

870102

Universidad Autónoma de Guadalajara ³⁹

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO ^{2g.}

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PROMOCION Y OBTENCION DE CAPITAL PARA LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N:

ALEJANDRA MARCEL REYES AINSLIE

JUAN RODOLFO JARERO RAMIREZ

JOSE FELIX DIAZ GARZA HERNANDEZ

GUADALAJARA, JALISCO 1984



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.

I N D I C E

	PAGINA
Introducción.....	13

CAPITULO I

DESARROLLO DEL PROYECTO.

1.- El Proyecto.....	16
1.1 Presupuesto del Proyecto.....	16
1.2 Costo total.....	17
1.3 Producción estimada y costos fijos.....	17
2.- Análisis para determinar la posibilidad técnica del Proyecto.	
2.1 Localización adecuada.....	18
3.- Posibilidad Económica del Proyecto.....	18
3.1 Tamaño del mercado.....	19
3.2 Posibilidad de crecimiento del mercado.....	19
3.3 Segmentación del mercado.....	19
4.- La Competencia.....	21

5.- Cálculo del Capital Fijo.....	22
5.1 Los gastos preliminares.....	23
5.2 Los gastos de promoción.....	23
5.3 Terrenos y mejoras.....	23
5.4 Edificio.....	24
5.5 Maquinaria y equipo.....	24
5.6 Piezas de repuesto.....	24
5.7 Servicios consultivos.....	25
5.8 Intangibles.....	25
5.9 Gastos imprevistos.....	25
5.10 Intereses.....	25
6.- Los Estados Financieros y su relación con el Financiamiento.	
6.1 Balance general.....	27
6.2 Estado de pérdidas y ganancias y estados analíticos de las cuotas de resultados.....	28
6.3 Estado de costo de producción.....	29
6.4 Estados comparativos.....	31
6.5 Estado de origen y aplicación de recursos.....	32
6.6 Estado de superávit.....	32
7.- Otras Fuentes de Información.....	33
7.1 Presupuesto.....	33

10.3 No se le da mayor importancia a la contabilidad.....	45
10.4 No existe programación de ventas.....	45
10.5 Los gastos fijos resultan muy altos.....	46
11.- Deficiencias que llevan al fracaso a la Pequeña - Industria.....	46
11.1 Demasiado uso de ventas a crédito.....	46
11.2 Falta de personal administrativo capacitado.	47
12.- Como evitar el fracaso.....	48
13.- Factores que determinan el triunfo de una firma..	51
14.- Recompensa y riesgo de ser empresario.....	52
14.1 Independencia.....	52
14.2 Deseo de poder.....	53
14.3 El ganar dinero.....	53
15.- Características personales del hombre de empresa.	53
16.- Actitud individualista.....	54
17.- Visión panorámica de los objetivos y como llegar a ellos.....	55

CAPITULO II

<i>Definición de Empresa.</i>	
<i>Razones de Existencia de Pequeñas y Medianas Empresas.</i>	
<i>Definición de Pequeña Empresa.....</i>	<i>34</i>
<i>1.- Clasificación Cuantitativa establecida por el Co-- mité de Desarrollo Económico.....</i>	<i>35</i>
<i>2.- Areas donde se desenvuelve la Pequeña Empresa.....</i>	<i>36</i>
<i>2.1 Area Industrial.....</i>	<i>36</i>
<i>2.2 Mayorista y detallista.....</i>	<i>37</i>
<i>3.- Papel que juegan las Empresas Pequeñas y Medianas en el papel Socioeconómico del País.....</i>	<i>37</i>
<i>4.- Programas otorgados por el Estado para el desarro- llo de las Empresas Pequeñas y Medianas.....</i>	<i>38</i>
<i>5.- Características de Pequeña Empresa.....</i>	<i>38</i>
<i>6.- Ventajas Competitivas de la Pequeña Empresa.....</i>	<i>38</i>
<i>6.1 Contacto personal con el mercado que se sirve.</i>	<i>39</i>
<i>6.2 Aplicación del talento y especialización del - dueño.....</i>	<i>40</i>
<i>6.3 Flexibilidad en la administración.....</i>	<i>40</i>

7.- Desventajas competitivas con que se encuentra la -- Pequeña Empresa.....	41
7.1 Limitado capital y la inhabilidad de adquirir - recursos adicionales.....	41
7.2 Inexperiencia del dueño.....	41
7.3 El número de horas de trabajo requeridas.....	42
8.- Definición de Pequeña Industria.	
9.- Principales Características de la Pequeña Indus- tria.....	43
9.1 Poca o ninguna especialización en la direc- ción.....	43
9.2 Propietario gerente.....	43
9.3 Falta de financiamiento por no poder acudir al mercado organizado de valores.....	43
9.4 No tienen una posición dominante con un pro- ducto importante en el mercado.....	44
10.- El fracaso en la Pequeña Industria.....	44
10.1 Un alto grado de administración incierta com- binada con demasiada autoridad y falta de --- planeación.....	44
10.2 Falta de diversificación de los productos --- que elabora la empresa.....	45

18.- Agresividad y tenacidad en la prosecución y obtención de objetivos.....	55
19.- Obtención de resultados en forma rápida y concreta.....	56
20.- El empresario asume por lo general riesgos moderados.....	57
21.- Las tendencias empresarias afloran a muy temprana edad.....	58
22.- Cuida celosamente su tiempo.	

CAPITULO III

CREDITO BANCARIO.

1.- Que es el crédito.....	61
2.- Operaciones de crédito bancario.....	62
3.- Capital propio.....	67
4.- Capital social.....	68

5.- Capital ajeno.....	70
6.- Reservas complementarias de activo.....	70
7.- El crédito como fuente de financiamiento.....	71
8.- Créditos con garantía personal.....	72
8.1 Descuentos.....	72
8.2 Préstamos quirografarios.....	74
9.- Apertura de crédito.....	77
10.- Créditos con garantía real.....	79
10.1 Préstamos prendarios.....	79
11.- Fondos de fomento.....	84
11.1 Propósito.....	84
11.2 Política sobre fondos de fomento.....	85
11.3 Filosofía.....	85
11.4 Beneficios que proporciona el redescuento a la clientela.....	86
11.5 Características.....	86
12.- Fondos de fomento de segundo piso.....	88

13.- Fondos que actúan como banca de primer piso..	91
14.- Fondos de fomento a la Industria.....	92
15.- Fondos de fomento a la agricultura y la ganadería.....	93
16.- Fondos de fomento a otros sectores.....	94
17.- FOGAIN.	
18.- FONATUR.	
19.- FONEI.	
20.- FOSOC.	
21.- FIDEC.	
22.- FOPROBA.	
23.- FOGA.	
24.- FONI.	

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIAS.....	121
1.- Socios.....	123
2.- Accionistas.....	124
2.2.1 Acciones preferentes de dividendo.....	125
2.2.2 Acciones no participantes y participantes.....	126
2.2.3 Acciones de dividendo no acumulativo y acumulati- vo.....	126
2.2.4 Acciones redimibles y acciones convertibles.....	127
2.2.5 Acciones de dividendo protegido y de dividendo ga- rantizado.....	128
2.2.6 Acciones votantes, no votantes y con veto.....	128
3.- Anticipos y pagos adelantados de clientes.....	129
4.- Crédito de proveedores.....	129
BIBLIOGRAFIA.....	131

PROLOGO.

El objetivo fundamental de esta tesis es el de servir como guía al administrador o a toda persona que por las características de su empresa requiera de algún tipo de financiamiento, hemos hecho una recopilación de todas las formas de obtener capital para financiar desde una empresa nueva, hasta conseguir financiamiento para nuevos planes de producción de empresas ya establecidas. Esperamos que este trabajo sea de algún modo útil para quien en su afán por promover una empresa requiera de financiamiento.

INTRODUCCION.

Para poner en marcha un negocio es necesario que exista un promotor, un hombre que será la cabeza de la organización que de verá ver por todos los detalles, desde que nace la idea hasta -- llevar a cabo el proyecto. De éste hombre dependerá el éxito o -- el fracaso. Todo negocio antes de iniciar requiere de estudios -- preliminares que, ayudarán a conocer tanto el negocio mismo como las posibilidades de obtener financiamiento.

Existen diversas formas de obtener financiamiento las cuales son; por capital propio, aportado por los socios, en acciones ó a través de préstamos. Esto dependerá de el tamaño de la -- promoción que estemos haciendo, ya que si es pequeña podremos acudir a un grupo determinado de inversionistas, pero si se trata -- de promover una empresa muy grande, lo mejor sería diversifi-- car las aportaciones haciendo uso de financiamiento o dinero aje -- no, dinero que desde luego será adquirido a una determinada tasa de interés y a plazo determinado (préstamos u obligaciones). Pa -- ra las acciones existen en el País Casas de Bolsa las cuales se encargan de lanzar las emisiones públicas de los valores y tam -- bién de buscar a los inversionistas.

Para obtener financiamiento es necesario ser lo más sincero posible, exponerle al futuro inversionista de manera clara y

conciša las ventajas y desventajas que presenta el negocio, para lo cual debemos seleccionar el material adecuado el cual obtuvimos a través de los análisis técnicos, es muy difícil intentar obtener financiamiento sin haber definido las necesidades básicas como:

- * Determinar el monto del capital necesario para llevar a cabo todas las operaciones que la empresa requiera.
- * Identificar las fuentes de financiamiento.
- * Precisar de que manera será usado el capital obtenido.

CAPITULO 1

DESARROLLO DE EL PROYECTO.

El proyecto nace de la mente del hombre, y es concebido como una idea vaga que de ser estudiada más a fondo puede llegar a constituirse en una empresa sólida. Desde luego, que deberá de tener este dotes de promotor, ya que de lo contrario la idea pasaría sin ser estudiada.

El hombre detecta la necesidad que tiene un determinado -- sector de la población de un producto o servicio y analiza las -- posibilidades que él tiene de satisfacerlas, ya sea prestándoles el servicio o bien fabricándoles el producto.

Va que se tiene la idea deberemos hacer un estudio preliminar para saber si es conveniente realizar un estudio completo para ver la posibilidad de establecer una empresa en forma, una -- vez que observemos bien el estudio si decidimos seguir adelante con la idea de realizar una investigación y un análisis técnico de cada una de las partes del proyecto de manera que puedan ser estudiadas por separado con el objeto de que al primer síntoma -- de fracaso se pueda desechar sin haber invertido grandes sumas -- de dinero, es por eso la importancia de no descuidar ningún as-- pecto, y de no pasar a la siguiente fase a menos que esté perfec

tamente comprobada la realización de la anterior, aunque a veces resulta caro llevar a cabo un estudio completo de prefactibilidad general, debe considerarse como uno de los puntos más importantes para la realización del negocio, ya que de los resultados obtenidos depende el futuro de la empresa, y además que es una gran arma para solicitar financiamiento ya que le proporciona al banco o a los posibles socios todas las posibilidades que tiene el proyecto.

EL PROYECTO.

1.- Para despertar el interés en los inversionistas, es necesario mostrarles todas las posibilidades que el proyecto tiene y más si la empresa referida es una empresa nueva, es más fácil obtener capital para una empresa ya establecida que para una nueva.

Debemos investigar ciertos requisitos referentes al tamaño y características de la empresa por lo que trataremos en nuestro estudio los siguientes puntos:

1.1 PRESUPUESTO DEL PROYECTO:

Debemos investigar todo lo referente a cantidad, calidad -

y especificaciones de materia prima, materiales, mano de obra, combustibles, transportes y todo lo demás que requiera el producto o servicio para su elaboración y distribución.

1.2 COSTO TOTAL.

El cálculo del costo total se hace enumerando las partidas de dinero que para su importancia serán destinadas a el desarrollo inicial del proyecto, no es necesario una relación exacta, sino que se pretende solamente tener idea de como se destinará el capital obtenido.

1.3 PRODUCCION ESTIMADA Y COSTOS FIJOS.

El estudio deberá ser realizado por personas capacitadas y con experiencia en la industria de que se trate para poder así - estimar sobre bases sólidas, ya que los factores que influyen en los costos son muy variables, por lo que además deberemos basarnos en datos actualizados.

2.- ANALISIS PARA DETERMINAR LA POSIBILIDAD TECNICA DEL PROYECTO.

Una vez que hemos obtenido el dictámen de los especialistas en cuanto a los requisitos técnicos para la instalación de -

la industria, el capital, los costos fijos, los costos estimados de producción tendremos ya el material básico para continuar con la etapa del análisis y la probabilidad técnica del proyecto.

El análisis nos dirá como satisfacer los requisitos técnicos de la empresa, el lugar y el tamaño más adecuado, con esta investigación se averiguará si los recursos y facilidades que hay en la localidad satisfacen las necesidades de la industria propuesta, además es necesario conocer si alguna otra localidad puede satisfacer los requerimientos del proyecto.

2.1 LOCALIZACION ADECUADA.

La localización adecuada, es un punto esencial en la vida de toda empresa. Con frecuencia vemos que la posibilidad técnica de un proyecto depende mucho de su localización, pues suelen existir diferencias considerables en la disponibilidad, calidad y costo de los elementos que son necesarios para el funcionamiento correcto en condiciones normales, no se debe emprender un proyecto si no están bien definidos y satisfechos los detalles con respecto a la localización.

3.- POSIBILIDAD ECONOMICA DEL PROYECTO.

El estudio económico debe partir de un análisis total del

mercado que es el factor determinante de todo proyecto, ya que no existiría un proyecto si no hubiera mercado que pudiera consumir los productos o servicios que se proporcionan.

3.1 TAMANO DEL MERCADO.

Debemos de conocer el nivel económico y la forma como está constituido.

3.2 POSIBILIDAD DE CRECIMIENTO DEL MERCADO.

Determinar en caso de que sea factible las posibilidades de crecimiento del mercado.

3.3 SEGMENTACION DEL MERCADO.

Debemos definir cuidadosamente si hay mercado potencial -- que atraer y decidir si lo hay que segmento de ese mercado podremos nosotros atraer con nuestro producto.

Todos estos aspectos debemos tratarlos en forma general basándonos en las informaciones claves ya que, en caso de que se decidiera abandonar el proyecto los gastos serían menores.

Para determinar el tamaño del mercado, una de las fuentes

de información serían las estadísticas de importación de este -- producto al mercado mexicano, así como investigar si existe alguna empresa en el País que fabrique el artículo (cuando se fabrica un artículo que se está importando a un costo razonable comparado con el de importación, se puede pedir que se cierre la frontera).

Uno de los problemas que nos encontraremos es el de la veracidad de la información, ya que la mayor parte de las veces -- que se obtiene información no es de fecha reciente, pero como lo que se pretende es solo información general, estas estadísticas nos pueden proporcionar una idea o a veces como hacer un ajuste dependiendo del tiempo y el producto del que se trate será suficiente.

Se debe también tomar en cuenta en la estadística cualquier proyecto similar, los cuales se deben tomar como competencia y -- se debe considerar la amenaza que sus productos representan.

Se deben analizar también el aspecto de la tendencia al -- cambio, por lo que debemos tomar datos de por lo menos 10 años, ya que si tomamos de un solo año puede ser que la información es té exagerada y obtengamos una información falsa.

Existen productos que en un País en desarrollo tienen mu--

chas posibilidades de éxito sin que se tengan que realizar minuciosos estudios de mercado ya que éste está asegurado, como por ejemplo tratándose de productos cuyas importaciones son cuantiosas y necesarias, lo único que tendríamos que hacer es un estudio de costos, ya que tratándose de un producto que ya tiene mercado en el País, pero que no tiene productores, facilita la situación si éste producto se puede producir a un costo razonable comparado con el de importación se puede pedir que se cierre la frontera a la importación.

Cuando la demanda de un producto es creciente y los productores aún trabajando a toda su capacidad no satisfacen el mercado, también hace innecesario el análisis minucioso.

También resultarán innecesarios los análisis cuando a simple vista se detecta que las instalaciones de los productores ya existentes resultan anticuadas y pueden ser reemplazados por modernas instalaciones que nos produzcan con más calidad y a menor costo.

4.- LA COMPETENCIA.

Para poder lanzar un producto al mercado, se debe hacer un estudio completo de las empresas competidoras para determinar la posibilidad que tenemos de salir al mercado con buenos resulta--

dos, existen empresas muy fuertes que al ver que una empresa empieza a surgir sienten que en un momento dado esta empresa pueda empezar a distraerles su mercado, entonces tratarán por medio de promociones, descuentos, publicidad, etc., que la otra empresa no crezca, ya que cargará con muchos gastos de arranque y no podrá dedicar mucho dinero a el aspecto de publicidad y lo más probable es que se vaya a la quiebra. Debemos de analizar perfectamente bien la capacidad de producción, antigüedad y fama del producto, técnica de Dirección, organización, efectividad de ventas, poder financiero y en general toda la información que sea útil para estar en condiciones de competir en el mercado.

5.- CALCULO DEL CAPITAL FIJO.

El cálculo de capital fijo es una de las partes más importantes del análisis financiero del proyecto, cuando se termina se presenta la dificultad de la falta de circulante por haberse empleado el dinero en el capital fijo.

El capital fijo para facilitar su manejo debe ser calificado de acuerdo a como se hayan ido haciendo las compras o los gastos que formen parte de ese capital fijo y quedarla como sigue:

GASTOS DE INICIACION DEL PROYECTO.

GASTOS PRELIMINARES.
GASTOS DE PROMOCION.
TERRENOS.
MEJORAS DE LOS TERRENOS.
EDIFICIOS.
MAQUINARIA Y EQUIPO.
REFACCIONES.
SERVICIOS CONSULTIVOS.
GASTOS INTANGIBLES.
GASTOS.
INTERESES.

5.1 LOS GASTOS PRELIMINARES.

Son aquellos que se realizan para conocer si es factible o no el llevar a cabo el proyecto.

5.2 LOS GASTOS DE PROMOCION.

Son los que se hacen para el proyecto hasta el momento de ponerlo en práctica y que inicie el trabajo real como, investigaciones técnicas y de mercado, consultas, planos y trámites legales.

5.3 TERRENOS Y MEJORAS.

Pago del terreno y gastos legales, impuestos correspondientes a la adquisición del Título de propiedad, limpia del terreno, gastos de drenaje y adaptación, esta partida debe contener todos los gastos que aumentan el valor del terreno.

5.4 EDIFICIO.

Aquí incluye todos los gastos necesarios para dejar el edificio en condiciones de hacer funcionar el equipo industrial.

5.5 MAQUINARIA Y EQUIPO.

Se deberá de contemplar desde que el proyecto es una idea, ya que son los costos más importantes del proyecto, deberán ser similar con factura proforma las cuales deberán de considerar la posibilidad de descuentos para que la cantidad de la factura proforma sea la misma que la de la factura original.

5.6 PIEZAS DE REPUESTO.

Debemos de considerar que existan relaciones de repuesto para nuestros equipos ya que de lo contrario correríamos el peligro de parar la industria en caso de que haya descomposturas. Este es un problema que se agrava en una zona no industrial, la cantidad de piezas de repuesto que se deberá tener variará de a-

cuerdo con la industria o la localidad, pero por lo general se calcula conveniente tener el 20% del total de la maquinaria.

5.7 SERVICIOS CONSULTIVOS.

En México todo proyecto industrial importante, los servicios consultivos deben ser tomados muy en cuenta más aún cuando se trata de una empresa nueva competente extranjera, para lo cual es un requisito la capacitación del personal.

5.8 INTANGIBLES.

Son aquellos gastos que no aparecen en una partida determinada, pero que en muchas empresas representan una parte considerable de su activo, por ejemplo: Patentes, licencias, marca registrada, nombres comerciales o industriales, derecho de remediación, fórmulas, etc.

5.9 GASTOS IMPREVISTOS.

Es casi imposible que un proyecto termine con la cantidad prevista. Es inevitable que en el transcurso del proyecto se produzcan algunos cambios que ocasionen gastos imprevistos.

5.10 INTERESES.

Los intereses agravan los fondos prestados durante la construcción y antes de que la instalación industrial empiece a funcionar.

Los intereses deben de considerarse como costo del proyecto, ya que durante el tiempo que se paguen éstos intereses no -- hay ningún ingreso contra el cual cargarlo.

6.- LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU RELACION CON EL FINANCIAMIENTO.

Es excepcional la información que revisten los estados financieros para la debida atención de los problemas inherentes al financiamiento, no sólo de las empresas industriales, sino de todo tipo de negocios, en virtud de que los mismos proporcionan -- una información técnica bastante amplia con respecto a la situación y desarrollo de las labores financieras y económicas de una empresa.

Por éste medio se aprecia la situación a que ha llegado como resultado de la política seguida, y consecuentemente se puede saber si se ha actuado en forma correcta o incorrecta, y en su caso, puede ser hasta posible determinar los errores en que se -- ha incurrido, para corregirlos o evitarlos según proceda.

Todos y cada uno de los estados financieros que se pueden

producir en una empresa industrial, presentan información detallada de diversos aspectos relativos a la misma asimismo, en mayor o menor escala según los renglones que cubren, contienen datos que son de utilidad para poder llevar a cabo con eficiencia las labores de financiamiento de las industrias. Por este motivo, a continuación se presentan breves comentarios sobre los estados financieros que contienen información que puede ser aprovechada para tales efectos.

6.1 BALANCE GENERAL.

Para los fines del presente estudio, puede considerársele como el estado más importante, puesto que muestra a una fecha dada, la situación de una empresa, con expresión de los elementos con que cuenta para el desarrollo de sus operaciones y las fuentes de origen de los mismos. Desde luego, de los estados financieros como éste es el que proporciona una información conjunta más completa con respecto a las condiciones que guarda la organización de que se trate, pero en algunos renglones, los datos que contiene son insuficientes para un estudio particular, por lo que se hace necesario recurrir a otros estados, que en virtud de estar enfocados desde otros puntos de vista, reportan cifras más detalladas en relación con aspectos especiales del negocio.

Los números del balance general fundamentalmente sirven de

base para la aplicación de métodos estáticos de análisis, como son algunas razones simples y estándar y los porcentos integrales, así como de los dinámicos (aumentos y disminuciones y tendencias), los cuales permiten llegar con alguna profundidad al conocimiento de las condiciones que guarda la situación financiera de la industria de que se trate, pero las conclusiones que se derivan del estudio practicado, deben ser complementadas con las que se obtengan de los restantes estados financieros.

6.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS Y ESTADOS ANALITICOS DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS.

Es de conocimiento amplio que de los resultados reviste especial importancia en la determinación del financiamiento que convenga a la empresa, ya que los ingresos y las erogaciones y naturalmente la productividad de la misma, son factores decisivos para precisar si los recursos, tanto propios como ajenos, con que trabaja la empresa, guardan características adecuadas a las condiciones de la misma.

La información que contiene el estado de pérdidas y ganancias queda debidamente complementada con la que proporcionan los estados analíticos de las cuentas de resultados, que son considerados como estados accesorios, puesto que las cifras y conceptos en ellos expresados no vienen a ser sino una ampliación con ma--

yor detalle, de los diversos renglones del mencionado estado de pérdidas y ganancias, con lo cual adquieren el carácter de secundarios.

Los estados en comentario contienen cifras que permiten la aplicación de los mismos métodos estáticos de análisis que se anotaron para el balance general, como producto de la relación -- que guardan los distintos conceptos y cifras del estado de pérdidas y ganancias, no solamente entre sí, sino referidos a los del balance general.

Es necesario hacer notar que la bondad de una empresa queda determinada fundamentalmente por las utilidades que obtiene, por lo que el conocimiento amplio de la forma en que las mismas se logran y la influencia que sobre ella ejerzan los distintos departamentos de la empresa, constituyen aspectos que deben tenerse presentes para la debida resolución de los problemas del financiamiento.

6.3 ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION.

En toda negociación industrial resulta indispensable formular este estado, puesto que da a conocer en forma amplia, los -- distintos conceptos que integran el costo de lo producido, y consecuentemente, de su estudio y con la ayuda de informes comple--

mentarios, se estará en posibilidad de establecer la eficiencia o defectos con que se maneje la instalación fabril.

Los datos que este estado proporciona también sirven de base para la aplicación de los métodos estáticos de análisis ya -- mencionados, pero las cifras que contiene adquieren importancia radical cuando es necesario realizar la conveniencia de ampliaciones o reducciones en las instalaciones fabriles y en la capacidad productiva, puesto que las mismas quedan condicionadas por las repercusiones que ocasionen, entre otros, sobre el volumen y el costo de la producción.

Tanto del estado de pérdidas y ganancias como el estado de costo de producción son de especial interés para poder determinar el punto de equilibrio de la empresa, o sea aquel en el que las ventas o ingresos del ejercicio alcanzan un importe igual al de los costos y gastos, procedimiento de gran utilidad para poder determinar la conveniencia de las ampliaciones a la instalación fabril con miras a una mayor producción, y para el conocimiento de los volúmenes de ventas o ingresos necesarios para obtener determinada productividad sobre el capital propio, así como otros tipos de información.

Los estados de costo de producción, junto con el de pérdidas y ganancias y el balance general, constituyen los estados fi

nancieros de mayor importancia en las empresas industriales, ya que la información que contienen cubre en forma amplia, los aspectos principales de las negociaciones. Un estudio concienzudo de los mismos, permitirá llegar al conocimiento más o menos completo de la situación que guarde la empresa a que se refiera, pero desde luego es muy conveniente que tal estudio se complemente con los datos que contienen los estados secundarios, que por particularizar sobre distintos aspectos de la empresa permiten obtener conclusiones más completas y acertadas.

6.4 ESTADOS COMPARATIVOS.

En la condición expuesta se encuentran los llamados estados comparativos, en los que como es sabido, se presentan dos estados financieros de fechas o períodos distintos, junto con la a notación de las diferencias producidas entre cada uno de los renglones que los integran. Como estados financieros comparativos - quedan comprendidos el balance general comparativo, el estado de pérdidas y ganancias comparativo, estado de costo de producción comparativo, el estado de capital de trabajo y el estado de origen y aplicación de recursos, desde luego son fundamentales para la práctica de los métodos dinámicos de análisis, como son los de aumentos y disminuciones y las tendencias. Cabe anotar que -- con el estudio de tales variaciones se pueden conocer algunos a s- pectos de la política seguida por la dirección de la empresa, y

consecuentemente es posible determinar, aproximadamente, el estado a que puede llegarse, de seguirse observando las mismas características en las labores de la organización de que se trate.

Naturalmente en caso de que la situación actual de la empresa adoleciere de fallas, por los métodos expuestos pueden llegar a conocerse algunas de ellas, con lo cual sería posible tomar las medidas necesarias para corregirlas.

6.5 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS.

Es conveniente mencionar la importancia que reviste para el tema objeto de este trabajo el estado de origen y aplicación de recursos, ya que contiene datos de íntima relación con el aspecto del financiamiento y su estudio sobre todo cuando se aplica a varios ejercicios, permite llegar a conclusiones bastante acertadas con relación a la política observada para allegarse capitales y para invertir los productos de los fondos así obtenidos.

6.6 ESTADO DE SUPERAVIT.

Del estudio de este estado será posible precisar la política de reinversión y distribución de las utilidades, que constituye un aspecto de marcada importancia para la determinación de la

capacidad de pago de la empresa, así como del financiamiento que requiere.

7.- OTRAS FUENTES DE INFORMACION.

7.1 PRESUPUESTOS.

La técnica moderna ha permitido, con base en experiencias y estudios particulares, la elaboración de estados presupuestos, en los que se presentan las cifras a las que la empresa debe llegar al fin de un período determinado, operando bajo ciertas condiciones.

Puede observarse que tales estados constituyen un excelente instrumento de control administrativo, y del estudio de las variaciones entre las cifras que contienen y las reales que en definitiva reporta la contabilidad, es posible tomar conocimiento de las causas que dieron lugar a tales diferencias, lo cual indiscutiblemente es de gran utilidad para la debida comprensión de los problemas financieros del negocio.

C Á P I T U L O I I

EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

DEFINICIÓN DE EMPRESA.

Entidad económica compuesta por personas y bienes de capital con fines de lucro, dedicada a la producción de bienes y servicios.

RAZONES DE EXISTENCIA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

- * *Sentido de independencia del propietario.*
- * *Por la superación socio-económica del propietario.*
- * *Que las grandes empresas deciden no fabricar ciertos productos, dejando un terreno libre a las pequeñas y medianas empresas.*
- * *Que el gobierno federal crea programas de apoyo a este tipo de empresas.*
- * *Que el capital necesario para una empresa grande o mediana puede estar al alcance de cualquier persona que decida someter sus ahorros a inversión.*

DEFINICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA.

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.

La definición anterior abarca todo tipo de empresa, grande, mediana o pequeña, e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

1.- Clasificación cuantitativa establecida por el comité de Desarrollo Económico (asociación compuesta por comerciantes de los Estados Unidos).

La empresa que llene dos de los siguientes cuatro requisitos debe de considerarse como pequeña:

- 1.1 Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- 1.2 El capital de la firma es suministrado por el propio dueño.
- 1.3 El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

1.4 La empresa es relativamente pequeña cuando se la compara con otra de la industria o giro.

Esta definición de lo que es una pequeña empresa parece -- ser la más práctica desde el punto de vista Latino-americano, ya que en realidad cada uno de los estandares se identifica con características específicas de lo que una pequeña empresa es. Como vemos no es fácil el establecer una definición clara y precisa de lo que es una firma pequeña. Todo depende de cuales son los aspectos cuantitativos y cualitativos que tengamos en cuenta para hacer dicha selección.

2.- AREAS DONDE SE DESENVUELVE LA PEQUEÑA EMPRESA.

* Industrial

Mayorista

Comercial

Minorista o detallista

2.1 Si se desenvuelve en el área industrial se necesita mayor capital que los mayoristas por las inversiones realizadas en bienes de capital, se requiere de personal técnico calificado para manejar maquinarias, control de calidad estricto, estudios de planificación del producto o del servicio, buscan manejar bien el costo de producción.

2.2 El mayorista requiere un capital mayor al minorista pero no inferior al industrial, va a requerir de grandes espacios para almacenamiento, personal que tenga el control y cuidado de la mercancía, los volúmenes de venta son altos siendo la recuperación de capital más rápida. Precios mas bajos por volumen.

Detallista o minorista:

Vende poco, mayor rotación de inventarios, trato directo con el cliente.

3.- PAPEL QUE JUEGAN LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EN EL PAPEL SÓCIO - ECONOMICO DEL PAIS.

- 3.1 * Las empresas pequeñas y medianas llenan huecos de -- producción.
- 3.2 * Las empresas pequeñas fortalecen una clase empresarial.
- 3.3 * Ayudan a la creación de capitales.
- 3.4 * Diversificación de los productos existentes en el -- mercado.

3.5 * Ayudan a la creación de nuevos empleos.

4.- PROGRAMAS OTORGADOS POR EL ESTADO PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

En el decreto presidencial del 6 de Marzo de 1979 se aseguran estímulos a las empresas que fomentan el empleo, estimulen la inversión, se dediquen a la fabricación de bienes de capital, que impulsen el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas - que fortalezcan el crecimiento y desarrollo equilibrado, regional asimismo mediante la publicación en el diario Oficial de la Federación del 19 de Marzo de 1979, se considera como estímulo - la reducción de cargas fiscales en costos de energéticos, créditos preferenciales, reducciones arancelarias, en costos de transportes siempre y cuando la empresa se dedique a actividades prioritarias industriales o caiga en el rango de empresas pequeñas o medianas, asimismo definimos como actividad prioritaria industrial, aquella que se dedique a la fabricación de bienes de consumo o a la que impulse la fabricación de bienes de capital.

Surgen los fondos.

5.- CARACTERISTICAS DE PEQUEÑA EMPRESA.

5.1 * La empresa pequeña va con fines de lucro.

- 5.2 * *Generalmente los inicia una sola persona, que es la misma responsable de aportación de capital.*
- 5.3 * *Generalmente, opera comercializando sus productos en un área local.*
- 5.4 * *Capital reducido.*
- 5.5 * *Publicidad nula.*
- 5.6 * *Resulta siempre de carácter familiar.*

6.- VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

A pesar de sus múltiples problemas, la firma pequeña puede competir en forma satisfactoria en el mercado. Las razones, que le permiten a la pequeña empresa no solamente sobrevivir sino -- también generar una adecuada ganancia para sus dueños son múltiples y usualmente depende de situaciones específicas que cada -- forma triunfadora enfrenta. Sin embargo existen ciertos factores comunes que han sido identificados en aquellas firmas que, a pesar de su tamaño, continúan operando y produciendo utilidades -- para sus propietarios. Entre estos factores comunes tenemos los siguientes:

6.1 Contacto personal con el mercado que se sirve.

En la empresa pequeña el dueño esta, debido a su constante trato con la clientela que forma su mercado, en posición de obtener un conocimiento detallado y concreto del tipo de clientes -- que sirve y de los productos que mas se venden. Esa información no tiene que ser trasladada a terceras personas para la toma de decisiones, sino que es el propio dueño el que con la información disponible de primera mano, toma las decisiones necesarias.

Esta información le permite desarrollar una estrategia de mercado que hará que su firma aparezca diferente de las demás a los ojos de los clientes. Esta diferenciación puede ser basada en la habilidad de ofrecer un producto o servicio excelente o pudiera ser definida en términos geográficos o de liderazgo en un mercado en particular.

6.2 Aplicación del talento y especialización del dueño.

La existencia de un dueño que tiene gran conocimiento en un área especial, quien aplica dichos conocimientos en una actividad que le es agradable y en la cual el disfruta.

6.3 Flexibilidad en la Administración.

Es bien reconocido el aspecto evolutivo del mercado, constantemente surgen nuevos productos a la luz pública, y nuevas ne

cesidades que hay que satisfacer. La existencia de líneas de comunicación cortas y el hecho de que las decisiones en las empresas pequeñas son tomadas por el mismo dueño "sobre el terreno" - hacen que la ejecución de la estrategia de la firma sea extremadamente factible y flexible, permitiéndole a la empresa adaptarse más rápidamente a los cambios bruscos que pueda sufrir el mercado.

7.- DESVENTAJAS COMPETITIVAS CON QUE SE ENFRENTA LA PEQUEÑA EMPRESA.

7.1 Limitado capital y la inhabilidad de adquirir recursos adicionales.

Este punto es uno de los problemas que más afecta el futuro de la pequeña empresa. Usualmente el dueño establece la firma con un capital limitado, el cual cuando la empresa comienza a -- crecer resulta insuficiente para hacer frente a dicho crecimiento. Debido al tamaño de la firma y al poco tiempo que lleva en -- operaciones, por lo regular es difícil encontrar un banco que es -- te dispuesto a correr el riesgo de prestar capital adicional requerido para su expansión.

7.2 Inexperiencias del dueño.

En ocasiones tenemos que el empresario potencial aun teniendo recursos financieros, carece de la experiencia y el conocimiento necesario de como operar una empresa del tipo que pretende establecer.

7.3 El número de horas de trabajo requeridas.

En muchos casos los empresarios para subsistir se ven compelidos a trabajar horas extras (sabados y domingos) lo que genera problemas familiares y de salud, y también le impide tener tiempo para pensar, reflexionar, planear y ponderar la política futura del negocio frente a los nuevos factores que el propio futuro va creando.

8.- DEFINICION DE PEQUEÑA INDUSTRIA.

Son los establecimientos fabriles relativamente pequeños - en los cuales se lleva a cabo manufactura industrial y que cuentan con menos de un centenar de personas empleadas.

Se esta tomando el numero de personas por ser la medida de capacidad mas facil de usar y que suscita menos objeciones. La pequeña industria también, al igual que la grande o la mediana, debe de ser fomentada, pero se debe hacer pensando en emplear las mejores tecnicas que la administración nos pueda proveer, es

decir, explicar lo mejor en cuanto a producción y dirección.

9.- PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA PEQUENA INDUSTRIA.

9.1 Poca o ninguna especialización en la dirección.

Esta es una de las características más notables y que más afectan a un negocio, detienen su progreso y limitan su campo de acción.

9.2 Propietario Gerente.

Esta es una de las características más notables y que afectan más a un negocio, ya que detienen su progreso, una persona - quiere hacerse cargo de todo lo relacionado con la empresa cuando es un negocio muy pequeño es probable que sí pueda verlo todo, pero conforme crece, se van limitando sus alcances hasta que llega un momento en que el gran cúmulo de actividades asfixian al - hombre que quiere hacerlo todo.

9.3 Falta de financiamiento por no poder acudir al mercado organizado de valores.

Esto significa que la pequeña industria se encuentra limitada en cuanto al acceso a las fuentes de capital en las bolsas

de valores, debido a que es muy difícil que pueda reunir los requisitos para pertenecer a ellas.

9.4 No tienen una posición dominante con un producto importante en el mercado.

Las pequeñas industrias generalmente no son propietarias o principales proveedoras de un producto que sea importante, la mayor parte de ellas simplemente ayudan a satisfacer la demanda.

10.- EL FRACASO EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA.

A continuación nombramos algunas de las posibles causas generales del porque los negocios de la pequeña industria fracasan, en general se dice que es la falta de administración lo que ocasiona todo, pero hasta que grado es cierto o correcto.

10.1 Un alto grado de administración incierta combinada con demasiada autoridad y falta de planeación.

Esta enfermedad de la pequeña industria, en donde el propietario-gerente se encarga de una gran variedad de funciones de las cuales descuida la mayor parte, unas por falta de tiempo y otras por falta de capacidad.

10.2 Falta de diversificación de los productos que elabora la empresa.

La empresa pequeña no se encuentra posibilitada para elaborar una mezcla de productos ya que su capacidad no se lo permite siendo aconsejable la utilización optima de los bienes de capital existentes. Es necesario no descuidar el tiempo de vida de los productos ya que no es conveniente que la pequeña empresa arriesgue la comercialización de algún artículo, cuando la demanda resulta negativa.

10.3 No se le da mayor importancia a la contabilidad.

Por lo cual se lleva desordenadamente, no conociendose con precisión la situación en que se encuentran las finanzas.

10.4 No existe programación de ventas.

Estas empresas que surgen del éxito de un determinado producto, la mayor parte de las veces su única preocupación es fabricarlo, sin tomar en cuenta que pueden existir ciclos de ventas que afectan una producción constante. Produciendo sin límites, ocasionan que sus artículos no puedan ser colocados en el mercado.

10.5 Los gastos fijos resultan muy altos.

En virtud de no ser posible la diversificación, ocasiona - que estos afecten al artículo en elaboración haciendo que muchas veces su precio resulte tan elevado que practicamente sea incosteable.

11.- DEFICIENCIAS QUE LLEVAN AL FRACASO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA.

Estas causas de fracaso que anteriormente mencionamos, que afectan a la pequeña industria son todas debidas al manejo interno que se puede apreciar, que ninguna involucra la falta de capital o el tamaño de la empresa. Sin embargo esas fallas se puede decir que son características de las empresas chicas, siendo afectadas además por algunas deficiencias que a todas las empresas aquejan dentro de las cuales tenemos:

11.1 Demasiado uso de Ventas a Crédito.

La falta de planeación de ventas, trae como consecuencia una sobreproducción, la cual si son productos de temporada tienen que ser vendidos a como de lugar, teniendo muchas veces que venderlos en condiciones no muy favorables.

11.2 Falta de personal Administrativo capacitado.

Sucede que en ocasiones es necesario que el administrador o gerente se retira, ya sea porque se jubile o por causas particulares, y no se cuente con la persona adecuada a sustituirle o bien el administrador que sale no fue suficientemente capaz de entrenar a quien lo tenga que sustituir y no porque le falten conocimientos, sino porque no todos tenemos la facultad de transmitir en forma clara nuestros conocimientos a otra persona.

La empresa tiene posibilidades de tener deficiencias en la dirección por falta de visión de los dirigentes o porque el trabajo no lo permite. Es por ello que periodicamente se debe revisar la situación de la empresa en comparación con el mercado, la competencia y las posibilidades de expansión.

Un ejemplo sería el de comparar ventas anteriores con las actuales y a su vez compararlas con ventas totales del producto o productos de la competencia, esto no sería mas que un pequeño indicador que en forma bastante general daría una idea de la situación de nuestra empresa. En caso de que surgiera una necesidad ¿Podría ser atendida? una innovación que requiera de mucho capital o mas del que este al alcance de los propietarios ¿Se podría realizar? o se perdería una posibilidad de nuestra expansión, Existen varias preguntas a las que no tendríamos respuesta

alguna. Por eso siempre debemos tener conocimiento de la situación de la empresa ¿Podrá el mercado absorber un nuevo producto? ¿Está la empresa en posibilidad de determinarlo? ¿Es posible conseguir la materia prima? ¿Estarán dispuestos los propietarios a aplicar las nuevas técnicas que se requieren para producir? ¿Existe al alcance personal capacitado para producirlo?

12.- COMO EVITAR EL FRACASO.

Anteriormente identificamos algunos de los síntomas que nos permiten pronosticar el curso futuro descendiente en la liquidez, solvencia y capacidad de la firma de generar ingresos netos. Ahora vamos a ofrecerle al L.A.E. un grupo de sugerencias que si son aplicadas a tiempo y en una forma acertada permitirán a la firma sobrevivir.

En casos de falta de liquidez, el empresario debe intentar rápidamente obtener el capital liquido de la siguiente manera:

12.1 Buscar capital de inversión adicional.

12.2 Retener las utilidades producidas en el negocio.

12.3 Disminuir los inventarios.

12.4 *Acelerar el cobro de las cuentas a cobrar.*

12.5 *Implantar una política de crédito más estricta.*

12.6 *Vender los activos fijos que no son necesarios en la operación del negocio.*

12.7 *Obtener préstamos bancarios.*

En muchas situaciones, la falta de liquidez es algo transitorio y la aplicación de una o varias de las medidas sugeridas le permitirá a la firma salir airoso de la prueba.

La mejor manera de resolver casos en los que la falta de capital líquido es un problema para la firma es la de poder anticipar o prever dichas situaciones. El estado de Flujo de Efectivo preparado con varios meses de anticipación le permitirá al dueño saber más o menos cuando es que se avecina la falta de efectivo. Dicho estado no es más que un estimado de la cantidad de efectivo que se espera que entre y del efectivo que se espera que salga en un periodo de tiempo.

Los problemas de disminución progresiva en las ventas y en los ingresos netos tienen que ser tratados individualmente. La disminución en las ventas se combate tomando las siguientes medi

das:

12.8.1 Mejorando el servicio al cliente.

12.8.2 Llevando a cabo un estudio del mercado.

12.8.3 Mejorando la promoción de ventas por medio de una selección cuidadosa de los canales a través de los cuales se anuncia.

12.8.4 Desarrollar nuevos servicios y ofrecerle al público nueva mercancía.

La disminución de los ingresos netos requiere las siguientes medidas:

12.9.1 Análisis detallado de cada partida de gastos generales con la intención de eliminar aquellos que se puedan, y disminuir aquellos que son factibles de ser reducidos.

12.9.2 Revisión de los costos de producción o de mercancía.

12.9.3 Análisis de los gastos laborales.

Debe el L.A.E. darse cuenta de que no existen garantías de que aunque se tomen las medidas mencionadas las ventas aumentarán y los ingresos netos subirán, ya que son muchos los ejemplos de firmas que habiéndolo hecho fracasaron.

13.- FACTORES QUE DETERMINAN EL TRIUNFO DE UNA FIRMA.

Una vez estudiadas las posibles causas del fracaso, sus -- síntomas y las formas posibles de evitarlo, vamos a terminar este capítulo enumerando algunos factores que contribuyen al triunfo de una empresa pequeña.

- 13.1 Experiencia y capacidad del dueño.
- 13.2 Capital suficiente.
- 13.3 Crédito disponible.
- 13.4 Buena ubicación de la firma.
- 13.5 Métodos de administración modernos que incluyen un --- buen sistema de libros de contabilidad.
- 13.6 Personal eficiente y cortés.

13.7 Adecuada cobertura contra ciertos riesgos.

14.- RECOMPENSA Y RIESGO DE SER EMPRESARIO.

Es indudable que solo una pequeña minoría de aquellos que potencialmente pudieran establecer una empresa lo llegan a hacer. Ahora bien, aquellos que deciden correr el riesgo y a la larga triunfan reciben como recompensa una serie de beneficios tanto materiales como psicológicos. Entre estos beneficios tenemos los siguientes:

14.1 Independencia.

El sentirse independiente, es decir, no tener que obedecer órdenes superiores ni depender de otros en el trabajo diario tal vez sea el mayor de los beneficios o razones que impulsan a una persona a iniciar una empresa propia. Muchas personas tienen un fuerte y tenaz deseo de poder ser ellos mismos los que tomen las decisiones importantes en la empresa. Así también están dispuestos a afrontar el riesgo que la toma de decisiones implica y recoger para ellos solos la recompensa que la toma de decisiones acertadas conlleva.

El hombre o mujer de empresa tiene por lo general un sentido de independencia altamente desarrollado y un constante deseo

de mantenerse fuera del control de otros.

14.2 Deseo de poder.

Algunos empresarios son estimulados a establecer empresas simplemente por ansias de poder. Aunque este no es uno de los motivos mas nobles de que puede afanarse la raza humana, es uno -- que para ciertos individuos se convierte en un deseo insaciable que tiene que ser satisfecho de una u otra manera.

14.3 El ganar dinero.

Otro factor de gran importancia en la decisión de establecer una empresa es la esperanza de poder ganar dinero y obtener cierta seguridad financiera. Aquellas empresas que son operadas eficientemente en la mayoría de los casos generan un interés --- substancial sobre el capital invertido:

Una vez que la empresa comienza a producir utilidades en una forma considerable, esto se traduce en seguridad financiera para el dueño y su familia.

15.- CARACTERISTICAS PERSONALES DEL HOMBRE DE EMPRESA.

Mucho se ha escrito, e innumerables son los estudios reali

zados que intentan identificar aquellas características que son comunes entre los hombres de empresa que han triunfado.

Entre las que podemos identificar tenemos las siguientes:

15.1 Actitud individualista.

15.2 Visión panorámica de los objetivos y como llegar a ellos.

15.3 Agresividad y tenacidad en la prosecución y obtención de objetivos.

15.4 Expectación de obtener resultados rápidamente y en una forma concreta.

15.5 Tendencias empresariales visibles en el carácter en muy temprana edad.

15.6 El hombre de empresa, en contra de lo que la mayoría cree, asume riesgos solamente en forma moderada.

15.7 Cuida celosamente de su tiempo.

16.- ACTITUD INDIVIDUALISTA.

El hombre de empresa generalmente no acepta el liderazgo y supervisión de otro. Le es imposible trabajar y desenvolverse -- dentro de un patrón de conducta establecido por un superior. Disfruta enormemente del sentido de independencia que el ser dueño de su propia empresa le imprime a su propio ánimo.

17.- VISION PANORAMICA DE LOS OBJETIVOS Y COMO LLEGAR A ELLOS.

Los dueños y los gerentes de pequeños negocios tienen un fuerte sentido de empresa que les da a ellos la oportunidad de usar capacidades y dotes de gestión a plenitud.

El hombre de empresa encuentra plena satisfacción en el -- planear, organizar y dirigir una empresa. El poder concebir nuevas ideas, desarrollarlas y llevarlas a cabo dentro del tiempo y con los recursos previamente asignados es característica de aquellos empresarios que saben donde se encuentran y en que dirección debe de moverse la empresa.

El empresario triunfador es aquel que no tiene reparos en trabajar largas y numerosas horas hasta obtener el objetivo que se ha señalado.

18.- AGRESIVIDAD Y TENACIDAD EN LA PROSECUCION Y OBTENCION

DE OBJETIVOS.

Son la agresividad y tenacidad dos características personales que a menudo encontramos en el hombre de empresa triunfador.

Debido a los múltiples problemas que enfrenta el dueño de una empresa pequeña, el triunfo económico muchas veces tarda en venir. Es usualmente difícil en la mayoría de los casos alcanzar lo y siempre requiere grandes sacrificios. Es aquí donde la tenacidad, persistencia y obstinación en alcanzar los objetivos programados separa los empresarios vacilantes y tímidos de aquellos que a la larga pagan el precio requerido y obtienen el triunfo.

La agresividad en la conducción de empresas implica la disposición de aceptar riesgos, y de que, una vez identificada la oportunidad, esta sea aprovechada a plenitud por una actitud acometedora. Esta característica no es solamente aplicada por el hombre de empresa en relación al mercado externo, sino también en la conducción de los asuntos internos de la firma en áreas tales como finanzas, personal, toma de decisiones y otros.

19.- OBTENCION DE RESULTADOS EN FORMA RAPIDA Y CONCRETA.

Es característica del hombre de empresa esperar obtener resultados rápidos y concretos de toda inversión, ya sea hecha es-

ta en tiempo o en dinero.

Típicamente el hombre que maneja una empresa pequeña aspira a recobrar la inversión de capital en un tiempo relativamente corto. Usualmente desdena la planificación a largo plazo como la empleada en las empresas de mucho mayor tamaño.

Esta tendencia a aspirar resultados rápidos y concretos -- puede a la larga ser peligrosa para la supervivencia de la firma. Hay empresarios que en el deseo de obtener utilidades altas en un año sacrifican posibilidades y oportunidades futuras. En otras ocasiones, al tener que seleccionar entre alternativas posibles se escoge aquella que permite la recuperación del capital invertido mas rápidamente sin tenerse en cuenta que la alternativa que no se escogió puede generar un mayor volumen de ganancias a largo plazo.

20.- EL EMPRESARIO ASUME POR LO GENERAL RIESGOS MODERADOS.

Contrariamente a lo que muchas personas creen, el empresario no corre usualmente riesgos altos. Generalmente escoge riesgos razonables y moderados. Esto es resultado del establecimiento de objetivos realistas alcanzables.

El empresario corre cierto riesgo, pero siempre teniendo -

en consideración las consecuencias de un fallo o lo que pasaría si no se alcanza el objetivo previamente seleccionado.

21.- LAS TENDENCIAS EMPRESARIALES AFLORAN A MUY TEMPRANA EDAD.

Las características empresariales hacen su aparición desde muy temprana edad en el individuo que llega a ser empresario.

Estas se pueden observar en el terreno deportivo donde la agresividad, tenacidad y ánimo de victoria son desplegados, así como en el hogar y en la escuela, donde la organización, inteligencia, rebeldía y el deseo de sobresalir identifican a aquellos jóvenes que en el futuro, desplegando estas mismas características, escogen el camino de empresarios.

22.- CUIDA CELOSAMENTE DE SU TIEMPO.

Uno de los problemas que usualmente afecta al hombre o mujer que maneja una empresa pequeña es la falta de tiempo. Es usual que en el diario quehacer, el dueño de la empresa se vea envuelto en labores que él cree que son vitales y le toman todo el tiempo, cuando en realidad son labores de carácter repetitivas - que bien pudieran ser delegadas, dejándole más tiempo a él para las funciones verdaderamente importantes tales como la de la de-

terminación del rumbo en que la firma ha de dirigirse.

A la larga, el empresario se da cuenta de la importancia de establecer prioridades y comienza a racionar el tiempo en una forma que le permite disponer de mas tiempo para aquellos asuntos de mayor importancia.

El resultado es que el empresario se torna extremadamente celoso de su propio tiempo y como este ha de ser empleado.

CAPITULO III

CREDITO BANCARIO :

Hoy en día los Bancos son una Fuente de Crédito muy importante y un gran auxilio para muchas Compañías que no pueden hacer uso de Créditos prolongados tal es el caso de Comercio, es una importante fuente de recursos ya que tiene la ventaja de cubrir el corto, mediano y largo plazo.

Cuando nosotros solicitamos Financiamiento Bancario es seguro que el Banco hará una investigación para obtener su punto de vista y ver si otorga o no el Financiamiento.

Algunas de las preguntas que el Banco nos hará:

- 1) ¿Porqué dejó de operar en el Banco que lo hacía?
- 2) ¿Para qué necesita el dinero?
- 3) ¿Qué cantidad necesita?
- 4) ¿Cómo lo liquidará?
- 5) Posibilidades de fracaso (antecedentes de la Compañía)
- 6) En caso de fracaso ¿Cómo cumplió la Empresa su compromiso con el Banco?
- 7) Experiencia y antecedentes de Los Ejecutivos de la Empresa.

con los requisitos que el Banco exige.

Todo Negocio nuevo deberá considerar dentro de sus estudios de prefactibilidad que al menos cuente con recursos suficientes para iniciar su desarrollo.

Todo negocio Nuevo que verdaderamente se planea debe de proveer en su Financiamiento por lo menos sus necesidades para los primeros años de Operación, un negocio que desde el principio muestra inestabilidad inspira desconfianza.

Formas de obtener Financiamiento para un Negocio Nuevo.

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| * Socios | El capital propio |
| * Financiamiento a largo plazo | será siempre la |
| * Acciones | base fundamental |
| * Fondos de fomento | de una Organiza- |
| | ción. |

2.- Operaciones de Crédito Bancario:

Todo género de Empresas, para llevar a cabo su cometido, deben hacer las inversiones necesarias para el debido desarrollo de sus Operaciones, y consecuentemente se les deberán proporcionar los recursos necesarios para ello, mismos que se pueden --

obtener de fuentes propias y ajenas; la proporción entre los importes totales de unas y de otras, es factor decisivo en el desenvolvimiento normal de sus actividades.

En Principio el Administrador con base en las necesidades de la Empresa y las características de los recursos obtenidos, - así como en diversos aspectos de índole administrativa, técnica y económica, lleva a cabo sus decisiones, efectuando las inversiones necesarias en la Planta Industrial, inventarios, cuentas por cobrar, servicios, etc. Puede observarse que los dirigentes de las Empresas atienden a un gran número de aspectos y circunstancias, para prever sus efectos y evitar sus consecuencias desfavorables.

Así pues, al efectuar las inversiones deberán cuidar que - las mismas sean recuperables precisamente a los plazos que exista la obligación de devolver los recursos obtenidos, o bien - que produzcan los artículos de cuya venta se obtengan los fondos necesarios, pues de otra manera se provocarían entre otros, los siguientes problemas:

a).- En caso de que las inversiones se recuperaran a un - plazo inferior al de las obligaciones, el desaprovechamiento de los capitales, lo que afectarían, las utilidades innecesariamente, y

b).-- En caso contrario, insuficiencia de recursos líquidos, lo que impediría a la Negociación cumplir puntualmente con sus compromisos, situación que también repercutiría desfavorablemente, puesto que entorpecería la debida marcha de la negociación.

También es necesario tener presentes las características propias de la rama industrial a que se dedique, pues las mismas serán factor determinante en el monto de los recursos necesarios para el desarrollo de sus Operaciones y en el detalle de cada uno de los renglones de inversión.

Desde luego, además de que las inversiones hechas se encuentren debidamente canalizadas y esté asegurada su recuperación normal a los plazos necesarios, será menester que rindan una productividad razonable, que permita a la Empresa obtener utilidades proporcionales a los capitales invertidos en la misma.

Si a lo anterior se agrega una adecuada organización interna de la negociación, tanto en su aspecto administrativo como técnico, y un mercado noble que asegure la colocación de los productos a precios adecuados, indiscutiblemente se estará en una excelente posición para desarrollar con éxito las Operaciones.

De lo anterior se desprende que primeramente es necesario

contar con los capitales necesarios, aspecto que reviste gran importancia por las modalidades que pueden adoptarse para su obtención, y que desde luego ejercen una influencia decisiva en la Empresa. Resulta, pues, conveniente que en todo caso se practique un estudio concienzudo que permita conocer las condiciones en -- que se encuentre colocada la Empresa, para poder decidir con más o menos certeza el tipo de Financiamiento conveniente.

La clasificación más elemental del Financiamiento que esta en condiciones de obtener una Empresa Industrial es la que atiende a las fuentes de origen de los recursos, misma que sirve de base a la presentación del Balance, o sea fondos propios y fondos ajenos.

El Financiamiento a base de capital ajeno, en principio debe ser complementario del capital propio, y estar sujeto a aumentos o disminuciones en atención a las necesidades de la Industria en las distintas fases de su ciclo productivo.

Este tipo de Financiamiento puede provenir de Operaciones normales y de Operaciones extraordinarias, y dentro de las primeras queda comprendido el pasivo que resulta del desarrollo de las actividades propias de la Empresa, que aunque sujeto a rotación, en su conjunto es siempre constante, como ocurre con las cuentas por pagar, y su monto guarda siempre proporción con las

Operaciones del negocio. El financiamiento originado en Operaciones extraordinarias es el que obedece a la insuficiencia del capital propio de la Empresa, y dentro del mismo quedan comprendidos los préstamos obtenidos de Bancos y particulares, el pasivo proveniente de emisión de obligaciones, etc.

Ahora bien, el propósito del presente capítulo es comentar brevemente las fuentes de origen de los capitales con que puede operar una Empresa Industrial, bien sean propios o ajenos.

Desde luego es conveniente hacer notar que en lo sucesivo, al hacerse referencia a una industria manufacturera, se hará sobre la base de que se trata de una Sociedad Anónima constituida conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, ya que dentro de nuestro medio económico, por ser la forma que ofrece mayores facilidades para el desarrollo de las actividades, de todo tipo de negocios que revisten cierta importancia, ha sido la adoptada casi por la generalidad de las Empresas.

En efecto la Sociedad Anónima ofrece entre otras ventajas, la de que mediante ella se pueden obtener de un gran número de inversionistas, pequeños capitales, que reunidos forman sumas de consideración; en esta forma es posible canalizar ahorros de poco monto hacia una explotación mas eficiente, puesto que quedan en manos de hombres de empresa que, por su capacidad, podrán aprove-

charlos en forma mas completa. Desde luego los beneficios no solo se concretan al aspecto de lucro, ya que al formarse las Empresas se desarrolla una fase de indiscutible utilidad social, - en atención a que se crean nuevas fuentes de trabajo.

3.- Capital propio.

Primeramente nos referimos al capital propio, que contablemente se entiende como la diferencia entre el activo y el pasivo, incluido en este último el grupo de créditos diferidos, y -- que no viene a ser sino la inversión neta que en la Empresa mantienen los dueños del negocio.

El capital propio o contable es de vital importancia para la Empresa, y de su adecuada proporción con respecto a las necesidades de la misma, depende su desarrollo normal y la obtención de utilidades razonables.

Generalmente es una fuente de recursos de poca elasticidad, que se incrementa anualmente en un porcentaje de escasa -- consideración como consecuencia de las utilidades del ejercicio; las variaciones de importancia que puede reportar, obedecen a - situaciones especiales, entre las que se cuentan las pérdidas - cuantiosas o reducciones del capital en el caso de disminuciones y aumentos del capital pagado o utilidades extraordinarias

en el caso de incrementos. Desde luego puede advertirse que en condiciones normales, las variaciones que sufra el capital contable con motivo del desarrollo de las actividades, serán de una proporción reducida, pero esto desde luego sujeto al tipo de empresa de que se trate.

4.- Capital Social.

Con respecto a la clasificación que se ha hecho del capital social, se desprende que para la Constitución de una Sociedad Anónima es necesario que el capital social esté íntegramente suscrito, se permite la emisión de acciones no suscritas, que se conservarán en poder de la Sociedad para entregarse a medida que vaya realizándose la suscripción.

Para poder llevar a cabo un estudio relativo al financiamiento, es necesario conocer con todo detalle la forma en que se encuentra constituido el capital social, para estar en condiciones de fijar las posibilidades que existan de que el mismo sea aumentado. En efecto, el capital no exhibido nos indica la suma que los accionistas tienen pendiente de aportar, conforme a las condiciones estipuladas en el contrato social y desde luego, excepción hecha de las utilidades, es la fuente de recursos propios más inmediata, es decir, aquellas cuyo monto a plazo no conste en las acciones, permitiendo de esta manera el aumento de

Los recursos propios cuando las necesidades de la Empresa así lo requieran.

El capital no suscrito, propio de las sociedades de capital variable, constituye una fuente de recursos de especial importancia, ya que si bien no existe persona alguna que se encuentre obligada a enterar su importe, presenta la posibilidad de ofrecerlo al público inversionista, y mediante su colocación, lograr los fondos necesarios para la Empresa.

Fácilmente puede advertirse que las sociedades de capital variable, ofrecen sobre las de capital fijo la ventaja de que -- pueden aumentar o disminuir el capital social con solo llenar -- las condiciones al efecto establecidas en la escritura constitutiva, y desde luego sin necesidad de modificarla. Esta forma de Sociedad se estima como propia de las Empresas cuyas operaciones se encuentran financiadas en su mayor volumen a base de capital propio, o bien de aquellas que sufren cambios bruscos respecto del capital, y poco aconsejable para las que se ven en la necesidad de obtener recursos ajenos en proporciones de importancia -- con respecto a su capital contable. Efectivamente, en nuestro medio la confianza de que goza una Empresa, está determinada entre otros factores, por su capital propio; lógico es que cuando el capital social se puede no sólo aumentar sino reducir, bastando para ello llenar determinados formulismos, se le resta inmovili

dad, lo que desde luego infunde desconfianza en los acreedores, dada la posibilidad de que en cierto momento el capital social - se reduzca al mínimo estipulado para la Empresa.

5.- Capital Ajeno:

Bajo este nombre quedan comprendidos todos los créditos a cargo de la Empresa, que contablemente responden al nombre de pasivo.

6.- Reservas complementarias de Activo:

En rigor, los incrementos anuales a las reservas complementarias de activo no son fuentes de recursos. Sin embargo, analizando su característica particular, o sea que se trata de aumentos a los costos que no representan salidas materiales de fondos, y si disminuyen, a través de estimaciones, una fuente típica de financiamiento o sean las utilidades se puede afirmar, como consecuencia de lo señalado, que su incremento anual representa nuevos recursos para la Empresa. Ahora bien, no debe olvidarse que en ocasiones los fondos así obtenidos se someten a una aplicación peculiar, o sea la constitución de un fondo para mejoras o reposición de los activos que las originaron, por lo que se libre aprovechamiento como fuente de Financiamiento puede llegar a ser sumamente relativo, toda vez que se encontraría limitado al

tiempo en que no fueran necesitados para la función primordial antes señalada.

7.- El Crédito como Fuente de Financiamiento.

Dada la importancia que reviste el pasivo dentro de las negociaciones industriales, pero no el derivado de las operaciones normales, que generalmente alcanza un monto reducido, sino el -- que se origina en operaciones que se pueden llamar de carácter -- extraordinario, y que tienen por objeto cubrir la insuficiencia de recursos propios, se ha estimado conveniente incluir en el -- presente capítulo en forma un poco más extensa, comentarios sobre las características de los diversos créditos que pueden obtener las Empresas en nuestro medio.

Desde luego es conveniente recordar que en la vida económica contemporánea, el crédito ha venido a ocupar un lugar prominentemente como resultado de los múltiples y variados beneficios que reporta en favor de los integrantes de la Sociedad. En efecto, -- por su importancia destacan el de que facilita enormemente las -- operaciones de cambio mediante el uso y la práctica de los diversos títulos y operaciones de crédito, y el de que permite la reunión de pequeños capitales que se encuentran improductivos; a -- través de tal concentración es posible formar grandes masas que por su conducto se ponen en manos de personas aptas para hacer --

las producir. Debe tenerse presente que el crédito no engendra capitales, pero facilita su uso, permitiendo el debido aprovechamiento de su fuerza productiva.

El crédito constituye un poderoso auxiliar de las actividades económicas, sobre todo cuando se canaliza hacia las labores productivas, las cuales como función primordial crean nuevos bienes y permiten la recuperación de los capitales invertidos, así como la obtención de beneficios para cubrir el interés y un margen razonable de utilidad; sin embargo, no debe abusarse del mencionado crédito, dados los perjuicios que ello traerla consigo.

A continuación se presenta un estudio en que se han procurado incluir los distintos tipos de crédito que se pueden obtener en nuestro medio.

8.- Créditos con Garantía Personal.

8.1 Descuentos.

La Operación de descuento, una de las más comunes en nuestro medio, constituye una figura típica de crédito a corto plazo; dado que es común que los documentos que se descuentan provengan generalmente de compraventa de mercancías, constituyen un procedimiento adecuado para financiar las ventas a crédito. Pue-

de advertirse su gran utilidad sobre todo en aquellos casos en los que la Empresa de que se trata cuenta con una clientela de amplia solvencia, ya que las responsabilidades contingentes que se originan en el descuento no constituyen un peligro. En tal forma, si las condiciones del mercado lo requieren, puede aumentarse el volúmen de las ventas mediante la concesión de crédito a clientela debidamente seleccionada, sin que tal circunstancia se traduzca en menoscabo de las restantes inversiones de la Empresa en los diversos renglones de su activo, ya que los fondos necesarios para tal objeto se obtienen del descuento de los documentos que se recaban de los clientes, que en atención a su solvencia, los liquidarán puntualmente, lo cual permite presumir -- que la Empresa no sufrirá perjuicio alguno derivado de estas Operaciones.

Sin embargo, es necesario hacer notar la conveniencia de -- que las operaciones de descuento guarden una proporción adecuada con los recursos de la Empresa, a fin de que llegado el caso de que las circunstancias lo exijan, se pueda substituir en el pago a los clientes que figuren como obligados en los documentos.

Por lo que respecta a los plazos de las operaciones, estarán determinados en cada caso por el tipo de artículo que se vende, por la clientela que lo adquiera, así como por otras características del mercado, con lo cual puede suceder que existan con-

tratos de compraventa con reserva de dominio o bien otras garantías accesorias, pero por regla general se deberá procurar que los plazos de la operación sean lo más reducido posible, obligando al cliente, de permitirlo las circunstancias, a que haga entregas periódicas parciales, todo lo cual se traduce en mayores seguridades para lograr el pago oportuno de los adeudos.

Así pues, en aquellos casos en que los documentos tengan vencimientos superiores a 180 días, deberán descontarse en las Sociedades financieras, que son las Instituciones de crédito que están facultadas para practicar descuentos a largo plazo, pudiendo recurrir a los servicios de los bancos de depósito, de ahorro o de capitalización cuando los documentos sean a plazo más corto.

Por lo que se refiere al costo de la operación de descuento, cabe agregar que no tendrá repercusión en los resultados de la Empresa si se sigue el procedimiento de acumular en las ventas a crédito el mismo interés que habrá de pagarse a la Institución que tome los documentos, más una cuota discrecional por gastos de manejo, con lo que las utilidades no se verán alteradas.

8.2 Préstamos Quirografarios:

Esta Operación que desde luego es mucho más elástica que -

el descuento, como su nombre lo indica tiene como garantía principal para el acreedor, la firma del deudor, aunque puede darse el caso de que al contar con garantías adicionales como son avalés, fiadores, etc., éstas infundan mayor confianza en el otorgante del crédito que la misma forma del obligado directo.

El préstamo quirografario, conocido en nuestro medio más - comúnmente como préstamo directo, es generalmente usado en las - operaciones a corto plazo; no es frecuente su práctica a largo - plazo, dada la forma en que normalmente se encuentra garantizado.

Es por ello que su uso resulta conveniente en aquellos ca - sos en que los fondos obtenidos se invierten también en activos recuperables a corto plazo, siendo por tanto otro medio para fi - nanciar ventas a crédito en las que no sea posible descontar los documentos a cargo de clientes; por otra parte, se presentan ca - sos en los que las Empresas no tienen un mercado regular y cons - tante, sino que durante determinados meses del año se ven en la necesidad de sostener un volúmen de producción superior al de - sus ventas, a fin de acumular los productos suficientes para at - tender a la mayor demanda de otros meses. Tal circunstancia obli - ga a mantener un saldo más elevado en el renglón de inventarios, situación que por ser transitoria, en atención a su plazo puede fin -anciarse precisamente con un préstamo directo; su importe y -

vencimiento estarán relacionados con el monto de las ventas y fechas en que las mismas hayan de llevarse a cabo.

Una situación similar se observa en el caso de que, por advertirse escasez o encarecimiento en las materias primas directas o indirectas necesarias para el funcionamiento de la empresa, haya necesidad de hacer adquisiciones en volumen superior al normal. En caso de que tal acumulación en los inventarios no pueda ser sufragada con recursos propios, habrá necesidad de obtener fondos ajenos, que pueden conseguirse también mediante préstamos directos, cuando los plazos en que los materiales se transformarán en efectivo sean a corto o mediano plazo.

De lo antes expuesto puede advertirse que el préstamo directo es conveniente cuando los fondos se han de invertir en operaciones transitorias y recuperables a plazo corto, ya que además, por tratarse de un crédito sin garantía real, difícilmente podría encontrarse un inversionista dispuesto a prestar con tal condición su dinero a largo plazo.

Ahora bien, por lo que hace a los intereses, es de señalar la conveniencia de que previamente se establezca la productividad de las inversiones que hayan de hacerse con los fondos provenientes, de los préstamos directos, que en todo caso deberán ser suficientes para cubrir los intereses, o bien establecer los be-

negocios que reporten al desarrollo de la Empresa, que deben ser lo suficientemente amplios para justificar el pago del mencionado interés.

9.- Apertura de Crédito.

Esta operación de crédito es sumamente flexible y por las modalidades que ofrece en la forma y términos de disposición y - pago presenta en su uso aplicaciones muy variadas.

La apertura de crédito resulta muy práctica en aquellos ca sos en que no se tiene la certeza de las fechas y cantidades pre cisas en y por las que habrá necesidad de disponer del crédito, con lo que se evita el mantener fondos ociosos, reduciendo el -- costo del Financiamiento.

La forma de disposición puede hacerse mediante entrega de efectivo al amparo de recibos, cartas-órdenes, cheques, pagarés, o bien mediante avales, otorgamiento o aceptación de letras de - cambio, suscripción de pagarés, intervención en créditos confirmados, etc., con todo lo cual, según la forma de disposición a-- adoptada, se proporcionan directamente recursos al acreditado, se le ayuda en la obtención de créditos de terceros, o bien se faci litan las operaciones comerciales tanto de compra como de venta.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señalan que la apertura de crédito puede ser simple o en cuenta corriente, según que las entregas como reembolsos parciales o totales a las disposiciones hechas por el acreditado anticipadamente, no afecten o aumenten, respectivamente, el saldo a disponer por el deudor. Así mismo, la apertura de crédito, tanto simple como en cuenta corriente, puede pactarse con garantía personal o real.

Dada la ventaja que ofrece la apertura de crédito en cuenta corriente de hacer entregas antes del vencimiento, que además de disminuir el adeudo y consiguientemente reducir el pago de intereses, aumentan el saldo disponible para futuras necesidades, su uso se ha hecho más común, puesto que la empresa acreditada, en caso de tener excedentes temporales en numerario, puede utilizarlos para reducir el saldo a su cargo y consecuentemente los intereses, en la inteligencia de que cuando necesite disponer nuevamente de tales recursos, podrá hacerlo, evitando en esta forma que permanezcan ociosos.

En la práctica ha sido común que la apertura de crédito se concierte a plazo corto o mediano, y escasamente a largo plazo, ya que por lo general se contrata a base de garantía personal y para financiar insuficiencias transitorias de recursos, que estén sujetas a constantes variaciones de consideración. Sin embargo, cuando las necesidades de la empresa lo requieran y se pue-

dan ofrecer las garantías personales o reales que exija la institución de crédito para aseguramiento de sus intereses, es posible y además conveniente celebrar contratos de apertura de crédito a largo plazo, que a un costo reducido, representado por comisiones, gastos, etc., aseguran a la negociación, hasta por el límite del contrato, fondos disponibles para el cumplimiento de sus obligaciones, fundamentalmente las más inmediatas.

10. - Créditos con Garantía Real.

10.1 Préstamos prendarios:

Este tipo de crédito guarda características similares a las del préstamo quirografario, excepción hecha de la garantía, ya que además de la firma del deudor, se constituye prenda, que según el Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, es un derecho real sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.

El crédito prendario en nuestro medio generalmente se practica a corto y medio plazos, y desde luego por su conducto, en comparación con las operaciones anteriormente mencionadas, se facilita mayormente la obtención de recursos, ya que en esta forma el acreedor asegura en forma más amplia la recuperación de los -

créditos así concedidos.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito reglamenta en forma amplia la prenda en materia de comercio, y señala expresamente que el precio de los bienes o títulos dados en prenda cuando menos deberá cubrir el importe de la deuda y un 20% -- más; hace notar además que cuando no se cumpla este requisito, -- el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda, y para que -- el deudor se oponga a tal realización, será necesario que mejore la garantía o que reduzca su adeudo.

Sin embargo, en las operaciones prendarias que se celebran en las Instituciones de Crédito no se observa la misma proporción entre el valor de los bienes o títulos objeto de la prenda y el importe del crédito concedido, pues la Ley Bancaria en vigor señala porcentajes distintos a los diversos tipos de Instituciones de crédito que pueden practicarlas; así, mientras a los bancos de depósito y de ahorro les es aplicable la proporción -- mencionada en el párrafo anterior, las sociedades Financieras de ben limitar el importe de sus créditos prendarios al 70% del valor de la garantía, que para los bancos de capitalización es del 80%. Por lo expuesto, siempre que se tenga planeada la obtención de un crédito prendario, habrá de tenerse presente el importe de la suma que se desea obtener y el valor de la garantía que haya de constituirse así como el plazo a que vaya a concertarse la --

operación, a fin de precisar el tipo de Institución de crédito con la cual convenga llevarla a cabo en la posición más ventajosa. Si se trata de un préstamo a un plazo no mayor de 180 días, será conveniente recurrir a un banco de depósito, ya que el mismo es el que puede proporcionar el porcentaje más elevado sobre el valor de la garantía. Si la operación hubiere de celebrarse a plazo superior al antes mencionado, habrá necesidad de obtener los fondos de una financiera, que es la Institución que puede operar a tal plazo, aunque en este caso sobre la misma prenda se recibirá en préstamo una cantidad inferior.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito menciona las diversas formas de Constitución de la prenda debiendo adoptarse en cada caso la que corresponda a la clase y características de los bienes o títulos objeto de la garantía, así como a los intereses de las personas que intervienen en la operación.

Desde luego es conveniente insistir sobre el hecho de que a mayores garantías que pueda ofrecer el solicitante de crédito, menores serán las dificultades que presentará su obtención, a lo que debe agregarse la posibilidad de una tasa de interés más reducida, pues es bien sabido que a mayor riesgo, mayor tasa de interés.

Al préstamo prendario también debe considerársele como un

medio para la obtención de recursos para hacer frente a situaciones transitorias, siempre y cuando se cuente con bienes o títulos suficientes para hacer la afectación correspondiente. Si se estuviere en el caso anteriormente señalado, como lo es el que los fondos así obtenidos tuvieran por objeto hacer frente a un mayor volumen de inventarios de artículos terminados o materias primas, que por las condiciones del mercado o las necesidades -- de la empresa, hubiera de mantener por algún tiempo, la garantía del crédito generalmente no tendría problema, pues podría estar formada por los propios excedentes en inventarios.

En igual forma que en la contratación de los préstamos directos, debe procurarse que el importe de los créditos prenda--- rios y sus respectivos vencimientos estén acordes con los ingresos por ventas y las fechas en que las mismas se realicen, a fin de contar en el momento oportuno con los fondos suficientes para cumplir con las obligaciones contraídas.

La forma en que se deba constituir la prenda estará determinada por el tipo de los bienes que se afecten en garantía; ahora bien, en el caso de que las mercancías de las que se disponga para tal efecto sean de las que se designan genéricamente, podría ser conveniente su depósito en algún almacén general de depósito, a fin de recabar el certificado de depósito respectivo así como bonos de prenda múltiples a fin de que sin necesidad de e--

fectuar constantes movimientos materiales de los bienes sea posible afectar en garantía lotes parciales de los mismos, en las -- proporciones necesarias de acuerdo con los préstamos que se obtengan, independientemente de que se conserva el dominio pleno -- sobre los bienes no afectados, que se pueden retirar en el momento que se estime conveniente.

El préstamo prendario ofrece muchas variantes por cuanto -- hace a los bienes entregados en garantía, por lo que la Empresa puede afectar no sólo en mercancías; sino todo tipo de bienes -- muebles susceptibles de prenda, como son acciones, documentos, -- etc. dependiendo en cada caso la elección de los bienes para tal objeto, tanto de su valor como de los plazos por los cuales la -- Empresa no tenga necesidad de disponer libremente de ellos.

11.- FONDOS DE FOMENTO.

DESCRIPCION

El Gobierno Federal con el propósito de estimular el fomento de las actividades de carácter prioritario para el desenvolvimiento económico del país ha instituido diversos fideicomisos que disponen de recursos financieros a tipo de interés preferencial y que actúan como banca de segundo piso para descontar a las Instituciones de Crédito la cartera proveniente de créditos que cubran los objetivos, requisitos, y condiciones exigidas en particular por cada uno de los fondos o fideicomisos que describiremos a continuación ya que integran en forma central este tema.

11.1 PROPOSITO.

Obtener recursos adicionales que nos permitan ampliar nuestro campo de actividades, y analizar recursos a tasas de interés preferencial a la producción y servicios prioritarios, lo que nos permitirá proporcionar un apoyo financiero integral.

Ej: S.H.C.P., acaba de analizar los créditos para apoyar a los empresarios para problemas de liquidez.

11.2 POLITICA SOBRE FONDOS DE FOMENTO.

Utilizar en forma adecuada y en base a los requerimientos de nuestra clientela las líneas de crédito contratadas con los diversos fondos de fomento, instituidos por el gobierno federal.

Se deben conocer y consultar las reglas y condiciones específicas de operación de cada uno de los fondos, para su debida interpretación y cumplimiento.

Los créditos descontados deben ser estudiados, administrados y vigilados con el mismo cuidado que el resto de nuestra cartera, ya que somos absolutos responsables hasta su final liquidación.

11.3 FILOSOFIA.

Reconocida la importancia de que la banca canalice amplios y crecientes volúmenes de recursos económicos a las actividades eminentemente prioritarias y de desarrollo del país, las operaciones de descuento de cartera con los fondos instituidos por el Gobierno Federal nos permiten ofrecer y atender las peticiones de este tipo de financiamiento a tasas de interés preferenciales con el consiguiente beneficio para los demandantes.

11.4 BENEFICIOS QUE PROPORCIONA EL REDESCUENTO AL CLIENTE.

- 11.4.1 *Obtiene tasa de Interés Preferencial.*
- 11.4.2 *No paga comisiones de Apertura, ni otros gastos.*
- 11.4.3 *No requiere reciprocidad.*
- 11.4.4 *Obtiene apoyo de asistencia técnica o asesoria gratuita. (El Banco hace todo el estudio para ver si -- el cliente es sujeto de crédito o que le conviene).*

11.5 CARACTERISTICAS.

Para que un crédito sea susceptible de descuento con los -- Fideicomisos o fondos, es necesario que el proyecto de inversión y/o la empresa acreditada tengan algún o algunas de las siguientes características más importantes.

- 11.5.1 *Que generen o ahorren divisas al país.*
- 11.5.2 *Que sustituyen importaciones eficazmente.*
- 11.5.3 *Que favorezcan la exportación de productos mexicanos.*
- 11.5.4 *Que generen empleos productivos.*
- 11.5.5 *Que fomenten el desarrollo y uso de tecnología nacional.*
- 11.5.6 *Que coadyuven a la desconcentración industrial y al*

desarrollo regional del país.

11.5.7 Que estén dispuestos a reinvertir utilidades.

11.5.8 Que puedan optimizar rentabilidad económica y financiera.

11.5.9 Que cubran necesidades prioritarias y propicien el bienestar social y económico del país.

12.- FONDOS DE FOMENTO DE SEGUNDO PISO.

FIDEICOMITENTE	FIDUCIARIO	FIDEICOMISO	SIGNIFICADO DE LAS SIGLAS.
		FOGAIN	Fondo de garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.
	NAFINSA	FONATUR	Fondo Nacional de Fomento al Turismo.
		M. no M.M.	Minerales no Metálicos Mexicanos.
GOBIERNO FEDERAL		FOMEX	Fondo para el Fomento de las Exportaciones de productos Manufacturados.
		FIRA	Fideicomisos Instituidos en relación con la Agricultura.

BANCO
DE
MEXICO

FONEI

Fondo de Equipa--
miento Industrial.

FOPROBA

Fondo de Garantía
y Fomento a la --
producción, dis--
tribución y consu
mo de Productos -
Básicos.

FOSOC

Fondo de Garantía
y descuento para
Las Soc. Coopera--
tivas.

FIDEC

Fondo para el de--
sarrollo Comer--
cial.

FOGA

Fondo de Garantía
y apoyo a los cré
ditos para la Vi--
vienda.

FOUI

Fondo de Opera--
ción y Descuento

Bancario a la Vi-
vienda.

13.- FONDOS QUE ACTUAN COMO BANCA DE PRIMER PISO.

Existen otros fondos o Fideicomisos que actúan como banca de primer piso y que operan en forma directa con los interesados, entre los cuales destacan: (y no a través de Instituciones Bancarias).

FADP: Fideicomiso para el Fomento y Apoyo del desarrollo Pesquero.

FICAR: Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego.

FIDEIN: Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales.

FOAGRO: Fondo de Fomento y Apoyo a la Agro-Industria.

FOGAN: Fondo Ganadero.

FOMIN: Fondo Nacional de Fomento Industrial.

FONEP: Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.

FOIR: Fideicomiso para Obras de Infraestructura Rural.

FOPROBA: Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribución y Consumo de Productos Básicos.

14.- FONDOS DEL FOMENTO A LA INDUSTRIA.

FIDEFRUT: Fideicomiso de las Frutas, Cítricas y Tropicales.

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

FONEP: Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.

FOMIN: Fondo Nacional de Fomento Industrial.

FIDEIN: Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales.

PAI: Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña.

DEL BANKICO:

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

FONEI: Fondo del Equipamiento Industrial.

15.- FONDOS DE FOMENTO A LA AGRICULTURA Y LA GANADERIA.

DEL BANXICO:

FIRA: Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (-- Fondo, Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, FEFA, Fondo Especial para Financiamiento Agropecuarios y FEGA, Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios).

DEL BANRURAL:

AGROINDUSTRIA: Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria.

FICART: Fideicomiso para Créditos en áreas de riego y de temporal.

FFG: Fideicomiso Fondo Ganadero.

16.- FONDOS DE FOMENTO A OTROS SECTORES:

DE NAFIN:

FONATUR: Fondo Nacional de Fomento al Turismo.

M. no M.M.: Fideicomiso Minerales no Metálicos Mexicanos.

FONACOT: Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores.

DE BANOBRAS:

FM: Fondo Fiduciario Federal de Fomento Municipal.

DEL BANRURAL:

FOCCE: Fondo de Crédito a Cooperativas Escolares.

DEL BANXICO:

FOSOC: Fondo de Garantía y descuento para las Sociedades Cooperativas.

FONI - FOGA: Fondo de Operación y descuento Bancario a la Vivienda y Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda.

FIDEC: Fondo para el Desarrollo Comercial.

FOPROBA: Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribu--

ción y Consumo de Productos Básicos.

17.- FOGAIN: Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria.

Obj.

Coadyuvar al desarrollo de la pequeña y mediana empresa. (Capital contable de 50 mil a 10 millones y de 10 millones a 60 millones respectivamente).

SUJETO DE CREDITO:

Personas físicas o morales dedicadas a la industria de la transformación.

PRIORIDADES:

Actividades Industriales prioritarias y zonas prioritarias.

TIPOS DE CREDITO:

a) De Habilidad o Avlo.

Para adquisición de materias primas, materiales y pago a personal de producción, gastos de fabricación.

b) Refacciones.

Para maquinaria y equipo, además al financiamiento de instalaciones y compra de transporte productivo.

c) Hipotecario Industrial.

Para consolidación de pasivos.

d) Crédito Puente.

Es más rápido y puede ser cualquiera de los 3 después de los 3 meses.

MONTOS MAXIMOS:

(En miles de pesos)

- . AVIO \$ 11'000
- . Refaccionario \$ 15'000
- . Hipotecario \$ 9'000
- . Máximo \$ 30'000 (global).

PROPORCION DE DESCUENTO 100%

-Tasa de Interés preferencial

Variable de acuerdo al tamaño de la Empresa, a la actividad industrial y zona de ubicación.

PLAZOS:

- . AVIO, hasta 2 años.
- . Refaccionario de 3 a 6 años.
- . Hipotecario Ind. de 4 a 7 años.

18.- FONATUR: Fondo Nacional de Fomento al Turismo.

OBJ.

Promover y financiar la explotación turística, Desarrollo de la actividad Turística Nacional.

SUJETOS DE CREDITO:

Personas físicas o morales que se dediquen al otorgamiento de servicios al turismo a través de instalaciones hoteleras o de restaurantes en forma individual.

PRIORIDADES:

Polos de Desarrollo: Cancún, Q.R., Distrito Federal, Baja California, Acapulco e Ixtapa, Gro., y Oaxaca, - Oax.

TIPO DE CREDITO:

- . AVIO
- . REFACCIONARIO

MONTOS MAXIMOS:

(En miles de pesos)

- . AVIO \$ 30'000
- . Refaccionario \$ 200'000

PROPORCIÓN DE DESCUENTO 80%

TASAS DE INTERÉS PREFERENCIAL:

De acuerdo al tipo de instalación y monto de crédito.

PLAZOS:

- . AVIO hasta 3 años.
- . Refaccionario: de 10 a 15 años dependiendo del tipo de instalaciones y monto del crédito incluyendo el plazo de gracia.

19.- F.O.N.E.I.

Fondo de Equipamiento Industrial.

Es un Fideicomiso.

OBJ.

- a) Fomentar la producción de bienes industriales y servicios.
- b) Incrementar la productividad en las plantas industriales.

PROGRAMAS:

- a) Equipamiento Industrial.
- b) Control de contaminación.
- c) Desarrollo tecnológico.
- d) Estudios de pre-inversión.

SUJETOS DE CREDITO:

Industrias de la transformación que quieran ampliarse, modernizarse o relocalizarse.

PRIORIDADES:

Desconcentración industrial, desarrollo regional, desarrollo tecnológico y control de la contaminación.

TIPOS DE CREDITO:

- . Refaccionario.
- . Crédito Simple.

MONTOS MAXIMOS:

(En miles de pesos)

\$ 300'000

PRIORIDAD DE DESCUENTO:

Desde 65% hasta 90% según la clase de programa.

TASA DE INTERES PREFERENCIAL:

Variable de acuerdo al programa y proyecto de inversión.

PLAZOS:

Máximos 13 años, incluye hasta 3 años de gracia.

20.- FOSOC:

Fondo de Garantía y descuento para Las Sociedades Cooperativas.

OBJ.

- a) Fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de Sociedades Cooperativas.
- b) Recibir en depósito y efectos que señalen los interesados, los fondos de reserva.

SUJETOS DE CREDITO:

Sociedades cooperativas constituidas y funcionando legalmente o su proceso de constitución.

PRIORIDAD:

Cooperativas de producción de productos alimenticios y básicos del programa S.A.M.

TIPOS DE CREDITO:

- . Apertura de crédito.
- . Avío.
- . Refaccionario.

MONTO MAXIMO:

Apertura de crédito \$ 1'000

Avlo, hasta \$ 25'000

Refaccionario hasta \$ 60'000

Global por cooperativa hasta \$ 85'000

TASA DE INTERES PREFERENCIAL:

Variable según el tipo de crédito y actividad de la cooperativa.

PLAZOS:

- . Crédito simple, hasta 5 años.
- . Avlo hasta 3 años.
- . Refaccionario hasta 10 años.

21.- FIDEC:

Fideicomiso para el Desarrollo Comercial.

OBJ.

- a) *Fomentar la modernización y competitibilidad del comercio sobre todo aquel cuya actividad principal sea la venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado.*
- b) *Facilitar a productores la mejor comercialización de sus productos y la adquisición de insumos relacionados con dicho proceso.*

SUJETOS DE CREDITO:

Centros comerciales, comerciantes mayoristas o minoristas y productores que comercialicen sus productos.

PRIORIDADES:

Comerciante o productores de bienes y servicios de consumo básico y generalizados ya sean agrupados o no agrupados.

TIPOS DE CREDITO:

- . Prendario.*
- . Avío.*
- . Refaccionario.*

MONTOS MAXIMOS:

- . Prendario \$ 9'000
- . Avlo \$ 9'000
- . Refaccionario \$ 11'000 (Por asociado \$ 60'000)
- . Por agrupación \$ 70'000

TASA DE INTERES PREFERENCIAL:

Variable según el tipo de crédito y características del acreditado.

PLAZOS:

- . Prendario 6 meses.
- . Avlo 3 meses.
- . Refaccionario 5 años.
- . Obras de infraestructura 10 años.

Funciona cuando varias empresas se agrupan para la consecución de un objetivo común (no necesitan asociarse, únicamente agruparse).

22.- FOPROBA:

Fondo de garantía y fomento a la producción, distribución y consumo de productos básicos.

Inició, a fines del 81.

OBJ.

Definir y coordinar las políticas del programa nacional de productos básicos, otorgar apoyos financieros, prestar asesoría y asistencia técnica y --- coordinar las actividades del programa de productos básicos.

SUJETOS DE CREDITO:

Productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos, descritos en la lista oficial que acrediten su inscripción a dicho programa con el -- certificado correspondiente.

PRIORIDADES:

Industriales y comerciantes dedicados a las actividades prioritarias de productos básicos, en zonas - clasificadas como prioritarias.

TIPOS DE CREDITO:

. Prendario.

- . *Apertura de crédito.*
- . *Avlo.*
- . *Refaccionario.*
- . *Hipotecario industrial.*
- . *Crédito subordinado.*

MONTOS MAXIMOS:

(*En miles de pesos*)

*Los fija el Fondo de acuerdo con las características del proyecto de inversión con un máximo de ---
\$ 300'000.*

TASA DE INTERES PREFERENCIAL:

Variable en función a la categoría de la actividad prioritaria y proporción comprometida de productos básicos.

PLAZOS:

De 3 meses a 15 años, dependiendo del sujeto y tipo de crédito.

23.- FOGA:

Fondo de Garantía y apoyo a los créditos para la Vivienda de Interés Social.

OBJ.

Imprimir dinamismo al programa financiero de la vivienda desempeñando el papel de un organismo de servicio tanto para las Instituciones como para los promotores y constructores de la vivienda, proporcionando orientación de tipo financiero, legal, técnico y socioeconómico sobre la mejor forma en cada caso concreto de preparar y desarrollar los programas de vivienda de interés social.

PROGRAMAS:

En apoyo de las Instituciones de Crédito.

- . Para efectos de liquidez, por falta de pago puntual en que incurran sus acreditados.
- . Para efectos de liquidez, por insuficiencia de recuperación final en sus operaciones de crédito.
- . Para regular los tipos de interés de sus operaciones de crédito.
- . Para disminuir el costo de las primas de seguro especial de vida e invalidez, sobre las personas de los acreditados y daños del inmueble respectivo.

BENEFICIARIO:

Las instituciones de crédito, legalmente facultadas -- para efectuar operaciones de crédito con garantía hipotecaria o fiduciones destinadas a viviendas de interés social para acreditados de ingresos mínimos (UNIM), para acreditados de ingresos bajos y para construcción de viviendas para arrendamiento.

TIPO DE APOYO:

- . Apoyo de créditos puente.
- . Apoyo de liquidez por falta de pago a los acreditados.
- . Apoyo de liquidez por indiferencia de recuperación final.
- . Apoyo para disminuir el costo de primas de Seguro Especial.
- . Apoyo para la construcción de viviendas de arrendamiento.
- . Apoyo para regular los tipos de interés de operaciones de crédito.

Requisitos de crédito o préstamos para obtener los apoyos del fondo. El FOGA otorgaría sus apoyos únicamente para los créditos o préstamos con garantía hipotecaria o fiduciaria, que reúnan los siguientes requisitos:

- . Que se destinen, según el caso, a la construcción o

adquisición de viviendas nuevas de interés social, --
() de tipo "A" o para mejoras de viviendas de inte-
rés social, así como para la construcción de vivien-
das de interés social para arrendamiento, y que cum-
plan con las disposiciones de la S.H.C.P., y del Ban-
co de México, para esta clase de crédito o préstamo.

FOGA

Las Viviendas de interés social individuales o que formen parte de conjuntos habitacionales, deberán tener las características que determine el Banco de México.

- . Que se pacten amortizaciones sobre las bases que establezca el Banco de México e intereses no superiores a las tasas máximas autorizadas por BANXICO en relación con las tres clases de viviendas (VAIM, tipo A, VIS-R).

En las tasas que se pacten deberán quedar comprendidas -- cualquier cargo o comisión con excepción de aquellos correspondientes a gastos de naturaleza directa aprobados por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

- . Que se ajusten a los términos de la Ley Bancaria y demás disposiciones que les sean aplicables, así como a estas reglas de operación.

Solicitud y contratación de apoyos del fondo.

Todas las solicitudes y contratación de apoyos, serán tramitadas únicamente por el Departamento Hipotecario de nuestra Institución.

24.- FONI:

Fondo de Operación y descuento bancario en la --
vivienda.

OBJ.

Promover la construcción o mejora de vivienda de interés social que vayan de acuerdo con las necesidades -
económicas y sociales de cada región.

PROGRAMA:

- . Otorga apoyo financiero a las instituciones de crédito para complementar los recursos que esta destina a operaciones de crédito relacionadas con el --- programa financiero de vivienda.
- . Canalizar recursos para el desarrollo de programas del sector público, en sus niveles federal, estatal y municipal.
- . Proporciona asesoría técnica para la preparación y realización de los programas de vivienda, incluyendo la orientación a los promotores en la obtención de financiamiento de las instituciones de Crédito - para su realización.
- . Evalúa y aprueba técnicamente los programas para que éstos sean adecuados en cuanto a sus características socioeconómicas y de construcción.

Supervisa la ejecución de obras, en el caso de otorgamiento de apoyo financiero o a solicitud del promotor.

Las Instituciones de crédito, legalmente facultadas, para efectuar operaciones de crédito con garantía hipotecaria o fiduciaria, destinadas a viviendas de interés social para acreditados de ingresos mínimos, para acreditados de ingresos bajos, y para construcción de viviendas para arrendamiento.

TIPO DE APOYO:

Apoyo de complemento financiero a las Instituciones de crédito, mediante aperturas de crédito destinadas al financiamiento parcial de préstamos o créditos con garantía hipotecaria o fiduciaria, que satisfaga a criterio del fondo.

PLAZOS:

Hasta 13 años, siendo obligatorio para el acreditado 10 años.

CONT. FONI:**Requisitos Generales:**

Deberán documentarse de conformidad con las disposiciones legales que les sean aplicables.

Los intereses que se convengan serán conforme a los términos, y tasas que autorice el Banco de México, debiendo quedar comprendidas en los respectivos porcentajes -- cualquier cargo o comisión con excepción de aquellas correspondientes a gastos de la naturaleza directa aprobados por la comisión Nacional Bancaria y de Seguros, las tasas de interés antes indicadas serán ajustables a la alza o a la baja, según lo determine el Banco de México, S.A., con base a las variaciones que hubiere en el costo de captación, en los de otros renglones de activo y el carácter y naturaleza social de este tipo de crédito.

- . Los pagos de los créditos o préstamos serán sobre la base y los sistemas que establezca el Banco de México, S.A.
- . Cuando tengan por objeto la construcción o mejora, las ministraciones de los créditos o préstamos deberán efectuarse de acuerdo con el calendario de obras respectivos

de manera que las entregas de los fondos correspondan a las necesidades de las obras.

La Institución deberá quedar facultada para vigilar la debida inversión de los fondos y para inspeccionar en -- cualquier momento las obras, correspondientes e igualmente el fondo en cuyo caso, la Comisión desempeña ascenderá al 0.5% del costo de las obras de urbanización y será pagada por la Institución por cuenta del acreditado.

Solicitud y contrato para obtener el fondo complemento - financiero.

Las Instituciones de crédito que necesiten tener el apoyo financiero del fondo para complementar sus recursos de inversión en vivienda de interés social deberán de tramitar su solicitud - conforme a los instructivos que proporcione el fondo.

25.- FOMEX:

Apoyos a la exportación y Sustitución de importaciones.

FOMEX: Apoyos a la exportación mediante programas de financiamiento a la Pre-exportación y financiamiento a la exportación.

Apoyos también a la sustitución de importaciones mediante programas de sustitución de importaciones de bienes de capital y sustitución de importaciones de bienes a consumo duradero en las franjas fronterizas.

Programas de financiamiento a la exportación, a la pre-exportación mediante sus programas de:

- 1.- Apoyos a empresas de comercio exterior.
- 2.- Capacitación técnica.
- 3.- Equipo de transporte automotriz.
- 4.- Estudio para mejorar productos.
- 5.- Existencias.
- 6.- Honorarios de Supervisión.
- 7.- Instalaciones de bodegas.
- 8.- Licitación internacional.
- 9.- Producción de empresas maquiladoras.
- 10.- Producción de Manufacturas.
- 11.- Reparación, adaptación y conversión de barcos.
- 12.- Servicios y suministros de tecnología.
- 13.- Garantías.

Programas de financiamiento a la exportación mediante sus programas de:

- 1.- Campañas publicitarias.
- 2.- Envío de muestras.
- 3.- Estudio de mercado.
- 4.- Instalación de tiendas en el extranjero.
- 5.- Venta de productos.
- 6.- Venta de productos de empresas maquiladoras.

- 7.- Venta de servicios.
- 8.- Venta de servicios, de reparación, adaptación, o conversión de barcos.

Programas a la sustitución de importaciones de bienes de capital apoyados en su programa de:

- 1.- Contrarrecibos y estimaciones por avance de obras.
- 2.- Producción existente.
- 3.- Compra-venta.
- 4.- Garantías (contra la falta de pagos de créditos otorgados - para la producción de bienes de capital).

Programas a la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero en las franjas fronterizas apoyados por sus -- programas de:

- 1.- Compra-venta de bienes de consumo duradero.
- 2.- Compra-venta de automóviles en las franjas fronterizas.
- 3.- Existencias de bienes de consumo a realizar en las franjas fronterizas.
- 4.- Producción de bienes de consumo a realizar en las franjas - fronterizas.

FOMEX

Programas: *Pre-exportación.*
Exportación.
Substitución de importaciones.

OBJ.

Otorgar crédito y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios; a la sustitución de importaciones de bienes de capital y bienes de consumo en las franjas fronterizas.

SUJETO DE CREDITO:

Empresas productoras e importadoras de productos manufacturados; vendedores y compradores de bienes de capital; proveedores y compradores de bienes de consumo duradero en la zona -- fronteriza.

PRIORIDADES:

Apoyo a la empresa de capital mayoritario mexicano cuyos productos tengan un grado de integración nacional (G.I.N.) mayor al 30%.

TIPOS DE CREDITO:

Descuento mercantil

Préstamo quirografario

Préstamos directos con colateral

Préstamo prendario

Préstamo de habilitación

Préstamo refaccionario

Crédito comercial

MONTOS MAXIMOS:

Se fijan de acuerdo al grado de integración nacional en pre-exportación hasta de \$ 8'000,000.00 M.N., por empresas; en exportación se alcanzará cuando el G.I.N. sea superior al 50% - y en sustitución de importaciones cuando el G.I.N. sea del 50%.

CAPITULO IV

FUENTES DE FUNCIONAMIENTO NO BANCARIAS.-

El capital propio es la base de toda organización, es el - invertido de manera positiva y permanente por los propietarios sean socios o accionistas, sin que la empresa tenga la obligación de devolverlo salvo en el caso de disolución o liquidación de la sociedad, esta es la forma más segura para financiar un - negocio, ya que la exigibilidad del capital practicamente no -- existe pero si ganan las utilidades, mientras que el capital -- prestado implica un gasto mayor por concepto de intereses el ca pital propio significa un costo mayor que afecta a las utilida- des.

La ventaja o desventaja que tiene el capital ajeno es que su costo siempre es una cantidad fija y se tengan o no utilida- des se deberá pagar un interés a diferencia del capital propio que se paga solo cuando existen utilidades cosa que para un ne- gocio es muy importante ya que los gastos de arranque son muy - elevados.

1.- SOCIOS:

2.- ACCIONISTAS: Acciones + Comunes

- + *Preferentes*
- + *Preferentes de dividendo*
- + *Acciones no participantes y participantes*
- + *Acciones de dividendo no acumulatorio y acumulatorio*
- + *Acciones Redimibles y convertibles*
- + *Acciones de dividendo protegido y de dividendo garantizado*
- + *Acciones votantes, no votantes y con veto*

3.- *Por medio de anticipos y pagos adelantados de clientes.*

4.- *Crédito por proveedores*

- 1) **SOCIOS:** Son el pilar de toda empresa y su representación va desde el control total hasta la simple participación de las utilidades.

El hecho de formar sociedades viene desde muchos años atrás, cuando los hombres se dieron cuenta que si se unían les sería más fácil cazar una pieza grande y luego establecieron sus leyes para dividir los frutos que produjo esa fuerza creada por la unión de 2 o más elementos, poco a poco se fué buscando la manera de acomodar las diferentes sociedades, se crearon de varias formas y cada una con un tipo determinado de constitución jurídica basándose en:

- 1.1 Grado de complejidad de la empresa.
- 1.2 Según los recursos financieros de que pueda disponerse.
- 1.3 De que manera se van a distribuir los riesgos entre los socios.
- 1.4 Como va a ser administrada la sociedad.
- 1.5 Que estabilidad y flexibilidad proporciona al negocio y --- cual es el grado de la intervención fiscal aceptable.

Toda empresa deberá de adaptarse a un sistema jurídico -- simple que en un momento dado pueda ser elástico para que en caso de un cambio brusco en el desarrollo de la empresa esta no se vea frenada por causa del sistema que rige su sociedad.

Es de gran importancia para la obtención de los recursos financieros escoger un tipo de sociedad que de facilidades y -- que esté apoyada de alguna manera por el gobierno ya que esto -- facilitará la adquisición de nuevas y mayores probabilidades de obtener financiamiento.

La responsabilidad de los socios, determina en mayor grado la forma que sea necesario adoptar. Si el o los empresarios están dispuestos a arriesgar todos sus bienes personales sin limitación, en el negocio que van a emprender, es lógico que adopten una forma simple como la sociedad en nombre colectivo; pero si quieren afectar tan solo en garantía de terceros la parte de sus recursos personales que aporten a la empresa, entonces tendrán que optar por los tipos que definen legalmente la responsabilidad limitada, ya sea en aportaciones personales o en representaciones anónimas.

2) ACCIONISTAS: Acción; es una parte alicuota del capital de -- una empresa, y es la propia ley, quien establece que las acciones deberán ser de igual valor y conferirán derechos iguales a sus propietarios.

Las acciones se dividen básicamente en comunes o preferentes.

2.1 Las acciones comunes u ordinarias.-

Las acciones comunes representan simplemente una parte de la propiedad en la empresa con los derechos establecidos para todos los accionistas sin preferencia ni privilegios de ninguna clase. Los derechos son:

- 2.1.1.- A una parte de propiedad en el patrimonio indiscible de la sociedad representado por el certificado o título de la acción.
- 2.1.2.- A transferir la propiedad de la acción.
- 2.1.3.- A recibir dividendos cuando lo permitan las ganancias de la empresa y sean decretados legalmente.
- 2.1.4.- A inspeccionar los libros y papeles de la negociación.
- 2.1.5.- A suscribir aumentos de capital en proporción a sus acciones.
- 2.1.6.- A votar en proporción al número de acciones.
- 2.1.7.- A votar en asambleas extraordinarias respecto a los problemas vitales de la empresa.
- 2.1.8.- A protegerse contra actos indebidos de las mayorías.
- 2.1.9.- A participar en el capital y reservas remanentes en caso de disolución y liquidación.
- 2.2.1.- Acciones preferentes de dividendos.

Son las que tienen derechos privilegiados a un cierto dividendo fijo, que debe ser pagado de las utilidades -

netas inmediatamente después de constituir el fondo de reserva del ejercicio, y con relación a cualquier dividendo aplicable a las acciones comunes o a cualquier otra aplicación de utilidades.

Puede además haber varias emisiones siendo preferentes las primeras de las subsecuentes de manera que haya --- 1era. preferencia, 2da. preferencia, etc, etc.

2.2.2.- Acciones no participantes y participantes.

Las acciones preferentes no participantes son las que - deben recibir un dividendo preferente de tasa determina da y ningún dividendo adicional.

Las acciones preferentes participantes son las que pri mero deben recibir un dividendo preferente a una tasa - previamente establecida y después compartir con las --- acciones comunes el remanente de dividendos por utilida des aplicables.

2.2.3.- Acciones de dividendo no acumulativo y acumulativo.

Las acciones preferentes de dividendo no acumulativo -- son, cuando de acuerdo con el contrato social deben re- cibir dividendo preferente solo hasta la tasa que lo -- permitan las utilidades líquidas destinadas a dividen- dos; pero que en caso de recibir un dividendo menor que el estipulado por la tasa, o aún en el caso de no reci- bir ningún dividendo en un año determinado, el resto de la obligación queda definitivamente perdido para el ---

accionista.

Las acciones preferentes de dividendo acumulativo, son aquellas que cuando la utilidad de un año no alcanza para cubrir un dividendo preferente; y la empresa queda deudora de esa obligación para con los accionistas, deberá de ser cubierta con las utilidades de años posteriores en forma acumulativa.

2.2.4.- Acciones redimibles y acciones convertibles.

Las acciones redimibles son aquellas que pueden ser redimibles o compradas al accionista por la propia empresa, generalmente bajo una acción estipulada bajo ciertas condiciones, las cuales garantizan a la empresa para que en ningún momento puedan los accionistas forzarla a la compra de las acciones.

Las acciones preferentes convertibles son aquellas que están sujetas a ser cambiadas por otras de diferente naturaleza. Una de sus características, es que se fija el tiempo dentro de el cual, a opción del accionista, sus acciones pueden ser convertidas en otras de diferente tipo; siendo la conversión más usual cambiar de acciones preferentes por acciones comunes. La causa es que las acciones preferentes de dividendos son deseables en los inicios de una empresa en que las utilidades son menores o aleatorias, mientras que ya establecido el rit-

mo de rendimiento, las acciones comunes pueden percibir iguales dividendos, pudiéndose conseguir alguna ganancia al cambiar los preferentes por comunes de menor valor en el mercado de valores.

2.2.5.- Acciones de dividendo protegido y de dividendo garantizado.

Acciones preferentes de dividendo protegido.

El procedimiento consiste en crear un fondo especial de reserva cuyo objeto es garantizar la exactitud del pago de dividendo establecido, en caso de que el ejercicio social de un año cualquiera no fuera suficiente para pagar el dividendo preferente.

Acciones preferentes de dividendo garantizado.

Estas difieren de las anteriores en que la garantía no está asegurada mediante un fondo especial de reserva -- constituido por la propia empresa, sino que tal garantía es exterior a la empresa misma y extendida por otras diferencias, generalmente conectada con la empresa emisora o que tiene el uso de algunas propiedades de la misma.

2.2.6.- Acciones votantes, no votantes y con veto.

Todo accionista tiene en principio el derecho de invertir en la administración de la sociedad; y esto se efectúa por medio de la votación que se hace en las asambleas de accionistas para elegir a los administradores o -

consejeros.

Sin embargo, hay ocasiones en que el derecho de voto está anulado total o parcialmente, compensándose esta limitación con algunos privilegios como la preferencia en cuanto a dividendos o participación en el capital.

Las acciones con veto son aquellas que aún no teniendo la facultad de votar tienen no obstante la facultad de hacerlo en determinadas ocasiones y situaciones, en las cuales su voto es decisivo.

Es usual dar a las acciones preferentes de dividendo y no votantes el poder de veto cuando cierto número de dividendos no les ha sido cubierto lo mismo que se hace con las acciones de dividendo acumulativo por todo el tiempo en que el dividendo permanece atrasado.

3.- Anticipos y pagos adelantados de clientes.

Para muchas empresas, este financiamiento que reciben de sus clientes es lo que les hace subsistir ya que de otra manera sus necesidades financieras serían tan fuertes, que tal vez les fuera imposible operar, por lo que esta fuente de recursos es de gran importancia que deberá de ser explotado al máximo.

4.- Crédito de proveedores.

Otra fuente de financiamiento que todas las empresas cuidan son los créditos de proveedores, que usualmente nos dan 30,

60 y 90 días, cuyo costo es reducido, considerando el aprovechamiento que se le puede dar a la materia prima en ese lapso.

Otras empresas respaldan los préstamos bancarios que necesitan sus clientes, con garantías de readquisición de los inventarios no vencidos de sus artículos.

BIBLIOGRAFIA.

Rodríguez Leonardo

Planificación, Organización y Dirección de la
Pequeña Empresa.

Robert W. Johnson

Administración Financiera.

L.P. Alford J.P. Bangs

Manual de la Producción.

Banco Nacional de México.