

Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades.

Licenciatura de Administración.

Tesis: Financiamiento en Pymes.

Para obtener el grado de Licenciado en Administración.

Alumno: Martínez Gálvez Carlos Roberto.

Asesor: Mtro. Rafael Reyes Avellaneda.

15 Enero de 2005

AGRADECIMIENTOS

A mi madre Carmen Gálvez Rojas, por su estímulo, comprensión y amor incondicional que se simplifica en fuerza para salir a delante.

A mi padre Fernando Martínez Pérez, por el orgullo y fuerza académica que me transmite con sus colores politécnicos.

A mi hermano Fernando Martínez Gálvez, por su tolerancia incondicional en cada paso importante de mi vida.

A mi hermano Juan Adrián Martínez Gálvez, por hacerme sentir que así era yo hace algunos años.

A Norma Angélica Copka Hernández, por ayudarme a picar piedra juntos en el camino que vamos construyendo con amor.

A mi tío Luis Gabriel Gálvez Rojas, por los consejos y ratos de buen humor que pasamos juntos.

A mis tíos Ramón Gálvez Rojas y Celia Zúñiga López, por la confianza y apoyo incondicional hacia mi persona.

A mis tíos Angélica Martínez Pérez y Rafael Villegas Novelo, que sin su excelente orientación no estaría en este negocio.

A Federico Pérez Ortega, amigo y confidente de toda la vida.

A Rafael Reyes Avellaneda, que con sus cuestionamientos y experiencias en las pymes ha enriquecido mi trabajo.

A Alejandro Rosey Ramírez, por el apoyo metodológico y su amistad que me ha brindado.

Índice.

Introducción General.....	3
I. Fuentes de Financiamiento.....	4
II Financiamiento.....	17
III Estudio de caso.....	33
IV Protocolo.....	35
Conclusiones.....	36
Anexo 1: Sistema, cambio y caos.....	38
Anexo 2: Propuesta.....	41
Anexo 3: Cuestionario aplicado a la Empresa.....	44
Anexo 4: Representación gráfica de la Empresa.....	45
Bibliografía.....	49

INTRODUCCIÓN GENERAL.

El objetivo de este trabajo es: Identificar como se toman las decisiones en el proceso administrativo de la pyme, específicamente en el estudio de caso, y Definir el momento para entrar en la etapa de crecimiento y financiamiento.

Las pymes presentan actualmente obstáculos de liquidez y tecnología, así como en la innovación y competitividad, por lo tanto, la toma de decisiones y cómo se toman, dentro de la pyme, es vital para ser competitiva, o sea para permanecer en el mercado y determinar si es necesario o no, entrar en un proceso de inversión, decisión que tomara el emprendedor, para crecer y consolidarse como empresa.

Pretendo analizar las diferentes opciones de financiamiento que nos brinda tanto los bancos, como el gobierno y cajas de ahorro populares.

Es importante reflexionar que la toma de decisiones del capitalista emprendedor de la pyme, depende del mismo emprendedor no del especialista o profesional del financiamiento ya que el dinero que se esta invirtiendo es fruto del esfuerzo, dedicación y carencias del mismo emprendedor aunque se genere un descontrol dentro del mismo negocio, pero con la finalidad de crecer.

I Fuentes de Financiamiento.

Los tipos de financiamiento más comunes que ofrece el sistema bancario en México son los siguientes:

PRESTAMO PERSONAL: se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de tres, seis, nueve y 11 meses con una tasa de interés global y una comisión por apertura. Se paga mensualmente y se documenta mediante pagare y con aval.

PRESTAMO QUIROGRAFARIO: Se conoce también como préstamo directo o en blanco. Pues su garantía es la solvencia moral y económica del solicitante, si bien en ocasiones se requiere aval o co-obligado, se tiene un plazo de hasta un año pero en la practica se maneja a 90 días.

Se destina a resolver problemas transitorios de efectivo y en algunos casos para pagar pasivos, pero nunca para invertir en bienes de capital. Como formalmente no se pide información respecto del destino del crédito, el funcionario bancario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

DESCUENTO: Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, que pague en forma anticipada un valor nominal menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento, más una comisión por la operación. Esta

operación se realiza en un plazo de hasta 10 años .pero en la practica es a 90 días y es revolvente. El destino del crédito puede ser: MERCANTIL O NO MERCANTIL

PRESTAMO CON COLATERAL: Es un préstamo de tipo quirografario, con la diferencia de que hay garantías reales, como documentos de la cartera del cliente o contra-recibos de empresas como PETROLEOS MEXICANOS, COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD, etc.. La amortización es al vencimiento de los documentos.

PRESTAMO PRENDARIO: Este préstamo guarda una estrecha relación con los almacenes generales de depósitos y las instituciones de crédito, ya que estas otorgan el préstamo contra la garantía de los inventarios por medio de certificados de depósito que expiden o sean primeros. El plazo legal es de hasta 10 años, en la practica se hace a 90 días.

CREDITO DOCUMENTARIO: En esta operación, una institución bancaria se compromete mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario dado contra documentación. Por lo general se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o un instrumento privado inscrito en el registro público.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE: Prestamos contratados para que los clientes de las instituciones bancarias dispongan, en el momento que lo deseen, de una suma acordada con cheques o tarjeta. Es el crédito revolvente clásico.

Este crédito se destina a cubrir necesidades ocasionales de efectivo o como medio de pago. Se amortiza en pagos mensuales mínimos y manteniendo un estado de cuenta sano

PRESTAMOS PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO:

Se otorgan a personas físicas sujetas de crédito a plazos de 6, 12, 18, 24 meses.

La forma de pago es mensual, con una tasa de interés global y una comisión por apertura. Se documenta mediante pagare y la garantía la constituye la factura endosada del bien.

Su ejemplo mas conocido es el crédito para la adquisición de automóviles nuevos.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO: Préstamo a corto o mediano plazo para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera .puede ser:

Para la industria

Para la agricultura

Para ganadería

Se requiere de contrato privado ratificado ante notario. El plazo es de 3 años con garantía de materias primas o materiales. También es posible gravar la unidad

industrial, agrícola o ganadera, además de otorgar garantía hipotecaria. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de los intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

CREDITO REFACCIONARIO: Préstamo a mediano o largo plazo que sirva para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierte en:

Adquisición o instalación de maquinaria y equipo adicional.

Construcción de obras necesarias para el negocio.

Adquisición de bienes muebles e inmuebles.

Compra de ganado de reproducción.

Construcción de establos bodegas etc.

Apertura de tierras para cultivo.

Adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza.

Pago de adeudos fiscales.

Se requiere de un contrato privado ratificado ante notario. Su plazo legal es de hasta 15 años para la industria y 5 para la ganadería y agricultura. Las garantías deben estar libres de gravámenes y están constituidas por los bienes adquiridos mas activo fijo en hipoteca o prenda.

La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales trimestrales, semestrales o anuales de capital.

Este crédito se documenta con pagares.

CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA: Es un préstamo que se conoce comúnmente como préstamo hipotecario. Está destinado a la adquisición, edificación y mejoramiento de inmuebles. La garantía se define en función del inmueble hipotecado, y a veces se requieren garantías adicionales. Además, el solicitante debe demostrar capacidad de pago. Este crédito se concede a personas físicas o morales. Para personas físicas es un préstamo a largo plazo para vivienda, las amortizaciones de capital e intereses se hacen en forma mensual.

Para personas morales o empresas se requiere que sea destinado al objeto social de estas. Entonces un crédito a mediano o largo plazo los intereses se amortizan en forma mensual y el capital mediante pagos mensuales, trimestrales o anuales.

PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES. Se documenta con pagares, previamente formalizado con un contrato ratificado ante notario. Debe ser utilizado para consolidar pasivos o para tesorería, nunca para adquisición o construcción de inmuebles. Es amortizable a mediano o largo plazo mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales tanto de capital como de intereses y se concede un periodo de gracia. La garantía abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (muebles, inmuebles, dinero, créditos a favor de la empresa etc.), además de posibles garantías adicionales sobre bienes de terceros.

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE BANCA DE DESARROLLO

El Sistema Financiero Mexicano no da respuesta a todos los requerimientos de financiamiento para el desarrollo, especialmente los proyectos de más alto riesgo o que otorgan menos rendimiento. La banca privada canaliza sus recursos a los proyectos que ofrecen mejores garantías, por la solvencia moral y económica de quienes lo emprenden. Por su parte, la banca de desarrollo debe evaluar el riesgo que plantea cada crédito y otorgar financiamiento a largo plazo y líneas de descuento para convertirse en promotora de desarrollo y responder a la política económica del Estado.

Durante las crisis financieras que ha vivido México en los últimos años, la banca de desarrollo ha perdido el papel promotor que represento muchos años.

Como quiera que sea Nafin permanece y cumple con sus objetivos institucionales. Nacional Financiera tiene como objetivo fundamental coadyuvar a la preservación de la planta productiva e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y crecimiento económico, a través de las siguientes líneas de acción:

Facilitar el acceso al financiamiento a micro y pymes.

Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.

Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro y pequeños y medianos proveedores.

Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.

Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.

Fomentar alianzas estratégicas.

La prioridad de Nafin es apoyar a la industria manufacturera, no obstante, la institución se ha fijado entre sus objetivos de desarrollo Regional atender a las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y de servicios en los estados y municipios de menor desarrollo relativo.

Nafin ofrece los siguientes productos y servicios:

- operaciones de crédito de segundo piso.
- créditos a tasa fija.
- subasta de dólares de mediano y largo plazo.
- programa d garantías.
- créditos de primer piso.
- programa de aportación accionaría.
- programa de desarrollo de proveedores.
- financiamiento para desarrollo de proveedores del sector publico.
- capacitación y asistencia técnica.
- servicio fiduciarios y de valuación y diagnostico.
- banca de inversión.
- operaciones internacionales.
- alianzas estratégicas.

-promoción inmobiliaria.

-publicaciones institucionales.

Los montos máximos del financiamiento por empresa son:

A través de intermediarios financieros bancarios hasta diez millones de pesos.

A través de intermediarios financieros no bancarios hasta un millón de pesos.

Los plazos:

De 6 meses hasta 5 años para todos los destinos con excepción de los créditos para capital de trabajo en este el plazo máximo es de 3 años.

Destinos:

Sector industria en todo el país.

Sector comercio y servicios ubicadas en los estados y municipios de menor desarrollo relativo.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.

BANCOMEXT.

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.C., apoya las actividades de comercio internacional de México. En este papel fundamental promueve la competitividad de las empresas para que participen en los mercados mundiales.

Bancomext es un banco autofinanciable y no distrae recursos del erario publico, pues tiene una cartera de clientes exportadores.

Otorga créditos a las empresas mexicanas para que cuenten con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas, producción, acopio y existencias de bienes terminados, importación de insumos pago de sueldos de la mano de obra directa y la prestación de servicios.

Tipos de crédito:

Ciclo productivo (pre- exportación).

Ventas de exportación.

Proyectos de inversión.

Adquisición de unidades de equipo importadas.

Cartas de crédito.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO INFORMAL.

Sociedades de ahorro y préstamo (cajas de ahorro populares).

Otra forma de asociación la constituyen las sociedades de ahorro y préstamo (saps). Son la forma en la que pequeños comerciantes, profesionistas y cualquier persona tiene acceso al ahorro y al crédito. Se hacen socios de una Sap y hacen depósitos o reciben créditos de ella. Por su tamaño, son más flexibles y accesibles

que un banco, con lo cual pueden otorgar al solicitante más fácilmente el crédito y cobrarle menos intereses. En México ha existido probablemente desde la época de la colonia, pero hasta finales del siglo XX tuvieron una forma jurídica. En España han sido muy exitosas, no así en Chile ni en Estados Unidos de América. En México el fundamento jurídico de las saps se encuentra en los artículos 38-A a 38-Q de la ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

En ocasiones se han presentado dudas sobre la honestidad de su administración. Entre los casos más recientes, ante la falta de supervisión de la CNBV, y por los malos manejos, se conocen los casos de la Sociedad de Ahorro y Préstamo, y de la Sociedad de Crédito y Ahorro del Noroeste (El Arbolito) que tuvo su origen en la caja popular del Noroeste, autorizada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico en 1993 para funcionar como sociedad de ahorro y préstamo, y el 18 de noviembre de 1998 perdió dicha autorización para ser liquidada. Esta sap operaba en los estados de Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora y Jalisco. Tuvo 67 sucursales y cerca de 40,000 socios.

La principal diferencia entre una sap y un banco es que en la primera los depositantes son sus socios. Por su parte, las CAJAS POPULARES que no las saps, pueden funcionar en México como cooperativas o asociaciones civiles, con lo que quedan fuera de la cobertura de la ley de organizaciones y actividades del crédito y del la supervisión de la CNBV. Son más flexibles y su administración es mas eficiente pero no ofrecen ninguna protección para el cooperativista o socio. Esto no quiere decir que una caja popular sea mas honorable que una Sap, simplemente es una alternativa mas flexible Las cajas populares también han tenido problemas como es el caso reciente de la Caja Popular Puerto Vallarta,

que primero enfrento problemas de huelga y posteriormente problemas con las transacciones de su presidente.

Las operaciones de financiamiento que se realizan de manera informal son las que explicamos a continuación:

PRESTAMOS DE PARIENTES O AMIGOS:

Son préstamos solidarios que casi nunca pagan intereses. Es común encontrar que un padre le preste a un hijo para que comprara un departamento y le cobra la tasa e interés que le pagaría el banco. Esta tasa siempre es menor que la habitual en cualquier institución, en caso de ser sujeto de crédito. También son préstamos que alguna persona con mayores ingresos otorga a otra.

Estas personas pueden ser el patrón o la patrona y el trabajador doméstico, y no causa interés. En esta misma categoría se encuentran los préstamos que las empresas otorgan a sus empleados o los que las cajas de ahorros empresariales o sindicales les otorgan. Estos préstamos tienen la ventaja del buen cobro, dado que hay una relación laboral.

PRESTAMO DE NEGOCIO:

Este préstamo o crédito se da en el campo cuando los agricultores o ganaderos reciben algún anticipo de sus clientes, en este caso, la transacción puede ser una venta anticipada. En el caso de sus proveedores, a veces le solicitan como garantía un cheque posfechado por el importe de la transacción. Otro caso son:

los tenderos que tienen una lista de quienes les deben, por que les deben, y cuando fueron a comprarles, pues no tenían dinero o pagaban con un billete de alta denominación y no tenían cambio. Otra situación distinta puede ocurrir, cuando el carpintero, ebanista, electricista u otro, no tenga para comprar los materiales y entonces se le da un anticipo en lo que entrega el trabajo. Una característica indispensable para estas transacciones es la buena reputación de la persona.

EL CREDITO DE LOS ABONEROS:

Esta es una atractiva forma de financiamiento ya que cumple el objetivo de fomentar la actividad económica del que vende y al mismo tiempo de manera sencilla, da al comprador la posibilidad de adquirir bienes. Los aboneros se dividen en varias clases: los que venden en abonos a sus compañeros de oficina, lo que venden en abonos en los mercados o recorriendo las calles, o los que venden en abonos siendo comercios establecidos. Muchas veces se confunde el crédito del abonero, con el crédito que otorga un comerciante formal y da financiamiento a una persona o empresa para obtener un automóvil o algún otro bien de consumo duradero como una lavadora. Sin embargo el último crédito pertenece al ámbito del sistema formal.

EL CREDITO DE LOS AGIOTISTAS:

Estas personas, que tienen dinero sobrante para prestar, son muy mal vistas y de hecho aunque se considere una operación ilegal, documentan sus préstamos para

garantizarlos, aparte de que solicitan alguna garantía como joyas, autos o bienes inmuebles. Su importancia es tal que son la única alternativa de financiamiento para mucha gente. En 1971, el banco del pequeño comercio del distrito federal llevó a cabo un programa para combatir el agio, otorgando préstamos fáciles a los locatarios de los mercados de la ciudad de México.

Desafortunadamente los agiotistas los otorgaban en forma más expedita. La característica de los agiotistas es que otorgan créditos sin fomentar la actividad productiva o solidaria, simplemente buscan el beneficio económico de cobrar un interés muy elevado o quedarse con el bien empeñado. En ese año de 1971, algún agiotista le prestaba a una verdulera en un mercado de la ciudad de México 50 pesos y al día siguiente le cobraba 75, una tasa de 50% diario. Este financiamiento se ofrece aun a los grandes comerciales de la central de abastos de la ciudad de México o a los apostadores en las casas de juego.

CREDITO DE UNA CAJA POPULAR

Esta les otorga préstamos a sus miembros a menor tasa y sin todos los requisitos que exige un banco.

II Financiamiento.

Toda empresa que acude al exterior para obtener recursos lo hace con la confianza de obtener con ellos la máxima utilidad, con lo cual podrá devolver ese capital, con el costo correspondiente, después de haberlo invertido de la manera mas adecuada. Este principio es básico para todo tipo de empresas, pues cuanto más se desarrollen y crezcan, más necesitaran de capital para continuar su crecimiento.

La obtención en las mejores condiciones de ese capital se convierte en un objetivo básico de la política económica de cualquier empresa, por lo que se hace imprescindible una adecuada dirección financiera.

Para conseguir los créditos que necesita, el empresario debe acudir a las fuentes de financiación habituales con la mayor preparación profesional posible, pues va a negociar con auténticos expertos en estos temas. Necesita conocer, por tanto:

En que va a invertir, cuanto dinero y de que manera.

Cuando y como devolverá el capital recibido.

Para saber cuales son sus necesidades reales, precisa conocer, a través de sus registros contables, el volumen de ingresos y gastos , determinado así el beneficio, el dinero en efectivo, las obligaciones de pago, el activo inmediatamente

realizable y el capital inmovilizado; la relación entre capital propio y capital ajeno; el porcentaje de rendimiento de la inversión , etcétera.

Con esta información, la empresa podrá controlar sus cobros y pagos, sus gastos e ingresos y sus necesidades financieras, y podrá fijar sus objetivos y hacer sus previsiones. En una palabra, la empresa dispondrá de instrumentos adecuados de gestión y podrá determinar su propio rumbo. El desarrollo del complejo mundo financiero y de sus variadas posibilidades será el tema fundamental.

Financiación en distintas fases de la empresa:

La necesidad de financiación no se manifiesta de la misma manera en todas las etapas de la vida de la empresa. Es difícil por consiguiente, establecer unas reglas comunes y generales, ya que esa necesidad depende en gran medida de la actividad y del entorno económico.

Es necesario considerar dentro de la toma de decisiones el acceso a entidades financieras:

Sabemos que cualquiera sea la dimensión de su negocio, esta en contacto prácticamente permanente con una o varias entidades bancarias o financieras, a las que debe ver como auténticas colaboradoras.

Los bancos no son el enemigo numero uno de la empresa, puesto que la necesitan para realizar su negocio , y el empresario debe tratar con su banco como un elemento mas del entorno económico, en que nos pone a pensar en el banco como una fuente para obtener un crédito en el preciso momento en que lo necesitemos. El banco ofrece, además, una gama de servicios que son totalmente necesarios para el empresario y que cada vez se amplían mas.

Para conceder un préstamo, el banco suele requerir una serie de datos que le permitan conocer a fondo la empresa. Su actitud no será la misma, si cuenta previamente con unos informes completos y actualizados sobre lo que ha sido la vida de la empresa a lo largo de una serie de años , que si no conoce absolutamente nada y tiene que comenzar por pedir todos los datos pertinentes.

La estructura del capital de la empresa de su activo fijo, de sus balances y cuentas de resultados, la situación global del sector, etc. Son datos que es preciso facilitar al banco, convenientemente actualizados.

Cuando se presente la solicitud formal del préstamo, se habrá adelantado mucho terreno si esa información ya esta en poder del banco. En primer lugar, se ganara tiempo en la tramitación del expediente y la empresa gozara de una mayor credibilidad respecto a los datos que presente que si suministra la información requerida por primera vez. Además, es probable que las condiciones en que obtenga el crédito sean más ventajosas y amplias, pues el banco poseerá mayor número de elementos de juicio sobre la empresa y una mayor seguridad de que el préstamo le será devuelto en los plazos establecidos.

Las condiciones serán revisadas por el banco, cuando la empresa venda a crédito a sus clientes o en circunstancias más extraordinarias, cuando facilita prestamos a otras empresas.

Prestigio:

Además de todos los informes económicos usuales el primer dato que considerara la entidad que vaya a conceder el préstamo, es el prestigio que tenga la empresa solicitante, ganando a lo largo de sus años de actividad.

Capital propio:

Constituye una información básica que de alguna manera es indicativa de la potencia de la empresa y del dinero que los propietarios o accionistas han invertido en ella.

Solvencia y cobertura:

El banco estudiara con bastante detenimiento la composición del activo de la empresa, esto es, de que bienes podrá disponer en caso de que la empresa no pudiera hacer frente a la devolución del préstamo concedido. Los inmuebles, las mercaderías de fácil venta y en general, el activo inmediatamente realizable son las salvaguardas preferidas por los prestamistas.

Capacidad:

La empresa tendrá que demostrar su capacidad para desarrollar sus actividades, indicando lo que ya ha conseguido y exponiendo sus previsiones para el futuro.

Otras circunstancias:

La anterior relación de los factores que se deben considerar no tiene carácter de exclusividad. En cada coyuntura y ante cada caso concreto, los bancos estudiarán una serie de circunstancias que ayuden a formar una idea más completa de la conveniencia de conceder un crédito.

Citaremos entre tales circunstancias las disponibilidades crediticias del banco, el precio del dinero en el mercado interbancario, los tipos de interés preferente, esto es, lo que los anglosajones denominan primeramente, el estudio del sector en que se mueve la empresa y de sus posibilidades en el mismo.

Por último, vamos a tratar de un aspecto que en nuestros días experimenta un desarrollo cada vez mayor y que nos es otro que el asesoramiento financiero global que el banco puede ofrecer a la empresa, orientándola sobre la conveniencia o no de acudir a la financiación externa, que tipo de crédito puede ser el más interesante, cuál es el momento más adecuado etc.

La creación de bancos estatales y otros tipos de entidades públicas de financiación adquiere cada día mayor importancia.

Estos organismos constituyen un interesante complemento de las actividades del sector privado y cubren un área muy extensa en el campo de la financiación.

El Estado, en el marco de su política social, concede a través de estos organismos préstamos que, en muchos casos, un banco o una entidad de las estudiadas anteriormente se negaría a conceder. Esta situación puede plantearse por lo elevado de la cuantía del préstamo, por lo problemático de su reembolso total en el plazo determinado y por otros muchos factores. Se adquiere, en todo caso, que la operación revista un interés social tutelado por el Estado.

Al constituir una modalidad de financiación económica de la empresa que es reembolsable a largo plazo, estos préstamos configuran una fuente de sumo interés.

Sin embargo, por regla general y dada la complejidad y la lentitud que suelen caracterizar a la administración, la empresa interesada tendrá que determinar sus objetivos tomando en cuenta este factor y previendo un tiempo más que suficiente; debe, además, preparar con detalle cuantos documentos resulten exigibles.

Asistimos actualmente al desarrollo creciente de una variada gama de compañías que constituyen otras tantas fuentes de financiación de los fondos de explotación.

Entre ellas se encuentran las siguientes:

Empresas de financiación:

De cara a la empresa-cliente, su funcionamiento es muy similar al de los bancos, y constituyen un complemento de la actividad de estos. Tienen, en general, mayor flexibilidad para la concesión de créditos, aunque las comisiones que cobran son mayores.

Ciertas empresas de este tipo se dedican igualmente al cobro de la facturación producida por la empresa-cliente, asumiendo el riesgo de los impagos que se puedan producir, lo que suele ser muy positivo para la liquidez de su cliente. El principal problema de este servicio es su elevado costo, pues se suman el gasto producido por el anticipo del importe de la factura y el derivado de la misma gestión de cobro.

Compañías de seguros:

En razón de las características tan especiales de su actividad, las empresas de seguros buscan donde invertir con seguridad, pero también con rentabilidad, el dinero que reciben de las primas de sus asegurados.

Ciertamente, las empresas aseguradoras pueden conceder préstamos, pero la garantía que piden suele ser de un elevado nivel de liquidez, inmuebles, pólizas,

títulos de deuda, etc. por cuyo motivo se están viendo desplazadas por otro tipo de entidades operativamente mas flexibles.

Agentes hipotecarios:

Estas entidades actúan fundamentalmente en el sector de la construcción de bienes inmuebles, por lo que la empresa necesitada de fondos puede acudir a ellos cuando adquiere bienes de este tipo.

Corporaciones mixtas:

El capital de estas entidades es en parte estatal y en parte privado, por lo general de asociaciones gremiales o cooperativas que no funcionan con ánimo de lucro.

Su forma de actuar es muy diversa, a veces conceden avales a las empresas, con los que estas pueden acudir a los organismos financieros habituales; otras veces facilitan prestamos directamente, si la dimensión de sus recursos propios se lo permite, o bien ponen en contacto a la empresa con aquella entidad que puede concederle el préstamo, incluso realizan funciones de asesoramiento financiero para las empresas clientes.

Frecuentemente, el Estado canaliza a través de estas corporaciones la ayuda a los pequeños empresarios o a los sectores en crisis, pues el conocimiento que poseen de sus problemas específicos es mucho mayor.

Sociedades de inversión:

Constituyen una variante de las entidades anteriores, pero tienen como fin la obtención de una utilidad. Los préstamos que conceden las sociedades de inversión son generalmente a largo plazo, de hasta diez o más años.

Con ello se completa la gama de posibilidades que el mercado financiero ofrece al empresario para la obtención del capital que necesita para la expansión de su negocio.

En la fase inicial de la vida de la empresa, la financiación propia adquiere gran relevancia, pues aquella no es conocida en el mundo exterior, que será hostil en principio a facilitar la financiación necesaria para su puesta en marcha.

Es imprescindible realizar una óptima previsión de sus necesidades y posibilidades en esta etapa. Antes de que la empresa se desarrolle en ella, tendrá que contar con un adecuado equipo directivo y formar de manera apropiada su personal a fin de obtener la aceptación del mercado.

Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida y afrontará en lo sucesivo una serie de problemas nuevos y ciertamente, algo delicados, dependiendo ahora el éxito de las bases construidas anteriormente.

Las vías de expansión de la empresa pueden ser diversas: aumento de las ventas a su clientela habitual, captación de nuevos clientes al aumentar su grado de organización y su potencial, creación de nuevas líneas de productos complementarias o totalmente nuevas, etc.

Cualquiera de estos caminos, o sus posibles combinaciones, llevan consigo una mayor necesidad de financiación, que se podrá conseguir por varios medios.

Por una parte, se puede acudir a las reservas que se han debido crear con anterioridad, esto es, a la autofinanciación, que parece ser, en principio, el método más económico y más seguro.

Pero esto no siempre es posible en la cuantía necesaria y quizá no sea la solución más recomendable, así que normalmente se acudirá a las fuentes externas de financiación.

Pero frente a los problemas apuntados anteriormente, también esta fase del desarrollo empresarial tiene una serie de ventajas. La normal diversificación, bien de la producción, bien de los clientes, que acompaña al desarrollo de la empresa, permitirá que el impacto producido por un posible descenso en las ventas de un sector determinado se vea compensado por el éxito presentado en los demás sectores.

Siguiendo el camino ideal que hemos trazado para enmarcar la vida de la empresa, llegamos a la etapa final de consolidación. Esto no quiere decir que se tenga que fijar un límite, conseguido él cuál, el único objetivo será el mantenimiento del nivel alcanzado, sino que siempre habrá que marcar nuevos objetivos para evitar la relajación de todo el sistema productivo.

La estructura financiera seguirá desempeñando un papel esencial en el mantenimiento de la salud empresarial, para evitar cualquier decaimiento que pueda dar al traste con los niveles de desarrollo que se han logrado.

Financiación propia:

Cuando la empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiación, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y si son utilizables, sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye en principio el medio de inversión más económico y el que suele originar menores problemas. La financiación propia consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa normalmente en la cuenta de reservas.

Fondos de capital propios:

Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa, en razón de la estructura de su capital, el propietario debe estudiar la conveniencia de

obtener capital propio para invertir en la empresa de dimensión reducida, con escaso número de accionistas. Así podrán acudir a la colocación de préstamos personales garantizados por sus bienes, a la obtención de capital en el círculo en que se desenvuelve: comerciantes, familia, amistades, personas con disponibilidad ociosas, o en otras empresas que se hallen dispuestas a invertir.

Crédito del negocio:

La marcha habitual de la empresa genera determinadas fuentes crediticias que normalmente adquieren o pueden adquirir.

Los acreedores y proveedores son, en gran medida, agentes generadores de crédito para la empresa cuando se aplazan los pagos de sus suministros y servicios. La posibilidad de conseguir una prórroga de los plazos de pago, de sesenta a noventa días, es una posibilidad.

Merece especial atención la financiación obtenida mediante la mercadería que la empresa posee en depósito. Esta modalidad consiste en que el proveedor entrega el producto en los almacenes del cliente y hasta que este no lo venda no deberá realizar el pago.

Insistimos en que todas estas posibilidades deben ser ponderadas por el empresario que necesite financiación y el éxito de la negociación con la entidad

financiera dependerá fundamentalmente de la situación del mercado, y de quién este en mejor situación para imponer sus condiciones, el proveedor o el cliente.

En otras ocasiones, el crédito puede ser facilitado por los clientes, suponiendo que ello les reporte en un futuro no muy lejano, ventajas en la calidad o en el servicio, aunque no es conveniente abusar de esta practica para obtener créditos.

Tener conocimiento de la situación financiera futura:

Es decir, la etapa previa, a cualquier toma de decisión en el área financiera. Debemos averiguar cuál será la estructura de la empresa en el futuro, estableciendo una posición a corto, medio y largo plazo.

Acertar en la confección de esos planes, evitara que la empresa mantenga un capital ocioso que supondría en la mayoría de los casos, un costo financiero importante, si estimamos nuestras necesidades de capital en una cantidad excesiva.

En caso contrario, si las previsiones se han quedado cortas, pueden surgir problemas en la marcha de la explotación de la empresa.

El financiero deberá reflejar, al menos, las causas de esa necesidad, el importe estimado de la inversión, en que fechas será precisa, cuando y como será reembolsada, etc. El empresario tiene que saber donde puede acudir para obtener

el crédito y determinar el costo que esta dispuesto a pagar por la cantidad recibida.

Coeficiente capital ajeno/ capital propio:

Este índice es muy importante para conocer el endeudamiento y la financiación ajena de la empresa. Es el empresario, precisamente, quién debe conocer en cada momento cuál será esa proporción. Como norma general, y con todas las salvedades del caso, la proporción entre el capital propio y el ajeno estará próxima a la unidad.

La obtención de financiación en fuentes ajenas provoca, indudablemente, una menor independencia de los propietarios, tanto si esta financiación es obtenida mediante la entrada de nuevos socios, como si se origina en una inyección financiera por parte del banco o de una institución similar. Pero si no se tienen posibilidades de incrementar el capital propio y no se quiere acudir al ajeno, la empresa tendría dificultades para continuar su proceso de expansión, con lo cuál la utilidad conseguida por los propietarios, tendría dificultades para continuar su proceso de expansión. Esto ocasionaría que, la utilidad conseguida por los propietarios, tendería a reducirse a la larga. **Hasta que punto, compensa al empresario, esa verdad de utilidad potencial, a cambio de un mayor control sobre su propio negocio, es la cuestión clave que se debe determinar. Sin embargo, no parece razonable frenar el crecimiento de la empresa por este concepto.**

Otra postura, no poco frecuente, es la del pequeño empresario que pretende reducir a la mínima expresión el volumen de su endeudamiento, llegando incluso a pagar el contado a sus proveedores en la mayoría de los casos. Esto, como queda dicho, solo es posible en los negocios personales de dimensión muy reducida y constituye un punto de vista escasamente viable en el complejo mundo económico de hoy.

En el otro extremo del abanico, figura el empresario que no esta dispuesto a aportar capital propio, pero si a tomar prestado todo lo que le sea posible, pues no es demasiado sensible al costo financiero que esta manera de actuar implica.

En definitiva, habrá que adoptar la decisión mas conveniente, teniendo en cuenta el mayor volumen posible de información y armonizando debidamente el capital propio con las deudas que sea preciso contraer, sin perder de vista la relación costo –rentabilidad.

Un detalle adicional y no menos importante, es la mayor flexibilidad de los préstamos ajenos, que pueden ser tomados exclusivamente por el tiempo que sean precisos, evitando una excesiva inmovilización del capital propio. Así mismo, será necesario estudiar cuidadosamente el costo del dinero, a la vista de la tendencia del mercado, pues el dinero, como cualquier otro tipo de mercaderías, oscila de precio en función del juego entre la oferta y la demanda.

Coeficiente capital / cifra de negocio:

El capital que se precisa para la marcha normal del negocio debe guardar también una proporción correcta con la cifra de negocio, esto es, de ventas que se estén produciendo.

Los aumentos en las ventas implican, por lo general, una necesidad mayor de financiación para atender al incremento normal del activo fijo, de las mercaderías, de la cuenta de clientes, etc., en efecto, el aumento en las ventas no se traduce de inmediato en un incremento de disponibilidad financiera, o lo que, si no se han tomado las medidas necesarias, se pueden producir tensiones financieras de cierta importancia que detendrían, incluso, el proceso expansionista de la empresa.

No debemos olvidar que una política errónea por parte de la empresa, puede mermar su potencial y comprometer su futuro, si no se controla en todo momento su situación de liquidez.

III Estudio de caso.

Se pretende describir la empresa que se estudia en términos cualitativos, a partir de la observación directa y de la aplicación de un cuestionario (instrumentos de medición). El fin es identificar como se van resolviendo los problemas, es decir, tomando las decisiones cotidianamente, para buscar encontrar los hallazgos que nos permitan encontrar la razón, de la competencia de la empresa y de su permanencia en el mercado.

La empresa que se estudia es un negocio que con el paso del tiempo ha ido creciendo en forma involuntaria, es decir, con forme se van necesitando las cosas se van adquiriendo.

Esta empresa se dedica a la inyección y extrusión de plástico, es decir, es un negocio noble, ya que todo el plástico se recicla y esta empresa cuenta con la maquinaria necesaria para moler el plástico e inyectar o extruir. Así mismo, se cuenta con la herramienta para fabricar moldes para inyección, que es lo que mantiene al día el negocio, por el costo que genera fabricarlos y la utilidad que nos brinda el venderlos.

Podríamos decir que el negocio real es la fabricación de moldes, como se presentan las necesidades se fabrica dicho molde, sin tomar en cuenta la cartera de clientes y la importancia de fabricar más moldes. Lo que importa es ir comprando los insumos y la maquinaria, como se van presentando las necesidades. Sin pretender cubrir las necesidades de insumos o inventarios y de maquinaria, que permitan cubrir toda la cartera de clientes. De esta manera al patrón y dueño no le preocupa perder un cliente potencial.

Esta empresa además, ha perdido clientes potenciales, por la calidad del plástico reciclado, es decir, por la calidad en las piezas que entrega, ya que con el reciclaje del plástico se van perdiendo propiedades, del mismo. Además no existe visión o panorama para el crecimiento.

Las consecuencias de esta situación en la calidad de las piezas producidas, son claras, se han perdido clientes como: DINA, que produce camiones, ya que el marco que se produce para los asientos, se rompe, ante la pérdida de propiedades del mismo y la baja calidad.

El dueño también, tiene en su mente temor o miedo, de que el negocio al crecer salga de su control, salga de sus manos y pierda el control del mismo. Lo que lo bloquea y le impide pensar en un crecimiento de la empresa que lo beneficie.

Existe un nicho de mercado, que pertenece a esta empresa, que conoce el dueño y gerente, que tiene una forma particular de arreglar los negocios y de manejar la empresa.

IV. Protocolo.

El protocolo de investigación es el siguiente:

Problema:

La empresa se encuentra o mantiene bajo el control directo y total del dueño, quién toma todas las decisiones de manera discrecional, sólo él conoce el negocio.

Objetivo de trabajo:

- ✓ Describir como se toman las decisiones en la empresa, para comprender porqué es competitiva y se mantiene en el mercado.

Hipótesis de trabajo:

H1: La Toma de Decisiones y el control del dueño y gerente. Su administración de costos. Es lo que permite a la empresa ser competitiva y mantenerse en el mercado.

Ho: Sin la toma de decisiones y el control del dueño y gerente. Y sin su administración de costos, la empresa desaparecería del mercado.

Conclusiones.

✓ Conclusiones del Caso:

De acuerdo al estudio de caso son:

1. La empresa no tiene deudas.
2. No da crédito a excepción de clientes antiguos.
3. Tiene cartera vencida y no tienen mecanismos de cobro.
4. Sólo se trabaja entre semana, ya que el fin de semana los empleados tienen opción de hacer “chambitas” fuera del negocio.
5. Se hace el pago de los servicios de manera irregular.
6. No se tiene la valuación de la maquinaria a ciencia cierta.
7. El dueño es quien se encarga de las finanzas de la empresa
8. El método contable que manejan, solo lo sabe el contador y es únicamente para cuestiones fiscales, no con la finalidad de acudir a un crédito de expansión.
9. Si utilizan facturas para respaldar sus ventas
10. Los impuestos se pagan por un contador de entrada por salida.
11. El material de la producción se adquiere al contado y con dinero liquido, sin saber si existe o no material dentro de las instalaciones. Además los insumos son de plástico reciclado.
12. La persona que se encarga de manejar el flujo de efectivo, es únicamente el dueño.
13. El mecanismo de pago a los empleados es al contado y semanal.

14. Al parecer el único que tiene razón de los estados financieros de la empresa es el dueño.

15. No existen estándares de calidad.

16. No hay control absoluto en tiempos y movimientos con la maquinaria, por tanto, con los operadores.

17. No existen medidas de seguridad e higiene.

✓ **Conclusión General:**

- ✓ **Sin el conocimiento que existe del mercado por parte del dueño, de su manejo discrecional para pagar los servicios (electricidad, teléfono, predial y agua). De su administración de costos, para comprar y usar plástico reciclado. De arreglar los negocios con los clientes en centros deportivos y de recreación. Sin estos arreglos coludidos, la empresa no existiría. Por lo tanto se cumple con la hipótesis de trabajo (H1).**

Anexo 1: Sistema, cambio y caos.

Es difícil visualizar que las grandes empresas de la actualidad fueron alguna vez pequeños talleres o comercios en donde un emprendedor creó, de la nada un negocio viable y en crecimiento. Pero en el caso de una empresa familiar, donde varios miembros de ésta colaboran con su esfuerzo y tiempo, hay algunos puntos básicos que hacen que una idea o proyecto fructifiquen.

El promotor de la empresa es durante mucho tiempo, un “hombre orquesta”. Se necesita vender, comprar, producir, cobrar y hasta hacer la limpieza de la nave.

Es indispensable que conforme vaya creciendo el negocio, se rodee de subordinados que auxilien en las operaciones.

La empresa es como un árbol, hay que plantarlo darle nutrientes, llámense agua o fertilizantes y verlo crecer hasta que madura y puede empezar a declinar. Aunque también es necesario podarlo para que retoñe y se quiten algunas plagas.

He ahí donde empieza la resistencia o el caos.

Pues eso mismo sucede en las empresas que por desidia, falta de interés o visión del emprendedor o simplemente por no llevar un control de acuerdo a su crecimiento, crecen en forma desordenada y desarrollan “plagas” algunas de las cuáles pueden matar el dichoso arbusto.

No dudo que el hecho de correr gente es, como se le vea, un asunto incómodo, traumático y costoso. Pero igual que les exigimos a nuestros hijos (mientras no hacen caso) que dejen de salir con amigos inconvenientes, es lo mínimo que debemos hacer con gente en la empresa. No hay forma de evitarlo y otra alternativa es peor.

Pero ¿qué significa reorganizar, y cuáles son los síntomas que lo hacen indispensable?

Reorganizar es volver a plantearse objetivos del negocio a corto y largo plazo. Después, a la luz de información de todo tipo, analizar a juicio del emprendedor y, si es posible, de su Consejo de Administración, que áreas estamos fallos y a que se debe. De esa evaluación objetiva saldrá automáticamente una serie de decisiones que deberán llevarse a cabo.

Debemos promocionar a gente valiosa, planear capacitar a otras personas y desgraciadamente despedir a las personas que ya son nocivas para el crecimiento sano del negocio, no hay otra alternativa sino cortarlas. Pues entre los diferentes grados de dificultad en reorganizar, puede haber gente inepta, poco capacitada o que no quiere crecer al ritmo de los demás. Es la “manzana podrida” sin lugar a dudas, nefasta para la organización.

Reorganizar el negocio es, en resumen, una operación necesaria, aunque sea dura o traumática. Si la reorganización es una condición indispensable, el problema grave es no hacer nada y dejar que se deteriore todo.

Anexo 2: Propuesta.

Se ha llegado a la conclusión, de acuerdo con lo examinado, que no existe todavía un sistema contable universal, capaz de resolver todos los problemas que tiene que solucionar la dirección de la empresa.

Se recomienda buscar un contador, que sepa manejar una combinación adecuada de los diversos métodos, que permita una administración de la empresa más racional y más eficaz. La decisión fundamental consiste en implantar la contabilidad básica con estados financieros.

Ya disponiendo de la información, la dirección debe evaluar la rentabilidad de los diversos productos, y de las distintas categorías de clientes. Y de esta manera determinar las modificaciones, que se deben efectuar en sus productos o en sus métodos de producción y en sus clientes.

La contabilidad administrativa como sistema determinará: previsiones de ventas, programas de producción, selección de productos, canales de distribución, rentabilidad de clientes o de zonas de comercialización, colocación de nuevos productos y eliminación de productos no rentables.

La contabilidad con fines sólo fiscales que se está utilizando en la empresa, no es la adecuada, pues no proporciona indicadores o índices. La utilidad de la

información siempre ha sido destinada hacia fuera de la empresa, al fisco y a los bancos o personas que estén relacionadas con el crédito.

Podríamos decir que actualmente la contabilidad que se lleva en la empresa, es un ***instrumento fiscal*** y “crediticio”, pero se ha olvidado o se ha descuidado *la utilidad que puede tener para el administrador el conocer los resultados de los Estados financieros, para la toma de decisiones, y establecer así metas, objetivos, programas y planes administrativos en general y en particular de cada uno de los departamentos de su empresa y de los servicios que proporciona al interior y exterior de la negociación.*

La idea de que un contador es necesario dentro de la empresa, es porque, es necesario tener un control de los costos de los productos o servicios y los gastos de estructura de la empresa , naturalmente sin descuidar o distorsionar los aspectos crediticios y fiscales, así como un excelente control en inventarios.

Este contador, necesitaría tener conocimientos reales de contabilidad administrativa, para optimizar los costos y los gastos y mejorar la toma de decisiones, que permita llevar un control como ya se mencionó, sobre todo de costos, para mantenerlos en sus niveles más bajos posibles y en condiciones de equilibrio.

Los rubros importantes que necesita evaluar un contador, con los conocimientos fundamentales son: costos, gastos de estructura, ventas, punto de equilibrio, estados de resultados y reducción de gastos y de costos.

Anexo 3: Cuestionario.

Preguntas:

1. ¿Cuántos trabajadores tiene y que horarios hay?
2. ¿Qué tipo de inventario maneja?
3. ¿Cuál es su política de ventas?
4. ¿Cuál es el avalúo de activos a nivel maquinaria?
5. ¿Cuánto se gasta en servicios?
6. ¿Cuánto se gasta en nomina?
7. ¿Quién hace la lista de cotizaciones de los moldes?
8. ¿Existe alguna logística para la organización del trabajo?
9. ¿Cuándo falta un trabajador el encargado entra a cubrir el puesto?
10. ¿Quién toma las decisiones en la empresa?
11. ¿Existen ordenes de trabajo?

ANEXO 4: Representación gráfica de la Empresa.









Bibliografía.

1.Hernández Sampieri ,Roberto ; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar (2003), Metodología de la investigación, Mc Graw Hill.

2.Enciclopedia practica de la pequeña y mediana empresa (2002) ,océano , VIII pp. 573-601.

3.Villegas Heranández ,Eduardo y Ortega Ochoa ,Rosa Maria (2002) ,Sistema Financiero de México ,Mc Graw Hill, IV pp. 213-267

4.Montaño, Agustín (1992), Administración de las inversiones, Editorial Pac.

5.Grabinsky, Salo (1994) , La empresa Familiar Guia para crecer y sobrevivir , Del verbo emprender, p. 21,149,175,183.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

LICENCIATURA DE ADMINISTRACION

FINANCIAMIENTO EN PYMES

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A

MARTINEZ GALVEZ CARLOS ROBERTO

ASESOR: MTRO. RAFAEL REYES AVELLANEDA

ENERO DE 2005