no sólo es una prueba de que el -- plan trabaja durante el período cubierto, sino de que también termina bien. Además un balance proforma es considerado por los funcionarios de crédito en los bancos, pues los bancos no sólo de--- sean saber que un préstamo puede paarse, también desean saber si la empresa quedará en buenas condiciones después de pagar: si el el pago de un préstamo deja al cliente en malas condiciones financieras, el préstamo esta en peligro, por lo tanto, cuando se haga -- una presentación para revisión de crédito, un negocio pequeño debe contar con un balance proforma presentable y defendible para -- los diversos aspectos de una revisión.

### 3.2.- Evaluación de la estructura financiera.

La información financiera es el fundamento básico para la - evaluación de la estructura financiera de las pequeñas empresas, - los elementos que la integran deben provenir directamente de la - información proporcionada por la empresa.

El resultado de los aspectos cualitativos y cuantitativos - de una evaluación de la estructura financiera, así como las expec - tativas económicas de las empresas deben de ser consideradas como fundamento para la administración, para la solicitud de crédito - y para fines fiscales.

La información financiera presentada deberá reunir ciertos - requisitos y formas que ayuden a poder emitir juicios de una for - ma correcta, veraz y oportuna sobre la evaluación de la estructu - ra financiera de una empresa pequeña.

La presentación de los estados financieros deberá ser anual y de dos últimos ejercicios, anotando la fecha en que la empresa - finaliza su ejercicio social, y el nombre de la persona que reali - ce el dictamen de los estados, todo ello con la finalidad de po - der analizar el desarrollo que ha tenido la empresa.

Con la presentación de los estados financieros de ejercicios anteriores podremos encontrar las posibles diferencias que resul - ten de hacer la comparación de ambos estados, en dos fechas dis - tintas normalmente de un año.

De acuerdo a los principales indicadores financieros de la - evaluación, podrá destacarse la situación financiera desde un pun - to de vista técnico y cuyo resultado se obtendrá de relacionar, - comparar y conjugar ciertos rubros de los estados financieros de - los que se podrán obtener una serie de observaciones sobre la es - tructura financiera y productividad de la empresa pequeña. Para - poder llegar a conclusiones de interés referente a la situación y marcha de la empresa, se han señalado las razones financieras que se consideran más representativas.

De las razones que se presentan se hace una síntesis del - significado e interpretación de cada una de ellas.

Solvencia: Activo Circulante  
 -----  
 Pasivo Circulante

Determina la capacidad del negocio para cubrir sus adeudos a medida que éstos van venciendo. Cabe mencionar que el activo circulante, a través de la realización del ciclo económico de la empresa producirá los recursos financieros necesarios para que esta cubra oportunamente sus adeudos a corto plazo.

Liquidez: Activo Circulante - Inventarios  
 -----  
 (Liquidez inmediata) Pasivo Circulante

Determina la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo utilizando sólo recursos disponibles, tales como efectivo de caja y bancos, clientes y en algunas ocasiones las inversiones.

Capital de Trabajo=Activo Circulante - Pasivo Circulante

El capital de trabajo indica los recursos líquidos con que cuenta un negocio para garantizar la seguridad y la continuidad de sus operaciones bajo las situaciones y condiciones prevaletientes habiendo descontado los pagos de sus pasivos a corto plazo.

Esta medida conjuntamente con las razones incluidas anteriormente determina la liquidez de la empresa.

La administración de dicho capital de trabajo comprende el manejo de efectivo del negocio, así como los valores de fácil realización en las operaciones propias del mismo, los adeudos a corto plazo, siendo especialmente importante su análisis para evaluar la capacidad con que cuentan las entidades para responder a sus necesidades y compromisos inmediatos.

## Cuentas por cobrar

Período de cobros: ----- x Período del Estado de  
 Ventas Netas                      Resultados

Esta razón permite medir de alguna manera la eficiencia del sistema de crédito y cobranzas, en otras palabras, representa el tiempo promedio en que se recupera la inversión en cuentas por cobrar. También permite comparar si la recuperación de su cartera es congruente a la política de cobros establecida por la sociedad.

Período de pagos:-----Pasivo Circulante----- x Período del Estado  
 Inventarios + Costo de Ventas      de Resultados

Refleja el período en que le son exigibles sus adeudos a corto plazo. Conjugándose con la recuperación de cartera, de alguna manera se puede detectar si la empresa se enfrenta a problemas de tesorería.

Existencia en almacén: ----- Inventarios -----  
 Costo de Ventas Mensual

El resultado de ésta razón indica la existencia mensual de inventarios con los que cuenta la empresa para hacer frente a la demanda de productos. En cuanto a ésta razón es recomendable prestarle -- especial atención cuando exista una propuesta de crédito.

## Incremento en Ventas (%)

Muestra las tendencias que reflejan sus ventas durante los ejercicios que se ésten considerando para efectos de una evaluación. Cabe hacer mención que la resultante, es subjetiva ya que es un simple resultado dado en porcentaje. Para poder tener una mejor visión del significado de ésta medida se deben tomar en considera---

ción los siguientes puntos:

- a) Grado de inflación que persista tanto a la fecha de elaboración de los estados financieros como al momento que se efectúe la evaluación.
- b) Tomar en consideración el giro de la empresa ya que la demanda de sus productos puede ser cíclica.

También es recomendable tomar en consideración el resultado de la razón utilizada para determinar las existencias en almacén en virtud de que de acuerdo al volumen de existencias que mantenga en inventarios, se podrá determinarse el incremento ( en caso de que así sea ) en ventas fue por aumento en precios o se debió a un mayor volumen de ventas de sus productos.

Utilidad Neta

Productividad: -----

Ventas Netas

Representa el porcentaje de utilidad o ganancia obtenida de las ventas descontando los costos y gastos inherentes a la operación de la empresa. Es representativa de alguna manera del aprovechamiento de los recursos productivos de la empresa, determinando la capacidad de la administración de dicha empresa para realizar un control adecuado de los costos y gastos, y convertir las ventas en utilidades.

Utilidad Neta

Rentabilidad: -----

Capital contable - Utilidad Neta

Esta razón mide el rendimiento de la empresa considerando la inversión de los propietarios o inversionistas. Indica de forma global los beneficios alcanzados por la empresa.

---

Pasivo Total  
 Apalancamiento: -----  
 Capital Contable

Muestra la relación que existe entre el financiamiento de terceros y el capital de los inversionistas más el generado por éste. Es decir de cada peso que se tiene en la empresa cuanto corresponden de a pasivos.

Determina la producción en que los activos de la empresa han sido financiados por personas ajenas al negocio.

Considerando el giro de la empresa, se podrán utilizar los índices financieros que se pudieran considerar convenientes adicional para una mejor toma de decisiones.

Una empresa pequeña debe intentar mantener cada una de sus medidas de sus razones cerca del punto óptimo. Por ejemplo, si el punto óptimo para una cierta empresa su razón de liquidez inmediata fuera de 1.5 , entonces cualquier cifra inferior a ésta indicaría que el negocio no mantiene una cantidad suficiente de activos líquidos en relación con sus deudas. Puede ser que la empresa se enfrente a algunos problemas para cubrir sus deudas durante el año.

Por otro lado, si la cifra es muy superior a 1.5 , el negocio ésta manteniendo demasiados activos líquidos que bien podrían ser invertidos en algún otro negocio, produciendo una ganancia -- adicional.

Es importante recalcar que la conjugación de las razones -- financieras es muy valiosa en la evaluación ya que se puede tener un mayor conocimiento sobre la estructura financiera de una empresa y se podrán detectar mejor los puntos débiles que tenga.

En conclusión, se ha encontrado que una de las debilidades más comunes de la pequeña empresa es su estructura financiera y -- la evaluación que de ella se realiza. Ya que la efectividad de la administración, el otorgamiento de créditos y los registros fiscales dependen de la adecuada presentación de su estructura financiera y su evaluación.

### 3.3.- Diferentes usos de la estructura financiera

El objetivo básico de una evaluación financiera deberá estar orientada a definir: la capacidad de la empresa a cubrir sus necesidades a corto, mediano y largo plazo en relación a su estructura financiera actual, histórica o futura.

Es por ello que toda evaluación financiera, podrá considerarse completa si se cubren los siguientes aspectos:

**Ventas.** Condición esencial y necesaria pero nunca suficiente, una empresa cuyas ventas son estacionales o no crecen aceptablemente, podrían indicar algunos problemas de mercado, de administración, o de capacidad de planta. En caso de crecimiento, deberá tener especial cuidado de segregar lo que es aumento por volumen y lo que es un aumento en precio.

**Utilidad.** La empresa pudiera estar vendiendo aceptablemente pero no estar generando utilidades. El problema pudiera estar en los altos costos de producción o de administración, originados por ineficiencia, técnicas o maquinaria obsoleta, exeso de personal, altos costos financieros o por efectos de la reexpresión, etc..

**Liquidez.** La empresa pudiera estar vendiendo y generando utilidades contablemente, pero no ser autosuficiente económicamente, es decir, la empresa no es capaz de generar recursos nuevos a través de las operaciones normales de la empresa ( comprar, producir y vender ). Al no generar recursos operativos, la empresa necesariamente tendrá que recurrir a fuentes de financiamiento externas endeudándose crecientemente, motivo por el cual deberá de inclinarse la generación de efectivo de la empresa para analizar su comportamiento histórico.

**Capital.** La empresa puede vender aceptablemente, generar utilidades y obtener cierto margen de liquidez, pero si dicho ---

margen no es adecuado para ir manteniendo una estructura de capital adecuada, la empresa potencialmente en un futuro podría tener problemas si la situación económica en general llegara a cambiar bruscamente en este punto deberá tocarse, aquellos aspectos tan importantes como grado de capitalización, políticas de aportación y de pagos de dividendos, etc.

La aplicación de los resultados de una evaluación de la estructura financiera, es de vital interés tanto para la administración de la empresa como para las organizaciones que ofrecen apoyo financiero ( bancos, fideicomisos y fondos de inversión ), así como para los requerimientos fiscales.

La administración de la empresa podrá emitir juicios en base a los resultados arrojados por la evaluación, que le servirán para saber si la administración está siguiendo un camino correcto de acuerdo a lo planeado o encontrar aquellas posibles fallas que surjan en el transcurso de las actividades de la empresa y así poder dar una solución adecuada que ayude al correcto funcionamiento de la administración y a la obtención de favorables resultados.

Por otro lado la evaluación de la estructura financiera de una empresa y sus posibles resultados que de ésta se generen, serán la base para los fondos de apoyo financiero a las pequeñas empresas y puedan tomar una decisión acerca de los posibles créditos que se pudieran otorgar a la empresa.

En particular los bancos, toman como su principal enfoque en la estructura financiera de las empresas, ya que de estas depende la capacidad que tiene una empresa no sólo de cubrir sus necesidades financieras a corto o largo plazo, sino también del aprovechamiento que pueda darse a los créditos obtenidos, dado que de estos créditos una empresa puede obtener un desarrollo adecuado o bien podría crear un desembolso adicional a la empresa.

Si bien es cierto que los bancos hacen énfasis en la estructura financiera de la empresa, porque con ello asegurarán en cierto modo la recuperación de los créditos otorgados a las empresas.

---

No sólo a la administración de la empresa y a las fuentes de financiamiento le es útil la aplicación de los resultados de la evaluación de la estructura financiera. También es de importancia para la ayuda de un registro adecuado de sus obligaciones fiscales que en un momento dado le sean requeridos por organismos gubernamentales, colaborando a que la empresa tenga una cierta tranquilidad durante la realización de sus actividades.

Las organizaciones gubernamentales en determinado momento requieren la presentación de los registros contables de una empresa para poder observar con ello si sus obligaciones fiscales y contables siguen un camino correcto y evitar desviaciones que puedan estar haciendo un mal uso tanto internamente como externamente de la empresa.

## CAPITULO 4

### "CREDITO"

- 4.1. DEFINICION Y CARACTERISTICAS GENERALES
- 4.2. MERCADO DE DINERO Y DE CAPITALES
- 4.3. INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES DE CREDITO

#### 4.1.- Definición y características generales.

Puede ser que el crédito pueda ser definido desde muchos -- puntos de vista, sin embargo identificaremos al crédito como; un préstamo que puede ser otorgado por los bancos o por particulares.

Crédito es la entrega de un bien o de una determinada cantidad de dinero que se hace a una persona con la promesa de su pago en un tiempo determinado.

Normalmente el crédito desempeña diversas funciones que dan en cierta forma una mayor elasticidad al volumen en las operaciones de comercio.

Permite la formación de capital, dando la posibilidad de -- que una parte de dinero existente se capitalice.

Ayuda a la estimulación de las mercancías en su consumo y - su circulación .

Estimula la producción, dado que los créditos se invierten en cierta medida en actividades productivas.

Contribuye a que el capital se concentre en pocas manos --- porque sólo los que tienen recursos suficientes pueden respaldar créditos cuantiosos que incrementan su capital.

Incrementa la competencia ya que el crédito permite nuevas innovaciones en las empresas.

El movimiento de capitales se hace más rápido, con lo que - se reduce el tiempo de rotación del capital.

El capital circulante se moviliza ampliamente lo que contribuye al desarrollo del mercado de dinero y de capitales.

En el sistema capitalista el crédito se generaliza, llegando a ser un elemento fundamental en el desarrollo económico. El - crédito llega a tener una extensión de la esfera del comercio a - la de la producción incluyendo créditos al consumo.

El desarrollo del crédito, se debe en gran parte al desarro llo de la producción de mercancías y a la existencia de una econó mía monetaria. El hecho de que exista una separación entre el mo-

mento de producción de las mercancías y su realización hace necesario la existencia del crédito.

Al mismo tiempo el desarrollo del capital genera que éste se diversifique abarcando varias ramas. Así el capital de préstamo es la base de los créditos.

El capital de préstamo es el que existe en forma monetaria y su propietario lo presta para poder obtener una remuneración -- que es el interés. En un sistema actual el capital de préstamo -- constituye el capital bancario, que está representado por los depósitos y ahorros de miles de ahorradores. Es decir los bancos -- actúan como intermediarios de manera profesional entre los prestamistas y los que necesitan los créditos.

La relación que existe entre el capital de préstamo y el -- crédito, es fundamental ya que no puede existir uno sólo. Por lo -- que existe la necesidad de mencionar las diversas clases de crédito que existen.

Según sea el objetivo al cual se destine el crédito este -- puede ser:

#### Crédito al consumo.

Es concedido y utilizado para la compra de mercancías y de servicios; un ejemplo de esto puede ser la venta a plazo o la compra -- de artículos por medio de tarjetas de crédito.

#### Crédito a la producción.

La cantidad de dinero prestada se utiliza para la inversión productiva, comprando capital fijo y capital variable; como ejemplo -- se tiene la apertura de una fábrica o la ampliación de una ya instalada.

Otra de las clasificaciones de los créditos puede ser de acuerdo al sector social que intervenga en estos y son:

### crédito privado

Es cuando el prestamista y el prestatario ambos son particulares.

### Crédito público.

En la operación interviene un organismo público por ejemplo; un banco comercial otorga un préstamo a una empresa del sector privado.

La duración de los créditos puede ser a corto o largo plazo.

### Crédito a corto plazo.

Es aquel que se realiza en un plazo no mayor a un año, normalmente estos créditos son a razón de 30, 60 y 90 días. Y también se conocen como créditos monetarios.

### Créditos a largo plazo.

Son aquellos que se otorgan a un plazo mayor a un año. Conocidos también como créditos de capital.

Los créditos pueden clasificarse de acuerdo al lugar donde se realicen y pueden ser:

### Crédito interno.

Es también llamado crédito nacional y es aquel que se realiza precisamente en territorio nacional por ejemplo; un organismo público otorga un préstamo a PEMEX.

### Crédito externo.

De igual forma es llamado internacional siendo donde interviene un particular o institución extranjera, como ejemplo; el otorgamiento de un crédito, de un banco extranjero al gobierno mexicano.

Al haber señalado las diferentes clasificaciones que existen acerca del crédito, se hará mención de las diversas clases de --

créditos que podemos encontrar de acuerdo a la actividad concreta a la que estos se apliquen o de donde provengan, y pueden ser:

#### Crédito directo.

El crédito de esta naturaleza es con el propósito de poder satisfacer necesidades de efectivo y proporcionar liquidez inmediata - para cubrir gastos de inversiones de carácter circulante.

#### Crédito prendario

Este crédito tiene como propósito el cubrir las necesidades de -- adquisición de inventarios y desequilibrio de tesorería cuando -- hayan niveles adecuados de los mismos.

#### Crédito simple Y Crédito en cuenta corriente

Estos prestamos se asemejan a los créditos directos, con la salvedad de que serán realizados bajo contrato en el caso de los créditos en cuenta corriente, el acreditado podrá disponer dentro de - los límites señalados en el mismo y en el momento en que lo desee.

#### Crédito de habilitación o avío

Este préstamo tiene el propósito de poder satisfacer las necesidades de financiamiento para la adquisición de materias primas y materiales, adquisición de semilla para siembra, ganado de engorda, pago de jornales, salarios y gastos indirectos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

#### Crédito refaccionario

Es el crédito por medio del cual se financia la adquisición de -- activo fijo, como maquinaria, ganado para pie de cría, inversiones en plantaciones cíclicas, apertura de tierras para cultivo y cons-

trucción de obras, materiales para el fomento de la empresa. Puede destinarse hasta el 50% para el pago de pasivos con antigüedad menor a un año, originado por la adquisición de activos fijos productivos ( como los señalados anteriormente ).

#### Crédito hipotecario industrial

Su finalidad es cubrir necesidades de activo fijo como: maquinaria u obras de ampliación de la unidad industrial, incluyendo adquisición de terrenos necesarios.

Facilitar la adquisición de inventarios de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación para el fomento de la empresa dentro de su ciclo de producción. Pagar pasivos cualesquiera que sea su antigüedad, derivados de la explotación normal del negocio.

Para este tipo de crédito, en virtud de que se requiere una garantía hipotecaria, es indispensable que la empresa sea dueña o adquiera con el crédito el inmueble que ocupa.

#### Crédito comercial

Facilita la adquisición de bienes necesarios para el fomento del negocio del propietario.

#### Créditos para la importación

Facilitar las importaciones de productos y bienes de capital de manufactura exterior, a través de financiamientos en otras divisas, que ofrecen plazos y costos atractivos.

#### Créditos a las exportaciones

Su propósito es apoyar a las empresas mexicanas que exportan desde México productos de origen nacional, mediante facilidades crediticias.

---

Bajo todas sus formas los créditos contribuyen al desarrollo y crecimiento de las empresas impulsando a su vez la comercialización y consecuentemente incrementando la demanda efectiva.

#### 4.2.- Mercado de dinero y de capitales

El crédito en nuestra sociedad se mueve principalmente a través del sistema bancario.

El mercado de dinero o monetario desarrolla sus propias leyes y poco a poco va teniendo una existencia autónoma a un con las condiciones que impone el desarrollo de un sistema en general.

##### Mercado de dinero.

Son todos los recursos con los que cuenta una entidad económica para poder financiar su gasto corriente. El sistema bancario es el que constituye el mercado de dinero ya que es allí donde se mueve la oferta y la demanda de dinero. El mercado de dinero se constituye en su movimiento a corto plazo, no mayor de un año.

El mercado de dinero esta representado por la oferta y la demanda de dinero.

La oferta de dinero esta compuesta por; depósitos a la vista, depósitos de ahorro, depósitos a plazo, certificados financieros y certificados de depósito bancario.

Mientras que la demanda de dinero se compone de; solicitudes de dinero a corto, mediano y largo plazo ( diferentes tipos de crédito ).

De lo anterior se explica que al abarcar un gran número de actividades, el mercado de dinero tiene un gran desarrollo, dando paso a la formación del mercado de capitales, que también circula en el sistema bancario o financiero.

##### El mercado de capitales.

Es un conjunto de oferentes y demandantes de capital que se utilizan para ofrecer e invertir en bienes de capital.

El mercado de capitales constituye el movimiento de éstos a largo plazo, mayor de un año.

El mercado de capitales ésta compuesto por; la oferta y la

demanda de capitales.

La oferta de capitales se integra con los; valores de renta fija y los valores de renta variable.

La demanda de capitales son: las solicitudes de capital a largo plazo ( diferentes créditos para inversión ).

La oferta de dinero está integrada fundamentalmente por los depósitos o ahorros de dinero que los particulares hacen en los bancos y que se encuentran representados por los depósitos a la vista, depósitos de ahorro, depósitos a plazo, certificados financieros y certificados de depósito bancario.

Los depósitos a la vista son aquellos que realiza el público en general en una institución bancaria, y que pueden ser retirados o exigibles en el momento en que el depositante lo requiera.

Los depósitos de ahorro realizados por el público reciben un interés que es capitalizado con una cierta periodicidad.

Los depósitos a plazo al igual que los de ahorro reciben un cierto interés pero en diferencia deberá ser retirable en cierta fecha por medio de un certificado de depósito bancario o plazo fijo.

El certificado financiero es un documento que ampara un depósito de dinero a mayor plazo que el depósito bancario por lo que recibe un interés mayor. El dinero recibido por medio de certificados financieros se usa principalmente para créditos a largo plazo.

Algunos de los factores que determinan la oferta del dinero son:

La cantidad de dinero que exista en un momento dado en circulación.

La disposición de ahorro que exista una vez cubiertas las necesidades, lo que depende en gran parte del volumen de ingresos.

El tipo de interés que en determinado momento ofrecen las instituciones bancarias.

Las fluctuaciones de los precios  
La situación económica del país.

Algunos de los determinantes de la demanda del dinero o créditos a corto plazo son:

El volumen de ingresos recibidos, si no son suficientes para poder cubrir las necesidades se tiene que recurrir al crédito.

El querer hacer compras por adelantado, pagándolas a crédito  
El poder cubrir alguna necesidad imprevista

La especulación de algunas compras ya sean estas por oportunidades o para evitar un posible incremento en sus precios  
Las tasas de interés que cobran los bancos a las solicitudes de los posibles créditos.

En síntesis se podría decir que finalmente el mercado monetario o la demanda de créditos a corto plazo se encuentra determinada por la cantidad de dinero que exista en circulación o bien por la transacción, previsión y la especulación que son las que mayor demanda de dinero requieren.

Al hablar de la oferta y la demanda de capitales o créditos a largo plazo, este se encuentra integrado por los valores de renta fija y variable que también reciben el nombre de acciones.

Los valores de renta fija son documentos que amparan depósitos monetarios a largo plazo. Algunas de sus características son:

Ofrecen una baja tasa de interés

Una gran mayoría se emiten a largo plazo

Normalmente son gubernamentales y su garantía son los ingresos públicos

Su liquidez es relativamente baja

Los tenedores son principalmente el banco central y los organismos públicos,

Los valores de renta variable o acciones son aquellos documentos que amparan la participación de los socios en el patrimonio social de una empresa. Las acciones determinan los derechos y las obligaciones de los accionistas.

Las acciones se clasifican en:

Acciones preferentes y Acciones comunes.

Las Acciones preferentes son aquellas que confieren a su dueño primacía en el pago en caso de liquidación, así como un porcentaje mínimo de dividendos, pero a diferencia de la deuda, la falta de pago de dividendos preferentes no provoca la quiebra por lo que mantienen un menor riesgo que las obligaciones y un mayor riesgo que las acciones comunes.

Las Acciones comunes son aquellas que no conceden ningún privilegio a sus dueños en cuanto a primacía en el pago en caso de liquidación, pero a diferencia de las acciones preferentes los dueños de las acciones comunes participan en el control de la empresa.

Algunas de las determinantes de la oferta de capitales son: El tipo de interés que ofrecen los bancos. Si el interés no es atractivo entonces se prefiere invertir en valores de renta fija o variable.

Los beneficios que se esperan de una inversión son muy inestables. El movimiento en el mercado de valores que se observa en las cotizaciones diarias de la Bolsa de Valores.

La posible estabilidad o inestabilidad de la economía.

La situación política del país.

Por otro lado algunos de los factores que determinan la demanda de capitales son:

---

El tipo de interés bancario y el rendimiento de los valores de --  
renta fija y variable que se apeguen a las normas establecidas en  
un momento dado y su posible evolución.

La importancia de un efectivo análisis de la evolución y la ten--  
dencia del mercado de valores de sus operaciones cotidianas.

Las posibilidades de desarrollo de la economía y su situación en\_  
general, tanto sus perspectivas a corto y largo plazo.

La política financiera que rija especialmente en el mercado de --  
valores.

El mercado de capitales es sumamente inestable y la oferta\_  
y la demanda cambian continuamente debido a gran cantidad de fac-  
tores no sólo económicos sino políticos y sociales. Sin embargo -  
hay que señalar la importancia de un análisis del mercado de capi\_  
tales porque de él, depende en gran parte la inversión, para un -  
adecuado desarrollo.

#### 4.3.- Instituciones y organizaciones de crédito.

El conjunto de instituciones y organizaciones públicas y -- privadas que se encargan del financiamiento de las personas, em-- presas y de las actividades productivas del país, forman lo que -- es el sistema financiero.

Existiendo instituciones financieras públicas y privadas -- que canalicen los recursos a las diferentes actividades económi-- cas del país, el crédito podrá ser público o privado. Sin embargo es el estado quien regula las necesidades del país y quien deter-- mina la política financiera; de esta forma puede restringir o au-- mentar el volumen del crédito. Pese a ello, ciertas actividades -- productivas reciben una proporción menor de créditos que el de la industria o el sector público, aunque sean las actividades cuyo -- desarrollo requiere más recursos.

Lo contrario ocurre en las grandes empresas que ligadas a -- grupos financieros importantes, adquieren con facilidad el crédi-- to que requieren, expandiendo su producción y su dominio sobre -- las empresas menores.

Se puede decir que en la actualidad existe un alto grado de fusión entre el capital industrial y el capital bancario, forman-- dose con ello el capital financiero.

Las instituciones públicas y privadas realizan actos de --- intermediación profesional entre los dueños de dinero y capital -- y los usuarios de dicho dinero y de capitales. Es decir que los -- bancos actúan dentro del mercado de dinero y de capitales.

El sistema bancario mexicano ha evolucionado en forma creci-- ente, respondiendo su funcionamiento al desarrollo de la economía nacional. Su evolución data del siglo pasado en que se fundaron -- los primeros bancos. Las actividades de estas instituciones eran -- muy limitadas en virtud del poco desarrollo de la actividad eco-- nómica.

Con la fundación del Banco de México, S.A. en 1925, las ac-- tividades financieras toman un nuevo impulso en su crecimiento.

Los grupos bancarios fueron creciendo y desempeñando nuevas

e importantes funciones ( de ahorro, depósito, financieras, etc.); de tal manera que su campo de acción se amplió considerablemente. Esta evolución condujo a lo que actualmente se llama banca múltiple.

Las instituciones bancarias, se encargan profesionalmente - de la captación de recursos financieros del público, que canalizan hacia las diferentes actividades económicas del país mediante diferentes tipos de créditos que se han mencionado con anterioridad.

Estas son las actividades comunes que suelen realizar las - instituciones de crédito además de otras operaciones específicas que le otorgue la legislación bancaria correspondiente.

Los clientes que depositan su dinero en los diferentes bancos adquieren el derecho de poder requerir su dinero depositado - mediante cheques o a la vista en un momento o a cierto plazo la - cantidad depositada inicialmente. El banco por su parte adquiere - la obligación con los depositantes, pero también el derecho de poder utilizar los depósitos en la forma que crea más conveniente.

Este derecho que adquieren los bancos les da la posibilidad de crear dinero bancario. Este tipo de dinero, representado principalmente por cuentas de cheques, no es de curso legal y no da - poder liberatorio ilimitado.

Al crear dinero los bancos, lo que en realidad hacen es incrementar el crédito ya que en muchas veces no se mueve el dinero en forma directa sino sólo se saldan las cuentas.

La creación de dinero y crédito bancario se realiza de la siguiente forma:

El banco opera con recursos propios (capital) y con recursos ajenos (depósitos). Contablemente estos depósitos representan una obligación para el banco que los anota en el pasivo, la canalización de los recursos representa un derecho y se anota en el - activo.

Del total de los depósitos del banco que mantiene en caja, - debe guardar por ley un porcentaje llamado encaje legal o encaje -

bancario, si este encaje es bajo, las posibilidades de crédito -- que pueda otorgar el banco seran amplias, sin embargo la crea--- ción del dinero existe y es uno de los elementos que explican la contracción del crédito.

La creación total del dinero bancario depende del monto de los depósitos y del encaje legal, los cuales están condicionados en buena medida por la política económica del Estado, especialmente la política monetaria.

En un sistema bancario existen diferentes tipos de bancos - que tratan de cubrir todas las necesidades financieras de la economía de un país. Existen varias clasificaciones de bancos entre los cuales se encuentran los bancos públicos, privados y mixtos.

**Bancos Públicos.** Son organismos creados por el gobierno con el objeto de atender necesidades de crédito de algunas actividades que se consideran básicas para el desarrollo de la economía nacional.

**Bancos Privados.** Son también llamados bancos comerciales -- cuya función principal es, el servir de intermediarios en una forma profesional en el uso del crédito y en actividades de la banca.

**Bancos Mixtos.** Al igual que los bancos privados realizan la misma actividad. De acuerdo a la función principal que realizan - los bancos pueden ser de ahorro, de capitalización o banca múltiple, de depósito, financieros, hipotecarios y fiduciarios. La mayoría del capital pertenece a los inversionistas particulares -- aunque también participa el gobierno con una parte de las acciones.

Además de todos los bancos que se han mencionado existe la Banca Central que es el Banco de México S.A. , quien es el encargado de regular todo el funcionamiento del sistema bancario mexicano.

El Banco de México, es la institución que actua como banca central y cuenta con el 51% del capital aportado por el gobierno

federal y el 49% aportado por los accionistas de los diferentes - bancos.

El Banco de México se rige por su propia ley orgánica y de acuerdo a esta ley las principales funciones que desempeña son:

Regular las emisiones y la circulación de la moneda y los - cambios con el exterior.

Opera como banco de reserva con las instituciones a él asociadas y funge con respecto a éstas como cámara de compensación.

Revisa las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria en cuanto afecten a los fines indicados.

Es el único que puede emitir billetes, es decir, tiene el - monopolio de la emisión monetaria.

Es el indicado de fijar las tasas de interés para los bancos que operan en el país. Estas tasas de interés pueden ser; las que se pagan a los ahorradores o las que el banco cobra cuando otorga créditos.

Fija el depósito bancario o encaje legal que por ley los -- bancos deben depositar en el banco central.

Regula el mercado monetario y crediticio, expandiendo o restringiendo el dinero y el crédito según las necesidades de la economía.

Otorga créditos selectivos para aquellas actividades que se consideran prioritarias para el desarrollo del país a bajas tasas de interés.

Si bien el buen funcionamiento del banco central es esencial para que pueda existir una estabilidad monetaria y cambiaria - y de esta forma el sistema bancario pueda cumplir con las funciones asignadas para que la marcha de la economía sea adecuada a las -- necesidades del desarrollo de las diferentes actividades del país.

Además de la estructuración del sistema bancario mexicano - para el fomento de actividades prioritarias, también se han creado los llamados fideicomisos o fondos.

Estos fondos permiten la canalización de recursos hacia actividades que se considerarán básicas para el desarrollo económico.

del país. Estos fondos son manejados por el Banco de México y Nacional Financiera.

Algunos de los fondos que se manejan son:

- FIRA . Fondo de garantía y fomento para la agricultura, ganadería y avicultura.
- FOMEX Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados.
- FONEI Fondo de equipamiento industrial
- FOVI Fondo de operación y descuento bancario y la vivienda
- FOGAIN Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.
- FOMIN Fondo nacional de fomento industrial.
- FONATUR Fondo nacional de fomento al turismo.
- PAI Programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria.

De los fondos anteriormente mencionados, señalaremos algunas de las características de aquellos que ofrecen su apoyo a la pequeña empresa, tales como:

FOGAIN Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.

Ofrece créditos de habilitación o avío, solo para actividades prioritarias no tipificadas como inconvenientes.

Refaccionario, para la adquisición de maquinaria y equipo o ampliación de la capacidad y/o sustitución de maquinaria.

FOMIN Fondo nacional de fomento industrial.

Tiene como fin promover la creación de nueva capacidad productiva industrial y la ampliación y mejoramiento de la ya existente, mediante aportaciones temporales de capital social, en acciones comunes o preferentes y con créditos subordinados convertibles en acciones nunca en una proporción mayor al 49% de su ca-

pital. El fondo apoya preferentemente a empresas pequeñas y medianas, pero no excluye la facultad de apoyar a empresas mayores.

FOMIN apoya a los empresarios mexicanos que deseen instalar nuevas empresas o ampliar las ya existentes, por medio de aportaciones de capital; con esta operación FOMIN corre el riesgo del empresario y su permanencia en la compañía es temporal, ya que -- cuando esta funciona normalmente o cuando lo solicitan los socios originales, el fondo ofrece en venta sus acciones; además el fondo no demanda privilegio alguno ni en la administración ni en los resultados de la empresa, sino que se comporta como cualquier socio minoritario a través de su representante en el consejo de administración.

FOMIN además ofrece los servicios de asistencia técnica, -- administrativa, legal y financiera de que dispone.

PAI Programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria.

No otorga créditos, solo es regulador, capacitador, coordinador e intermediario entre las empresas pequeñas y medianas y -- los fondos de fomento económico, es decir, es mediador entre las empresas y los fondos de fomento.

Otorga sus servicios a través del Banco de México y Nacional Financiera.

El objetivo principal del PAI, es lograr el desarrollo de las empresas fomentando la productividad aprovechando de mejor -- forma los recursos con los que cuentan las mismas.

Además de estos fondos que pueden considerarse como permanentes, se van creando otros según las necesidades de crecimiento y desarrollo de las empresas. Estos fideicomisos son temporales y desaparecen cuando termina su función.

Es importante señalar la importancia que tienen las instituciones de crédito como los organismos de financiamiento dentro de

las empresas pequeñas, para que estas puedan conseguir un funcionamiento adecuado de sus actividades y operaciones pero sobre todo el poder conseguir un crecimiento y un desarrollo económico equilibrado por medio del otorgamiento de créditos que puedan otorgar dichos organismos.

## **CAPITULO 5**

### **"EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONOMICO DE LA PEQUEÑA EMPRESA"**

**5.1. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS EN LA PEQUEÑA EMPRESA**

**5.2. EXPANSION Y CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA**

**5.3. DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA**

### 5.1.- Objetivos y estrategias en la pequeña empresa.

La determinación de los objetivos y metas de una pequeña empresa normalmente son inseparables de los objetivos y metas del dueño de la empresa. El hombre de empresa trata de utilizar la firma como vehículo a través del cual satisfacer sus necesidades personales. Otro factor común identificado para lograr el alcance de los objetivos y metas de una firma pequeña, es la existencia de un dueño que tenga gran conocimiento en una área especial, quien aplica dichos conocimientos en una actividad que le es agradable y en la cual él disfruta. Toda empresa pequeña para triunfar requiere largas horas de trabajo por parte del dueño. Por lo cual uno de los elementos motivadores que animará a este tipo de empresario a continuar dedicándole horas extras a la empresa ha de ser el que la actividad que desarrolle le sea agradable.

Los objetivos que la empresa se impone a sí misma alcanzar, deben de estar íntimamente ligados a la misión que la firma cumple en el mercado que sirve. Para que una firma triunfe en dicho mercado será necesario que ella aporte un producto o preste un servicio especial único. Lo cual debe de ser una responsabilidad del dueño el desarrollar una estrategia que ayude ala firma a encontrar el punto desde el cual puede operar ventajosamente, así como hacerle frente en una forma satisfactoria a la competencia.

El reconocimiento de la misión que la firma puede cumplir en el mercado será producto de un análisis detallado y realizado por el dueño de la empresa teniendo en cuenta los recursos económicos y humanos que tiene a su disposición . Parte vital del análisis consistira en distinguir y aceptar en forma realista las limitaciones de carácter personal que el empresario tenga. Asimismo deberá ser objetivo principal de la firma el maximizar aquellas características personales del empresario.

Entre los múltiples objetivos que la firma pudiera escoger como meta están el de servicio social, utilidad neta, incremento en tamaño de la empresa.

---

El servicio social. La existencia de la empresa se debe a - que la sociedad permite que ella funcione. Mientras que la empresa continúa satisfaciendo las necesidades de la sociedad dentro de la cual opera y lo haga en una forma satisfactoria continuará operando y obteniendo utilidades, ya que dentro del sistema capitalista o de libre empresa es aceptable el hecho de que una firma produzca utilidades o ganancias para su propietario, debido a que una firma no podría operar permanentemente sin generar utilidades.

Sin embargo uno de los objetivos de la empresa es prestar un servicio a la sociedad, produciendo bienes o servicios que son vendidos a la misma y que a su vez genera una justa utilidad a la empresa. Un empresario debe ver la utilidad como consecuencia del -- servicio que presta y nunca al revés.

La utilidad neta como una meta de los objetivos, debe de considerarse como la recompensa lógica al riesgo corrido por el empresario. Al mismo tiempo, debe comprenderse que la utilidad, producto de las operaciones, es la única fuente de donde salen los recursos para crear más fuentes de trabajo, ampliar las instalaciones de la empresa y desarrollar nuevos productos o servicios. La utilidad de por sí es casi siempre un porcentaje muy pequeño de los ingresos totales de la firma, en realidad es el producto residual que le queda a la empresa después de cubrir los costos de los bienes vendidos o producidos y los gastos operacionales. Por ello si una empresa desea sobrevivir deberá generar utilidades en una forma consistente y continua. Sin embargo hay que indicar que la ---- utilidad deberá ser adecuada tomando siempre en cuenta la función social y el servicio que la empresa presta a la sociedad.

Durante los últimos años se ha llegado a pensar que un negocio tiene que crecer, de lo contrario con el transcurso del tiempo este podría desaparecer. Sin embargo algunos empresarios miran a la empresa con un sentido altamente conservador, donde el objetivo que se desea es el de mantener una posición estable. En este caso el crecimiento en términos de producción, ingresos netos o expansión no son los objetivos o las metas que se buscan. Una empresa -

que haya encontrado un lugar dentro del mercado que sirve, muy bi en pudiera no aspirar a una posición mayor de dicho mercado del - que ya tiene, talvés por miedo a la posible respuesta de parte de la competencia o simplemente porque el empresario se siente satisfecho de las ganancias que el negocio ya genera.

Sin embargo, en una economía que se esta expandiendo, el -- crecimiento es algo normal en la firma que forma parte de dicho - mercado. Es indudable que aquel empresario que es acometedor y -- persistente no aceptará una posición estable, sino que luchará - por expandir la empresa dentro de los límites de sus recursos tanto humanos como económicos.

Dentro de las estrategias que debe seguir un empresario para poder alcanzar los objetivos propuestos, esta el de preparar - un plan operacional tomando en cuenta cuáles son los objetivos a alcanzar. En realidad este plan debe de ser iniciado antes de que la firma sea establecida. Es muy desafortunado que la amplia mayoría de las empresas carezcan de un plan operacional. El resultado en muchos casos es el fracaso de la empresa o la pérdida de oportunidades.

A la hora de preparar el plan operacional debe reconocer la diferencia entre los objetivos que son alcanzables con los recursos que tiene a mano o pueda adquirir en el futuro inmediato y -- aquellos objetivos que son imposibles de alcanzar. Es decir el -- empresario altamente realista de lo que puede y no puede lograr.

El plan operacional es un intento de anticipar el futuro a los efectos de alcanzar metas preestablecidas con un mínimo de - costo y riesgo. Esto requiere el reconocimiento e identificaciónde problemas potenciales que pudieran surgir en el futuro. Es de importancia que este reconocimiento de la posible existencia de - situaciones adversas ocurra en la etapa inicial del proceso de - planificación a los efectos de que medidas preventivas pueden ser desarrolladas con adecuada anticipación.

Como es posible que sean varias las metas a lograr, será -

necesario que se planifique la integración de dichos objetivos y se establezcan prioridades y se determinen estándares de ejecución que sean aceptables. A estos efectos será imperativo tener a mano la información necesaria para la misión que se intenta cumplir, - un criterio adecuado que se desea para poder evaluar la ejecución del plan. El factor vital que afecta la eficacia de todo plan es el grado de eficiencia de los pronósticos que se hagan. La calidad de los resultados asociados con el plan están inversamente - relacionados con el grado de incertidumbre bajo el cual se opera.

Sin embargo debe de reconocerse que la incertidumbre también afecta a la competencia del pequeño empresario y es por eso que - un empresario audaz, agresivo y que sepa planear cuidadosamente - se encontrará que tiene una gran ventaja sobre sus competidores.

Algunos de los beneficios que trae consigo la implementación de una planificación formal son los siguientes: Primeramente al - formalizar la responsabilidad de planificación se fuerza al dueño a mirar y analizar el futuro, Segundo, la planificación resulta - de la creación de ciertas expectativas que son los mejores estándares que el empresario puede emplear posteriormente para juzgar - la actuación de la firma y por último la planificación ayuda al - empresario a coordinar todos sus esfuerzos, de manera que los objetivos de la organización en general estén en armonía con los - objetivos de sus partes.

## 5.2.- Expansión y crecimiento de la pequeña empresa.

Cada vez que se está plenamente convencido que la pequeña empresa tiene un papel esencial en el cuadro económico presente. No solamente ofrece la pequeña empresa avenidas y oportunidades al individuo industrioso para permitirle que desarrolle plenamente sus capacidades, sino también, tomada en conjunto, ella presenta una pujante fuerza que está en posición de hacer una significativa contribución al sistema económico del país.

Toda vez que una pequeña empresa abre sus puertas se está pensando en las perspectivas de crecimiento, buscando ser un miembro establecido y reconocido del mundo de los negocios así como la búsqueda de su nivel, que pueda aparecer creciendo ligeramente en medida que la población va creciendo o por el aumento de experiencia y el crecimiento a una tasa considerable que puede pronto hacerlo superar la categoría de pequeña empresa.

Algunas de las sugerencias hacia las pequeñas empresas para poder hacer frente a las oportunidades de crecimiento; es el de no utilizar totalmente su capacidad de pago, así como el de mantener una excelente recomendación sobre la experiencia de crédito; los motivos a los que se deben tales sugerencias es que al llegar las oportunidades de un crecimiento rápido, el negocio debe de estar preparado, y su mejor preparación es tener un pequeño colchón en sus recursos y una reputación en el mundo de los negocios.

Las oportunidades de crecimiento no llegan continuamente, en una forma predecible; una empresa que trata de crecer bajo cualquier circunstancia, puede estar luchando contra la naturaleza y contra el mundo exterior. Sin duda alguna las guerras tan reprobables como han sido, algunas veces han dado el impulso a las diferentes empresas para poder crecer. Otras veces el superamiento tecnológico en cierta línea puede abrir la oportunidad de crecimiento; la evolución en la misma sociedad y a veces los caprichos en las modas y en el gusto del público han sido fuentes de crecimiento. Pero en diversas ocasiones el empresario pequeño con bastante iniciativa y con mente creadora que lo ayuden a seguir -

descubriendo nuevas aún con más fuerza que aquella con la que inició su negocio.

Los diferentes movimientos que se registran en el mercado de valores y que llegan a producir con ello alzas en dicho mercado, favorecen a las empresas para que estas puedan obtener oportunidades que no se esperaban, ya que en una empresa pequeña el costo de capital es más alto que en una empresa grande, y a veces un determinado número de empresas se favorece con el mercado de valores con lo cual entonces se podrá obtener capital en condiciones atractivas. Si esto se llegase a producir entonces podría ser que una empresa pequeña lograra obtener una expansión, debido a que la obtención de un costo de capital bajo hace posible que las oportunidades que ya se conocían se lleven a cabo.

En esta forma es cuando es necesario el tratar de aplicar todos los recursos posibles, como el uso del crédito para el financiamiento de un crecimiento.

Una empresa pequeña que inicia sus operaciones, podría verse obligada en determinado momento a depender en gran parte de sus utilidades retenidas para poder financiar su crecimiento, si está no llegase a recibir apoyo de créditos externos. Sin embargo una pequeña empresa con éxito que observe la posibilidad de crecimiento, probablemente sea capaz de obtener un crédito, aún cuando el costo del mismo resulte ser muy alto.

Si la oportunidad que una empresa está considerando, espera que se desarrolle paulatinamente, las utilidades retenidas podrían ser lo suficiente para financiar el crecimiento. Pero existen muchas oportunidades de crecer que no van a esperar, y la decisión sería de tomar ahora o de perder para siempre dicha oportunidad y con ello las utilidades que prometen. Lo anterior explica que se podría necesitar temporalmente de un crédito externo; si la oportunidad es de grandes proporciones para el empresario.

Un pequeño empresario conservador podrá elegir que la oportunidad se escape si no quiere recurrir al financiamiento; pero un promotor agresivo tratara de sacar partido de cada oportunidad tomando las oportunidades lo más astutamente posible, y que éstas

puedan darle buenos resultados para un adecuado crecimiento.

Existen algunas comparaciones que un empresario pequeño podría hacer ante una oportunidad que requiere de financiamiento -- externo como; a cuanto ascendería su capital en una cierta fecha futura sin financiamiento externo, y cuanto podría ser el valor de su participación en la empresa si llegara a tomar el financiamiento. Con lo cual se puede generar que una participación en una empresa que ha hecho notables avances, podrá ser considerablemente más valiosa que toda una empresa que no ha crecido mucho.

La decisión de obtener un crédito dependerá en gran parte de la iniciativa y agresividad que presente un empresario basado en los posibles pronósticos que se tengan a largo plazo; si la oportunidad ante el negocio es de grandes proporciones razonables pero no duraderas, entonces un financiamiento podría ser poco inteligente, pero si las oportunidades de la empresa van a ser de forma continua y que pueden tener un incremento con el tiempo, entonces la obtención inmediata de un crédito resulta de vital -- importancia para la empresa. Porque de esa manera puede empezar a crecer para así ir obteniendo experiencia sobre el nuevo campo y poder estar lista para el posible desarrollo que le espera.

Como se ha mencionado anteriormente una empresa pequeña ante una oportunidad de expansión, después de haber operado por un tiempo, puede tener frecuentemente la necesidad de obtener capital adicional de las diferentes fuentes de financiamiento. Pero para solicitar con éxito la ayuda de dichas fuentes, un empresario necesitara de una presentación bien realizada, que incluya -- estados financieros correctos y completos, de preferencia dictaminados, además, necesitara una explicación completa y detallada de las posibilidades de la empresa, una demostración de su productividad y una prueba convincente de que la compañía, con el financiamiento adicional, es capaz de beneficiarse ampliamente con sus oportunidades.

El empresario pequeño que acude a tales fuentes de financiamiento debe esperar encontrar condiciones bastante exigentes para la obtención de un crédito exterior. Debido a que existe un alto

índice de propocisiones que son rechazadas tan sólo en una investigación preliminar, y en una investigación más formal se incrementa este índice de rechazos, es decir, la mayoría de las propocisiones que se hacen no son consideradas dignas de mucha atención y no ofrecen muchas esperanzas.

Lo anterior indica la parcialidad optimista que ciega a muchos hombres de negocios; el que acuda a estas fuentes de recursos debe estar preparado con un caso muy convincente, pues de otra manera estará perdiendo su tiempo.

### 5.3.- Desarrollo de la pequeña empresa

Una mejor comprensión de los problemas y oportunidades en relación con la pequeña empresa ayudara al esfuerzo por establecer comparaciones y formular conclusiones que ayuden a poder determinar cual es el papel que corresponde a la pequeña empresa dentro del desarrollo industrial equilibrado y así poder encontrar los métodos mejores para que ésta pueda desempeñar su función. Para un desarrollo equilibrado se debe de entender; un desarrollo estructurado en forma que permita el mejor uso posible de unidades manufacturadas de diferentes tipos y tamaños a fin de elevar la productividad y el ingreso real. Hay que considerar que la empresa pequeña puede y debe desempeñar un cometido constructivo, dentro del país. Sin embargo esto no quiere decir que se éste en favor de la empresa pequeña y encontra de la empresa grande. Por el contrario la idea es que exista una situación más productiva para el país, que consista en una combinación de unidades grandes y pequeñas, en la cual se lograrse una aproximación razonable al tamaño óptimo de unidad para cada tipo de producto, tomando en cuenta todas las circunstancias afines, tales como todos los requisitos técnicos de los diversos productos, la magnitud del mercado, la distribución geográfica de los mercados y de los recursos, y el nivel de los costos de transporte. La combinación óptima variaria de una época a otra dentro del país, pero la posibilidad para poder alcanzarla merecen una detenida atención por parte de los planificadores y administradores de desarrollo. Habría que pensar que una explicación detenida revelaría que en la mayoría de los casos se ha dedicado muy poca atención a los beneficios que pudieran obtenerse estimulando la modernización de la pequeña empresa existente y fomentando el crecimiento de los nuevos tipos de pequeñas empresas modernas.

Se necesita comprender de la manera más realista las razones por las cuales la fabricación en pequeña escala es económicamente eficiente y competitiva en diferentes ramas. Una mejor comprensión de este problema permitiría hacer recomendaciones más --

certeras sobre los renglones en los que debe fomentarse el desarrollo de la pequeña empresa.

Si en el país se encontraran medios para poder estimular la modernización y el crecimiento de la pequeña empresa, pueden aparecer ciertas ventajas específicas para el programa de desarrollo global del país.

Existen recursos que pueden ser explotados adecuadamente -- por la pequeña empresa, en tanto que por la grande su aprovechamiento sería antieconómico; así mismo la pequeña empresa puede servirse con tanta eficacia como la grande de los recursos de capital, del talento emprendedor y directivo y de la mano de obra.

La pequeña empresa en su mayoría, suele ser financiada por un individuo, por su familia o por un grupo de sus amigos. En ella las instituciones de crédito desempeñan una función insignificante realmente hay que reconocer que la mayoría de los empresarios pequeños se lamentan de que el financiamiento para sus actividades es en general inadecuado. Naturalmente hay algunas razones para que así sea ya que los costos y riesgos inherentes a los créditos o inversiones poco voluminosos son mayores casi siempre para las instituciones financieras que los que se otorgan, por mayores sumas, a la gran empresa. En consecuencia el pequeño empresario ha de verse obligado a buscar financiamiento en donde lo encuentre. Sin embargo aún, a veces el y sus familiares o amistades logran reunir sumas sorprendentes.

Además si se alentase algunos pequeños negocios, brindándoles oportunidades adecuadas, posiblemente se convertirían en excelentes organizadores y directores de empresa. Hay que pensar, por tanto, que la pequeña empresa puede ser en algunos casos el semillero de la gran industria y contribuir al desenvolvimiento y vigorización de aptitudes personales que suelen ser factor indispensable para el buen éxito de una economía que inicia su desarrollo. Insistamos en que si las pequeñas unidades pudieran contar con medios para llevar a cabo una modernización y crecimiento en las comunidades más pequeñas de todo el país, aprovecharían recursos -- humanos inactivos en forma de mano de obra desocupada o tan sólo

ocupada estacionalmente.

Una de las funciones de la pequeña industria es el de llenar vacíos entre los grandes conjuntos de producción constituidos por los grandes establecimientos. Por ejemplo; ciertas clases de máquinas, herramientas pueden ser elaboradas por plantas relativamente grandes, pero seguirá subsistiendo un voluminoso conjunto de maquinaria especializada cuyo mercado no es suficiente para interesar a las grandes empresas. A menudo los pequeños establecimientos pueden satisfacer eficientemente las existencias de dicha demanda. Lo que podría venir a ser una posible ventaja de la empresa pequeña para poder alcanzar su crecimiento.

Parece ser que el fomento de la modernización y del crecimiento de la pequeña empresa ha de ayudar a edificar un sector privado en el cual exista realmente competencia, lo que puede reducir la carga que para el gobierno presenta una reglamentación y vigilancia estrecha del sector privado para mantenerlo alejado de la explotación monopólica. La existencia de pequeñas unidades eficientes puede ayudar a que el sector empresarial establezca su propia política, limitando la atención de unas cuantas unidades grandes que puedan elevar impunemente los precios, sin justificación alguna o no lograr una producción satisfactoria.

Finalmente hay ciertas ventajas sociológicas y políticas en fomentar la pequeña empresa. Por lo pronto, con ello se podría propiciar al desarrollo de un grupo de la clase media integrado por hombres de negocios, independientes entre sí, lo que viene a representar un elemento indispensable en una sociedad que aprecia el valor de las reglamentaciones democráticas.

El alcance de un programa de trabajo destinado a fomentar la modernización y el crecimiento de una empresa pequeña, deberá ser bastante comprensivo si quiere ser efectivo. Pueden suscitarse situaciones excepcionales en las cuales el desarrollo de la pequeña empresa se mantenga frenado debido a uno o dos obstáculos específicos por lo que la acción conducente a eliminar dichos obstáculos tiende a generar un considerable crecimiento. Por ejemplo; supongamos que se establece un sencillo sistema para poner a dis-

posición de los pequeños industriales mayores créditos y que allí concluyera dicha acción. Esto satisface una necesidad y es conveniente, pero los resultados de desarrollo tienden a ser decepcionantes por su poca importancia. Las oportunidades de conceder -- préstamos de fomento verdaderamente adecuados a las pequeñas empresas se ven limitadas por otros factores. Los pequeños industriales pueden no saber como establecer una correcta estimación -- de las posibilidades del mercado o carecer del conocimiento técnico para poder elaborar una producción satisfactoria o también desconocer la forma de planear y dirigir la ampliación de sus operaciones.

Por otra parte, suponiendo que se organiza un sistema para proporcionar a los pequeños empresarios un conocimiento científico y tecnológico adecuado para los métodos de producción mediante el establecimiento de un determinado servicio consultivo reduciéndose a eso dicha misión. Los resultados de ella serían muy desalentadores ya que los pequeños empresarios pueden, en cambio no tener acceso al capital y al crédito para adquirir el equipo y -- los materiales necesarios, o en su empresa no se cumple una función de comercialización satisfactoria o carecen de aptitud en -- otros aspectos de la gerencia comercial.

En otras palabras se podría decir, si se pretende dar a la pequeña empresa un plan eficiente que sirva de estímulo para alcanzar su crecimiento y con el su desarrollo de modo que este con -- tribuya, en su esfera, al desarrollo del país. Se deberá proyectar un programa de acción suficientemente amplio encaminado a eliminar simultáneamente los diversos factores limitantes. En la -- práctica, los factores limitantes suelen ser numerosos y un programa requeriría de una necesaria comprensión, a fin de que las -- ayudas coincidan relacionadas entre sí y se refuercen mutuamente.

El desarrollo de la pequeña empresa no se puede dar sin antes haber tenido un crecimiento. El desarrollo de las empresas, es el alcance de un nivel socioeconómico. Mientras que el desarrollo económico implica algunas características que se refieren tanto a cambios cuantitativos como a cambios cualitativos.

El desarrollo económico de las empresas representa mejores niveles económicos. Lo que implica que estos van mejorando día -- con día, lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. No se debe confundir crecimiento con desarrollo económico, ya que el primero se refiere solamente a cambios cuantitativos como son: crecimiento en la producción, crecimiento en el ingreso, crecimiento en fuentes de empleo, etc. Sin embargo el crecimiento no deja de ser la base de un desarrollo económico.

El desarrollo económico de la pequeña empresa, no implica sólo incrementos cuantitativos sino mejoras en las condiciones de estos incrementos, para que así se pueda tener una mejor distribución y aprovechamiento de tales mejoras, para la empresa.

Algunas empresas han logrado crecer a veces en forma importante; otras su crecimiento a sido bajo, pero no han logrado obtener un desarrollo económico; podemos decir que las condiciones económicas de las empresas no han llegado a mejorarse y en algunos casos tienden a empeorar, aunque siga existiendo un crecimiento.

Sin embargo toda empresa pequeña debe estar en proceso de desarrollo, en virtud de que se pretende mejorar las condiciones de existencia y funcionamiento de las mismas. Incluso aún las empresas que obtienen su desarrollo, deberán seguirse desarrollando ya que no podría concebirse un estancamiento y menos un retroceso.

Para que pueda existir un crecimiento y un desarrollo económico de la pequeña empresa es necesario que se cumpla con los diversos factores que la rodean, dentro de los cuales encontramos la necesidad financiera a que están expuestas estas empresas. Esta necesidad se ve encaminada a promover la existencia de convenios más adecuados mediante los cuales se pueda proporcionar a las pequeñas empresas, capital o crédito a corto plazo. Lo que viene -- siendo un problema clave, que debe resolverse al elaborar un programa de acción para el desarrollo económico de la pequeña empresa. Se han llegado a concebir, en algunos, medidas encaminadas a orientar al sistema bancario para que desarrolle una función más adecuada a favor de los pequeños empresarios.

Por ejemplo; se han establecido instituciones financieras - encargadas de proporcionar fondos y de proyectar métodos indirectos para aliviar la situación financiera de la pequeña empresa, - ofreciendo perspectivas más favorables.

**ALCANCES Y LIMITACIONES DEL  
TRABAJO DE INVESTIGACION**

## ALCANCES Y LIMITACIONES DEL TRABAJO DE INVESTIGACION.

Como se puede observar la realización del presente estudio fue de tipo documental como fue señalado en la metodología básica. Se recurrió a fuentes directas e indirectas y a los diversos centros de información y estadística tales como; Nacional Financiera, Banco de México, La Secretaría de Programación y Presupuesto, los diversos Fondos de apoyo a la pequeña empresa, así como también - al material bibliográfico más importante sobre el tema, en la misma Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM.

Con la realización de esta investigación se trata de aportar ideas que ayuden a obtener una mejora en el aprovechamiento - de los recursos financieros con que cuenta la pequeña empresa y - con ello la obtención de mejores beneficios económicos de la misma.

La realización de la investigación fue de tipo documental - debido a que se considero que una investigación mixta, es decir; - documental y de campo, nos llevaría a resultados similares debido a que:

Al hacer el planteamiento de la hipótesis se logró reunir - una gran variedad de información, provenientes de las diferentes - fuentes directas e indirectas anteriormente señaladas, procurando que la información recibida se mantuviera apegada a datos reales - que pudieran ser confiables y con una autentica veracidad.

Señalando además que durante la continuidad de la investigación se siguió obteniendo información que mantuviera una amplia - relación con la realidad de las empresas, procurando que con ello se pudiera prescindir de una posible investigación de campo. Considerando que los resultados obtenidos tendrían gran similitud si la investigación hubiera sido mixta o documental.

## CONCLUSION

## CONCLUSION

Durante la realización de la investigación se han podido observar las diversas causas y problemas por los que atraviesa el pequeño empresario para la obtención de un crédito. Se ha hecho mención de las diferentes fuentes de financiamiento públicas y privadas que dan asistencia en forma general a la pequeña empresa así como su forma de operación. Así mismo se han indicado los elementos básicos que requiere un empresario para el otorgamiento de créditos.

A la falta de capacidad y experiencia que se observa por parte del empresario pequeño para poder adquirir un financiamiento también podemos sumar el desconocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento externo y de los diversos tipos de servicios que estas otorgan en apoyo de la pequeña industria. Lo cual puede atribuirse a la poca difusión, a la limitada información que se brinda por parte de los organismos gubernamentales y la inexistente relación que motive al empresario a conocer y hacer uso de dichas fuentes. Del buen conocimiento que se tenga de las diferentes fuentes de recursos y de la disponibilidad de éstas, ayudará al empresario a decidir correctamente el tipo de crédito que se ajuste a las necesidades de su empresa.

Una dificultad a los recursos crediticios, puede ser la resultante de una estructura financiera de la empresa generalmente débil, carente de ofrecer los elementos necesarios para brindar las garantías requeridas por parte de los organismos encargados de brindar apoyo financiero.

El financiamiento de la pequeña empresa no es un factor que se tenga en el olvido, pero cabe mencionar que en sus tramites de procedimiento se trabaja muy paulatinamente, por parte de los organismos o instituciones de crédito, existiendo una falta de fluidez en la evaluación de créditos. Por ésta causa en ocasiones se

dificulta la obtención de créditos o se retrasa el mismo, hasta no conocer a fondo el porqué de la necesidad de un crédito, o saber del saneamiento financiero que presenta la empresa o bien el demostrar que el proyecto de inversión presentado es sano y rentable.

De las diversas oportunidades que pueden presentarse a la pequeña empresa en favor de su crecimiento, algunas suelen ser de una inmediata realización, de ahí la importancia que tiene para el empresario la oportuna obtención de un crédito que lo ayude a obtener los beneficios que le brindan estas oportunidades y con ello puedan generarse en un futuro nuevas negociaciones crediticias que ayuden a promover el desarrollo de la pequeña empresa.

Las necesidades de financiamiento cada día son mayores por parte de la pequeña empresa, por lo que es necesario que exista una debida atención y un control adecuado, así como una verificación continua de los procedimientos y métodos empleados para la evaluación de créditos por parte de los organismos relacionados con el financiamiento de la pequeña empresa y de ésta forma poder recibir mejores beneficios de dichos organismos.

La pequeña empresa es un factor importante para el progreso económico y social del país, tomando en cuenta que uno de los indicadores más importantes lo representa la generación de empleo, ya que actualmente la pequeña empresa representa un importante porcentaje de trabajadores que laboran en el total de las industrias manufactureras, estimando de igual forma su productividad de acuerdo al X censo industrial. Por lo que requiere entonces de un sólido apoyo financiero para lograr su desarrollo.

La existencia de programas aplicados a la pequeña empresa, han carecido en la mayoría de los casos, de prioridades específicas, han sido demasiado generales para atender debidamente las --

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

particulares características y necesidades de los diferentes estratos y ramas que conforman la industria pequeña. Es por ello - que se requiere de todos los que se consagran en la tarea de impulsar el desarrollo económico, un serio replanteo de las diversas medidas tendientes a fortalecer los diferentes sectores de - la pequeña empresa.

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

Bangs, Robert. Babbitt, 1914. Financiamiento del Desarrollo Económico. México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

Davenport, Robert. Industrias Pequeñas para Países en Desarrollo. México, Letras, 1970.

Dirección de Estadísticas Sectoriales, Estatales y regionales. Industria Pequeña y Mediana Estadísticas. Producto Nacional Bruto. II. Censos Industriales. México, Dirección General de Estadística, 1983.

Dirección General de Industrias Mediana y Pequeña. Capacitación para el desarrollo y fomento de de la pequeña y mediana industria. México, Programación y Presupuesto, Sria., 1981.

Felix Velasco, Bernardo. Financiamiento para la Pequeña y -- Mediana industria. México, Grupo Editorial Expansión, 1981.

Gerstenberg Charles, William. Financiamiento y Administración de Empresas. México, Continental, 1966.

Institute American Of Certified. Financiamiento de Negocios Pequeños. Public Accountants, 1959.

L. Gordon David. El Empleo y el Desarrollo de las Pequeñas - Empresas. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, - Washington, 1978.

Lewis W., Arthur. Teoría del Desarrollo económico. Fondo de cultura Económica, México, Buenos Aires, 1974.

Marquez Braulio, Elías. Los Fondos Estatales de Fomento Industrial. Tesis. México, FCA, UNAM, 1984.

Moreno Fernandez, Joaquin. Finanzas en la empresa. México, -- UNAM, FCA, 1984.

Nacional Financiera. Principales Fondos de Fomento Económico. México, INFOTEC, 1985-1988.

Payne, Bruce. Planificación a Largo Plazo y Crecimiento de la Empresa. Bilbao, Ediciones Deusto, 1972.

Royce, Abrahamson. Administración de Empresas Pequeñas y Medianas. México, Límusa, 1982.

Royce, Diener. Financiamiento de Empresas en Desarrollo. México, Diana, 1979.

Rodriguez, Leonardo. Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. Cincinnati, Ohio, USA? 1980.

Roland I., Robinson. Financiamiento de la Dinámica Empresa Pequeña. Ediciones Contables y Administrativas, ECASA.

Silvestre Méndez, José. Fundamentos de Economía. México, -- Interamericana, 1984.

Staley, Eugene. Desarrollo de la Pequeña Industria. México, -- Banco de México, 1959.